

## BREVES DE BREF

■ **Le réseau d'experts**  
Capso compte un cinquième cabinet franchisé, ouvert à Montélimar (Drôme) par la société **Stratagor Consulting**. Ce réseau, qui a vocation à couvrir toute la France, a été initié par Michel Montello, professeur à l'IAE d'Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône) ; il est coiffé par Capso SAS. Il propose aux PME des outils d'analyse dans les domaines de la création de valeur et du positionnement concurrentiel. Gérant de la société, Norbert Graves (55 ans) a une longue expérience dans la direction financière et la direction générale d'entreprises. Sa cible est celle des 3 300 PME rhônalpines dont le CA est supérieur à 10 M€. Capso était déjà implanté à Aix-en-Provence, Nantes (Loire-Atlantique), Paris et Genève.

■ **Bilan 2005 satisfaisant pour Isère Entreprendre** (Echirolles/Isère) : le réseau a accompagné onze sociétés l'année dernière, dont neuf créations et deux reprises, pour un montant de prêts d'honneur de 273,5 K€. Créé en février 1999, Isère Entreprendre compte 80 chefs d'entreprise isérois (membres actifs). En cinq ans, les 55 entreprises lauréates affichent un taux de continuité de 89 % et ont créé 365 emplois.

## Ils avancent...

### ► AIN - OUTILLAGE

#### Guillet veut maintenir son avance technologique

Concepteur et fabricant d'outils professionnels de choc (pointes, burins, fleurets, taillants) haut de gamme, en acier et au carbure, pour le travail de la pierre et du béton (travail à la main, machines pneumatiques, matériels électro-portatifs) vendus aux gros distributeurs et aux constructeurs de machines, Guillet (pdg : Louis Gireau ; Villebois) enregistre 12 % de croissance sur son exercice 2005, avec un CA de 4 M€, pour une rentabilité nette supérieure à 10 %, et devrait conserver le même tempo en 2006.

**R&D.** Pour maintenir son avance technologique et faire face à la concurrence croissante des pays de l'Est et de l'Asie, Guillet développe le service à la clientèle et consacre au moins 4 % de son CA à la R&D. Avec, entre autres, l'utilisation permanente d'une machine qui teste les outillages (ceux de l'entreprise et de la concurrence) pour établir des comparaisons et des argumentaires de vente. Guillet, qui réalise près de 40 % de son activité à l'export, investit régulièrement 3 K€ par an. Une nouvelle génération familiale prépare doucement la relève.

### ► LOIRE - TELECOMMUNICATIONS

#### Le très haut débit crée des vocations dans la Loire

Le déploiement d'un réseau très haut débit par fibres optiques dans la Loire suscite des vocations locales d'opérateur. Après Cornut Informatique, une autre société stéphanoise, Equation (pdg : Jean-Pierre Saby), vient de présenter son offre dédiée aux entreprises et aux collectivités, sous la marque e-liance. Equation a investi 200 K€ pour se positionner sur ce marché et proposer l'interconnexion de sites, la mise en place de réseaux privés virtuels (VPN), la téléphonie sur IP, l'externalisation de serveurs, la sauvegarde déportée de domaines... La société souhaite travailler avec d'autres, comme Bayard Informatique (Saint-Etienne ;

six pers.), société spécialisée dans la sauvegarde déportée de données. Equation a embauché trois personnes pour développer cette activité qui doit générer une croissance de 20 % de son CA la première année.

**FOCUS.** Spécialisée dans l'ingénierie Internet et les réseaux, Equation (quinze salariés) réalise un CA de 1 M€, avec des clients comme Dynastar, Poralu, Bollé. Outre deux opérateurs locaux, sept opérateurs nationaux (Free, Colt, Easynet, Completel...) devraient s'appuyer sur le réseau très haut débit ligérien géré par Lotim Télécom (investissement de 45 M€ pour 550 km de câbles, à terme). Ce réseau est neutre, ouvert à l'ensemble des opérateurs, sans discrimination.

### ► RHONE - METALLURGIE

#### Les Ressorts de la Turdine en croissance de 20 %

Fabricant de ressorts métalliques, la société des Ressorts de la Turdine (RDT ; pdt : Jacques Perez ; dg : Francis Soetaert ; co-actionnaires à parité ; Pontcharra-sur-Turdine) confirme une progression qui ne se dément pas depuis sa création, il y a dix ans : cette année, la société table sur une croissance de 20 % pour une rentabilité toujours positive (CA 2005 : 2,5 M€). Employant trente personnes, elle réalise 30 % de ses ventes à l'international. La société s'adresse à une clientèle industrielle très diverse, hors automobile : de la connectique (avec des ressorts de 0,1 mm de diamètre) aux constructeurs d'engins de travaux publics (2 cm). Elle vient d'acquiescer une nouvelle machine "à fil tournant" pour environ 150 K€ d'investissement.

**GROUPE.** RDT, spécialiste du travail du fil rond, a racheté deux entreprises en quelques années. Elle s'est d'abord diversifiée en reprenant une société toulousaine tournée vers les ressorts à fil plat et dont les activités ont été rapatriées à Pontcharra. La société a acquis une deuxième entreprise, PPM (sept pers. ; 1 M€ de CA 2005 ; Saint-Lys/Haute-Garonne), qui fabrique des pièces mécaniques et d'outillage de précision. Elle devrait ouvrir à sa maison-mère le marché de l'aéronautique. Enfin, RDT a créé une filiale commerciale qu'elle détient majoritairement auprès de Jean-Jacques Pleynet.



Philippe Pastre, Directeur Associé Groupe BPI Sud-Est a le plaisir de vous informer de l'inauguration du bureau BPI à Valence le 6 juin 2006. Le Groupe BPI, première société européenne en conseil RH est présent en région Rhône-Alpes à Lyon, Grenoble, Annecy et Valence

Votre contact : Philippe Pastre  
Tel : +33 (0)4 72 77 37 90



[www.groupe-bpi.com](http://www.groupe-bpi.com)