focus

PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DES PME : LE RÔLE DU CIP 06

La première cause de disparition des entreprises est la méconnaissance des dispositifs existants pour prévenir les difficultés. C'est là qu'intervient le CIP 06 (Centre d'information sur la prévention des difficultés).

La perte d'un client important, les retards de paiement ou la diminution du chiffre d'affaires sont des écueils fréquemment rencontrés par les chefs d'entreprise et qui peuvent entraîner un dépôt de bilan. Or, des leviers d'action existent pour redresser la situation. Le CIP 06 informe de façon gratuite et confidentielle les dirigeants sur les différents dispositifs existants.

Entretien gratuit et confidentiel

Deux fois par mois, un expert-comptable, un avocat, un ancien juge du tribunal de commerce, un représentant de la CCI et un autre de la Chambre des métiers et de l'artisanat conseillent les chefs d'entreprise. *« Ils réalisent un diagnostic de la situation et proposent des solutions : le mandat ad-hoc ou la conciliation pour les procédures amiables, la sauvegarde ou le redressement judiciaire pour les procédures judiciaires,* explique Michel Papet, président du CIP 06. *Dans tous les cas, l'objectif est de maintenir l'activité de l'entreprise et d'informer les dirigeants sur les possibilités de négociation avec le Trésor, les banquiers, les organismes sociaux ou les fournisseurs ».*

Un rôle d'information d'autant plus important depuis l'entrée en vigueur de la réforme du droit sur les entreprises en difficulté le 1er juillet 2014, qui a fait l'objet de la conférence annuelle du CIP 06. *« On observe ces derniers temps à la fois une diminution des sociétés en redressement judiciaire et une augmentation des liquidations judiciaires. La principale cause des difficultés : l'insuffisance de fonds propres. Dès que la trésorerie devient tendue, il faut réagir. Ainsi, les commerces situés dans une rue en travaux, comme ce sera le cas avec la construction de la ligne 2 du tramway à Nice, doivent prévoir pour faire face à leur baisse de chiffre d'affaires ».*

En savoir + CIP 06 : 0 800 422 222

COMPÉTITIVITÉ. DOPER SA PERFORMANCE PAR UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ADAPTÉE, CELA NE S'IMPROVISE PAS. MAIS COMMENT FAIRE QUAND ON PILOTE UNE PME, AVEC «LE NEZ DANS LE GUIDON» ?

STRATCO : METTEZ EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE GAGNANTE POUR VOTRE ENTREPRISE

Rédaction

Marlène Renaud, entouré de l'équipe de CQS.

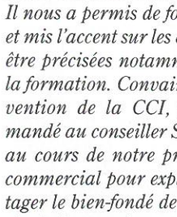
Près d'un dirigeant de PME- PMI sur deux affirme manquer de méthode ou de compétences commerciales*. Pourtant au-delà du savoir-faire, c'est bien le faire savoir et la façon de déployer sa stratégie commerciale qui fera la différence. Remettre sa stratégie commerciale à plat ou tout simplement en élaborer une, c'est tout l'enjeu du programme Stratco proposé par la CCI Nice Côte d'Azur. Témoignage de deux dirigeants de PME convaincus.

Marlène Renaud, directrice de CQS : Convaincue à 200 %.

« Je dois reconnaître que je n'étais pas sûre à 100 % de trouver des réponses à mes questions ! D'une certaine façon, j'avais raison : Stratco a répondu à mes attentes à 200 % ! Pourtant le profil de CQS est quelque peu atypique », explique Marlène Renaud, cofondatrice de l'entreprise azuréenne créée en 2006. *« CQS, spécialisée dans le conseil, la formation et l'accompagnement des entreprises de la santé aux démarches de mise en conformité réglementaires, démarches de certifications et d'accréditations est devenue une référence sur le marché français. Doublant chaque année son chiffre d'affaires, elle a attiré l'attention du fonds d'investissement Bio-Access qui a intégré la PME en 2011 pour enrichir l'éventail de compétences de son groupe. Nouveau changement en 2013 : le PDG de Bio-Access souhaite vendre la structure. Je décide alors de la racheter».* Aujourd'hui CQS est à nouveau une entreprise indépendante qui doit repenser sa stratégie. *«Voilà pourquoi j'ai décidé de participer à Stratco. Nous sommes face à de nouvelles problématiques de croissance avec la volonté d'une part de conforter notre position d'expert dans le domaine de la santé et d'accroître notre champ de compétences aux industries de pointe. Pour cela, il faut d'abord redéfinir notre stratégie commerciale, notre positionnement sur le marché. Le programme nous a confortés dans notre volonté de diversification et permis d'affiner un plan d'actions. Les conseillers m'ont véritablement épaulé et même aidée à rédiger un communiqué de presse ! Alternant suivi personnalisé et sessions collectives, le programme m'a permis d'échanger et de recueillir des informations très pertinentes qui me serviront».*

Patrick Boukobza, Directeur Général de SerfiGroup : formaliser des choix.

Depuis 25 ans, l'entreprise fournit des équipements (literie, mobilier, audiovisuel) pour l'hôtellerie. La PME, qui compte aujourd'hui une quarantaine de collaborateurs et rayonne au niveau national, a su évoluer. Aujourd'hui, elle propose des solutions complètes pour accroître l'attractivité des structures d'accueil comme l'hôtellerie mais pas seulement. *«Nous intervenons aussi dans le milieu hospitalier, et dans toutes les structures d'hébergement (campings, centres de formation…),* souligne Patrick Boukobza. *Comme toutes les PME, nous nous interrogeons constamment sur les stratégies à mener, les nouveaux marchés… Nous sommes constamment en mouvement, en recherche d'excellence et d'innovation : devons-nous rester sur nos marchés traditionnels, nous diversifier, profiter des opportunités qu'offrent les nouvelles technologies et dans ce cas, comment réorienter nos argumentaires vis-à-vis de nos clients et de nos commerciaux ? Actuellement, nous orientons notre développement sur la commercialisation de services Nouvelles Technologies (Wifi, affichage dynamique, IPTV…)».* Ces choix qui engagent l'avenir de SerfiGroup font débat au sein même de l'entreprise. *«Cependant notre succès dépend de notre capacité à tous aller dans le même sens. Or, on le sait, mieux vaut convaincre que décréter. Les avis d'un professionnel qui possède l'expertise et le recul s'avèrent donc très profitables. Je dirai même indispensables pour évaluer, entériner, voire améliorer la stratégie mise en place et surtout en faire partager les valeurs à tout le personnel. Cette objectivité légitime nos choix. L'accompagnement dont nous avons bénéficié s'est avéré très instructif. Il nous a permis de formaliser nos choix et mis l'accent sur les choses qui devaient être précisées notamment au niveau de la formation. Convaincu par cette intervention de la CCI, j'ai d'ailleurs demandé au conseiller Stratco d'intervenir au cours de notre prochain séminaire commercial pour expliquer et faire partager le bien-fondé de la nouvelle stratégie de l'entreprise».*


Patrick Boukobza, dirigeant de SerfiGroup.

**Enquête portail des PME-Prosp'Active*

En savoir +
CCI Nice Côte d'Azur
0 800 422 222
www.cote-azur.cci.fr

focus

RH : LES DISPOSITIFS ET ACTIONS LIÉS À L'EMPLOI ET AUX COMPÉTENCES

Ardan, E-DRH, contrats de génération, diagnostics RH… les aides à l'embauche ou au maintien de l'emploi sont nombreuses. Revue de ces dispositifs avec les experts de la CCI Nice Côte d'Azur.

• ARDAN (Actions régionales pour le développement d'activités nouvelles)

Ce dispositif d'aide au développement économique et d'embauche, s'adresse aux Dirigeants de TPE, PME/PMI. Il permet de concrétiser de nouveaux projets ou des projets dormants en fournissant une nouvelle compétence et ainsi accroître la performance de votre entreprise. Le principe : permettre à des demandeurs d'emploi ou jeunes diplômés d'intégrer le marché du travail en pilotant un projet d'entreprise pendant 6 mois, tout en étant formés auprès du CNAM (Conservatoire des Arts et Métiers). Le candidat continue de percevoir ses indemnités Pôle emploi, ainsi que 460€ prévu par le dispositif. Le coût pour l'entreprise est de 5500€ cofinancé par la Région à hauteur de 5000€. La CCI est promoteur du dispositif depuis 2008, son rôle est de détecter et d'expertiser les projets, d'accompagner les chefs d'entreprises dans le montage du dossier et le suivi du candidat tout au long du stage. *« Le taux d'embauche à l'issu des 6 mois est en moyenne de 80% »,* souligne Marjorie Bourse.
Contact : marjorie.bourse@cote-azur.cci.fr

• Diagnostics RH : destiné aux TPE-PME/PMI

Ce dispositif se compose d'un diagnostic des ressources humaines et d'un accompagnement aux entreprises pour définir un plan d'actions. *« Nous travaillons surtout avec les TPE de moins de 50 salariés qui manquent de temps et de moyens pour s'occuper des RH,* indique Isabelle Bon, chef du département Ingénierie et accompagnement de la CCI. *Les dirigeants prennent alors conscience de l'importance de la gestion de leurs collaborateurs. Certains ont par exemple des difficultés à trouver des experts en externe. Grâce à ce diagnostic, on leur montre qu'ils peuvent recruter en interne, en faisant monter en compétences un collaborateur. D'autres entreprises comme les starts-up se développent très vite mais négligent les RH, ce qui freine leur développement. Nous les aidons à se réorganiser ».*
Contact : isabelle.bon@cote-azur.cci.fr

• Contrat de génération

Il a pour but d'associer l'embauche de jeunes de moins de 26 ans (ou 30 ans si le jeune est handicapé) et le maintien dans l'emploi des seniors de 57 ans et plus (ou 55 ans et plus si le senior est handicapé), dans une logique de transmission de compétences. Sa mise en œuvre est différenciée selon la taille de l'entreprise. L'aide s'élève à 4000€ par an pendant trois ans et est ouverte de plein droit aux PME de moins de 50 salariés. Les entreprises entre 50 et 300 salariés qui ne bénéficient pas d'accords de branche étendus doivent signer un accord d'entreprise ou établir un plan d'action sous peine de pénalité financière.
« En amont de la signature de l'accord d'entreprise, les entreprises de plus de 50 salariés doivent réaliser un diagnostic RH sur la question des âges, précise Sofia Oueslati, de la CCI Nice Côte d'Azur. *La CCI propose gratuitement un appui conseil pour réaliser ce diagnostic».*
Contact : sofia.oueslati@cote-azur.cci.fr

• La E-DRH Eco-Vallée sera lancée en octobre

Lancée en 2010 à Sophia-Antipolis, la plateforme E-DRH06 offre un bouquet de services aux entreprises de ce territoire : mise en relation directe par compétence, formations mutualisées entre les entreprises, aide aux démarches administratives et au logement pour l'intégration de collaborateurs étrangers… *« Ce service va être transposé fin octobre à l'Eco-Vallée de la Plaine du Var,* indique Jean-Charles Amoroz, responsable du pôle RH Entreprises et Territoires à la CCI. *Il comportera notamment un appui au recrutement dans ce bassin qui représente 15 000 emplois, un plan de formation territorial, une communauté 2.0 des entreprises de la Plaine du Var et une plateforme de mobilité professionnelle interentreprises».*
Contact : jean-charles.amoroz@cote-azur.cci.fr