

Solidarité d'entreprise


TOTAL

ACTUALITÉ DU RÉSEAU

L'essentiel

Développement

K-Plan : un laboratoire de microbiologie tout-terrain
La preuve de l'efficacité des réseaux.

Alyl Sécurité : entreprise citoyenne et rentable
Respect de l'homme et rentabilité ne sont pas antinomiques.

Reprise

WdB : la reprise qui crée déjà des emplois
24 personnes employées au moment de la reprise. En juillet 2010, l'effectif de Wdb est passé à 38 : une reprise réussie pour l'emploi !

Entreprise Pierre Stephan : la psychologie de la reprise fait ses preuves
Philippe Noiton a appliqué la formation du CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires). L'aspect psychologie de la reprise d'entreprise a fait ses preuves.

Export

1^{re} mission commune ERAI-Total développement régional en Argentine. D'autres vont suivre.

Total Développement Régional se déploie en Europe et dans le monde

Total accompagne depuis longtemps déjà les PME françaises à l'export, là où le Groupe est implanté : mises en relation locales, missions collectives d'affaires et de prospection, portages par le biais de stagiaires et de VIE*... Désormais, la solidarité d'entreprise s'exprime aussi en faveur des PME ou des entrepreneurs situés à proximité des sites majeurs de Total en Europe et dans les pays hors OCDE.

Interview de Guy-Loup Motte, le responsable des opérations internationales.



Quels sont vos objectifs à l'international ?

Nous avons voulu étendre à l'international, l'expérience positive de Total développement régional en France. Cette action s'inscrit dans cette même politique de responsabilité sociétale du Groupe. Bien entendu, nos modes d'intervention sont adaptés au contexte de chaque pays. Mais la finalité reste identique : renforcer durablement les bassins d'emplois autour de nos sites, en aidant les PME et les entrepreneurs en partenariat avec les structures locales publiques, parapubliques et privées.

Quelles sont les raisons de cet engagement élargi ?

En tant que grande entreprise industrielle, le Groupe est perçu comme légitime en matière d'emploi et de développement économique partout où il est implanté. Mettre en œuvre des programmes sociétaux, c'est contribuer à améliorer son image, renforcer son acceptabilité et ses relations sur les territoires, diminuer les risques de conflit local, évoluer dans un tissu économique porteur et développer la fierté de ses salariés. L'ambition du Groupe est d'être reconnu comme un contributeur positif au développement économique local pour ainsi se différencier des autres groupes pétroliers mondiaux et notamment des opérateurs low cost.

*VIE : Volontaire International en Entreprise

Pouvez-vous citer les premières réalisations ?

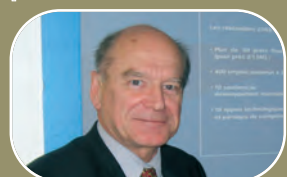
Nous avons lancé un dispositif d'aide aux PME sur la région de Feluy en Belgique. En Italie, nous avons mis en place une structure d'aide aux entreprises sur la région de Basilicate. Plusieurs programmes sont également en cours sur la zone non OCDE, principalement en Afrique. Nous avons lancé des actions au Nigéria, au Cameroun, au Gabon, au Congo et en Angola en relation avec les autorités locales, des ONG, les institutions internationales, des acteurs de la microfinance et bien entendu nos filiales locales. Sur chacun de ces pays, les projets sont spécifiques. Ils sont issus d'une évaluation préalable des enjeux et besoins locaux et d'une consultation des acteurs et contributeurs existants. Pour que nos interventions aient du sens, nous devons d'abord comprendre comment nous rendre utiles aux entrepreneurs et aux entreprises.



Dominique Champetier de Ribes et Sabine Kulasin, responsables de l'appui export

Contact

Total
Développement Régional
Patrice Faller
Délégué Régional
Rhône-Alpes Auvergne
Tél. 01 47 44 51 51
patrice.faller@total.com



Exportez-vous :

1^{re} édition, 161 PME prêtes à s'engager

Plus de 160 entreprises rhônalpines avaient répondu au défi lancé par Classe Export, le Club CIC International et Total parmi les partenaires officiels. Sur les 161 candidats inscrits et retenus, 32 sont passés devant les jurys. 6 lauréats ont été récompensés : **3 primo exportateurs** : SEEF, Isère, construction soudée industrielle ; JLR Distribution, Rhône, logiciel gestion de magasin ; Kario, Ain : cosmétique biologique.

3 exportateurs : Phil XN, Ain : créateur de saveurs ; Silverprod, Haute-Savoie : éditeur, intégrateur de logiciel ; Nic Impex, Haute-Savoie : équipement pro outdoor, sécurité de la montagne et de la randonnée.

Développement

K-Plan : un laboratoire de microbiologie tout-terrain

Dominique Parzy est un fonceur qui sait assurer ses arrières. Il cite volontiers Charles Mérieux *“pour être un bon chef d'entreprise il faut prendre des décisions et après on serre les fesses !”*

Le futur créateur de K-PLAN s'est d'abord constitué un solide cursus universitaire pragmatique : ingénieur INPG, DEA de génie électrique, il s'est frotté à la pratique en participant à la création de deux entreprises.

Proche de chercheurs travaillant sur le paludisme et allant fréquemment sur le terrain, il a constaté l'absence d'équipements d'analyses pouvant fonctionner *in situ* : le projet K-PLAN était né.

En 2007, Dominique Parzy crée sa société.

Convaincu de l'efficacité des réseaux, le nouveau chef d'entreprise contacte Thierry de Lamelaie à l'ADERLY qui lui conseille de s'implanter dans le Centre Scientifique et Technologique Albert Einstein à Villeurbanne. Il rejoint Lyonbiopôle, pôle de compétitivité mondial en vaccin et diagnostic pour partager l'expérience de ses membres. Courant 2010, son fils Sébastien le rejoint comme associé, l'effectif passe à 5 personnes, ingénieurs et techniciens, augmenté par le recrutement d'élèves en formation par l'apprentissage.

Avec des clients fidèles et fiables : les Armées, les ONG, l'Institut Pasteur, la Fondation Mérieux, et l'OMS notamment, K-PLAN est sur la bonne voie. Mais le développement s'impose et Dominique Parzy veut créer un appareil de démonstration pour le mettre à la disposition de clients potentiels. La trésorerie bloque : un tel appareil nécessite un investissement de 98 000 à 150 000 €.

Le patron de K-PLAN bat le rappel de ses réseaux et, par le biais de Novacité, rencontre Patrice Faller : *“Incroyable ! Total développement régional a travaillé encore plus vite que nous ! Avec l'aide financière de Total, j'ai pu passer à la vitesse supérieure”*.

Déjà un agent au Chili, un distributeur à Abu Dhabi, la présence internationale de K-Plan n'a pas fini de se développer et il va falloir recruter de nouveaux collaborateurs en France.

www.k-plan.fr

Le K-Lmp Lab : laboratoire de microbiologie projetable conçu pour optimiser les capacités d'intervention sur site : épidémies, opérations militaires. K-PLAN permet aussi à des dispensaires de brousse de s'équiper d'un laboratoire à moindre coût.



Alyl Sécurité : entreprise citoyenne et rentable

Commercial de talent, doté d'un DESS de l'IAE, James Faricelli a toujours voulu créer son entreprise.

L'opportunité s'est présentée avec l'offre d'un réseau national spécialisé dans le marché de l'incendie souhaitant s'implanter à Grenoble. Le réseau s'est écroulé mais James Faricelli s'est accroché au projet et a créé Alyl Sécurité fin 2006.

Il comprend vite le métier : la prévention et la protection contre l'incendie ; il y intègre l'audit de sécurité et les contrôles réguliers. Avec une règle absolue : un interlocuteur unique, élément déterminant pour ses clients entreprises et collectivités.

En 2007, il se présente au Réseau Entreprendre dont il devient Lauréat en 2008. Pour lui, c'est l'occasion de se développer rapidement, en bénéficiant de l'aide régulière et

bénévole d'un patron chevronné, d'une formation collective et conviviale. C'est aussi l'opportunité d'intégrer des réseaux économiques locaux et nationaux.

“J'ai mis un point d'hon-

neur à créer une entreprise citoyenne : tous nos salariés ont été embauchés alors qu'ils étaient au chômage puis formés aux métiers de l'entreprise. Alyl Sécurité est signataire de la Charte de la diversité.” Il constate : *“je suis heureux d'avoir réussi à démontrer que s'occuper de l'homme et être une entreprise rentable n'est pas antinomique.”*

Début 2010, la croissance de l'entreprise a fait un bond de 33%, mais le revers de la médaille apparaît vite : il faut augmenter les stocks, embaucher, et les délais de règlements s'allongent. Le besoin en fonds de roulement est urgent.

James Faricelli tire la sonnette d'alarme et en peu de temps rencontre Patrice Faller via le Réseau Entreprendre. Le patron d'Alyl Sécurité est impressionné par la réactivité de Total développement régional : *“dès notre rencontre Patrice Faller a compris le sérieux de l'entreprise et l'urgence du dossier. Les fonds ont été débloqués très vite, réactivité impressionnante de la part d'un grand groupe ! Sans leur aide, je n'aurais pas pu embaucher, ma croissance aurait chuté.”*

Et il conclut, rempli d'optimisme : *“je suis maintenant serein, je vais pouvoir embaucher 2 personnes et me consacrer à mes clients et à mon équipe !”*

j.faricelli@securit.fr



Reprise

WdB : la reprise qui crée des emplois

Christophe Potet va droit au but pour parler de son métier de chef d'entreprise : *"je crois que je suis vraiment fait pour ce métier d'entrepreneur et de développeur. J'ai la chance d'être entouré par une équipe très compétente à tous niveaux administratifs et techniques. La moyenne d'âge est jeune, il y a une bonne dynamique, pas de tabou mais du respect entre chacun."*

DUT de Génie Electrique en poche, il attaque son expérience professionnelle : pendant 20 ans, il travaille dans les grandes entreprises du nucléaire à différents postes et obtient le titre d'ingénieur INSA. En 2008, il est prêt à passer le cap et, coup de chance, rencontre un de ses anciens sous-traitants qui souhaite céder son entreprise. Une activité qu'il connaît bien : la planification des travaux de maintenance lors des arrêts de tranche des centrales du parc nucléaire français. La volonté ne suffit pas pour réussir : il rejoint le Réseau Entreprendre ; la démarche pour devenir lauréat permet d'étudier plusieurs sujets (économique, administratif, commercial, RH,...). La connaissance ne suffit pas non plus : Christophe Potet doit constituer son capital. Le Réseau Entreprendre le met en contact avec Patrice Faller : *"j'ai senti chez Total développement régional la volonté d'aider les jeunes entreprises qui ont, entre autres, un fort potentiel de création d'emploi ; le courant est très vite passé, l'apport financier nous a permis de booster les banquiers et de lancer l'entreprise"*.

Pari tenu : de 24 personnes au moment de la reprise, l'effectif est passé aujourd'hui à 38.

En juillet 2010, WdB atteint plus de 30% de croissance. Christophe Potet décide de marquer une pause pour se préparer à l'étape suivante : création de 4 postes complémentaires et une offre plus large en proposant à ses clients le savoir-faire planification dans le domaine de l'industrie et de la R&D sur des pilotes expérimentaux.

Comment s'est passée la reprise avec l'ancien patron et les salariés ? *"J'ai toujours entretenu d'excellentes relations avec mon prédécesseur, notre relation est basée sur des valeurs fortes que nous partageons comme l'honneur et le respect, ce qui m'a permis de gagner la reconnaissance des équipes et des clients. Je travaille dur la semaine, mais comme j'ai une équipe fiable, je peux rester en famille le week-end. J'ai toujours dit que c'était la chance de ma vie !"*
www.wdb-sas.fr



Entreprise Pierre Stephan : la psychologie de la reprise d'entreprise fait ses preuves

Pas évident d'endosser les responsabilités d'un patron avec tous les risques financiers et les devoirs humains que cela implique après avoir été ingénieur de production puis chargé de développement dans des grands groupes. C'est pourtant le choix de Philippe Noiton qui rectifie *"c'était devenu l'objectif majeur de ma carrière"*. En 2007, il se tourne vers le CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) où il sait trouver non seulement une base de données



sérieuses d'entreprises à reprendre mais aussi la formation indispensable à tout chef d'entreprise et l'accompagnement par un ancien patron. Son choix

a pris deux ans : témoignage de Jean-François Gérard, son coach : *"il a examiné plusieurs propositions en allant jusqu'au bout : je l'ai vu partir travailler 15 jours dans une entreprise pour en découvrir les rouages. Sur le terrain, il a compris que ce n'était pas ce qu'il recherchait. J'ai été impressionné par sa ténacité, son souci de ne pas griller les étapes, sa volonté de comprendre les finesses du métier. Il a suivi son chemin."*

En mars 2010, il reprend l'entreprise de Pierre Stephan avec 11 personnes. Il envisage de recruter 2 personnes en 2011 et encore 2 autres en 2012.

Pour lui permettre de soutenir son financement, le CRA lui a présenté Total développement régional qui a suivi ce nouveau patron dans sa réussite du passage de témoin. *"La relation avec mon prédécesseur est excellente et il me semble que les salariés m'ont bien accepté et suivent mes choix."*

www.metallerie-stephan.fr

En direct du réseau

Ils font la "une"

JetMetal Technologies reçoit
le Novad'Or 2010 à la CCI



En recevant le Novad'Or Jetmetal Technologies est reconnue comme l'une des plus belles start-up de l'année. Fondée en 2007 par Samuel Stremstoerfer, la société implantée à Champagne-au-Mont-d'Or, emploie maintenant 18 personnes pour un CA prévisionnel 2010 de 1,5 M€. Belle réussite : en février dernier le dirigeant a procédé à une levée de fonds de 2,5 M€ tout en gardant la majorité.
www.jetmetal-tech.com

Ils se développent

Processium : un nouveau labo
Pascal Rousseau vient d'inaugurer son nouveau laboratoire de mesures de propriétés physiques et d'analyses. Il s'attaque à un très gros marché : celui des industries chimiques qui doivent caractériser leurs produits de façon infaillible pour se conformer à la réglementation "REACH".
www.processium.com

Potager City : 10 embauches grâce au "panier fraîcheur"
Lauréats du concours Entreprendre Total CPE Lyon en 2007, drivés par leur parrain Yann Féminier (Medef Lyon), Yann Alançon et Jeremy Colas ont créé leur entreprise de vente de paniers fraîcheur dans la foulée. Ils ont engagé 10 personnes en 2 ans et demi.
www.potagercity.fr

Bassetti s'implante en Chine
Cette entreprise grenobloise spécialisée dans le management de l'expertise technique a engagé une VIE* hébergée dans les locaux de Total. Stéphanie Tirel vient de prendre la direction de la filiale "Bassetti China" qui emploie 5 personnes et a 2 recrutements en cours.
www.bassetti.fr

Directeur de la publication :

Patrice Faller

Comité de rédaction :

Joëlle Ardaud, Philippe Desriac,

Stéphanie Dupin, Frédérique

Galimant, Jean-Pierre Letort,

Nathalie Niemerich, Yves Tournié.

Rédaction, conception, direction

artistique et réalisation : Créaction

Crédit photo : Total, M. Godet,

P. Perez, X

Copyright Créaction 2010.

Export

Mission industrielle en Argentine 16-21 octobre 2010 1^{re} mission ERAI - Total Développement Régional : essai transformé



Une logistique à toute épreuve.

Lancement début juin 2010 de cette mission grâce à la volonté commune de ERAI, Total développement régional, de la CCI de Lyon, du Cluster Automobile et de la mission économique de Buenos-Aires.

Objectif : favoriser en Argentine, pôle stratégique pour l'Amérique latine, le développement de PME françaises des secteurs automobile et agro-alimentaire en répondant au besoin immédiat de valeur ajoutée des entreprises argentines pour booster une production importante.

Pour y parvenir, les PME intéressées ont participé à une "journée pays" à la CCI de Lyon. Au programme : présentation des grandes lignes politiques, économiques et pratique des affaires de l'Argentine puis rendez-vous individualisés.

Le relais est pris par ERAI. Supervisés par Jean-François Ferot, Emilien Pax et François Burra reçoivent les PME candidates pour identifier leurs besoins et établir un cahier des charges.

Transmission des informations à l'équipe ERAI Argentine : 4 personnes lancent la recherche de contacts efficaces, avec l'appui de Total Argentine et la mission économique de Buenos-Aires qui activent leurs réseaux. 10 PME prennent le départ : 5 entreprises rhônalpines auxquelles se joignent 5 autres sélectionnées par la CCI de Bayonne.

Un bilan très positif en nombre et en qualité

10 rendez-vous en moyenne par entreprise. Et des résultats quasi immédiats. Jean-Marc Defour de la société Foretec à Montbrison, fabricant de systèmes d'endoscopie pour tuyauterie et pour fours, cherchait un distributeur : "je suis en cours de discussion très avancée avec un fabricant de contrôle par ultrasons donc complémentaire à mes produits ; un rendez-vous incroyable de deux fabricants cherchant chacun un partenaire dans le pays de l'autre !"

Agrobase Logiram, développeur de bases de données pour le secteur agro-alimentaire installé à Archamps en Haute Savoie ; un métier qui ne nécessite pas une proximité avec ses clients. Pour Patricia Perez l'occasion de la mission était à saisir : "la présence d'une hispanophone

dans l'entreprise avait facilité notre développement en Argentine et dans les pays voisins ; c'est le système du bouche à oreille qui a fonctionné. Les contacts sur place nous ont permis de trouver un possible distributeur, de nouveaux clients et de fidéliser nos clients existants".

Une mise en action conviviale des réseaux

Très appréciées par les PME, deux manifestations informelles où les échanges ont été productifs : "Le Café du Commerce", à l'initiative de la mission économique de Buenos-Aires, pour rencontrer des responsables socio-économiques locaux et le "Dîner Networking" organisé par Total Argentine, événement très apprécié par les participants.

Pascal Trottier, responsable export de 6D Solutions, entreprise de Sainte-Foy-lès-Lyon, qui conçoit, développe et commercialise des grilles en fibre de verre pour renforcement d'enrobé et traitement des fissures, a rencontré le sésame pour son implantation en Argentine. Il a pu obtenir un rendez-vous avec le responsable du Laboratoire National pour l'accréditation de ses produits sans laquelle il est quasi impossible de rencontrer les maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage pour les travaux routiers. Le marché est immense en Argentine : 57 aéroports, une dizaine de ports.

Pour Jean-Marc Defour, une discussion avec Sabine Kulasin, membre de l'équipe Export de Total développement régional lui a permis de découvrir d'autres possibilités de partenariat : accueil de VIE ou de stagiaires dans les pays où le groupe est présent.

Après cette mission réussie des projets sont déjà en route : pour l'export et pour créer des emplois en France.



ERAI : Entreprise Rhône-Alpes International fait partie d'un réseau mondial mobilisé pour internationaliser les Clusters et Pôles de compétitivité rhônalpins.

Sa mission est de proposer des solutions sur mesure pour accompagner les entreprises dans leur développement à l'export et des solutions personnalisées pour les investisseurs étrangers en Rhône-Alpes.

www.eraï.org

Solidarité
d'entreprise



<http://developpement-regional.total.com>