

►►► Des articulations à redéfinir ?

“Nous plaidons pour une nouvelle répartition des rôles, un nouveau contrat Etat/territoires”, avance donc Christophe Clergeau. Pour lui, les régions pourraient devenir l’outil d’une mise en œuvre de la politique déconcentrée de l’Etat. Pourtant, à en suivre Christiane Barret, préfète en région Poitou-Charentes, sur le terrain la répartition des rôles fonctionne.

“Chacun a son rôle à jouer, en évitant les doublons. En Poitou-Charentes, on travaille ensemble”, relate-t-elle. Concrètement, un dispositif concernant l’accompagnement des entreprises réunit le Conseil régional, l’Etat et des financeurs, pour s’entendre sur les différents dossiers. En Bretagne aussi, l’articulation des poli-

tiques des différents échelons territoriaux porte ses fruits, d’après l’exemple du pôle excellence de la cyberdéfense.

“C’est un bon exemple d’une nouvelle articulation qui se crée en ce moment”, estime en tout cas Gwendal Rouillard, député du Morbihan (PS). Là, “des PME ont pu se développer, parce que l’Etat stratège a joué son rôle”, relate l’ élu. A la base : un objectif national de défense clairement posé, qui fait de la cyberdéfense l’une de ses priorités. Et dans la région, la déclinaison du “pacte PME défense”, qui compte une cinquantaine de mesures, a pleinement profité aux entreprises locales.

Dans une autre région encore, en Aquitaine, Exosun, start-up positionnée sur les

technologies solaires, a bénéficié du soutien de la région pour exporter.

Et l’Etat a également joué son rôle : d’abord lauréate au concours du ministère de la Recherche, l’entreprise a ensuite été soutenue, notamment depuis 2012, date à laquelle l’Ademe (Agence de l’environnement et de la maîtrise de l’énergie) est rentrée dans son capital, dans le cadre des investissements d’avenir. La société, positionnée sur ce marché émergent, “doit agir vite. La réaction est plus rapide en région”, témoigne Frédéric Conchy, PDG de l’entreprise.

Pour obtenir l’aide de l’Etat, poursuit le dirigeant, “au début, on a eu du mal à être aidés (...). Il a fallu avoir une action un peu lobbyiste”.

CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Finadoc-Actionnal certifiée ISO 22222

Finadoc-Actionnal, fort de son professionnalisme caractérisé par un haut niveau de formation et de qualité de service, est l’un des rares conseillers en gestion de patrimoine en France et le 2^e dans le Nord à avoir obtenu la certification AFAQ ISO 22222 en direct, par AFNOR certification, premier organisme de certification et d’évaluation de systèmes, services, produits et de personnes en France.

Par l’obtention de la certification AFAQ ISO 22222, une norme créée en 2005, le cabinet Finadoc-Actionnal est reconnu pour son expertise et son savoir-faire dans le domaine du conseil en gestion de patrimoine. “Au quotidien, nous restons focalisés sur la formation continue en finances, placements, fiscalité, patrimoine, sur l’exigence vis-à-vis des clients et des fournisseurs, sur la qualité dans les process de mise en œuvre ou encore sur un conseil financier et patrimonial pertinent, global et impartial”, explique François Almaleh, dirigeant de Finadoc-Actionnal.

Créateur de valeur sur le long terme. Au sein d’un monde où la finance est

complexe et où les techniques de marché deviennent difficiles à comprendre et à maîtriser, répondre à une norme internationale est pour le cabinet Finadoc-Actionnal un véritable gage d’expertise, de transparence et de vision à long terme. “Nous devons impérativement être exigeants et neutres”, souligne François Almaleh.

De plus, dans un contexte juridique (impact de Bâle III sur les banques), fiscal et patrimonial mouvant, la certification ISO apporte au cabinet une vision globale créatrice de valeur. “L’approche que je privilégie contribue à engendrer une vraie valeur ajoutée à l’ensemble de mes clients, tout en l’inscrivant très clairement sur le long terme, condition sine qua non pour instaurer de la confiance et



François Almaleh, 25 années d’expérience consacrées aux entrepreneurs.

de la stabilité”, précise François Almaleh. Avec la certification, Finadoc-Actionnal peut davantage valoriser sa démarche centrée sur la satisfaction du besoin client et se différencier sur le marché afin d’acquiescer un avantage concurrentiel certain.

Romain MILLET

JURIDIQUE