

DANS CE NUMÉRO :

Pénétration des marchés	2
Pistes de développement en PACA	2
Les entreprises en difficultés	3
Les récentes mesures fiscales	3
Mission à la mairie des Mureaux (Yvelines)	4
Réseau SYNERSUD en Languedoc-Roussillon	4
Actions et pistes de développement en Moselle	5
Poursuite en 2013 du Parex Bourgogne	5
Liste des référents PME/PMI	6

Spécial PME

EDITORIAL

Le marché PME / PMI représente 38% du nombre des missions effectuées par le Groupe France. Le nombre de missions effectuées à fin octobre 2012 est néanmoins inférieur de 16% par rapport à la même période de l'année précédente contre 10% pour l'ensemble de la France.

Il est essentiel dans la stratégie d'ECTI de développer fortement notre pénétration sur ce marché. Certes, « la crise » est bien présente, mais c'est dans ce contexte difficile que notre offre d'accompagnement des Dirigeants et notre savoir-faire prend toute sa signification et peut leur permettre de compléter leurs compétences, d'innover et se développer ou de sortir de situations difficiles.

On constate souvent en aidant les Chefs d'Entreprises à organiser leur réflexion que les axes stratégiques sont rapidement et clairement définis, mais qu'il leur est difficile de passer de la réflexion à l'action.

Le plus souvent, les PME ne connaissent pas bien leurs prix de revient et leurs marges par activité ou produit. Elles ne disposent pas de tableaux de bord permettant de prendre rapidement des actions correctives et anticiper les problèmes de trésorerie. Elles ont en outre peu d'expérience à l'export et sont souvent perdues dans la jungle des aides et financements. Lorsqu'elles demandent de l'aide, il est malheureusement souvent trop tard. Leurs besoins

sont souvent simples et de bon sens et nous pouvons apporter rapidement des solutions.

Notre réseau Référents PME dispose de nombreux talents dans toutes les Régions et d'une formidable valeur d'expériences cumulées. Transformons nos expériences individuelles en expériences collectives et mobilisons-nous pour communiquer et développer notre action auprès des PME / PMI.

*Daniel AMICE, Animateur
damice@wanadoo.fr
01 30 54 41 44
06 10 82 44 96*

Dernières nominations :

DÉLÉGUÉS RÉGIONAUX :

CHAMPAGNE-ARDENNE :
YVES SENELET

DROP : JEAN-CLAUDE ROUHET

LORRAINE : FRANÇOIS BALLAND

DÉLÉGUÉS DÉPARTEMENTAUX :

ISÈRE : BERNARD BONNEVILLE

LOIRE-ET-CHER : GUY GIRAULT

Pénétration du marché des PME / PMI

"50% des PME et TPE n'ont jamais fait appel à un consultant" (les Echos 19 octobre Muriel Jator).

On s'en doutait mais là c'est écrit. Il y a donc en France 1/2 million de petites entreprises qui ne reçoivent aucun conseil. Leurs besoins qui existent forcément restent exprimés (coût, réticences culturelles, solitude du patron...). C'est donc un marché quasiment inaccessible aux consultants vu sa dispersion.

Accessible à ECTI ? Sans doute, car c'est un marché bien adapté à notre nature : des compétences confirmées, transmises sur la durée, en dialogue de confiance et pour un coût raisonnable. Mais comment l'aborder ?

- ☛ D'abord par les voies indirectes de la prescription :
 - Têtes de réseaux (Oséo...)
 - Institutionnels qui ont eux-mêmes un rôle de conseil (Chambres consulaires, Syndi-

cats professionnels, Agences Economiques, Réseaux d'aide à la Création...)

- Organismes "non-conseils" prescripteurs (financiers, administrations...)



Mais ces 3 voies, assez faciles d'accès, sont insuffisantes car elles ne donnent pas une bonne visibilité sur les entreprises, comme en témoigne l'article cité.

- ☛ **Il faut donc s'atteler à la prospection en direct sans l'aide des prescripteurs** : c'est la plus prometteuse par son étendue. De nombreuses Délégations l'ont pratiquée avec des fortunes diverses. Nous en avons rencontré une vingtaine en cherchant chaque fois à recueillir leur vécu (Rendez-vous difficiles à obtenir, manque d'ex-commerciaux...) Un outil « PowerPoint » a été créé : c'est une méthode pratique qui :

- Passe en revue 7 canaux d'approche *light* facilitant la prospection

- Propose une méthodologie à l'intention des non-commerciaux volontaires. Elle doit rendre la prospection accessible et même gratifiante.

Notre proposition : une journée en Délégation avec des ex-commerciaux et ceux ayant occupé des fonctions au contact des entreprises extérieures à la leur.

Objectif : En fin de réunion, avoir sélectionné des canaux adaptés à la Délégation Départementale, avoir obtenu l'accord d'Ectiens pour y aller et avoir bâti un plan d'actions.

Si nous croyons qu'ECTI est, parmi les structures éco-existantes, une des mieux placées pour aider cette population d'entreprises, n'est-ce pas, de nos jours, une œuvre d'utilité publique ?

Gilbert CHEDAL ANGLAY,

06 82 48 06 15 - chedal44@orange.fr

Point sur les récentes mesures fiscales concernant les PME et TPE

Lois de Finances rectificatives (LFR) pour 2012

Il ne reste rien de la première LFR de février 2012 puisque les mesures favorables aux PME et TPE ont été abrogées par l'actuel gouvernement. Quant à la deuxième LFR de juillet 2012, elle ne comporte aucune mesure à destination des PME et TPE.

Projet de loi de Finances (PLFR) pour 2013

En dépit des nombreux effets d'annonces dont la presse s'est largement fait l'écho, le PLFR 2013 ne comporte en définitive qu'une mesure très marginale concernant ces entreprises.

Il s'agit de la prise en compte, désormais possible, des **dépenses d'innovation** au nombre des dépenses éligibles au crédit impôt recherche (CRI) à compter de 2013.



Suite du rapport « Gallois »

La seule mesure contenue dans le pacte de compétitivité présenté par le Premier ministre le 6 novembre concerne un **crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (CICE) dont les modalités pratiques ne sont pas encore

connues mais dont certains commentateurs ont indiqué qu'elles seraient complexes.

Ce crédit serait calculé en proportion de la masse salariale brute de l'entreprise, hors salaires supérieurs à 2,5 fois le smic. Il serait imputable sur l'impôt sur les bénéficiaires.

Les PME et TPTE qui en feraient la demande pourraient bénéficier d'un **effet de trésorerie dès 2013.**

Pierre Monichon - 01 43 98 91 01
06 11 24 42 51

pmonichon@infonie.fr

Les entreprises en difficulté

Le contexte économique actuel a pour conséquence un nombre croissant de défaillances d'entreprises et les tribunaux de commerce sont paraît-il débordés. Suite aux difficultés récentes de grandes entreprises, le nombre de sous-traitants en difficultés risque de s'accroître rapidement.

ECTI participe maintenant au Conseil d'Administration et au Comité Technique du CIP (Centre d'informations et de préventions des entreprises), Association Loi 1901, qui regroupe entre autres les Représentations Nationales des Experts Comptables, Juges Consulaires, Barreaux, CCI, Chambres des Métiers et Artisanat, Commissaires aux Comptes, Organismes de Gestion Agréés auprès des PME.

Les CIP, informent les entreprises en difficultés de manière anonyme et donne aux Dirigeants une consultation gratuite sur les options juridiques après analyse de la situation. Il les informe de la possibilité de se faire accompagner par ECTI. Une convention a été signée et nous vous rappelons que vous êtes invités à contacter les CIP de vos régions. Certains d'entre vous, comme le Vaucluse ont déjà des actions en

cours avec le CIP.

D'autre part, des contacts au niveau national ou régional sont en cours avec la Banque de France, les Médiateurs de Crédit, des Tribunaux de Commerce, ce qui complète notre relationnel et notre présence dans ce marché qui certes n'est pas facile mais malheureusement en croissance.



Nous pouvons accompagner les dirigeants des entreprises en difficultés et les aider à :

- Bien comprendre la situation et le processus de détérioration, détecter les signaux d'alarme, effectuer un diagnostic rapide, analyser et évaluer la situation et les problèmes.
- Préparer le plan de redressement ou de restructuration, analyser sa faisabilité puis décider rapidement des mesures d'urgence et de sauvegarde. Définir et mettre en œuvre les plans d'actions avec des budgets réalistes, être attentifs à l'évolution et à la prise des actions correctives nécessaires.

- Soutenir et motiver la cellule de crise est l'un des principaux facteurs de succès. Le Dirigeant est souvent sans expérience devant cette situation nouvelle pour lui, dans la solitude du décisionnaire. Affecté psychologiquement et parfois physiquement, son objectivité affaiblie l'empêche de prendre la distance nécessaire, avec le risque d'avoir de mauvaises réactions face au stress.

Henry Buisson, « Référent National Entreprises en difficultés » et moi-même, sommes à votre disposition pour vous apporter notre aide et répondre à vos questions. Nous envisageons de vous proposer une ou plusieurs séances d'une journée sur « le diagnostic et redressement des entreprises en difficultés », à Levallois ou dans votre région, en fonction de l'intérêt suscité. Un document méthodologique sera remis aux participants.

Daniel AMICE
damice@wanadoo.fr 06 10 82 44 96

Henry BUISSON
buisson.henry@orange.fr 06 81 70 44 26

Région Paca : quelques pistes de développement

- Nous aidons les hôteliers de la région à réaliser leur pré-diagnostic, action préalable à la nouvelle certification hôtelière de 2012. Nous avons réalisé environ 40 pré-diagnostic avec succès et nous sommes intervenus pour former des « Ectiens » dans plusieurs autres régions : Aquitaine, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon.
- Nous avons déposé un dossier pour accompagner les porteurs de projets qui seraient financés par société de capital investissement « Viveris », candidate à un appel d'offres pour la création d'un fonds d'amorçage régional au niveau Paca et Rhône-Alpes. La caisse des

dépôts et consignations (CDC Entreprises) est chargée de la sélection des fonds et équipes de gestion régionales candidates à cet investissement dans le Fonds National d'Amorçage, doté de 400 M €

- Avec des experts venus de plusieurs régions nous avons accompagné environ 30 projets d'étudiants étrangers créant une entreprise dans leur pays d'origine avec un budget de 35 000 € par projet, dans le cadre d'une mission avec la pépinière d'entreprises Marseille Innovation.



- Au cours de l'année, nos experts ont réalisé plusieurs diagnostics d'entreprises en création, en reprise, et nous avons réalisé un accompagnement sur la stratégie et le développement d'une grosse PME.

- Nous avons réalisé une enquête de satisfaction des usagers des services du conseil général des Bouches-du-Rhône, en sous-traitance du cabinet de conseil chargé de cette enquête.

Jean MARTENET, 04 42 92 36 05
06 15 71 74 59
j.martenet@free.fr

Mission Mairie des Mureaux : une opportunité de rencontres avec des PME

Une convention a été signée en 2011 avec la Direction du développement économique et de l'emploi de la Mairie des Mureaux pour l'accompagner dans l'analyse de la situation des entreprises de la ZFU - Zone Franche Urbaine - pour renforcer son action de développement économique. La mission a été articulée en 2 phases, de septembre 2011 à juin 2012 .

1. Analyse du fichier des 375 entreprises recensées de la zone via Internet à l'aide d'un formulaire proposé par ECTI.
2. Enquête sur les besoins et les difficultés des entreprises selon la démarche conjointe suivante :
 - **Mairie** : Envoi aux entreprises d'une lettre d'information et transmission aux experts ECTI de la fiche « Présentation entreprise » réactualisée.
 - **ECTI** ; les Ectiens répartis par zones géographiques ont

assuré la prise de contact, la conduite de l'entretien et la rédaction du rapport à l'aide d'un schéma proposé par ECTI.

Résultats obtenus :

- Réactualisation du fichier.
- Echantillon significatif d'entreprises obtenu apportant le degré de précision et de fiabilité à l'identification des difficultés, des besoins et des projets recueillis.
- Détection d'initiatives permettant d'enrichir la dynamique locale.
- Bon taux de participation ouvrant des perspectives aux orientations pour suite à



donner à l'enquête.

Cette mission nous a permis de constater que la Mairie avait un réel besoin de réactualiser sa base de connaissance des entreprises de son territoire pour leur proposer une aide dans leur développement. D'autre part pour ECTI, cette mission a été une opportunité de se faire connaître, rencontrer des Dirigeants de PME et continuer à accompagner la Mairie dans son action.

André SIDLER, 01 39 58 74 34
andre.sidler@hotmail.fr

NB : Un prolongement de cette mission est en cours d'étude.

Réseau SYNERSUD en Languedoc-Roussillon

Créé en 1995, SYNERSUD est le réseau qui fédère en Languedoc-Roussillon les 19 structures d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises innovantes. SYNERSUD orchestre et mutualise un certains nombres d'actions.

Bénéficiant du soutien du Conseil Régional, SYNERSUD lance, anime et gère de nouveaux dispositifs comme, par exemple, le premier fond régional d'amorçage dédié à l'innovation (CREALIA), reconnu en 2011 par l'Union Européenne. L'enjeu est de favoriser la création d'activités à forte valeur ajoutée et ayant un réel avantage concurrentiel sur le territoire ainsi que développer l'emploi.

L'intérêt et l'utilité de SYNERSUD est évident à la lecture des résultats ci-dessous :

- le taux de pérennité à 3 ans des entreprises de la région qui est de 61% en moyenne, passe à 91% lorsqu'elles sont accompagnées par SYNERSUD.
- le taux de pérennité à 5 ans des entreprises de la région qui est de 48% en moyenne, passe à 85% lorsqu'elles sont accompagnées par SYNERSUD.



Depuis 2005, 100 projets ont été soutenus et entre les différents supports offerts aux entreprises dont ECTI fait maintenant partie et les prêts accordés, ce sont pas moins de 3,4 millions d'€uro qui ont été injectés dans l'économie régionale.

C'est dans le cadre de ces supports à la création d'entreprises qu'ECTI a signé

en mars dernier un accord de coopération, qui sera renouvelé en 2013. Compte tenu des résultats de nos premières interventions, une importante campagne de communication régionale va être mises en œuvre par SYNERSUD auprès des 19 pépinières d'entreprises et devrait permettre d'augmenter significativement le nombre de nos missions, qui ont été au nombre de 4 pour un total de 24 journées facturées à 150€ plus les kilomètres.

Jean-Marie PAILLAU - 06 88 63 39 30
jean-marie.paillau30@orange.fr

Actions et exemples de pistes de développement du marché PME en Moselle

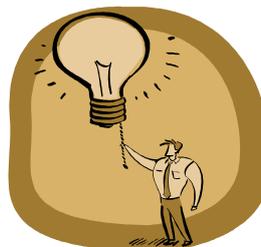
Les contacts sur le terrain en matière de développement de ce pôle sont indispensables (les entreprises n'attendent pas ECTI pour se développer ou corriger leurs divers dysfonctionnements).

Notre démarrage a été très timide. Il nous a fallu une année de prospections et communication intensive dans un très large réseau, être réceptif et proposer nos compétences (pour faire simple tisser la toile ECTI et cela prend du temps). Cela a été très positif à tous niveaux et principalement lié à un relationnel de la part de certains Ectiens que je qualifie de responsables de marchés de par leur compétence, leurs valeurs et leur notoriété locale.

Actions en cours : 5 PME, CCIM, Réseau ALIZEE, Politique de la Ville, Réseau France Initiative dont ECTI Moselle est le médiateur, CIBC de la Moselle (en attente de finalisation à l'heure actuelle)

En cours de négociation : Partenariat au Comité ARIA (Aide aux grandes entreprises, sites de production et équipementiers de l'automobile en Lorraine), aide à la formation synergie/entreprise, aide aux pépinières d'entreprises, action en cours à la Chambre des Métiers de Metz.

Développement de partenariats et de contacts : ATEE, Metz Développement, Metz Métropole, Ville de METZ, Conseil de Développement durable de Metz Métropole, aide au développement Action pour l'habitat durable « création d'un espace de ressources et d'expérimentation » avec le Conseil Général pour l'ADEPPA, Participation au projet « Lorraine 2020 », participation à diverses conférences et animations locales, visites de sites et de PME/PMI innovantes



Pour toutes ces actions, il nous faut une grande disponibilité, multiplier et maintenir les contacts, persévérer dans l'attente d'éventuelles missions.

Une formation spécifique et complémentaire est parfois nécessaire. La programmation de visites d'expo sur les nouvelles technologies et méthodes liées à la productivité et management/gestion permettrait l'information permanente sur l'évolution de ces marchés. Les experts Ectiens doivent pouvoir se tenir informer pratiquement en temps réel. Les compétences acquises sont un plus et assurent une parfaite sérénité dans nos démarches.

Alain TRINCAL, 06 78 64 99 62
trincal.alain@orange.fr

"Le PAREX BOURGOGNE se poursuit en 2013"

La première convention "PAREX I" signée en septembre 2011, est aujourd'hui terminée : **94 entreprises ont été visitées sur la Région** (à partir d'un listing de 500), par une équipe de 8 Ectiens agissant en binôme; cette action a permis la détection d'environ une vingtaine de potentiels export nouveaux ou à développer, et la constitution d'un portefeuille d'entreprises intéressant.

Les retombées locales sont très favorables pour ECTI en termes d'image

et de crédibilité, non seulement auprès du Conseil Régional, mais aussi des autres acteurs institutionnels associés dans cette opération (CRICI, UBI-FRANCE, COFACE, OSEO, CCEF, DIRECCTE).



Par ailleurs, elles constituent **une bonne référence pour essayer d'étendre le PAREX à d'autres Régions**, (ou toute autre action sur la thématique du développement des TPE/PME) car celles-ci vont jouer dans les mois qui viennent un rôle croissant important envers les entreprises, dans le cadre de nouvelles compétences en matière économique, comme par exemple la participation opérationnelle à **la future BPI** (Banque Publique d'Investissement).

Une seconde convention "PAREX 2", en cours d'élaboration, devrait être signée début 2013 pour un montant proche de "PAREX I" (20 / 25000€ TTC frais inclus, pour environ 100 jours/hommes) et portera sur 2 volets :

- **La sensibilisation des étudiants bourguignons** (Bac+2/3 dans environ 70 établissements), aux métiers liés à l'internationalisation des TPE/PME,
- **la détection de nouveaux potentiels exports** par l'exploitation d'un fichier de **380 porteurs de projets innovants**, ayant bénéficié d'une aide régionale à l'innovation depuis moins de 3 ans.

Souhaitons que le PAREX se multiplie en 2013 et au-delà !!

Jean-Pierre PELLERIN,
06 84 98 47 80 jp-pellerin@wanadoo.fr

Les Référents Nationaux

- ◆ **AMICE Daniel** - Animateur marché PME
06 10 82 44 96 damice@wanaddo.fr
- ◆ **BLONDEAU Etienne** - Ressources Extérieures
06 03 13 09 73 etblondeau@orange.fr
- ◆ **BUISSON Henri** - Entreprises en difficultés
06 81 70 4426 buisson.henry@orange.fr
- ◆ **CHEDAL-ANGLAY Gilbert** - Pénétrations marchés
06 82 48 06 15 chedal44@orange.fr
- ◆ **GIBAUT Alain** - Export
06 82 26 56 74 alaingibault@wanadoo.fr
- ◆ **LEGRAIN Alain** - Finances, contrôle de gestion, Business plans, création entreprises
01 48 86 07 59 alain.legrain2@gmail.com

- ◆ **LISSOT Georges** - Intelligence économique
06 72 51 99 75 georgeslissot@yahoo.fr
- ◆ **MONICHON Pierre** - Fiscalité
06 11 24 42 51 pmonichon@infonie.fr
- ◆ **PELLERIN Jean-Pierre** - Financement, création, transmission, développement
06 84 98 47 80 jp-pellerin@wanadoo.fr
- ◆ **SIDLER André** - Diagnostic entreprises
01 39 58 74 34 andre.sidler@hotmail.fr
- ◆ **WALTER Roland** - Juridique et fiscal
06 07 46 63 05 walter91@orange.fr

Les Référents Régionaux



◆ Alsace

WILHELM Bernard - 06 59 11 39 84
b.wilhelm@evc.net

◆ Aquitaine

PICARD Jean-Jacques - 06 07 43 49 16
picardbtz@orange.fr

◆ Auvergne

VAYSSADE Bernard - 06 71 13 20 61
bernard.vayssade@orange.fr

◆ Bourgogne

BIDAULT Alain - 06 83 84 98 03
bidault.famille@wanadoo.fr

◆ Bretagne

COUTANCEAU Gilles - 06 75 50 12 88
gcoutanceau@wanadoo.fr

◆ Centre Val de Loire

GARDETON Jean-Pierre - 06 26 70 89 43
jp.gardeton@orange.fr

◆ Champagne-Ardenne

SENELET Yves - 06 07 88 40 18
yves.senelet@mecasun.fr

◆ DRAP

GABBAÏ Francis - 06 20 46 65 88
francis.gabbai@orange.fr

◆ DREP

LEGRAIN Alain - 06 50 94 82 87
alain.legrain2@gmail.com

◆ DROP

BRICE Michel - 06 43 12 12 10
michel.brice0080@orange.fr

◆ Franche-Comté

ROCHE Claude - 06 27 76 15 73
lc.roche1@free.fr

◆ Languedoc-Roussillon

PAILLAU Jean-Marie - 06 88 63 39 30
jean-marie.paillau30@orange.fr

◆ Limousin

TAVE Alain - 06 30 78 55 09
alain.tave@gmail.com

◆ Lorraine

BALLAND François - 06 08 55 75 57
fr.balland@wanadoo.fr

◆ Midi-Pyrénées

GARNIER Michel - 06 38 90 44 16
marcel.garnier33@gmail.com

◆ Normandie (Basse)

JAMES Pierre - 06 31 94 37 51
pierrejames@wanadoo.fr

◆ PACA

MARTENET Jean - 06 15 71 74 09
J.martenet@free.fr

◆ Pays de Loire

DUBOURG Yvon - 06 80 72 12 64
yvni@orange.fr

◆ Picardie

TOURNILLON Jean-Pierre - 06 87 07 95 57
jptournillon@free.fr

◆ Poitou-Charentes

GARCON Jean-Pierre - 06 23 87 51 75
jeanpierre.garcon@yahoo.fr

◆ Rhône-Alpes

DURET Jean-Louis - 06 28 07 50 31
jl_duret@cegetel.net