

Réussites

ENTREPRENDRE EN POITOU-CHARENTES

Supplément
gratuit
de
l'hebdomadaire
économique :

infoéco

Supplément gratuit du 14 mai 2009 de l'hebdomadaire économique régional InfoEco - Ne peut être vendu -

- >> Gestion, finance, droit
- >> Management de transition
- >> Coaching
- >> Conseil
- >> RH



**Experts
de l'entreprise :**

Plus de visibilité pour plus de croissance

**SEMAINE
DE L'EMPLOI**
en Poitou-Charentes
du 25 au 29 mai 2009

Programme dans votre site ou sur www.pole-emploi.fr

CHARENTE
CHARENTE-MARITIME
DEUX-SEVRES
VIENNE

Logo of Pôle emploi and other regional partners.

SOMMAIRE

Fiscalité - gestion

Commissaire aux comptes : un métier pour la transparence, au service de la croissance page 3

Expert-comptable : la boussole de l'entreprise page 4

Groupe Y : le "mini big" voit en grand page 4

KPMG : le poids local d'un groupe national page 4

Droit et business

Avocats : les contours d'une nouvelle profession page 5

Jurica : "Tous pour un" page 6

Droit et conseil : un rôle fort en période troublée page 6

Notaires : des liens de tradition, en toute complémentarité page 7

Consulting-coaching

La poussée du management de transition page 8

Portraits d'entreprises expertes en Poitou-Charentes pages 8 à 10

DOSSIER SPÉCIAL

Experts : une aide précieuse

Aider, accompagner, apprécier, juger... L'expert de l'entreprise, quel que soit son domaine d'intervention, du droit au coaching, est une des principales cartes d'externalisation à jouer pour le chef d'entreprise soucieux de la pérennité de son activité. Sa valeur ajoutée : son recul et son savoir faire souvent très pointu.

L'expert est par définition une personne spécialisée dans un domaine et chargée de juger, conseiller et d'apprécier, même lorsque cela n'est pas positif ou facile à entendre. C'est un accompagnateur et facilitateur de dynamique économique, sociale, juridique, pour l'entreprise qui le sollicite. L'expert est là, en quête de solutions, prêt à apporter tout son savoir faire et son expérience dans un seul but : l'amélioration des compétences et la juste solution à un problème donné. C'est pour ces raisons que la rédaction de Réussites s'est intéressée à cette thématique. Nouveau rendez-vous donné aux Décideurs de Poitou-Charentes, ce numéro spécial dédié à l'ensemble des professions qui gravitent autour des PME et PMI, qu'elles soient impliquées de manière quasi obligatoire, ou ponctuellement, est là pour apporter une lumière forte sur ces services. Mieux les comprendre

pour mieux les utiliser en somme.

Des experts incontournables

Car ils sont nombreux à proposer leurs compétences aux entreprises de Poitou-Charentes. De l'avocat au notaire, en passant par le commissaire aux comptes, l'expert-comptable : ces hommes-boussoles sont pertinents pour quiconque souhaite cadrer légalement son activité ou son patrimoine professionnel. De la création de sa structure à sa transmission, les professionnels de la finance, gestion et du droit sont incontournables, et, quoiqu'ils en pensent, complémentaires. Le rapport Darrois, qui modifie et bouge les lignes entre ces professions, le rappelle clairement... Aux chefs d'entreprises de savoir au mieux taper aux bonnes portes, voire à plusieurs portes pour trouver la meilleure solution.

L'externalisation des missions stratégiques

Mais les experts de l'entreprise ne sont pas seulement issus du monde économique-juridique. Ils prennent la forme - de plus en plus - de cabinets conseils, au sens large et aux compétences transversales s'appuyant sur les sciences humaines. Les spécialistes du outplacement, des ressources humaines, sont depuis longtemps sollicités par les petites et grandes entreprises pour appréhender les mouvements et les évolutions en terme de formation de leur masse salariale. L'externalisation de ces besoins ponctuels est largement utilisée et démocratisée. Il en va de même pour la communication ou les relations presse.

Du management en boîte

Mais cela est moins vrai pour des besoins plus stratégiques et décisionnels : du conseil, de la prospective, de l'intelligence économique, du management de transition... Des cabinets se créent sur ces expertises très pointues et souvent pionnières pour aider les cadres dirigeants dans leurs futuribles. Mais pas toujours en région Poitou-Charentes. Néanmoins, la période de crise économique



Se faire aider quand on est chef d'entreprise ? Une nécessité pour ne pas avancer à l'aveugle.

laisse présager un peu plus d'ouverture d'esprit de la part des chefs d'entreprise. Et en la matière, les conseils sont toujours bons à prendre pour passer la tempête. La montée en puissance du coaching auprès des chefs d'entreprise confirme aussi cette tendance. Le relationnel, l'ouverture d'esprit, la bonne entente et la remise en question de ses choix n'est pas quantifiable mais de cette qualité découle souvent la croissance de son entreprise.

Valérie Marquis-Harmand

Votre hebdomadaire d'information économique de Poitou-Charentes

Toute l'actualité économique régionale de la semaine, les informations pratiques sur la vie des entreprises, des portraits de créateurs et de chefs d'entreprises, les aides à la création d'entreprises, où s'installer en Poitou-Charentes, les petites annonces utiles, les chiffres et les repères indispensables, etc.

Contact : info@publicmedia.fr / Tél : 05 49 42 74 30



COMPAGNIE RÉGIONALE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Métier pour la transparence et la croissance

Commissaire aux comptes, un métier en faveur de la transparence et de la confiance pour encourager la croissance. Zoom sur cette fonction avec la présidente de la compagnie régionale des commissaires aux comptes, Christine Janet.

« Le commissaire aux comptes contribue à la transparence des comptes des sociétés. C'est un créateur de confiance qui participe ainsi à la croissance. » Christine Janet, présidente de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes (CRCC) du ressort de la cour d'Appel de Poitiers, veut couper court aux malentendus sur le métier. Premier éclaircissement : « Nous ne faisons pas le même métier que les experts comptables. » Ces derniers accompagnent les entreprises pour les comptes annuels et les conseillent ; les commissaires aux comptes, eux, ont une mission de contrôle et de certification au profit de l'en-

treprise, de son environnement et de l'intérêt général. Les missions des deux métiers sont différenciées mais complémentaires.

Autre particularité : les commissaires aux comptes interviennent dans des entités telles que les sociétés anonymes et les sociétés à responsabilité limitée, les sociétés par actions simplifiées, les associations dépassant certains seuils fixés par décret en terme de bilan, chiffre d'affaires et effectif. Ils sont nommés par l'assemblée générale des actionnaires des sociétés ou associations et sont mandatés pour une durée de 6 exercices comptables renouvelables. Les rap-

ports du commissaire aux comptes sur la situation des comptes annuels des sociétés et associations sont disponibles et consultables par tous au greffe du tribunal de Commerce. « Ces rapports sont une sécurité pour les tiers. En ce sens, nous créons de la confiance. » Ces professionnels sont donc mobilisés pour la sécurité financière car les rapports rendus sont garants d'une information fiable sur la situation financière d'une société ou d'une association. Au total, le CA global des entreprises auditées en France s'élève à 1 500 milliards d'euros pour un effectif de plus de 10 millions de personnes.

Prévention et révélation

Les commissaires aux comptes sont garants de la sécurité économique grâce à deux missions clés : la prévention et la révélation. Exemple : le déclenchement de la procédure d'alerte quand le

contexte économique d'une entreprise est tendu au point de remettre en cause la continuité de son exploitation. Il demande, par lettres recommandées aux dirigeants, les mesures envisagées pour enrayer et résoudre les problèmes de trésorerie. « Cette procédure est une mesure de prévention à l'encontre d'une entreprise qui connaît des difficultés. Après avoir échangé avec la direction de l'entreprise, le commissaire aux comptes peut aller jusqu'à prévenir le président du tribunal de Commerce », explique Christine Janet. Le commissaire aux comptes a également comme prérogative de révéler au Procureur de la République les faits délictueux dont il a connaissance dans l'exercice de ses fonctions. Selon la présidente régionale de la CRCC, « c'est une mission de service public. En temps de crise économique comme celle que

nous vivons actuellement, il nous faut être particulièrement vigilants aux détournements de fonds. »

En région, on compte 405 personnes physiques et morales commissaires aux comptes. Ils sont tous inscrits sur la liste dressée par la Commission régionale d'inscription établie près la cour d'Appel à Poitiers. La CRCC a pour mission de concourir au bon exercice de la profession, à sa surveillance, à l'honneur et à l'indépendance de ses membres. La commission joue également un rôle primordial dans l'obligation de formation à laquelle sont tenu les commissaires aux comptes en proposant des formations adaptées. « Nous exerçons un métier de plus en plus technique qui tend à se différencier davantage qu'auparavant du métier d'expert-comptable. Il est impératif que chacun se forme. La commission examine si tel est



Christine Janet est la présidente de la compagnie régionale des commissaires aux comptes

bien le cas. » Avec une volonté affirmée par la présidente régionale : « contribuer à la formation et à l'information des professionnels afin qu'ils puissent remplir au mieux leur rôle auprès des entreprises dans une démarche de valeur ajoutée auprès de ces dernières. »

Gaëlle Chiron

Une énergie propre et économique...

Choisissez le gaz !

Sorégies

Fournisseur régional d'énergie

Pour connaître la solution gaz adaptée à votre entreprise, contactez-nous au :

N° Azur 0 810 505 505

PRIX APPEL LOCAL

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



NOTRE ÉNERGIE VOUS ACCOMPAGNE

CONSEIL DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES - POITOU-CHARENTES-VENDÉE

Expert-comptable : la boussole de l'entreprise

Guider les entreprises dans la gestion de leurs comptes et dans les réglementations fiscales et sociales. Mais pas seulement : le métier d'expert-comptable évolue vers toujours plus de conseil au quotidien vers les entreprises.

Ils sont 480 inscrits à l'Ordre des experts-comptables en Poitou-Charentes. Jean-Yves Moreau, président de l'ordre pour la région Poitou-charentes-Vendée, a coutume de définir l'expert-comptable « comme un conseil généraliste du chef d'entreprise, de la TPE à la PME, voire des entreprises industrielles. » Le cœur du métier de l'expert-comptable réside en 4 points fondamentaux : l'assistance des entreprises dans leur organisation administrative et comptable ; le suivi comptable et financier de l'entreprise ; l'arrêt des comptes annuels, du bilan et du résultat et l'intervention en conseil de direction pour la gestion prévisionnelle, l'analyse finan-

cière ou encore les études de rentabilité. Jean-Yves Moreau insiste sur « l'accompagnement au quotidien des chefs d'entreprise. Nous aidons le dirigeant pour sa déclaration fiscale, l'établissement des payes et charges sociales et sur le juridique, avec les juristes de l'entreprise. » Il peut intervenir auprès des entreprises, collectivités, agriculteurs, particuliers, assister les comités d'entreprise, les professions libérales. Que ce soit dans l'établissement des comptes, le conseil en gestion, en droit des affaires, droit fiscal, droit social, conseil à l'export ou encore réalisation de certains audits : son champ d'exercice et d'intervention est diversifié.

Guider l'entreprise

Ce conseil généraliste a cependant ses limites et, « lorsque le comptable ne peut pas assurer un besoin en conseil à son client, il fait appel à d'autres spécialistes : juristes, conseils en marketing... nous travaillons en pluridisciplinarité avec ces autres métiers », précise Jean-Yves Moreau. Les objectifs de l'expert-comptable : guider l'entreprise et aider le dirigeant à choisir les meilleures options pour sa stratégie, sa gestion, ses choix fiscaux et sociaux. Les experts-comptables sont sollicités par les entreprises, par relation et recommandation et souvent choisi selon la proximité géographique. Jean-Yves Moreau indique « qu'il n'y a aucune obligation légale, pour une entreprise, de faire appel à un expert-comptable. En général, les dirigeants nous sollicitent, avant tout, par besoin et bon sens. D'autant plus

que, par exemple, seul un expert-comptable peut signer un bilan. »

Une profession réglementée et organisée

La profession d'expert-comptable est réglementée et tous les membres de la profession sont inscrits à l'ordre. Ce dernier est l'instance qui gère l'organisation de la profession, des inscriptions aux radiations et au contrôle de la déontologie. L'ordre exerce également le suivi de l'obligation des 40 heures de formation par an des experts-comptables. La structure gère enfin la formation des stagiaires et des futurs experts. « Outre ces fonctions régaliennes, l'ordre a aussi un rôle de communication et d'action de promotion concernant le métier, » complète Jean-Yves Moreau. Un métier qui semble souffrir d'un déficit d'image auprès des jeunes. Le président régional de l'or-

dre regrette que « les jeunes ne voient l'expert-comptable que comme un gratteur de chiffres, sans prendre la dimension d'accompagnant et de conseil. Le métier a du mal à recruter alors nous menons des campagnes de communication dans les lycées pour l'expliquer. » Pour redorer le blason de la profession, l'ordre participe, par exemple, à des salons comme le salon des Entrepreneurs 2009 à Paris, organise des concours pour récompenser des jeunes créateurs... Un site est également dédié aux jeunes qui souhaiteraient rejoindre la profession, www.futurexpert.com. Objectif : moderniser l'image du métier, tout comme les experts-comptables évoluent pour s'adapter au terrain. Car Jean-Yves Moreau l'affirme : « La profession est en pleine évolution avec un développement significatif sur l'accompagnement des entreprises en matière sociale.



Jean-Yves Moreau, président de l'ordre pour la région Poitou-Charentes-Vendée

Cette évolution favorable vient du besoin accru des entreprises en termes de conseil et exacerbé par une période économiquement difficile pendant laquelle il est important, pour les entreprises, de garder des repères. »

Gaëlle Chiron

+ d'infos : www.experts-comptables-poitou-charentes-vendee.fr

KPMG - POITIERS

Le poids local d'un groupe national

Le bureau d'expertise comptable KPMG joue la carte de la proximité et des compétences nationales. Comptant parmi les 8 bureaux KPMG Entreprises du Poitou-Charentes, le cabinet de Poitiers Bontemps consultants compte 25 salariés dont 2 experts-comptables. La société d'expertise comptable intervient auprès des entreprises de la Vienne de façon « traditionnelle » selon Patrick Bontemps, directeur du bureau de la Vienne : « Les entreprises qui font appel à nos services sont naturellement motivées par l'obligation comptable et fiscale, mais nous essayons également d'axer nos conseils et notre appui sur les stratégies de demain des entreprises. » Même pour les TPE et PME, le cabinet d'expertise comptable travaille à élaborer des business plans, plans pluriannuels. Patrick Bontemps note que « ces prévisions sont essentielles pour prévoir l'évolution de l'activité, les conséquences de l'environnement sur le marché... »

Allier proximité et réseau national de compétence

En national, KPMG travaille avec plus de 70 000 clients dont 20 % sont des PME de plus de 50 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 800 millions d'euros. Poitiers Bontemps Consultants, qui réalise un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros, travaille avec une majorité de TPE et PME-PMI. « Notre marché lié aux petites et moyennes entreprises vient de l'activité économique du département », note l'expert-comptable. Une particularité du cabinet : répondre à des appels d'offre locaux et proposer des compétences et ressources nationales. Patrick Bontemps explique que son cabinet « peut répondre à des appels d'offre du département très spécifiques car, même si, au sein du cabinet, il n'y a pas le personnel qualifié pour le marché, il suffit de faire appel aux bureaux de Nantes ou Paris pour allier les compétences disponibles en national. » Le groupe KPMG France dispose en effet de



« Les entreprises qui font appel à nos services sont motivées par l'obligation comptable et fiscale »

spécialistes organisés en réseau, par exemple réseau bâtiment ou pharmacie, qui peuvent être missionnés en local. « C'est notre spécificité : être présent localement avec une relation de proximité, mais ne pas être limité en compétence puisque notre réseau est national. »

Un groupe national peu intégré. C'est d'ailleurs ce qui a convaincu Patrick Bontemps de se rallier au groupe KPMG France : « De cette façon, nous faisons partie d'un réseau, tout en gardant une grande autonomie au sein du cabinet. »

GROUPE Y - POITIERS

Le "mini big" voit en grand

« Le cabinet d'experts comptable se donne les moyens de ses ambitions ». Jean-Marc Mendès, expert-comptable associé et commissaire aux comptes du Groupe Y, annonce la couleur. D'envergure régionale, le groupe détient des bureaux à Niort, Fontenay le Comte, la Roche-sur-Yon, Poitiers (site du Futuroscope) et une antenne à Paris.

Le cabinet regroupe 2 métiers : celui de l'expertise comptable et celui de l'audit. Jean-Marc Mendès explique que, dans le domaine de l'audit, Groupe Y est un "petit big", c'est-à-dire « un recours pour les clients qui ne veulent pas faire appel aux grands cabinets de l'audit. » En effet, le groupe se situe sur le « middle market », le marché des entreprises de l'artisanat et des PME de 50 à 300 salariés réalisant un chiffre d'affaires de 1 à 1,5 million d'euros. Ces entreprises représentent 80 % de la clientèle du cabinet, les associations, 15 % et les collectivités, 5 %.

Mutualiser les métiers

Avec 160 salariés dont 20 présents sur le site du Futuroscope et un chiffre d'affaires qui s'élève à 14 millions d'euros, le Groupe Y voit grand et compte sur la mutualisation de différents métiers pour satisfaire sa clientèle. Depuis octobre dernier, il s'est regroupé avec le cabinet Roumilhac à Poitiers, comptant 10 personnes. Il entretient également un partenariat fort avec la Société juridique d'étude et de conseil (Sjec) pour enrichir son panel de compétences avec le métier d'avocat, ainsi que le conseil en patrimoine. « La stratégie, c'est, par des partenariats, d'accumuler des compétences et de regrouper, au sein d'un même cabinet, plusieurs métiers pour les mettre à disposition de nos clients », explique Jean-Marc Mendès. C'est même ce qui fait la marque du cabinet : une équipe formée qui mutualise les compétences et s'adressant aux moyennes entreprises de la région Poitou-Charentes.



« Le cabinet d'experts comptable se donne les moyens de ses ambitions »

L'avenir du Groupe Y, Jean-Marc Mendès le voit tout en croissance : « tous les associés du groupe pensent que la voie de la pérennisation pour notre cabinet est la formation d'une équipe spécialisée et des compétences mutualisées. » Pour se faire, Groupe Y veut continuer à croître et a même quelques regards sur d'autres cabinets avec lesquels il se verrait bien créer une synergie, en étendant son périmètre vers Tours, Limoges, Angers ou encore Nantes.

G.C.

LES AVOCATS EN POITOU-CHARENTES

Avocats : les contours d'une nouvelle profession

Le Bâtonnier de l'ordre des avocats de Poitiers, Me Jean-Charles Ménegaire, fait le point sur l'évolution de la relation avocat-entreprise et les débats d'opinion à l'annonce des propositions du rapport Darrois.

Réussites : Quel est le cadre d'intervention de l'avocat auprès de l'entreprise ?

J.-C. M. : Le lien entre l'entreprise et l'avocat est permanent. Il intervient depuis la constitution du projet de l'entrepreneur, par la consultation de l'avocat sur la meilleure forme à adopter, avant même

la naissance de l'entreprise.

Ensuite la relation s'accompagne de conseils sur ce qui concerne la constitution, la politique en matière d'emploi, le recrutement, la conclusion des contrats de travail, la politique salariale... On nous consulte également sur les questions d'assurance, les contrats que l'entreprise peut passer, les

questions de publicité, les relations contractuelles. S'il s'agit d'une société, nous assurons le suivi juridique. Plus généralement, nous intervenons dans l'ensemble des phases de la vie de l'entreprise.

Réussites : Les missions de l'avocat sont-elles appelées à évoluer ?

J.-C. M. : Des propositions sont en cours, comme celles, très récemment, du rapport Darrois. Avec notamment la proposition d'un acte sous signature d'avocat. Il s'agirait d'un acte sous seing privé qui pourrait être rédigé par un professionnel, sans avoir à passer devant notaire. Il existe une foule d'actes pour toutes formes de contrats. En l'état actuel, rien ne distingue ces actes des actes sous seing privés classiques. Il s'agirait donc d'avoir un acte sous signature d'avocat qui aurait, entre les parties, la précision est importante, la même valeur qu'un acte authentique.

Cela entraînerait naturellement, de la part du ou des signataires rédacteurs, une obligation de conseil. Il se présente, dans tous les domaines, des spécialistes qui peuvent accompagner les entreprises en matière de droit du travail.

L'expert comptable est un juriste, il n'est pas compétent pour rédiger un contrat, et ne devrait pas le faire. Tout simplement parce qu'il ne saura pas évaluer les risques encourus selon tel ou tel type d'activité.

L'acte sous signature d'avocat permet de distinguer un acte fait par un professionnel, d'un acte que l'on ferait soi-même, via un téléchargement sur Internet par exemple. Il s'agit d'un acte bien rédigé, et contresigné par un avocat, lequel engage sa responsabilité, assure l'efficacité de son acte, et apporte les conseils adéquats. Cette sécurité juridique est aussi une façon de diminuer le contentieux.

Réussites : Les notaires doivent-ils s'inquiéter ?

J.-C. M. : Eux le croient, si l'on en juge par la publicité massive et coûteuse qu'ils font pour présenter l'acte authentique comme garant de sécurité juridique. Cependant, l'acte sous signature d'avocat ne changera pas notre activité, il aura seulement un statut différent d'un acte comme il en fleurit sur Internet. Nous ferons ce que nous faisons déjà, soit rédiger des baux commerciaux,



Me Jean-Charles Ménegaire est Bâtonnier de l'ordre des avocats de Poitiers

port à votre client.

Réussites : La crise, vous la ressentez ?

J.-C. M. : Oui, car les clients nous exposent leurs difficultés. Nous croisons des gens qui nous expliquent combien c'est plus difficile en ce moment. Du point de vue des avocats, la crise a deux effets. Dans un premier temps, elle a tendance à tendre les relations entre eux et les entreprises. Le deuxième effet interviendra après : avec la baisse d'activité économique, laquelle génère la baisse du contentieux, la baisse du conseil, la baisse des relations économiques. Une activité globale forte est source de contentieux, c'est mathématique.

Réussites : Pouvez-vous redéfinir la charge de bâtonnier qui est la vôtre ?

J.-C. M. : Pour ma part, je suis bâtonnier depuis un an et cinq mois. Le bâtonnier est élu pour deux ans, un an avant de prendre ses fonctions. Un an pendant lequel il se met au courant afin de se préparer à sa charge, qui est de diriger l'ordre des avocats, et de le représenter à l'égard de la justice et des pouvoirs publics en général.

des cessions de parts de sociétés, des contrats de travail et de ventes.

Réussites : Que pensez-vous de l'idée d'un avocat salarié en entreprise ?

J.-C. M. : Cette autre proposition du rapport Darrois fait débat. Certains avocats sont pour, mais pour ma part je suis farouchement contre. Pour la raison qu'il devient alors impossible d'exercer sa fonction de manière indépendante, ce qui est pourtant fondamental. Vous ne pouvez plus avoir un regard totalement objectif sur une défense, ou un conseil d'aideurs, procès ou pas, par rap-

Rapport Darrois

Les principales recommandations de la commission présidée par l'avocat Jean-Michel Darrois dans un "Rapport sur les professions du droit" qui a été remis, mardi 31 mars, au chef de l'Etat "Avocat en entreprise" met en avant l'ouverture des avocats au monde de l'entreprise, préconise de faciliter les rapprochements entre les professions juridiques - principalement entre avocats et notaires - et instaure la refondation du système juridictionnel en taxant l'ensemble des professionnels du droit.

Le rapport Darrois pointe une forte diversification du métier d'avocat. Ils ont la possibilité d'élargir leur périmètre d'activité avec la mise en place d'un « acte d'avocat » ou contreseing qui garantira la réalité du consentement des parties, sans pour autant se substituer à l'acte authentique qui reste l'apanage des notaires. Possibilité également de partager les émoluments entre avocats et notaires pour un acte immobilier si les parties parviennent à s'entendre. Avocats et notaires pourront, enfin, travailler pour une société commune, tout en gardant des déontologies distinctes et sans fusionner leur activité (ce que les deux professions craignaient). Les avocats diversifient ainsi leurs activités au-delà des seules plaidoiries.

CARCIE votre partenaire de croissance

En s'appuyant sur l'expertise du Groupe CREDIT AGRICOLE, 4 Caisses régionales Touraine Poitou, Val de France, Centre Loire et Centre Ouest :

- ont créé CARCIE, une structure d'experts d'affaires dédiée au développement des PME - PMI, à leurs transmissions et à la structuration du patrimoine des dirigeants.
- se sont également dotés de fonds d'investissement de 20 M€ pour participer aux levées de fonds nécessaires à la croissance des entreprises, renforçant ainsi leur engagement pour le développement économique de leur territoire.

Avec CARCIE, les entreprises bénéficient :

- de la solidité d'un groupe
- de la proximité d'une structure dédiée
- de conseils sur :
 - le développement
 - la fusion acquisition
 - la transmission
 - l'ingénierie patrimoniale



Vos contacts :

- le directeur de votre agence
 - L'agence **Entreprise Poitou**
Vincent DIDELOT : 05 49 00 39 10
 - L'agence **Entreprise de Touraine**
Anne Ulrich : 02 47 74 30 09
 - L'agence **Grandes Clientèles**
Luc CHRETIEN : 02 47 39 81 54
- votre ingénieur d' Affaires
 - Emmanuel SENTENAC
CA Touraine Poitou
02 47 39 84 59
emmanuel.sentenac@ca-carcie.fr

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de la Touraine et du Poitou - Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit dont le siège social est 18, rue Salvador Allende - BP 307 - 86008 POITIERS CEDEX - 399 780 097 RCS POITIERS Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 896



La Rochelle → Poitiers → Lyon



Rejoignez la 2^{ème} région économique française
et ses 45 correspondances.

Réservable dans votre agence de voyages, au comptoir de votre aéroport, au 0810 478 478⁽¹⁾ et sur **airlinair.com**

JURICA

“ Tous pour un ”

Conseiller, assister, représenter l'entreprise et son dirigeant. C'est l'ambition de la société d'avocats Jurica dont l'activité couvre tous les domaines du droit des affaires et qui a étendu son rayonnement dans plusieurs départements. En témoigne Me François Girault, avocat associé.

Réussites : Le chef d'entreprise trouve-t-il un intérêt à contacter un « gros » cabinet ?

F.G. : Nous exerçons notre activité sur quatre sites : Poitiers, La Roche-sur-Yon, La Rochelle et Angoulême. Avec 12 avocats associés et 18 avocats salariés. Autant dire que nous sommes visibles, représentatifs, et donc rassurant pour l'entrepreneur. Longtemps nous avons vu certains de nos chefs d'entreprise de province aller chercher du conseil à Paris. Nous constatons aujourd'hui que compte tenu de la taille de notre cabinet, un bon nombre de chefs d'entreprise trouvent désormais leur conseil sur place, et que même certains chefs d'entreprises parisiens font appel à

nos services. Cela va de l'entrepreneur qui constitue sa société, à la PME, et jusqu'à certains groupes nationaux. Notre force, c'est sa pluralité. Nous sommes partenaires de nos clients, et à ce titre nous leur devons de répondre à tous leurs types de problèmes.

Réussites : Quelle aide en période économique troublée ?

F. G. : En période de croissance, l'avocat d'affaires intervient de manière moins récurrente que l'expert comptable de la société. En période de crise en revanche, le chef d'entreprise sollicite davantage de conseils en matière de restructuration et d'optimisation. C'est d'ailleurs une recommandation que l'on peut



Maître François Girault, avocat associé chez Jurica

faire à l'entrepreneur, de manière générale, car plus on prend les problèmes de bonne heure, plus on a de visibilité et moins l'on risque d'aller vers des situations délicates. Pour ma part, je considère que l'anticipation et la réactivité sont primordiales pour le chef d'entreprise et nous sommes là pour l'assister dès cette phase d'anticipation afin de privilégier une intervention préventive à une intervention curative.

AVOCAT CONSEIL

Un rôle fort en période troublée

Me Caroline Bétizeau Dumiot assure le développement de l'activité de conseil en droit des sociétés, au sein de la SCP d'avocats Haie Pasquet Veyrier Brossier Gendreau, à Poitiers.

Maître Bétizeau Dumiot s'est installée en novembre 2008 en association de moyens, au sein de cette scp qui compte aujourd'hui quatre associés. « Il y a ici un potentiel pour mettre en place le développement d'une activité en droit des sociétés ». Dès son installation, Me Caroline Bétizeau Dumiot a notamment dû faire face à un nombre grandissant de dossiers générés par la conjoncture économique actuelle, et plus particulièrement : l'accompagnement des entreprises dans le cadre de leur dépôt de bilans, dans les procédures de licenciement, dans le cadre de reprises d'entreprises en difficulté, et dans un contexte plus positif, dans le cadre de la création et du développement de nouvelles activités. « L'activité de conseil en entreprise concerne plus spéci-

quement les domaines du droit des sociétés, droit commercial, droit fiscal et droit social. »

L'accompagnement auprès des banques

En raison des difficultés économiques actuelles, de nombreuses entreprises doivent faire face à des problèmes de trésorerie. Se trouver dans l'impossibilité de payer les salariés à la fin du mois les fournisseurs, représente sans doute l'un des pires cauchemars du chef d'entreprise. L'intervention de l'avocat en tant que partenaire privilégié de l'entreprise est alors accrue, à travers sa mission de conseil et de défense des intérêts de son client. « Dans ce genre de situation, le rôle de l'avocat est d'assister, de soutenir, d'accompagner le chef d'entre-



Maître Caroline Bétizeau Dumiot : « Si nous intervenons dans toute la vie de l'entreprise, cela entend aussi les moments difficiles »

prise auprès des banques. » Des constats de situations difficiles qui ne semblent néanmoins pas ruiner l'esprit d'entreprise régional : « La création d'entreprise continue de nous occuper, ce qui est très encourageant pour la suite, » confirme l'avocate.

CHAMBRE DES NOTAIRES - POITOU-CHARENTES

Notaires : liés à l'entreprise par tradition

Si la récente présentation du rapport Darrois a tendance à vouloir « flouter » les frontières entre notaires et avocats, il s'agit bel et bien de deux métiers « complémentaires mais pas ennemis » face au marché de l'entreprise, comme l'explique Me Verez, président du Conseil régional des notaires.

« Les liens entre notaires et entreprises sont anciens. Les grandes entreprises au début du XIX^e siècle ont en effet été créées par des notaires. Ensuite ceux-ci se sont davantage tournés vers l'immobilier. Et dans les années 90, la profession de conseil juridique a été absorbée par les avocats, et moins par les notaires, en raison de la rigueur de nos statuts. Le métier d'avocat permettait davantage de souplesse dans l'exercice du conseil juridique, que la profession de notaire. Pour nous, il est par exemple impossible d'antidater un document, » remarque Maître Bernard Verez, président du Conseil régional des notaires.

Les liens entre notaires et entreprises existent donc bel

et bien, les notaires étant, il est vrai, davantage attachés à la société civile immobilière.

Rappelons que les notaires reçoivent une formation en droit des affaires, bien que, de l'avis du président du Conseil régional, « celle-ci pourrait être plus poussée. Le résultat est que dans le cas d'une transaction susceptible de cacher des choses douteuses, le notaire, tout simplement, ne voudra pas se lancer. »

Pour ceux que le domaine de l'entreprise intéresse particulièrement, il existe dans le notariat un diplôme en droit des affaires. « Certains notaires se sont spécialisés et ont acquis une clientèle d'entrepreneurs. Mais ce n'est pas un mouvement de masse dans notre région, » poursuit Maître

Verez. En matière de transmission d'entreprise, Maître Bossé, notaire à Châtellerault, dit être régulièrement sollicité. « Nous nous appuyons sur des structures régionales et nationales qui nous accompagnent dans le bon déroulement de la transmission. Ce sont des structures qui appartiennent au notariat, comme l'Union nationale française (UNOFI), une structure d'une quinzaine de personnes spécialisées dans la transmission d'entreprise ».

Vers un acte authentique européen ?

En matière de cession de fonds de commerce, s'adresser au notaire présente un avantage : la copie exécutoire. Cet acte authentique à forme exécutoire a la particularité d'autoriser le propriétaire à faire saisie sur le locataire qui ne paierait pas. L'acte authentique, monopole du notaire, pourrait prochainement voir son effet étendu à l'ensemble du territoire européen. « Actuellement l'acte ne peut, sauf formalité particulière, être exé-

cuté que dans le pays où il a été signé. Mais il est question de le rendre exécutable dans tous les pays européens sans formalité supplémentaire, » déclare Maître Verez.

Un rapport qui inquiète

Le rapport Darrois, rendu public en avril dernier, semble confirmer la position du notariat. « Nous ne voulons pas être confondus avec les avocats, chacun ayant son rôle propre. Nous ne sommes pas ennemis, mais complémentaires, » souligne Maître Verez. Néanmoins, la possibilité d'un acte sous seing privé signé par l'avocat inquiète les notaires, qui pourraient voir leurs émoluments réduits en même temps que leurs prérogatives. Par ailleurs, il apparaîtrait que les avocats dits « traditionnels », ne demandent pas l'ensemble de ce que prévoit le rapport Darrois. « Ils ne souhaitent pas faire notre métier. Et de même dans l'esprit du public, il n'y a pas de confusion entre notaires et avocats, » confirme Maître Verez.



Me Verez : « Certains notaires se sont spécialisés et ont acquis une clientèle d'entrepreneurs. Mais ce n'est pas un mouvement de masse dans notre région »

En réponse à ce rapport, le conseil supérieur du notariat à Paris a réaffirmé que les notaires sont d'utilité publique, et que chacun doit exercer son métier sans vouloir déborder sur celui de l'autre. « Nous sommes en conséquence raisonnablement optimistes en ce qui concerne l'issue du rapport, mais nous resterons vigilants », conclut Maître Verez.

Les difficultés économiques actuelles n'ayant pas épargné l'immobilier, les transactions de moins en moins fréquentes amènent naturellement les notaires à se tourner vers l'entreprise pour diversifier leurs

activités. Ce sont les mêmes raisons qui poussent aujourd'hui les avocats à appréhender le marché du droit immobilier.

Une réalité qui ne peut surprendre, quand on sait qu'une ville comme La Rochelle par exemple, compte moins de quinze notaires pour plus de cent avocats. « On nous reproche le numerus clausus, mais nous avons pris l'engagement d'augmenter le nombre des notaires de 20 % d'ici deux ans. Il faut comprendre que ce n'est pas le nombre de notaires qui est contrôlé, mais le nombre d'offices. Autrement dit, dans un office comprenant trois notaires, rien n'empêcherait à priori d'en porter le nombre à cinq ou six par exemple. Nommés par l'Etat, nous sommes détenteurs d'une parcelle de la puissance publique. C'est pourquoi, afin d'éviter toutes dérives, l'Etat ne peut pas procéder à des créations d'offices tous azimuts », conclut Maître Verez.

H.R.

CHAMBRE DES NOTAIRES DE LA CHARENTE

“ Les notaires jouent la complémentarité ”

Les notaires entendent naturellement faire partie de la chaîne partenariale permettant à l'entrepreneur d'ancrer solidement et durablement son entreprise. Néanmoins, l'enjeu est de jouer la carte de la complémentarité avec les autres professionnels, chacun devant développer ses propres compétences.

Expert comptable, avocat fiscaliste, notaire, sont pour Annie Reith-Coustenoble, présidente de la Chambre des notaires de Charente, les trois termes de l'équation gagnante de l'entrepreneuriat. « Chacun est utile à l'entrepreneur, aussi à nous de jouer la complémentarité, et non pas la concurrence. Il nous arrive d'ailleurs régulièrement de nous mettre ensemble autour de la table, afin de trouver la solution la plus adéquate au cas particulier d'un entrepreneur, » poursuit cette femme notaire installée à Angoulême depuis treize ans.

Pas de concurrence donc,

mais plutôt une spécificité de chacun, l'examen du patrimoine privé restant le domaine privilégié du notaire. « Nous sommes en parfait accord avec les autres professions, il me paraît important de le souligner. Et le notaire quant à lui, apporte à l'analyse des autres professionnels une vision globale du patrimoine. »

Entreprise individuelle, petite PME ou gros dirigeant : dès lors qu'un chef d'entreprise possède un patrimoine, le passage par l'étude du notaire compterait parmi les étapes d'une bonne gestion d'entreprise. « Je constate que la plupart des personnes possédant un patrimoine

prennent la précaution de contacter leur notaire afin d'étudier, en amont de tout projet d'entreprise, la pertinence de l'engagement au regard de leur patrimoine. Il est important de vérifier qu'il n'y a pas d'opposition. »

Une exclusivité du notaire

La loi Dutreil a institué il y a quelques années la possibilité pour l'entrepreneur de mettre à l'abri de la saisie son domicile personnel, grâce à la déclaration d'insaisissabilité. « Il s'agit d'une mesure de prudence et de confort pour l'entrepreneur. Sa résidence familiale est ainsi protégée du recours des créanciers, » explique Annie Reith-Coustenoble.

La déclaration est plus facile à faire qu'à prononcer, puisqu'il suffit pour cela d'en faire la demande auprès de son notaire. Cet acte demeure de la compétence exclusive des notaires, en raison du fait qu'elle est à mention-

ner au fichier immobilier. Toutefois, il est indispensable d'être entrepreneur individuel. En effet dès lors que l'entreprise prend une forme sociale, ce droit n'est plus applicable.

On ne remet pas au lendemain...

Il est important de préciser que le fait que l'entrepreneur individuel vive et travaille sur un même lieu n'est pas en opposition avec le droit à l'insaisissabilité. « Dans pareil cas, il sera nécessaire de dissocier la part réservée à l'habitation de celle octroyée à l'activité professionnelle. Un atelier au rez-de-chaussée avec un logement au-dessus, par exemple. En réalité, cela fonctionne comme une copropriété. »

Mais attention, la déclaration n'a pas d'effet rétroactif. Aussi, une fois que les créanciers ont frappé à la porte, il est trop tard. « En période de crise, tout devient plus ur-

gent. On ne remet pas au lendemain la protection de son patrimoine privé. Aussi fait-on en ce moment davantage de ce type de déclarations, et également des modifications de régime matrimonial. Les chefs d'entreprises ont le souci de mettre à l'abri leur conjoint d'éventuels risques, » poursuit Maître Coustenoble.

Des notaires communicants

A l'ère où les experts-comptables et les avocats s'expriment via les spots publicitaires au même titre que des produits de première nécessité, on pourrait penser que l'avenir du notaire, en tant que partenaire privilégié du chef d'entreprise, doit nécessairement passer par la case « communication. » C'est en tout cas ce que pense Annie Reith-Coustenoble, lorsqu'elle annonce une prochaine campagne à venir : « Il faut avouer qu'aujourd'hui, nous les notaires, on sait très mal se vendre ! Communiquer



Maître Annie Reith-Coustenoble est présidente de la Chambre des notaires de la Charente

davantage est devenu un passage nécessaire, et c'est un point dont aujourd'hui les instances supérieures ont pleinement pris conscience. D'ailleurs, une campagne de communication sera lancée dans les quelques semaines à venir. Mieux faire connaître nos compétences auprès du chef d'entreprise, c'est aussi mieux l'assister, » juge la présidente.

H.R.

MANAGEMENT DE TRANSITION

Expertise d'urgence et de crise

Récemment apparus dans le paysage des services aux entreprises, les cabinets de managers de transition n'en sont qu'à leur balbutiement de structuration professionnelle. En Poitou-Charentes, aucun ne s'est encore créé, mais nombre d'entreprises ont déjà sollicité dans leur période dite « transitionnelle » un de ces cabinets, principalement situés dans les grandes métropoles françaises. A ce jour 15 principaux cabinets se partagent plus de 95 % des missions nationales sur une cinquantaine répertoriés. C'est le cas, entre autres, d'Immedia, entreprise fondée par Bruno Calbry en 1995 à Paris. Une agence de managers de transition fort d'un vivier de 950 professionnels, seniors fortement expérimentés, qui oeuvrent pour une vingtaine de dossiers par an, en grande majorité franciliens. L'explication en est fort simple : « Nous n'en sommes qu'à l'émergence d'une nouvelle prestation en France, » explique Bruno Calbry, « alors que cela existe depuis plus de quinze ans en pays anglo-saxons. » Cela implique une

montée en puissance de ces nouveaux services aux entreprises dans les années qui viennent, qui a fortiori, impose une clarification des missions dites de management de transition selon le professionnel : « Nous ne sommes pas uniquement sur des missions intérimaires de cadres mais des expertises d'urgence, de crise. » Un savoir faire qui se paye au prix fort. Les seniors missionnés affichent des revenus de plus de 120 K euros sans compter les primes aux résultats... « Nous sommes sur des experts et des compétences pointues, » justifie le responsable d'Immedia. « A savoir des personnes qui ont au moins réussi une situation d'entreprise critique, de type fusion ou restructuration. » Des missions plus généralistes prévalent aussi dans le cabinet pour des remplacements de hauts cadres dirigeants.

Une manne en période de crise

Le management de transition trouve encore plus sa place en période de crise. Bruno Calbry le revendique :



« Nous n'en sommes qu'à l'émergence d'une nouvelle prestation en France, » explique Bruno Calbry

« Nous avons plus de demandes depuis quelques mois en raison des plans sociaux ou pour résoudre d'importants problèmes financiers. » Une manne pour ce cabinet qui mise avant tout « sur la réactivité » : dix jours seulement pour qu'un senior intervienne dans l'entreprise. Mais le nouvel enjeu pour ce professionnel est de clarifier la profession et de définir stricto sensu le terme de « transition » : où commence t elle et où s'arrete t elle dans une entreprise ? »

V.M.H.

ABAY CONSEIL - 17

Objectif " stratégie "

« Nous sommes conseil en stratégie et nous intervenons sur tout ce qui concerne l'organisation de l'entreprise, » indique Daniel Siguier, dirigeant, expert financier, économiste, conseil en stratégie. Abay Conseil existe depuis 25 ans. Le cabinet s'est installé à La Rochelle en 2005 en Zone Franche Urbaine, « pour bénéficier des avantages en terme de recrutement et développement d'activité. A ce jour nous avons recruté 12 personnes. » Il compte aujourd'hui neuf collaborateurs experts dans les différents domaines de l'entreprise. Il intervient sur tout l'arc atlantique, de Nantes à Bordeaux. Les PME de 8 à 50 salariés sont son cœur de cible. « Notre plus gros client a 350 employés et le plus petit un seul. » Dans le climat de morosité actuel, Daniel Siguier reste positif : « Cela fait partie des crises que nous

avons pu vivre ces dernières années. Les banques sont plus en difficulté que les entreprises. La crise est pour ceux qui baissent les bras. Il faut effectuer des choix stratégiques importants. Les entreprises capables de survivre seront beaucoup mieux armées pour le futur que précédemment. Nous sommes là pour les aider à se remettre sur pieds à se retourner. »

Prestations transversales

Aide à la réorganisation, remise en situation concurrentielle, structuration technique et financière font partie des prestations proposées par le cabinet. « Les entreprises ne viennent pas à nous, il faut que nous allions à leur rencontre pour leur expliquer ce que nous faisons. Les chefs d'entreprises hésitent à prendre conseil. Ils s'entêtent, ils s'enferment, ils s'enterrent. Nous leur apportons un re-



« La survie des entreprises dépend autant de leur succès concurrentiel à court terme que de leur adaptabilité aux changements à long terme, » indique Daniel Siguier

gard extérieur, de nouvelles connaissances et compétences. Il n'existe pas d'école des chefs d'entreprise. Lorsqu'ils sont confrontés à une problématique inconnue, ils doivent acquérir de nouvelles compétences. Nous sommes là pour les augmenter et les optimiser. »

+ d'infos : www.abay.fr

TOP DECISION

Business intelligence

La société Top Décision est spécialisée dans le recrutement et les prestations de service autour du décisionnel. Après avoir travaillé pendant dix ans dans ce secteur à Paris mais aussi dans le Nord Pas-de-Calais, Yann Glineur a intégré le réseau Top Décision il y a environ un an et s'est installé à Niort. Il exerce principalement dans le Sud Ouest dans des secteurs très différents qui vont de la collectivité territoriale à la multinationale. « Nous intervenons pour aider les entreprises à créer des indicateurs pour appréhender la réalité de leur marché et comprendre ce qui se passe dans leur fonctionnement interne afin de l'améliorer. Notre valeur ajoutée est importante. L'entreprise connaît mieux ce qu'elle fait en l'abondant avec un angle de vue différent. Notre champ d'action est très large. Nous avons été amenés à intervenir sur des problématiques d'optimisation des stocks pour L'Oréal, de consolidation fi-

nancière pour Vivendi Universal, de contrôle qualité pour la fabrication de poutrelles en acier recyclé ou de gestion des flux téléphonique pour la Maif. Nous connaissons beaucoup de métiers différents et nous avons la capacité de nous intéresser à beaucoup d'activités. Nous avons par exemple mis en place un business object pour le haras d'un Emir. L'objectif était d'améliorer les performances de ses chevaux en définissant quels étaient les croisements à faire selon leurs résultats sur les différents types de terrains. Notre action va de la définition des besoins à leur réalisation. En général les clients expriment 50 % de leurs attentes. Nous essayons d'anticiper le reste. Notre objectif est de répondre aux besoins futurs de nos clients. Les entreprises collectent de plus en plus de données mais elles sont souvent séparées entre différents logiciels. Notre travail est de créer des ponts entre ces



Yann Glineur a intégré le réseau Top Decision il y a un an

données pour rationaliser les services et définir les pans d'activités qui sont rentables et ceux qui ne le sont pas. Nous donnons un sens aux données collectées par l'entreprise afin d'aider à la prise de décisions. En temps de crise il est primordial d'avoir les bons indicateurs pour prendre les bonnes orientations. »

+ d'infos : www.topdecision.com

En France, près d'une PME sur trois et le CIC s'accordent pour être partenaires.

Nos agences entreprises en Poitou-Charentes accompagnent vos projets en :

- financements
- ingénierie financière
- flux
- cycle d'exploitation
- gestion de trésorerie
- ingénierie sociale
- international

Pour connaître la plus proche : cic.fr



cic.fr

LILIAS - 86

Conseil en ressources humaines

C'est en partant du principe que « les hommes sont la pièce centrale du puzzle dans la réussite de projets » que Christine Pachoud a créé Lili-lias, société de conseils en ressources humaines, en 1994. En 2000, elle est rejointe par Christine Goriot. Toutes les deux sont passionnées par le monde de l'entreprise.

Elles y interviennent à la demande de la direction, principalement au sein de TPE essentiellement installées dans la région. Les deux consultantes sont souvent sollicitées pour divers problèmes, souvent liés à des difficultés d'organisation. « Lors du passage aux 35 heures, nous avons été appelées pour trouver, notamment, de nouveaux modes d'organisation ». 80 % du travail se fait sur le site de l'entreprise. « Il est important de voir les gens dans leurs milieux professionnels » explique Christine Pachoud et d'ajouter que « le travail doit être un moyen d'épanouissement ; il suffit souvent de pas grand chose pour retourner une situation. »

RH, consulting et médiation

Les deux consultantes en ressources humaines ont la particularité de travailler sur la médiation. « Il nous arrive d'intervenir lors de situations conflictuelles, parfois même au sein d'entreprises familiales. S'il y a conflit, il y a impact sur les retombées économiques de l'entreprise. » De nombreux secteurs sont concernés par ces mêmes difficultés. Une mauvaise communication crée des complications de même qu'un mauvais recrutement « peut être une perte pour tout le monde. Lorsque nous intervenons, nous commençons par faire l'état des lieux avant de définir nos objectifs. Ensuite, nous mettons en place un plan d'action. » La visibilité des résultats n'est pas immédiate. « Nous ne sommes pas sur une prospection de résultat direct et il est difficile de mesurer le temps qu'on y passe, » précise Christine Goriot. L'activité de Lili-lias se place également sur la valorisation des emplois et des carrières. Outre le domaine du recrute-



« Lors du passage aux 35 heures, nous avons été appelées pour trouver, notamment, de nouveaux modes d'organisation »

ment, les consultantes font intervenir régulièrement leur réseau de formateurs et de consultants selon les types de demandes.

Le domaine du consulting est fluctuant ; il est donc difficile de se projeter dans l'avenir. Les deux associées affirment qu'elles n'ont pas ressenti les effets de la crise sur leur activité et bien qu'il soit délicat d'anticiper sur le long terme, elles souhaitent continuer encore longtemps leur « métier passion et travailler sur la problématique de l'humain. »

ACTION RH - 86

Améliorer toutes les performances

Dominique Domain a de l'énergie à revendre tant elle se donne dans son métier de consultante. Après avoir été DRH d'un grand groupe pendant près de quinze ans, elle intègre un cabinet national implanté en région pendant cinq ans. C'est à la suite de cette expérience qu'elle décide de créer Action RH en 2001, cabinet spécialisé dans le conseil en management et ressources humaines. La société compte aujourd'hui trois consultants, tous issus du monde de l'entreprise. « Les Ressources Humaines font partie intégrante du pilotage stratégique de l'entreprise ; je voulais rester proche des dirigeants d'entreprises et les accompagner dans une relation de partenariat, » confie Dominique Domain.

Le coaching au service des ressources humaines

La société travaille sur

l'ensemble de la problématique des ressources humaines. Parmi les prestations proposées par Action RH, le coaching constitue une part de plus en plus conséquente de l'activité du cabinet.

« On peut constater que les gens se sentent de plus en plus seuls et sont davantage en proie au doute. Ils ont besoin d'une écoute bienveillante et professionnelle et font plus facilement appel à une oreille extérieure, » explique la directrice qui définit le coaching comme un moyen « d'accompagner les collaborateurs dans leurs pratiques professionnelles. A mi-chemin entre formation, conseil et développement personnel, le coaching, qu'il soit individuel ou collectif, permet d'améliorer la performance ». Dominique Domain observe depuis peu une sollicitation croissante des particuliers pour cette méthode.

Des outils performants pour les clients

L'activité d'Action RH, c'est également le recrutement, les bilans de compétences, de carrières... et le conseil. Pour Dominique Domain, il est « essentiel de proposer à ses clients des outils performants et innovants, de s'engager sur un résultat concret et d'apporter une réelle valeur ajoutée à l'entreprise. »

Aujourd'hui, ce sont de nombreuses PME (60 % de l'activité du cabinet) et de grandes entreprises, provenant pour 90 % d'entre elles du secteur privé, font appel aux conseils d'Action RH. La directrice observe depuis près de cinq ans un processus d'accélération dans la formulation des demandes, mais insiste sur le fait qu'un bon travail n'est possible « qu'avec une équipe dirigeante convaincue ».

EMERGENS - 86

Le coaching des entreprises

Le coaching est une activité qui connaît aujourd'hui un véritable essor. Francis Ortiz, responsable d'Emergens, est l'un des premiers à s'être lancé dans la pratique du coaching dans la région. En 1999, il crée sa société spécialisée dans l'audit, le conseil, le coaching et la formation. Il fait le choix de travailler avec trois réseaux : les entreprises, les collectivités publiques, et le secteur de la santé. En 2005, il fusionne avec Coach'is, société également spécialisée dans le conseil et le développement et dont le siège est à Lyon.

Francis Ortiz a déjà une large connaissance du milieu de l'entreprise. Après avoir obtenu son diplôme d'ingénieur à l'INSA de Lyon, il poursuit sa formation dans le management supérieur des affaires. Ainsi, il est pendant près de dix-sept ans cadre dirigeant, chef de projet et directeur de programmes dans différents groupes et entreprises multinationales puis dirige un organisme de développement

territorial et technologique. Il décide de créer en 1999 son agence de conseil et de coaching après s'y être formé pendant quatre ans. « Certaines entreprises ont besoin d'un oeil extérieur pour faire accoucher les meilleures solutions », affirme Francis Ortiz.

Une approche large du coaching

Emergens adopte une approche large du coaching qui recouvre les mêmes compétences que dans le conseil, mais avec une attitude différente. « L'essence du coaching n'est pas d'enseigner, mais de permettre à la personne coachée de s'enrichir par elle-même. » Le travail se fait de manière structurée. « Après avoir fait connaissance avec l'organisme, nous définissons les objectifs à atteindre avant d'impliquer les acteurs. Nous abordons ensuite la phase de synthèse et d'adhésion et nous nous mettons d'accord sur la stratégie à adopter. Enfin, nous mettons en place un plan d'action. » Les demandes

changent selon les structures. Depuis le mois d'octobre, les entreprises sont à l'affût de nouvelles méthodes d'adaptation rapide, sur différentes manières de réorganiser les équipes ou encore sur la manière de développer des idées d'innovation pour de nouveaux marchés. Le marché des collectivités, quant à lui, peut s'arrêter brusquement en fonction des périodes électorales. Le secteur hospitalier est un domaine qui évolue constamment et la demande de formation individuelle ne faiblit pas. Selon Francis Ortiz, le coaching est appelé à s'imposer « parce qu'il apporte des réponses pertinentes aux nouvelles contraintes des hommes et des organisations ». Et la demande est telle que Francis Ortiz envisage sérieusement de s'associer à une autre structure du même type dans le but de développer de nouveaux moyens face à une sollicitation de leurs compétences croissante.

ABONNEZ-VOUS À
infoéco
ET SON SUPPLÉMENT RÉUSSITES

Nom, Prénom ou raison sociale :
Profession : **Tél. :**
Adresse :
Code Postal **Ville**

Je souscris un abonnement d'1 AN à Info-Eco pour 59 € avec ses suppléments Réussites
 Je souscris deux abonnements groupés d'1 AN à la même adresse à Info-Eco pour 90 € avec ses suppléments.

Publication adhérente au Syndicat national de la presse judiciaire et inscrite à la Commission Paritaire des Publications et Agences de Presse sous le numéro 67 521

À retourner accompagné de votre règlement à :
INFO ECO - 48 rue Jean Jaurès - 86000 POITIERS
Tél. : 05 49 42 74 30 - Fax : 05 49 45 70 25

CARRIÈRES ET COMPÉTENCES - 86

La psychologie du travail au service des salariés

Un cabinet de conseil en mobilité professionnelle, qu'est-ce que c'est ? L'équipe de Carrières et compétences oeuvre pour l'amélioration des conditions de travail mais pas seulement...

Après avoir créé en 1991 Formarest, centre de bilans de compétences et organisme spécialisé dans la gestion de la mobilité et des carrières, Philippe Bryant crée en 2006 Carrières et Compétences, un cabinet de conseil en mobilité professionnelle et en développement des compétences. Issu du milieu de l'hôtellerie, Philippe Bryant a d'abord été directeur d'une filiale du groupe Accords avant de prendre à plein-temps la direction de Formarest en 1994. L'équipe de Carrières et Compétences est aujourd'hui composée de huit consultants dont 6 d'entre eux sont diplômés en psychologie du travail et tous ont exercé en entreprise. 8 % de la recette du cabinet est investi dans leur propre formation. En plus de ce que propose la plupart des cabinets de conseil, Carrières et Compétences intègre à son activité une étude ergonomique dispensée par un intervenant en prévention des

risques professionnels (IPRP). Cette étude comprend une évaluation des risques professionnels en entreprise ainsi qu'une contribution à l'amélioration des conditions de travail des salariés.

Une crise vécue de manière violente

Philippe Bryant observe une évolution de la demande depuis près de six mois. « Certaines entreprises sont en difficulté depuis plusieurs mois, et la crise peut être vécue de manière violente par certains salariés. Il s'agit dès lors de les accompagner et de les aider à anticiper leur évolution professionnelle avant un licenciement éventuel, » explique le directeur de Carrières et Compétences. L'équipe du cabinet intervient sur les questions liées à la mobilité professionnelle et propose notamment des bilans de carrière. Elle intervient également sur la gestion des effectifs, ce qui



« La crise peut être vécue de manière violente par certains salariés »

comprend l'outplacement, les cellules de reclassement ainsi que l'aide au recrutement. Le cabinet s'investit aussi dans l'accompagnement individuel et collectif et réalise 30 à 40 bilans de compétences par an, chiffre qui a augmenté d'environ 20 % depuis le début de la crise. Le coaching est également proposé par Carrières et Compétences et bien que Philippe Bryant constate que cette méthode se démocratise peu à peu, elle concerne encore essentiellement le milieu des cadres.

MULTICIBLES - 86

Le recrutement en ligne de mire

Multicibles, c'est après 24 ans d'existence, une équipe forte de 13 consultants présents sur Poitiers mais aussi à Paris. Pour sa responsable Evelyne Achache, l'heure est à l'évolution des missions de l'entreprise spécialisée en ressources humaines vers plus de conseils.

C'est en 1985 que Jacqueline Achache ouvre son cabinet de conseil en recrutement et ressources humaines Multicibles à Angoulême. En 1992, sa fille Evelyne prend la succession de la société et s'installe à Poitiers. Aujourd'hui, une équipe de treize consultants présents sur trois sites, deux bureaux à Poitiers et un troisième implanté à Paris, répondent à la demande d'en-

treprises du secteur privé, des collectivités locales et territoriales ainsi que de la fonction publique. Tous ont au moins le niveau Bac + 5 et ont une expérience poussée en entreprise.

Plus de conseils

Spécialisé dans le conseil en recrutement, le cabinet souhaite développer davantage la mission de conseils en ressources humaines qui

constitue pour le moment 40 % de l'activité totale. « Nous envisageons d'atteindre les 50 dans les années à venir, » confie Evelyne Achache. Ce nouveau bureau a été inauguré il y a un an et est exclusivement consacré aux bilans de compétences, dont l'activité se déploie de plus en plus. Une consultante spécialisée, Sophie Thomazeau, vient d'ailleurs d'être nommée responsable de ce département.

Des missions partout dans le monde

50 % de l'activité de Multicibles concerne le bassin régional. Le reste des missions se tient hors des frontières du Poitou-Charentes et parfois même, exceptionnellement, à l'étranger. De grands groupes, tels que PSA, Suez ou MAAF font appel aux conseils de Multicibles. Durant deux années consécutives, le chiffre d'affaires du cabinet a augmenté chaque année de 30 % et a atteint 1,5 million d'euros en 2008. Le développement de l'activité du bureau parisien n'est sans doute pas étranger à cela, et Evelyne Achache prévoit néanmoins une stagnation de ce chiffre pour l'année 2009.



« Spécialisé dans le conseil en recrutement, le cabinet souhaite développer davantage la mission de conseils en ressources humaines »

NICOLE SCHILLING COMMUNICATION - 17

Comment utiliser au mieux les médias ?

Avec 35 ans d'ancienneté, l'Agence Schilling Communication basée à La Rochelle est la plus importante agence de relation presse installée en dehors de la capitale.

Créée en 1973, l'agence Schilling communication offre une spécialisation poussée dans la communication (service de presse permanent ou ponctuel - corporate, services, produits -, lancement d'événements, communication interne). « A l'époque j'ai créé l'agence à Saint Nazaire (44). Je suivais mon mari qui était pilote d'avions. Mon ancien employeur est devenu mon premier client, » confie Nicole Schilling.

Après douze ans en Loire Atlantique, l'agence a été

transférée à La Rochelle, non sans avoir pris le soin d'effectuer un petit sondage auprès de ses clients.

Un prestataire de service

« La ville bénéficie d'une image plus médiatique. D'ailleurs beaucoup plus de nos clients font le déplacement. » L'agence est spécialisée dans les relations avec la presse. « Nous sommes un prestataire de services. Nos clients nous versent des honoraires pour prendre en charge leur communication auprès

des journalistes. » Ses principaux clients sont issus des domaines du bâtiment, de l'environnement, de l'agencement de la maison (équipement, décoration, électroménager, bricolage, jardinage). Ils sont Français ou étrangers, ce sont des grands groupes mais aussi des entreprises de taille plus modeste. « Nous gérons tous les aspects de la communication de nos clients : économique, financière, institutionnelle, interne, lancement de produits mais aussi communication de crise. Nous sommes la plus grosse agence du secteur implantée en dehors de Paris. » Bien implantée en France, l'agence fait partie d'un réseau européen afin d'assurer la

communication de ses clients en dehors de l'hexagone.

Crédit confiance

Très spécialisée, l'agence dispose d'un crédit confiance important auprès des journalistes. « Ils peuvent nous faire confiance. Nous connaissons tous les aspects du secteur, les normes, les aspects techniques de la fabrication à la distribution. Nos clients et la presse savent que nous savons de quoi nous parlons. » La réputation acquise au fil des ans permet à l'agence d'accroître son portefeuille sans avoir à faire de prospection. « Nous avons des clients depuis 25 ans, » indique Nicole Schilling. Composée de 9 personnes dont 4 attachés de



Nicole Schilling est installée à La Rochelle après avoir lancé son activité à Saint-Nazaire.

presse issus de différentes formations, l'agence a réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 mil-

lions d'euros en 2007.

+ d'infos
www.n-schilling.com

Chaque jeudi vos hebdomadaires d'information en Poitou-Charentes

Poitou-Charentes

infoéco
27 ans
Le cahier central de 8 pages, tiré de L'Économiste de Poitou-Charentes, paraît chaque hebdomadaire.

Zoom
Auto et immobilier

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES ET ÉCHOS DU POITOU-CHARENTES • 1^{er} HEBDOMADAIRE RÉGIONAL INDÉPENDANT

15 49 60 75 75
Accéder à l'immobilier

Bourse Emploi : qui paie ?

Les irrigants de la Vienne appellent à la désobéissance

Erika : la Région contre-attaque

Gan Prévoyance s'installe à Girac

Cafés Merling dans la méditerranée

BUREAUX A LOUER

ATHENA

Pré-Médard

05 56 08 50 38

Info Eco, toute l'actualité économique de Poitou-Charentes. Habilité pour les annonces légales de l'arrondissement de Poitiers (86). Rédaction : 48 rue Jean Jaurès. 86000 Poitiers. Tél. 05 49 42 74 30 - Fax : 05 49 45 70 25 Mail : info@publicmedia.fr

Charente

L'Avenir
PAYS RUFFÉCOIS

Municipales, cantonales : les résultats dans vos cantons et communes

Le Roc Fleuri s'ouvre sur le développement durable

L'ACAIR veut innover

Municipales sur le canton : des maires sortants mal en point

L'hôpital de Ruffec privé de médecins, menacé

Municipales : un second tour pour cinq communes

Une médiathèque dans le Logis de Marguerite d'Angoulême

Cantons : Michel Harmand au second tour, dimanche

Chef, nous, chaque fleur est une pensée

Étude Prège en concert à Charente

4 PAGES LOISIRS

L'Avenir, toute l'actualité locale et sportive du Nord-Charente. Habilité pour les annonces légales pour l'ensemble du département de la Charente (16). Tél. 05 45 31 06 05 - Fax : 05 45 31 47 37 Mail : annonceshebdomas@orange.fr

Deux-Sèvres

la Concorde

Cette semaine : un cahier Zoom dédié à l'automobile et à l'immobilier

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL GÉNÉRAL RENCONTRE LES ÉLUS

Eric Gautier en visite dans les cantons

Le lycée agricole en grève

Le Layzac présenté aux élus

La foire de mai fête ses 20 ans

4 PAGES LOISIRS

La Concorde, toute l'actualité locale et sportive des Deux-Sèvres. Habilité pour les annonces légales pour l'ensemble du département des Deux-Sèvres (79). Tél. 05 49 29 40 07 - Fax : 05 49 29 55 00 Mail : laconcorde.79@wanadoo.fr

Charente

le Confolentais

Débat : les soldes peuvent-elles être déréglées ?

Un seul arrondissement du ruffécois à Confolens

Le US Handball à fête ses 40 ans

ML Clément élu président d'honneur à l'Office du Tourisme

L'association Musée expo fait le bilan

Ségolène Royal plaidé pour l'environnement

4 PAGES LOISIRS

Le Confolentais, toute l'actualité locale et sportive de Charente limousine. Habilité pour les annonces légales pour l'ensemble du département de la Charente (16). Tél. 05 45 31 06 05 - Fax : 05 45 31 47 37 Mail : annonceshebdomas@orange.fr

Vienne

L'Avenir
SUD-VIENNE

Cette semaine : un cahier Zoom dédié à l'automobile et à l'immobilier

Faciliter le microcrédit avec l'ADIE

L'US Handball à fête ses 40 ans

ML Clément élu président d'honneur à l'Office du Tourisme

L'association Musée expo fait le bilan

Ségolène Royal plaidé pour l'environnement

4 PAGES LOISIRS

L'Avenir Sud-Vienne, toute l'actualité locale et sportive du Sud-Vienne. Tél. 05 45 31 06 05 - Fax : 05 45 31 47 37. Mail : annonceshebdomas@orange.fr



Réussites
ENTREPRENDRE EN POITOU-CHARENTES

VENTE ET LOCATION

Brothier Immobilier

Boisbuchet en pointe sur les énergies renouvelables

Raymond Beussant ne sera pas candidat

Michel Gealgas repart

Centre des Conférences de Poitiers

Donnez une dimension capitale à vos événements

05 49 806 655

Votre rendez-vous hebdomadaire indispensable avec l'actualité locale et régionale

info@publicmedia.fr

Vous cherchez où bâtir votre maison ?
La SEP vous offre un large choix de terrains



Vous souhaitez implanter votre entreprise dans la Vienne
vous recherchez des locaux clefs en main ?
Alors la SEP est votre interlocuteur

The logo for SEP, featuring the letters 'SEP' in a bold, green, sans-serif font. To the left of the letters is a grid of small squares in blue, purple, red, and orange. A thin red arc is positioned below the letters.

SEP

■ 3, rue du Chanoine Duret 86011 POITIERS cedex
N°vert 0 800 801 069 - www.sep86.fr

■ 40, place Duplex 86100 CHÂTELLERAULT
tel 05 49 19 40 27