



Petite-Entreprise.net

**Le portail de mise en relation
pour patrons de petites entreprises
et créateurs d'entreprise**

DOSSIER DE PRESSE

Contacts presse : Agence OXYGEN RP

Pauline Moreau – Anne Macquet

pmoreau@oxygen-rp.com – amacquet@oxygen-rp.com

T. 01 41 11 37 77 – 01 41 11 37 72

www.oxygen-rp.fr

SOMMAIRE

Introduction : Petite-Entreprise.net, le site de référence dans un contexte économique en mutation

Le cœur de métier de Petite-Entreprise.net : la mise en relation entre professionnels.....p4

- ◆ Un service simple et gratuit pour les entrepreneurs et créateurs d'entreprise
- ◆ Un fonctionnement complet et efficace
- ◆ Un large panel de services répondant aux besoins des petites entreprises

La force de Petite-Entreprise.net : un business-model unique.....p6

- ◆ Les avantages pour les TPE – PME
 - ⇒ Une solution gratuite
 - ⇒ Une mise en relation rapide et de proximité
 - ⇒ Un suivi personnalisé
- ◆ Les avantages pour les partenaires
 - ⇒ Une visibilité forte sur Internet
 - ⇒ Un excellent apporteur d'affaires
 - ⇒ Des relations professionnelles de qualité
 - ⇒ Des contacts qualifiés
- ◆ Un positionnement original et décalé

III. Portraits de l'équipe de Petite-Entreprise.net.....p9

IV. Petite-Entreprise.net, une entreprise en pleine croissance.....p10

- ◆ Fiche d'identité

Introduction

Le statut d'auto-entrepreneur, un succès à nuancer

Depuis sa création par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008, le régime de l'auto-entrepreneur connaît un véritable succès.

En juillet 2009, le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, a constaté une hausse de plus de 60 % de création d'entreprises par rapport à la même période en 2008, malgré un contexte économique beaucoup plus dégradé*. **Si l'envolée du nombre de créations d'entreprises peut prouver l'efficacité de ce dispositif, son succès reste à nuancer.** En effet, sur les 570 000 entreprises créées en 2009, 63 000 entreprises ont fait faillite en 2009**.

Malheureusement ces résultats ne sont pas réservés au nouveau statut d'auto-entrepreneur. En effet, 12 % des entreprises créées en 2002, n'ont pas atteint leur premier anniversaire et parmi les 215 000 entreprises créées en 2002 en France, seules 52 % existent toujours en 2009**. Au-delà des nouvelles entreprises, ce sont donc toutes les entreprises au statut de TPE et PME qui sont touchées.

Les TPE-PME, un secteur puissant mais en difficultés

Les TPE représentent aujourd'hui 28 % du PNB et 39 % des emplois salariés du secteur concurrentiel. Sur 2 500 000 TPE, 54 % ont enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 150 000€**.

Les TPE-PME représentent sans conteste un potentiel économique fort en France. Cependant, leur statut en fait des proies faciles aux difficultés financières et économiques. Pour preuve, le nombre de défaillances jugées au cours de l'année 2009 pour les TPE a augmenté de 16,7 % par rapport à 2008**.

Avec la conjoncture difficile de 2009, des milliers de dirigeants de TPE/PME ont fait les frais de la crise, risquant leur patrimoine, se débattant pour survivre, isolés et bénéficiant de peu de soutien.

La solitude du dirigeant de TPE et PME, une dure réalité

Le (ou la) dirigeant(e) de petite entreprise doit assurer, bien souvent en même temps, la gestion de production, les rendez-vous clients, les ressources humaines, prévoir ses besoins financiers et réfléchir au développement de son affaire sans oublier de communiquer et de dynamiser son image. Pour une seule et même personne, cela fait beaucoup ! Comment ne pas se laisser déborder par autant de tâches lorsque on est seul ou organisé en toute petite structure ? Hiérarchiser ses priorités, déléguer et revoir ses méthodes de travail afin de se dégager du temps... toute une organisation compliquée à mettre en place sans accompagnement. **Au-delà de la multitude de tâches à gérer, c'est surtout la solitude et l'isolement que le chef d'entreprise doit affronter.**

Dans ce contexte et dans l'optique de briser cette solitude et de répondre aux besoins des entrepreneurs, la société Petite-Entreprise.net a ouvert son portail d'informations et de mise en relation. Expert auprès des TPE et PME, Petite-Entreprise.net s'engage à leurs côtés et propose des services uniques pour soutenir et accompagner la force entrepreneuriale en France.

*Source : Ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi 21 juillet 2009

**Source : 36^{ème} baromètre de conjoncture des Très Petites Entreprises, réalisé par l'Ifop pour FIDUCIAL + Bilan 2009 Altares

I. Le cœur de métier de Petite-Entreprise.net : la mise en relation entre professionnels

Petite-Entreprise.net met en relation les entrepreneurs et auto-entrepreneurs de TPE et PME (artisans, commerçants, créateurs d'entreprise) avec des entreprises partenaires qualifiées, désireuses de répondre à leur problématique.

● Un service simple et gratuit pour les entrepreneurs et créateurs d'entreprise



Petite-Entreprise.net permet à l'entrepreneur d'accéder gratuitement et en moins de 48h à un professionnel qualifié, disponible et réactif. Contrairement à d'autres sites d'intermédiation, Petite-Entreprise.net privilégie le contact unique et qualifié pour apporter une réponse rapide et efficace. Pour le partenaire, Petite-Entreprise.net apporte des projets sur-mesure et de nouveaux contacts clients à développer à court, moyen ou long terme.

● Un fonctionnement complet et efficace

Véritable boîte à outils astucieuse, Petite-Entreprise.net offre à l'internaute plusieurs dispositifs pour être mis en relation avec un professionnel capable de répondre à sa demande.

- **Un service d'Urgence d'aide aux entreprises** permettant de faire appel aux équipes de Petite-Entreprise.net en temps réel grâce à des formulaires de contacts en ligne. Sous 48h, Petite-Entreprise.net les contacte par téléphone pour éclaircir leur demande et se charge de trouver la réponse la plus adaptée via son réseau de partenaires qualifiés. Après avoir défini le domaine d'activités, le secteur géographique d'intervention et la problématique, Petite-Entreprise.net propose le client à l'entreprise partenaire la plus apte à y répondre. Celle-ci s'engage à prendre contact avec l'entrepreneur rapidement pour convenir d'un premier rendez-vous gratuit de consultation et définir ensemble un projet adapté et personnalisé.
- **Une sélection de partenaires** choisie par Petite-Entreprise.net et qualifiée par situation géographique et domaine d'activités.
- **Une bibliothèque de fiches pratiques et fiches conseils** pour s'informer en ligne et profiter des compétences de Petite-Entreprise.net (définition d'un prévisionnel, questions autour du redressement judiciaire, des démarches administratives, etc...).
- **Une boutique de services** aux entreprises pour choisir directement en ligne une prestation simple, sur mesure et adaptée à la petite entreprise (coaching d'entreprise, diagnostic de rentabilité, aide à la création d'entreprise...).
- **Un annuaire gratuit *La Tribu des Patrons*** permettant au patron ou créateur d'entreprise de présenter sa société ou son projet gratuitement via une page dédiée sur le site.





● Un large panel de services répondant aux besoins des petites entreprises

Si Petite-Entreprise.net a su trouver sa place parmi les sites de références dans la mise en relation, elle a également pris soin d'étoffer son offre de services. Forte de 200 entreprises partenaires, Petite-Entreprise.net propose différents services d'aide liés aux problématiques rencontrées par ce secteur d'activité.

- ➔ Accompagnement à la **gestion d'entreprise** (suivi de trésorerie, calcul de marge, diagnostic d'entreprise)
- ➔ Suivi et assistance d'**entreprise en difficultés** (redressement d'entreprise, plan de continuité d'activité)
- ➔ **Formation professionnelle** (calcul de prix, formation gestion, formation recrutement),
- ➔ Soutien dans la **gestion du personnel** (recrutement, animation de l'équipe, motivation)
- ➔ Solutions de **communication** (site Internet)
- ➔ **Certifications et obligations professionnelles**

II. La force de Petite-Entreprise.net: Un business model unique

Petite-Entreprise.net puise sa différence majeure dans son business model original. Une structure unique aussi pertinente pour les entrepreneurs que pour les entreprises partenaires, reposant sur 3 valeurs fortes : réactivité, proximité et disponibilité.

● Les avantages pour les TPE-PME

➡ Une solution simple et 100 % gratuite

*« Ma situation à la mi août 2008 : au chômage après avoir été licencié pour inaptitude au poste suite à un accident de travail. A 49 ans c'est dur ! J'ai fait la connaissance d'un artisan qui possédait une fonderie d'art ; convaincu de son projet, nous avons décidé de créer une société. Je suis alors parti en quête de renseignements administratifs mais, sans aide, c'est un vrai parcours du combattant! Il fallait impérativement que je trouve une façon de créer une société tout en préservant mes biens et ma famille... J'étais prêt à jeter l'éponge car personne ne me trouvait de solution. **Le 1er octobre 2008, je trouve un site Internet : Petite-Entreprise.net, j'y laisse mes coordonnées gratuitement afin d'avoir de l'aide car je ne savais plus à quel saint me vouer ! 24h après, j'ai reçu un coup de téléphone de M. Jean Philippe Cherrier, partenaire de Petite-Entreprise.net.** A ma grande surprise, il me propose un premier rendez-vous gratuit pour faire connaissance et discuter de ma problématique. Quelques temps plus tard, M. Cherrier avait tout analysé, trouvé une solution juste à chaque problème. Nous avons fait notre business plan ensemble, simulé diverses solutions... Il a élaboré un plan d'actions, m'a préparé mon dossier avec mes idées, mes desideratas... **MON PROJET !** Au 2 décembre 2008, la création est parue au journal d'annonces légales, les statuts sont enregistrés, le capital a été déposé en banque, laquelle nous suit pour le crédit grâce au business plan et à l'aide constante "en coulisse" de M. Cherrier. Enfin une avancée, enfin quelqu'un qui vous guide, enfin quelqu'un qui sait vous écouter ! »* Témoigne M. Patrick Muller, Artisan créateur d'entreprise, visiteur Petite-Entreprise.net et client de M. Cherrier.



➡ Une mise en relation rapide et de proximité

*« L'année dernière, nous avons de gros problèmes financiers. Nous sommes entrés en contact avec le site de **Petite-Entreprise.net**, qui nous a aussitôt mis en relation avec l'un de ses partenaires situé dans notre région, M. Kerdreux. Alors que d'autres entreprises que nous avons contacté précédemment en direct ne nous proposaient aucune solution, M. Kerdreux nous a accordé son temps, ses conseils et sa détermination pour nous aider. Il nous suit toutes les semaines depuis 1 an et aujourd'hui la situation s'est clarifiée, le moral est en hausse, l'entreprise se porte bien et le bilan est très bon. »* Explique Jean-Jacques Quemener, Couvreur à Plouider (29), visiteur Petite-Entreprise.net et client de M. Kerdreux.

➡ Un suivi personnalisé

« J'ai toujours rêvé d'avoir mon commerce de traiteur, j'adore la cuisine et j'aime le contact humain. Grâce à mes économies et au soutien de mes proches, je me suis lancé début 2009. Je voulais avancer vite mais avec une personne de confiance, **neutre**, qui n'aurait comme seul souci que celui de me comprendre et de m'aider à réaliser mon rêve de toujours. J'ai rencontré Jean-Philippe CHERRIER, par le biais de Petite-Entreprise.net. Dès notre première rencontre où je lui ai expliqué mon projet de traiteur, il m'a apporté tout son savoir faire dans les domaines qui me manquaient du business plan, dans le calcul de mes tarifs et de mes marges, dans la définition de mes objectifs pour que mon entreprise soit viable, dans l'accompagnement et les explications de toutes ces questions d'entreprise avec tout le professionnalisme nécessaire qu'il faut pour la compréhension des projets à réaliser. **Sa grande capacité d'écoute et sa disponibilité nous ont permis de réaliser mon rêve en quatre mois. Aujourd'hui, il m'aide à copiloter mon entreprise, nous faisons un point mensuel et je sais qu'il est disponible si j'ai des questions, un problème ... cela me rend plus serein !** » Raconte Etienne CASTELL, Gérant de CASTELL TRAITEUR SARL (Le Castellet - 83330), visiteur Petite-Entreprise.net et client de M. Cherrier.

● Les avantages pour les entreprises partenaires

Parce qu'il n'est pas toujours facile de travailler sa visibilité sur le marché et de développer son portefeuille client, **Petite-Entreprise.net intervient comme aide au développement commercial de ses partenaires.**

Via la souscription d'un abonnement fixe, les consultants partenaires profitent du référencement et des outils de communication mis en place par Petite-Entreprise.net, bénéficient d'un espace personnalisé et accèdent à des contacts qualifiés. Alertés en temps réel par e-mail et sms des demandes en cours dans leur région, Petite-Entreprise.net leur garantit l'exclusivité du contact lors de la mise en relation. En effet, Petite-Entreprise.net s'engage à mettre en relation le prestataire qui présente le savoir-faire en adéquation avec la demande de l'entreprise. Un service non négligeable qui permet de passer outre les affres de la prospection pour gagner en visibilité et développer son activité.

➡ Une forte visibilité sur Internet

Aujourd'hui plus que jamais, les dirigeants de TPE doivent rompre l'isolement pour mieux faire face à une conjoncture difficile. Petite-Entreprise.net leur offre une opportunité en or pour se faire connaître et bénéficier d'une forte visibilité sur la Toile. **Chaque patron membre de Petite-Entreprise.net intègre la « Tribu des Patrons » et bénéficie gratuitement d'une page complète réservée dans l'Annuaire pour présenter sa société.** Il apparaît ainsi dans l'Annuaire du site et dans l'outil de recherche de fournisseurs (référencement par métier et par zone géographique).



➡ Un excellent apporteur d'affaires

« *Petite-Entreprise.net m'apporte un service important pour développer mon activité. J'ai accès à des contacts qualifiés dans ma région. C'est un vrai service local !* Lorsque je reçois un contact via *Petite-Entreprise.net*, la mise en relation est rapide et constructive. Je me déplace aussitôt pour aller à la rencontre des commerçants et artisans, pour les écouter et leur proposer une réponse en adéquation avec leurs besoins » déclare Christophe Larapidie, Directeur de Gest In Time, partenaire de *Petite-Entreprise.net*.

➡ Des relations professionnelles de qualité

« *Comme Petite-Entreprise.net, je mets en avant l'écoute du client pour l'accompagner au mieux et résoudre sa problématique en fonction de son secteur d'activité, de ses envies, de sa problématique propre et de son environnement. Lorsque l'équipe de Petite-Entreprise.net rappelle l'entrepreneur pour définir et qualifier sa demande, cela s'inscrit dans une même démarche d'écoute, de dialogue et de contact humain. Avec les TPE-PME, le contact direct est appréciable et apprécié ! Petite-Entreprise.net crédibilise notre discours et notre intervention ; nous nous adressons de patron à patron.* » précise Jean-Philippe Cherrier, Président de Sofisamar, partenaire de *Petite-Entreprise.net*

➡ Des contacts qualifiés

« *Le travail réalisé en amont par Petite-Entreprise.net dans la définition de la problématique et du besoin du client offre une forte réactivité et nous permet d'affiner notre réponse. Aucun autre site n'apporte cette qualité de contact. Connaître précisément les besoins des entrepreneurs est un facilitateur pour engager une collaboration. Je réalise que lorsque je gère ma prospection clientèle par moi-même, je suis loin d'avoir les mêmes opportunités de concrétisation !* » Souligne Céline Dabel, Gérante de www.cdelagestion.fr, partenaire de *Petite-Entreprise.net*

● Un positionnement original et décalé

Petite-Entreprise.net se définit comme un site professionnel avec une **approche dynamique et interactive** présentée via l'interface graphique originale et un discours décalé.



Le personnage emblématique Prosperine, ambassadrice de la petite entreprise sur Internet depuis la naissance du site, a pour mission de guider le visiteur et de lui apporter des « trucs et astuces » pour répondre à toutes ses questions. Garante de la convivialité de l'équipe, toujours prête à se retrousser les manches pour aider les entrepreneurs, elle incarne à merveille le caractère militant et pétillant du site !

III. Portraits de l'équipe de Petite-Entreprise.net



Odile Olivier: Responsable du développement du site

Après 9 années dans la communication et le marketing dans l'industrie du bois et 2 ans dans la commercialisation de solutions de communication radio, Odile est en charge du développement global du site www.Petite-Entreprise.net.

Brigitte et Loïc: Conseillers, les atouts de l'entreprise !

Brigitte et Loïc appellent tous les jours les patrons de petites entreprises qui effectuent une demande sur le site afin de qualifier leur problématique et être en mesure de leur proposer le contact le plus adapté pour y répondre.

Catherine: Chargée de développer le réseau de partenaires

Catherine développe le réseau de partenaires intervenant dans toute la France : experts-comptables, consultants indépendants dans le conseil aux entreprises, experts en gestion d'entreprise, coaches, formateurs...

Bélinda: Assistante commerciale

Bélinda est en charge de la partie administrative du site et du suivi des partenaires.

Caroline : Rédactrice du site

Caroline est chargée de la ligne éditoriale et du contenu du site mais aussi de la communication via les réseaux sociaux.

Sans oublier Prospérine, ambassadrice de la petite entreprise sur Internet depuis la naissance du site.

Elle a pour mission de sélectionner les partenaires de proximité, de proposer toujours plus de services à ses visiteurs, de dénicher les bons plans et en faire profiter les patrons ou créateurs d'entreprise. Elle guide le visiteur dans le site et lui apporte des trucs et astuces.

IV. Petite-Entreprise.net, une entreprise en pleine croissance

FICHE D'IDENTITE

Date de création	2002
Forme juridique	SARL
Effectif	6 personnes
Bureau	Valpolis - Petite-Entreprise.net 10 Grand'Rue 68280 Logelheim

Aujourd'hui, le site met en relation plus de 700 entrepreneurs et partenaires par mois et compte plus de 200 consultants ou experts-comptables partenaires spécialisés par métier, répartis par zones géographiques pour apporter des solutions de proximité adaptées aux entreprises.

Tendances d'Interventions 2009

- > 200 partenaires
- > 50 demandes par jour, se répartissant sur les problématiques de création, gestion, communication et difficultés de TPE.
- > 80 % des demandes traitées dans les 48h.

Réseau de partenaires

Petite-Entreprise.net a noué un grand nombre de partenariat en visibilité ou en marque blanche avec des sites portails, des médias, et des sites experts.