EURODEV news

Lettre d'informations de la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER - n°9 - juillet 2013

Edito

Cela fait déjà plus de cinq ans que la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER existe, agit et exerce une influence appréciable en matière de développement économique sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de Forbach. Que de chemin parcouru depuis son lancement, dans le soutien et l'accompagnement étroit des créateurs d'entreprises et ceci, malgré les obstacles et les soubresauts de la conjoncture économique actuelle.

« Travailler en réseau » - dans un esprit de solidarité - entre acteurs économiques (entreprises, clubs d'affaires, collectivités, etc.) est devenu aujourd'hui plus que jamais nécessaire, voire indispensable. Au-delà des services classiques offerts aux jeunes entreprises, je relève avec satisfaction la bonne fréquentation des animations économiques (vous trouverez dans les pages suivantes un résumé des principales manifestations ayant eu lieu durant le 1er semestre 2013) régulièrement organisées au sein de la pépinière. J'adresse mes plus vifs encouragements à l'équipe dirigeante pour la poursuite de son action. Le courage, l'audace et la persévérance sont les éléments clés, pour réussir de nouveaux projets d'entreprises !

Vous trouverez dans cette lettre d'infos un chapitre consacré au contrôle de gestion, matière que l'on a souvent tendance à négliger mais que l'on devrait pratiquer de manière plus approfondie, notamment au niveau des TPE/PME. A ce propos, la gestion d'une collectivité territoriale n'est pas si éloignée de celle d'une entreprise, même si les règles comptables diffèrent. Dans les deux approches, des indicateurs de suivi d'activité peuvent et doivent être mis en place, et il n'y a pas besoin d'en utiliser pléthore ! Nous sommes souvent « happés » par le quotidien : il faut alors pouvoir se (re)concentrer sur l'essentiel et revenir aux fondamentaux…

« Gérer », cela veut dire aussi « Prévoir » : la période estivale permet souvent de prendre du recul et de sortir « la tête du guidon », en se ressourçant et en prenant le temps de réfléchir à la gestion future de ses projets, quels qu'ils soient : c'est dans cet esprit que je vous souhaite de « recharger les batteries », avant d'aborder la rentrée, rempli d'une énergie mobilisatrice et contagieuse, vis-à-vis de vos clients et partenaires !

2013
FRANKREICH-JAHR

Paul FELLINGER
Président de la Communauté
d'Agglomération Forbach
Porte de France
Maire de Schœneck

3 NOUVELLES ENTITÉS SE SONT IMPLANTÉES À EURODEV CENTER !

LPI MOSELLE

• Date d'intégration : 4 février 2013
• Activité : Prestation de service innovante de « prélèvements d'échantillons » destinés aux analyses en laboratoires.

Contact : Francis Stadelmann
Tél. : 03 57 55 12 00
Email : lpi@samplerstaf.com
www.samplerstaf.com

2 NOUVELLES ENTREPRISES AU SEIN DE LA « PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES »

NAO SYSTEME

• Date d'intégration : 4 février 2013
• Activité : Étude, vente et aide à l'installation de matériaux de construction innovants.

Contact : Christophe Gonzalez
Tél. : 03 57 55 13 00
Email : cgonzalez@naosysteme.com
www.naosysteme.com

1 NOUVEAU PÔLE DE COMPÉTENCES DANS LA PARTIE « HÔTEL D'ENTREPRISES »

ALEXIS LORRAINE

• Date d'intégration : 3 juin 2013
• Activité : Accueil, accompagnement et suivi de tout porteur de projet souhaitant créer, reprendre ou développer une entreprise.
Étude de marché et élaboration du prévisionnel, choix du statut etc. Alexis-Lorraine met à la disposition des adhérents un package de services ainsi que plusieurs ateliers de formation.

Contact : Véronique Henry / Katia Schlegel
Tél. : 03 87 85 61 96
Email : contact@alexis.fr
www.alexis.fr

Le cabinet INTERFACES, gestionnaire de la Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER, est également assigné d'une mission d'animation économique sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de Forbach : à ce titre, des conférences thématiques sont régulièrement organisées : retour sur quelques événements qui ont jalonné le 1er semestre 2013.

10 janvier 2013

Petit-déjeuner inter-résidants - L'export

Xavier Cabirol (société CIPRES) est venu aborder, auprès des entreprises hébergées à EURODEV CENTER et à l'Hôtel d'Entreprises du Technopôle de Forbach-Sud, les **atouts et risques liés aux démarches export** (étude de marché, négociation commerciale, compétitivité et « exportabilité » des produits/services, etc.). Cette intervention a été très appréciée des résidants présents.

22 janvier 2013

« L'espace transfrontalier franco-allemand, catalyseur de compétences d'avenir. L'exemple de la Sarre et de la Lorraine »

Le Pôle de formation transfrontalier a célébré le cinquantième anniversaire de la signature du Traité de l'Élysée autour d'un petit-déjeuner économique sur le thème des **compétences d'avenir en territoire frontalier** afin de démontrer que les compétences présentes en Sarre et en Lorraine sont celles qui répondront aux grands défis du XXIe siècle : mobilité, interculturalité, bilinguisme, innovation... Une cinquantaine d'entrepreneurs côté lorrain et sarrois ainsi que des élus ont participé à cet échange.

20 mars 2013

L'innovation et le design : Leviers pour le développement économique

Frédéric Fradet, directeur de la plateforme technologique Plastinnov et Aurélie Michel, maître de conférences en arts appliqués à l'Université de Lorraine, ont tenté de mettre fin aux tabous qui portent à croire que ces deux termes sont l'adage des grands groupes.

Ils ont notamment réussi à **démontrer que l'innovation et le design sont des moyens de développer les entreprises** de Moselle-Est. Il ne faut pas avoir peur d'innover, de concevoir de nouveaux produits, ou d'améliorer ceux déjà existants d'autant plus que **la Lorraine est dotée de filières à haute valeur ajoutée en Recherche & Développement !**

Plus d'infos : www.plastinnov.blogspot.fr
Contact : frederic.fradet@univ-lorraine.fr

19 avril 2013

Petit-déjeuner inter-résidants Visite de l'entreprise Testo Industrial Services (TIS)

Isabelle Collet, responsable réseau chez INTERFACES, est venue présenter les nouveaux services mutualisés. Les résidants présents ont ensuite **visité la société TIS**, spécialisée dans les prestations de métrologie pour les grandeurs physiques, mécaniques, électriques et dimensionnelles.

Le réseau national des pépinières INTERFACES : une valeur

Grâce à l'hébergement au sein d'un site géré par INTERFACES et en complément des autres actions spécifiquement liées à l'activité de la pépinière EURODEV CENTER, les jeunes entreprises hébergées bénéficient de **services mutualisés avantageux (et négociés à l'échelle nationale)**, dans des domaines variés tels que :

* Service d'intelligence économique illimité :

Le coût normal par entreprise est de 6 500 € HT/an. La direction d'INTERFACES a signé un contrat-cadre avec un partenaire d'envergure nationale permettant de réduire considérablement ce coût.

* Groupement d'achats :

INTERFACES a adhéré à un groupement d'achats afin que les entreprises de la pépinière puissent bénéficier de réductions substantielles sur toute acquisition d'équipement ou de service professionnel (location véhicule, hôtel, achat véhicule ou photocopieur, mobilier,...). Ainsi, l'entreprise hébergée au sein de la pépinière ou de l'hôtel d'entreprises fournira son meilleur devis au groupement d'achats, qui recherchera le meilleur prix en profitant d'une force nationale. Ce dernier sera rémunéré directement par l'entreprise utilisatrice qui reversera 10 à 15 % des économies ainsi réalisées.

* Plateformes logistiques de prospection (ou le concept de « pépinière nomade ») :

Toute jeune entreprise hébergée en pépinière ou en hôtel d'entreprises, a la possibilité de pouvoir prospecter de nouvelles zones géographiques en France ou à l'étranger (Allemagne, Belgique ou Espagne). Pour ce faire, INTERFACES lui met à disposition, temporairement et gratuitement, un bureau équipé sur chacun des sites d'implantation (voir page suivante). Elle bénéficie également des connaissances et du carnet d'adresses du responsable du site concerné.

* Outil d'aide à la prospection et au marketing direct :

Une offre packagée INTERFACES proposant ses services pour constituer des bases de données en vue d'un publipostage, réaliser l'opération de mise sous plis et d'affranchissement, accompagner l'élaboration d'un argumentaire commercial...

* Plateforme collaborative et Gestion électronique de documents (GED) :

À travers une contractualisation avec un opérateur privé, les entreprises résidantes auront bientôt accès à leur propre espace collaboratif afin de pouvoir stocker et gérer des documents à distance et disposer de nombreux outils de travail interactifs (agenda partagé, enquête en ligne, blog, module de gestion de projet, galerie d'images...).

* Autres exemples de services proposés :

Courtage en assurances (gestion des risques), intermédiation bancaire, outils de communication (en cours de développement), etc.

La Communauté d'Agglomération de Forbach et **les entreprises résidantes à EURODEV CENTER et à l'Hôtel d'Entreprises du Technopôle de Forbach-Sud profitent ainsi pleinement de la force de ce réseau dynamique** avec, en plus, les échanges de bonnes pratiques entre pépinières, la détection commune des projets d'entreprises et la mutualisation de moyens.

Plus d'infos : www.interfaces-fr.com

ajoutée indéniable pour les jeunes entreprises hébergées !

Nord-Pas-de-Calais

1) Village des Métiers d'Art - Communauté de Communes de Desvres-Samer - 2010

2) Pépinière d'entreprises de la CASO - Communauté d'Agglomération de Saint-Omer - 2008

Champagne - Ardenne

3) Pépinière d'entreprises de Charleville-Mézières - Communauté d'Agglomération Coeur d'Ardenne (08) - 2010

Lorraine

4) Eurodev Center - Communauté d'Agglomération Forbach Porte de France - 2008

5) Hôtel d'entreprises Technopole Forbach Sud - Communauté d'Agglomération Forbach Porte de France - 2011

Ile-de-France

6) Pépinière Le Trident - Communauté d'Agglomération Seine-Essonne - 2007

Centre

7) Pépinière d'entreprises du Sanitas à Tours - Communauté d'Agglomération Tour(s) Plus - 2012

8) Pépinière d'entreprises de La Rabière à Joué lès Tours - Communauté d'Agglomération Tour(s) Plus - 2012

Pays de la Loire

9) Pépinière de Coeur d'Estuaire - Communauté de Communes Coeur d'Estuaire - 2013

Poitou-Charentes

10) Pépinière du Grand Angoulême - Communauté d'Agglomération du grand Angoulême - 2006

Midi-Pyrénées

11) Forum Entreprises de Revel - SEM Forum Entreprises de Revel - 1991

Languedoc-Roussillon

12) Pépinière CréAude Castelnaudary - Association Entreprendre en Lauragais - 2008

13) Pépinière CréAude Carcassonne - Association Carcassonne Entreprendre - 2008

14) Pépinière Eole - ALENIS - 1992

15) Innovéum - Communauté d'Agglomération du Grand Narbonne - 2011

Provence-Alpes Côte d'Azur

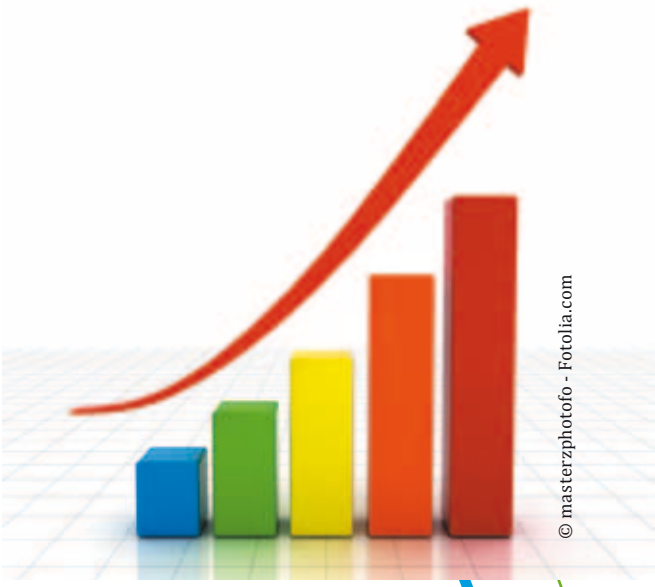
16) Pépinière d'entreprises innovantes de Pertuis - Communauté d'Agglomération du Pays d'Aix - 2012

17) Pépinière d'entreprises innovantes Michel Caucik à Meyreuil - Communauté d'Agglomération du Pays d'Aix - 2012

18) Hôtel Technologique du Canet à Meyreuil - Communauté d'Agglomération du Pays d'Aix - 2012

« Contrôle de gestion » et TPE : mariage impossible ?

À l'occasion de la publication, par la Banque de France, des dernières statistiques de défaillance des entreprises, **Pierre Maurin, consultant-formateur en gestion financière auprès des petites entreprises et auteur d'ouvrages pratiques en gestion**, nous rappelle que la défaillance d'une entreprise n'est pas une fatalité ou une maladie incurable. Des solutions préventives existent, mais faut-il encore les connaître…


© masterzphotofo - Fotolia.com

***Laurent Damiani - Directeur d'EURODEV CENTER* : Depuis 2009, la liste des PME[1] et TPE[2] lorraines qui disparaissent du fait de leurs mauvais résultats s'allonge inexorablement, entraînant une inquiétude croissante tant chez les chefs d'entreprise, que les salariés, les créateurs ou repreneurs d'entreprise ou encore les étudiants. Pour autant, il m'arrive encore de rencontrer des PME lorraines – situées dans différents secteurs d'activité – qui continuent à se développer et à réaliser des bénéfices. Selon vous, quel est le secret de leur réussite ? Sont-elles simplement chanceuses comme le pensent certains ?**

Pierre Maurin : Comme le rappelait souvent François Michelin, la chance ne se décrète pas, elle se crée au quotidien. Le chanceux est souvent celui qui a eu l'audace de faire ce que les autres avaient peur de réaliser. Mais pour être audacieuse, une entreprise **ne** doit **pas se contenter d'attendre le bilan de fin d'année** pour savoir où elle en est. Elle doit anticiper systématiquement ses actions les plus importantes et les difficultés à venir, quelles qu'elles soient : achat d'une nouvelle machine, rupture de trésorerie, embauches, diversification de l'activité, arrêt de la vente d'un produit, recherche de financements, fermeture d'un point de vente…

***L.D.* : Si j'ai bien compris, anticiper est donc le mot clé pour ces TPE/PME en bonne santé. Mais concrètement, comment un dirigeant de petite structure doit-il s'y prendre pour y arriver ? Quelles méthodes ou outils de gestion doit-il privilégier ?**

P.M. : Pour bien anticiper ses difficultés ou ses actions de développement, un dirigeant de TPE doit tout d'abord comprendre que **la comptabilité ne suffit pas**. D'une part, parce qu'elle donne une vision réductrice de l'activité de l'entreprise et d'autre part, par ce qu'elle n'est pas toujours le reflet de la réalité quotidienne. Par exemple, tous les investissements ne sont pas considérés comme tels par le droit comptable. Certains sont assimilés à un ensemble de charges disparates, sans aucun lien entre elles. Dans ce cas, il est impossible d'en évaluer facilement le coût réel, sans avoir recours à d'autres informations.

***L.D.* : Si les données comptables sont insuffisantes pour bien gérer une entreprise, qu'est-ce que le chef d'entreprise doit mettre en place pour y remédier ? De quels autres types de données a-t-il besoin ?**

P.M. : En résumé, le dirigeant doit **utiliser toutes les données générées par son activité,** afin de bien comprendre ce qui se passe et d'anticiper les problèmes avant qu'ils ne surviennent : détail des ventes, pointage des heures de travail, consommation des matières premières par ordre de fabrication, données issues de la paye…

Pour cela, il est tout d'abord nécessaire de mettre en place ce que l'on appelle une **comptabilité analytique**, afin de rendre la comptabilité générale plus parlante et plus réaliste sur le plan économique. Pour faire simple, cela signifie que l'on va ajouter aux écritures comptables une infor-

(1) Petites et moyennes entreprises.

(2) Très petites entreprises.

mation – appelée techniquement une « imputation analytique » – qui précisera, si nécessaire, la destination ou le but de chaque charge ou produit comptabilisé : à quoi cette charge sert-elle ? A quelle famille de produits correspond cette vente ? A quelle(s) fonction(s) va bénéficier cet investissement ? En effet, la comptabilité ne classe les informations que par nature : frais de déplacement, salaires, chiffre d'affaires, loyers... Or, si on ne connaît pas le **motif exact de telle ou telle dépense ou recette**, il est très difficile d'éviter ou de **limiter le risque de dérapage financier**, comme par exemple les ventes à perte non désirées ou les investissements non rentables.

L.D. : Mettre en place une comptabilité analytique est-il suffisant pour gérer ou anticiper les problèmes de trésorerie ou faut-il utiliser d'autres outils de gestion, comme par exemples des budgets ou des tableaux de bord ?

P.M. : Pour faire simple, le chef d'entreprise est comme un menuisier : il dispose d'une boîte à outils bien fournie, mais pour autant, il n'utilise pas tous ses outils en même temps. Il les sélectionne en fonction des tâches qu'il a à réaliser et de son aisance à les manipuler. Pour le dirigeant de TPE, c'est le même principe. Il ne doit **recourir à un budget ou un tableau de bord que s'il en a réellement l'utilité.** Car l'outil ne fait pas le résultat en lui-même. C'est la pertinence de son choix et la manière dont il est utilisé qui conditionnent son efficacité et son efficience.

L.D. : Mais comment doit-on s'y prendre pour faire le bon choix parmi tous les outils existants ?

P.M. : Avant de choisir un outil de gestion, il est nécessaire – au préalable – de **définir précisément les différentes catégories de risques pouvant menacer la pérennité de l'entreprise**, à court et moyen terme. Une fois ces principaux risques identifiés, on établit une liste de toutes les informations et outils d'aide à la décision nécessaires pour les éviter ou en limiter l'ampleur : indicateurs d'alerte, budgets, tableaux croisés dynamiques, indicateurs d'analyse de la rentabilité, statistiques de vente, documents de reporting, écarts entre la réalité et la prévision, graphiques... Dans un second temps, on **définit pour chaque outil décisionnel la méthode d'utilisation la plus adaptée à ses besoins, en privilégiant la simplicité et le réalisme**, afin d'éviter de mettre en place de véritables « usines à gaz ».

L.D. : Pour conclure, quelles sont les raisons du peu d'intérêt des TPE pour les méthodes et outils de gestion financière ? Comment expliquer leur réticence à les utiliser ?

P.M. : Encore aujourd'hui, il existe très peu de dirigeants qui savent faire la différence entre la comptabilité et les outils de gestion financière. Le **contrôle de gestion** est **souvent,** pour eux, quelque chose d'obscur et de mystérieux, qui n'est **réservé qu'aux grandes et moyennes entreprises**. Cette conviction est d'autant plus forte, que la majorité des cursus de formation ne présente que des méthodes et des outils qui ont été conçus pour de grandes entreprises. Or, il est souvent impossible de les adapter efficacement aux besoins d'une petite structure. Pour autant, **les dirigeants de TPE ne doivent pas croire qu'il n'existe rien pour eux.** Des méthodes et des outils de gestion efficaces existent, mais ils sont moins connus, car ils sont plus issus de la pratique que de la théorie. C'est d'ailleurs pour y remédier, que j'ai été amené à concevoir **une série de livres pratiques**[3], dont le douzième[4] vient juste de sortir aux éditions Ellipses.

(3) Liste des ouvrages sur www.pmconseils.sitew.com/#Nos_publications.D

(4) La communication commerciale en clair, co-écrit avec Sandra Perez, consultante en communication pour les TPE.

17 avril 2013

Conférence transfrontalière « Comment booster les relations commerciales franco-allemandes ? »

Plus de **100 professionnels du commerce et acteurs économiques de Lorraine et de Sarre** ont répondu à l'invitation des cinq business-clubs franco-allemands (Dirigeants commerciaux de France de Moselle-Est, Pépinière d'Entreprises EURODEV CENTER de Forbach, Pôle de formation transfrontalier CNAM/HTW, Club des affaires Saar-Lorraine et le Marketing Club Saar) qui se sont regroupés pour organiser cette conférence inédite sur un thème concret ! À l'heure du 50e anniversaire du Traité de l'Élysée, cette rencontre transfrontalière originale a permis d'échanger sur **les pratiques commerciales en France et en Allemagne** et de porter un regard croisé.

Une table ronde a donné la **parole à quatre professionnels** qui ont présenté leurs expériences et points de vue sur le métier de commercial et apporté de nombreuses réponses aux questions qui se posent : Quels sont les profils des dirigeants commerciaux ? Quelles méthodes de négociation utilisent-ils ? Quels sont les qualités, compétences et savoir-faire indispensables pour une relation commerciale harmonieuse dans un contexte franco-allemand ? Quelles sont les erreurs à éviter absolument dans la relation commerciale avec un partenaire allemand, français ?

Le débat avec le public, et les discussions qui ont suivi, ont montré que cette conférence était tout à fait d'actualité. De manière concrète, **les commerciaux lorrains et sarrois ont noué de nombreux contacts**, ce qui constitue déjà un premier résultat immédiat. Les participants ont été unanimes à **souhaiter que ce type de conférence puisse être reconduit de manière régulière... pour le plus grand bien du développement économique de notre région transfrontalière !**

24 mai 2013

La mobilité internationale des dirigeants et de leurs salariés

Le cabinet d'avocats d'affaires Fidal est venu faire un exposé à EURODEV CENTER sur le thème de la **mobilité internationale**. La vingtaine d'entreprises présentes ont apprécié de pouvoir s'informer sur les **différentes formes de mobilité (expatriation, détachement, double contrat de travail)**, le respect de la législation, les principes fiscaux appliqués ou la gestion des contentieux à l'international.

14 juin 2013

Journée « Go » ! Salon de la création / reprise d'entreprises

EURODEV CENTER a participé à la 1re édition de la journée « Go » en Moselle-Est, Salon qui a réuni en un seul et même lieu **tous les interlocuteurs et conseillers spécialisés dans l'accompagnement à la création / reprise d'entreprises.**

27 juin 2013

Cérémonie de parrainage des Etudiants IUT GACO - promotion 2011-2013

Le directeur d'EURODEV CENTER a eu l'honneur de **parrainer la nouvelle promotion issue de l'IUT Gaco (Gestion administrative et commerciale des organisations)** et a eu la joie de remettre les précieux sésames aux 24 étudiants concernés !

Agenda

12 septembre 2013 – 8h30
Une vente efficace pour (re)trouver de la croissance !
Conférence animée par la société **TR Consulting.**

27 septembre 2013 – 14h00
Réunion d'information collective sur la création d'entreprises
Animée par les chambres consulaires (CCIT57 et CMA57)

24 septembre 2013
1re Journée professionnelle du Réseau Action Saar Lorraine
Plus d'infos : **www.action-saarlorraine.eu**

EVICOM - agence conseil en communication / 03 87 00 69 29