

## ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ENTREPRISE

# Créer contre la crise

**Jeudi 24 juin, les trois chambres consulaires du Lot-et-Garonne organisaient des États généraux de l'entreprise au parc des expositions d'Agen. L'occasion de rencontrer des entrepreneurs de tous secteurs, qui ont échangé leurs expériences. Beaucoup parient sur l'innovation et la créativité pour surmonter la difficile conjoncture économique.**

**Q**ue font les entreprises pour passer le mauvais cap de la crise? Beaucoup osent le pari de l'innovation. « C'est souvent en période de crise que l'on se bouge », observe Patrick Georgelin. Le directeur général de la PME confiturière Lucien Georgelin, basée à Virazeil, en fait l'expérience.

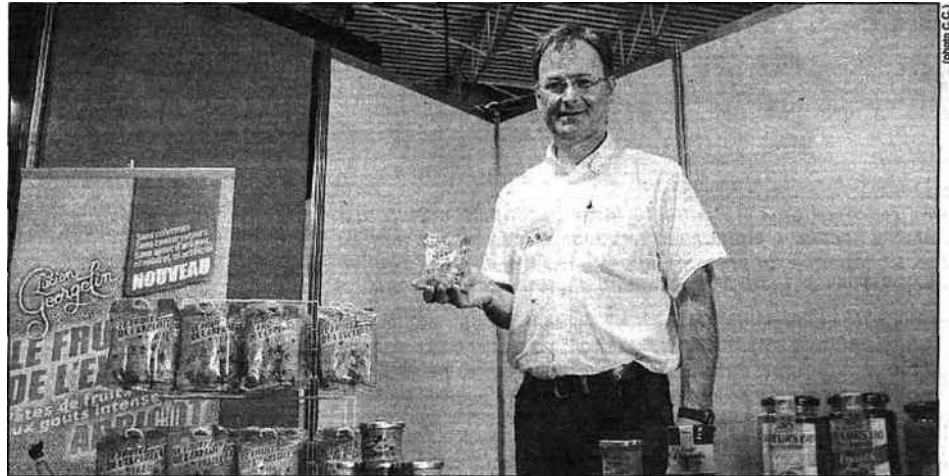
Sa société présentait au Parc des expositions ses dernières innovations culinaires, dans le cadre des « États généraux de l'entreprise », organisés jeudi 24 juin par les trois chambres consulaires du Lot-et-Garonne. Un Village des innovations mettait en lice une quarantaine d'entreprises du département pour un Prix de l'innovation<sup>(1)</sup> décerné par le public.

Sur son stand, un grand panneau représentant un coureur cycliste : l'entreprise Georgelin voulait mettre en valeur ses pâtes de fruits pour les sportifs, baptisées « Le fruit de l'exploit » et parrainées par Pierrick Fedrigo, vainqueur d'étape sur le Tour de France en 2009. Son activité principale reste les confitures artisanales, vendues dans les rayons des supermarchés. « Notre clientèle est à 80% la grande distribution », confirme Patrick Georgelin.

### Dénicher de nouveaux marchés

Si l'agro-alimentaire n'a pas été touché par la crise en 2008, la PME de 110 salariés commence à en ressentir les effets. « Pour préserver leurs marges, les GMS (grandes et moyennes surfaces, NDLR) demandent aux industriels d'entreprendre des efforts considérables. » Conséquence : les marges des PME sont de plus en plus faibles. Malgré sa perte de bénéfices, l'entreprise a doublé le nombre de ses commerciaux en deux ans. « On en emploie quatorze pour trouver de nouveaux marchés à nos produits. » Georgelin cherche à développer ses gammes de pâtes de fruits et à les distribuer dans les magasins de sport, et à vendre ses compotes bios auprès de nouveaux partenaires. « On travaille avec les producteurs de pommes [Juliet]. On communiquera ensemble sur cette variété de pommes bios résistante aux maladies. L'union fait la force ! », clame-t-il.

Dans l'artisanat aussi, innover permet de surmonter la crise. Arnaud Labat en a témoigné lors d'une table ronde sur l'innovation (voir ci-dessous). Sa société ALS 47 fabrique et commercialise des grilles de défense de fenêtres pour les sociétés. Sur ce



**Patrick Georgelin présentait pour son entreprise les pâtes de fruits pour sportifs « sans colorants, sans conservateurs, sans ajout d'arômes ». Un nouveau produit pour conquérir de nouveaux marchés.**

créneau-là, sa production a baissé de 90%. « Heureusement nos ventes de portails pour particuliers nous sauvent. Le carnet de commandes est plus que plein aujourd'hui », remarque son gérant. L'ingénieur jeune entrepreneur a rajouté une corde à son arc. Une innovation technique. Dans la grande famille, Arnaud Labat a conçu le « Portikit » : « Un portail en kit prêt à être posé en une demi-journée, en un seul bloc. Il n'y a pas besoin de travailler avec un maçon pour l'installer. » Une trouvaille pour se démarquer des portails de moins bonne qualité, mais vendus à bas prix dans les grandes surfaces. Arnaud Labat n'a pas hésité à racheter une usine à Tonneins pour fabriquer son nouveau produit. Il emploie aujourd'hui trois salariés.

Certaines entreprises sont sorties de la panade en lançant de nouveaux produits. C'est le cas des Parquets Marty à Cuzorn, tristement célèbre en 2008-2009 pour ses plans de licenciement. Aujourd'hui, cette page semble être tournée. « On a dépensé une énergie folle pour revenir à flots. Mais depuis un an, ça va beaucoup mieux », témoigne Stéphane Carretero. « On a été l'un des premiers à rentrer dans la crise », poursuit le responsable communication et marketing de l'entreprise. La société était possédée par des fonds de pension américains qui n'avaient jamais pensé à y investir un dollar. « On a été pénalisés dès la fin 2008. La seule façon de s'en sortir, c'était d'aller

à fonds sur notre savoir-faire. » Marty propose une centaine de nouvelles références et axe sa stratégie sur sa qualité de produits, son expertise et un service après vente plus développé. « On a décidé de ne plus faire distribuer nos produits dans les grandes surfaces, mais par des sociétés de négoce comme Saint-Gobain. » L'entreprise a investi sur de nouvelles machines, avec ses fonds propres puis avec des aides publiques. « Les six premiers mois de la mise en place de cette stratégie ont été difficiles, mais les pouvoirs publics se sont réveillés au bon moment. Aujourd'hui on est en phase avec le marché », affirme Stéphane Carretero. A la rentrée, Marty lancera son dernier produit : un parquet fabriqué à base des déchets liés à la fabrication des autres planchers en bois.

La démarche éco-citoyenne est porteuse d'avenir, comme en témoigne la réussite de la société Pechavy du Passage. « Pour l'instant, on n'a pas été touchés par la crise car juste avant qu'elle n'arrive nous avons diversifié notre activité », témoigne Carine Pechavy, assistante commerciale. Cette entreprise familiale, présente dans le Sud Ouest depuis trois générations, ne vend pas seulement des produits pétroliers. « Depuis cinq ans on distribue des granulés de bois. » Une alternative écologique au chauffage fioul qui séduit les particuliers. « On pérennise notre clientèle », car celle qui investit dans une chaudière à bois

peut rester fidèle à Pechavy. La petite société tire partie de sa proximité avec ses fournisseurs et ses clients.

L'entreprise BTA (Bois tourné Aquitaine) surfe désormais sur le développement durable. Cette société anonyme casteljalousaine fabrique des manches à balai en bois. « Notre activité baisse à cause de l'arrivée de produits chinois », regrette Jean-Pierre Causero, son PDG. Pour supprimer cette concurrence déloyale, l'entreprise a décidé d'utiliser du bois certifié provenant d'une forêt gérée durablement. Et l'entreprise étudie la création d'attaches en amidon de maïs et de pomme de terre pour ne plus incorporer aucun plastique dans ses manches à balais. Elle compte lancer cette année une gamme de meubles conçus par un designer à partir de barreaux de bois.

Inventer des produits, développer le service aux clients, dénicher de nouveaux clients : le métier d'entrepreneur n'est pas de tout repos en tant de crise. « Un industriel est toujours obligé d'anticiper, avec deux ou trois ans d'avance », reconnaît Patrick Georgelin. C'est le paradoxe de la crise. On a des budgets plus serrés, mais il faut investir dans des moyens humains et dans l'amélioration de notre productivité. »

**Claire CAILLARD**

(1) Le Prix de l'innovation (un chèque de 1 000 euros) a été remis à la brquetene Tallus-Céram de Monsempren-Libos. Depuis plusieurs mois, elle fabrique une brique de terre crue (Terre cruda) utilisée sur des chantiers de construction pour ses propriétés naturelles (régulation thermique, hygrométrie, confort acoustiques) et écologiques.