

LA LETTRE

DE

wikane®

► INTERVIEW

Michel Courtois, fondateur de Wikane :

« même en 2013,
le chemin de la croissance
reste ouvert aux PME »

► À PROPOS

Avec Wikane, mettez votre PME en croissance

Installer votre PME dans une croissance forte et durable : c'est le métier des consultants Wikane. Ils accompagnent les entreprises B to B en jouant simultanément sur cinq leviers :

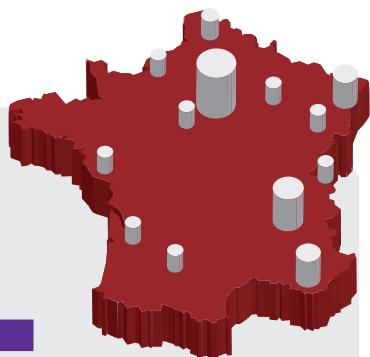
- **la stratégie** qui planifie les étapes pour atteindre l'objectif,
- **la finance** qui spécifie les moyens de la croissance,
- **le marketing** qui détermine les couples offres/marchés les plus performants,
- **le plan d'action commerciale** qui industrialise la production des contrats,
- **l'organisation** qui déploie les ressources en rapport avec la stratégie.
- sans oublier **la communication**, liée à chacun de ces leviers.

Le réseau Wikane est le seul acteur du marché à offrir un accompagnement complet et intégré des PME et TPE.

L'offre s'organise comme un ensemble cohérent et planifié, scellé dans un Contrat de Croissance les conduisant en cinq ans à une taille suffisante pour maîtriser leur propre destin sans avoir compromis les finalités personnelles du ou des dirigeants.

Les entreprises suivies par Wikane voient progresser leurs chiffres d'affaires, leurs marges, leur rentabilité, leurs parts de marché, leur notoriété et leur valorisation. Leurs performances économiques sont nettement supérieures à celles de leur marché.

Wikane compte 30 cabinets en France, issus pour la plupart de fonctions de haut niveau dans des grandes entreprises industrielles ou de services. ■



Vous estimez que les PME peuvent réaliser de belles performances économiques en 2013. Est-ce bien sérieux ?

C'est très sérieux, et les entreprises que nous accompagnons depuis des années le prouvent.

Il existe des leviers de croissance et des marges de manœuvre insoupçonnées dans toutes les PME : une stratégie à affiner, une gamme vieillissante, des vendeurs qui font trop peu de rendez-vous.... Mais le dirigeant qui a le nez dans le guidon ne les voit pas, ou n'a pas le temps de s'en occuper.

Très bien, mais que faites-vous de la conjoncture ?

Souvent, une PME n'a besoin que de deux ou trois nouveaux clients pour faire une très bonne année. Ce n'est pas un grand groupe qui pèse 15 % ou 30 % d'un marché et qui en subira mécaniquement le recul. J'ajoute qu'en période de crise, la PME qui joue l'offensive pendant que ses concurrents font le dos rond ou désinvestissent prend vite des parts de marché.

La crise peut aussi réduire vos moyens financiers...

Elle perturbe surtout l'état d'esprit des dirigeants, en leur envoyant de toutes parts des signaux négatifs qui incitent au repli ou à l'attentisme. Le risque est alors de se tromper de cap ; et notre rôle est d'apporter un

œil extérieur, de l'expérience, de la sérénité. Sans oublier la disponibilité : combien de dirigeants arrivent à prendre même une heure par mois pour réfléchir sur leur entreprise ?

Quant aux moyens, ils sont bien sûr plus limités mais il en reste presque toujours. Il faut les utiliser à bon escient : élaguer par endroits, investir ailleurs, réorganiser la structure, modifier le process, bousculer les habitudes...

Par où commencer pour mettre une PME en croissance ?

Le dirigeant doit avoir envie de changer. Beaucoup s'épuisent dans ce que j'appelle le « one man show » : gérer des urgences du matin au soir, tout porter faute de pouvoir déléguer, affronter seul les doutes et les difficultés... Un projet de croissance suppose d'étoffer son équipe, de sortir de son isolement, de prendre du recul.

Autre règle : la croissance doit devenir la priorité qui ordonne toutes les autres. Si vous estimez que votre chiffre d'affaires doit juste couvrir vos charges, vous ne ferez jamais de croissance. Si vous mettez le curseur à +5 % ou +15 % par an, vous libérez de l'énergie, de la motivation – y compris chez vos collaborateurs – et de la créativité.

Quels sont malgré tout les obstacles à surmonter ?

Trop de PME sont plombées par des questions finan- **SUITE AU VERSO**

SUITE DU RECTO

cières, notamment de trésorerie. C'est un boulet dont on peut se défaire en négociant avec son banquier après l'avoir remis en confiance, en réduisant les stocks, en re-finançant certains actifs, en optimisant les postes client et fournisseur...

Second obstacle, la pauvreté du portefeuille clients : Wikane, inventeur il y a 20 ans de l'industrialisation du

commercial, y remédie en mettant en place une organisation solide et une prospection systématique et perma-

nente. Parfois, il n'en faut pas plus pour signer de nouveaux clients et assurer le succès de l'entreprise. ■

Michel Courtois, fondateur de Wikane :

« Trop de PME sont plombées par des questions financières, notamment de trésorerie. »

➤ BRÈVES



NORMANDIE. Et si vous organisiez un événement d'entreprise autour du départ de la Transat Jacques-Vabre, le 3 novembre au Havre ? Wikane Events, filiale de Wikane, qui assure la direction technique de la course, peut vous en dévoiler les coulisses et vous donner accès aux skippers. Pensez-y ! ■

PACA. Les CCI de Marseille, Provence et du pays d'Arles ont confié à Wikane l'accompagnement de neuf entreprises sous-traitantes de Fos-sur-Mer, fragilisées par la conjoncture : prospection commerciale, management de la sécurité et de la qualité.... A l'issue de cette mission, certaines d'entre elles ont signé un contrat d'un an avec un consultant Wikane. ■

ILE-DE-FRANCE. L'équipe Wikane Ile-de-France organise les **4 et 5 juin 2013** le séminaire *Mettez votre entreprise en tension positive*. Au programme : échanges entre dirigeants sur leur vécu de la crise, analyse des points de blocage de leurs PME, plans d'action à mettre en œuvre dès le lendemain. Pour accélérer le changement et distancer ses concurrents. ■



Alsace : Performactions se rapproche de Wikane

Emmanuel Bonnet (Strasbourg), fondateur du cabinet Performactions, rejoint Wikane en tant que consultant.

Cet expert en développement commercial, HEC et bilingue allemand, épaula des PME très connues en Alsace comme Supra, des start-ups et des entreprises allemandes. Ancien cadre dirigeant en grand groupe et en PME, il met en cohérence la stratégie et l'action commerciale.

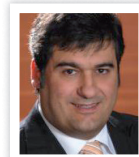
Il représente pour l'Alsace l'association APIA, qui rassemble des dirigeants et des entrepreneurs exerçant des mandats d'administrateur indépendant dans des PME et des ETI.

Performactions et Wikane partagent la même philosophie d'action, la même rigueur méthodologique, la même passion de la PME. Les deux structures collaboraient depuis plusieurs années : conférences, co-branding, synergies d'expertises... Ce rapprochement riche de sens permet à Wikane d'étoffer sa présence locale. ■

GRAND EST. Deux autres consultants Wikane se sont implantés dans le Grand Est et ont ainsi rejoint Armelle Bonnet, consultante Wikane en Alsace depuis 2007 :

– **Gilles Archambault**, ESC Saint-Etienne et IAE Strasbourg, a occupé des postes de direction en entreprise et en cabinet de conseil. Ses domaines d'expertise : le développement du capital humain et l'optimisation des processus d'organisation. Il a accompagné la croissance de plusieurs sociétés d'Alsace et de Franche-Comté.

– **Axel Schwindling**, parfaitement trilingue allemand, français et anglais. Il a derrière lui 23 ans de management stratégique et opérationnel dans des sociétés industrielles internationales et maîtrise la stratégie, la finance, le marketing, les ventes, les RH. Sa priorité : épauler ses clients dans la conquête de marchés en Allemagne. ■



RHÔNE-ALPES. **Edgar Grospron**, champion olympique et triple champion du monde de ski de bosses entre 1989 et 1995, animera une conférence *Motivation et performance* le **6 juin à Annecy**, lors du troisième *Wikane Shaker*. Cet événement bimestriel permet aux dirigeants de PME, patrons d'incubateurs, banquiers, etc., de développer leur réseau d'affaires. Il se déroulera au *Santo Domingo* à Talloires, au bord du lac d'Annecy. ■

Au bord du lac d'Annecy, le *Santo Domingo* accueillera, le 6 juin 2013, le troisième *Wikane Shaker*.