

ÉTATS GÉNÉRAUX

LA MOBILISATION ET LES PROPOSITIONS
DE LA CGPME PARIS ILE-DE-FRANCE

ÉDITO DU PRÉSIDENT DE LA CGPME PARIS ILE-DE-FRANCE



J'ai le plaisir de vous présenter la contribution de la CGPME Paris Ile-de-France aux *Etats Généraux de l'Industrie*. D'octobre 2009 à février 2010, nous avons participé à la concertation pour définir les mesures d'une nouvelle politique industrielle en France.

Répondant à l'invitation de Daniel Canepa, Préfet de la région d'Ile-de-France, Préfet de Paris, nous avons présenté notre diagnostic et construit nos propositions dans les cinq ateliers proposés.

Ce livret privilégie l'angle TPI-PMI, en mettant à jour les besoins spécifiques de ces entreprises franciliennes, pour les pérenniser et soutenir leur croissance, dans une dynamique européenne et mondiale favorable à l'emploi.

Il témoigne ainsi de notre mobilisation pour porter le point de vue des dirigeants de TPI et PMI dans le débat régional, afin que les idées énoncées soient inscrites dans des politiques de changement qui seront conduites.

Vous en souhaitant bonne lecture,

Jean-François ROUBAUD
Président de la CGPME Paris Ile-de-France

REMERCIEMENTS

La CGPME Paris Ile-de-France tient à remercier l'ensemble des personnes qui se sont mobilisées pour la réalisation de cette publication :

- les chefs d'entreprises qui se sont investis dans les ateliers des Etats Généraux de l'Industrie et qui sont à la source des contributions présentées dans ce livret.*
- les permanents de la CGPME Paris Ile-de-France, Abdellah Mezziouane, Secrétaire Général ; Benoît Rabot, Directeur de Projet ; Cyril Pattegay, Chargé de mission Développement Formation ; Karine Laymond, Chargée de communication et Valérie Boccadamo, Responsable administrative et financière.*

SOMMAIRE

ATELIERS DES ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'INDUSTRIE EN ILE-DE-FRANCE | DIAGNOSTICS ET PROPOSITIONS

- I - LES ETATS GENERAUX DE L'INDUSTRIE
- II - EMPLOI / FORMATION
- III - ACCÈS AU FINANCEMENT
- IV - INNOVATION ET ENTREPRENEURIAT
- V - COMPÉTITIVITÉ ET CROISSANCE VERTE
- VI - POLITIQUES ET FILIÈRES, DÉCLOISONNEMENT ET PARTENARIATS



I - LES ETATS GENERAUX DE L'INDUSTRIE



Les Etats Généraux de l'Industrie sont conçus de façon à mettre en place une concertation très large. Leur objectif est de redéfinir et de renforcer la politique industrielle de la France, en accompagnant les industries, au-delà de la crise actuelle, vers les marchés durablement porteurs de croissance et d'emplois.

La CGPME Paris Ile-de-France a participé au volet régional des Etats Généraux lancés par Daniel Canepa, Préfet de Région Ile-de-France, Préfet de Paris, le 13 novembre 2009, réunissant élus, collectivités, services de l'État, entreprises, partenaires sociaux, fédérations professionnelles, acteurs de la recherche et de la formation, acteurs du financement et de l'accompagnement des entreprises.

Cette concertation est particulièrement centrale pour l'Ile-de-France, l'une des premières régions européennes, qui n'échappe pas pour autant aux pertes d'emplois et aux délocalisations. La crise économique a également mis en lumière des fragilités propres aux PMI sous-traitantes, touchées par les ajustements initiés par les grands groupes. Comment réagir face aux faiblesses visibles et mieux encourager les initiatives porteuses de croissance ?

C'est pour répondre à ces questions et valoriser les attentes et l'expérience des dirigeants de TPI et PMI que la CGPME Paris Ile-de-France a mobilisé une équipe de 14 chefs d'entreprises, reconnus pour leur expertise professionnelle dans les thèmes qui devaient être abordés. Pour chaque atelier des Etats Généraux, un coordonnateur a été désigné, chargé de proposer une version synthétique des contributions de chacun, nourries par les réflexions en atelier.

Au total, la CGPME Paris Ile-de-France a participé à dix réunions d'échanges avec les autres acteurs ayant répondu à l'invitation du Préfet et pilotées par la Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE), entre novembre 2009 et janvier 2010. Elles se sont déroulées en deux phases : une partie diagnostic et une partie propositions. La CGPME Paris Ile-de-France a contribué aux cinq ateliers suivants:

- **Innovation et Entrepreneuriat**
- **Emploi et Formation**
- **Accès au financement**
- **Compétitivité et croissance verte**
- **Politiques et filières, décloisonnement et partenariats**

Pour la mobilisation, la pertinence des contributions des chefs d'entreprises mobilisés, la réactivité de l'équipe technique, nous tenons à leur exprimer nos plus vifs remerciements.

Jean-Louis JAMET

Président Délégué de la CGPME Paris Ile-de-France



II - ATELIER EMPLOI / FORMATION



Coordonnateur de l'atelier
M. Abdellah MEZZIOUANE

Abdellah MEZZIOUANE est Secrétaire Général de la CGPME Paris Ile-de-France.

Il anime la CGPME Paris Ile-de-France, construisant une offre de services et d'informations aux PME-PMI franciliennes, dans les domaines de la formation, la diversité, la transmission d'entreprise, l'intelligence économique, le financement des PME, l'innovation, le développement durable... portant ainsi les valeurs de l'entrepreneuriat.

Equipe CGPME Paris Ile-de-France mobilisée sur l'atelier :
M. Cyril PATTEGAY, Chargé de Mission Développement Formation.

DIAGNOSTIC

Des emplois industriels en décroissance dans une industrie en mutation

- La décroissance des emplois souligne la vulnérabilité de l'industrie en Ile-de-France, avec des qualifications hétérogènes selon les territoires et des réponses peu organisées en matière de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences.

- Il s'agit aussi d'attirer de nouveaux salariés en valorisant l'émergence de nouveaux emplois plus qualifiés et mieux rémunérés dans des activités innovantes, dans une industrie en mutation où la production laisse place à la recherche.

Des qualifications supérieures en Ile-de-France par rapport au reste de la France mais qui sont hétérogènes selon les territoires

- La qualification moyenne est supérieure au reste de la France : 30% des salariés interviennent dans le secteur productif contre 70% au niveau national, 45% des salariés franciliens sont cadres et ingénieurs contre 20% au niveau national.
- La réponse en matière de qualification est un enjeu majeur, pour une activité tournée à l'international : 77% des exportations françaises proviennent de l'industrie.
- L'hétérogénéité des qualifications recherchées et proposées nécessite de favoriser la transmission des savoirs sur les territoires pour éviter la perte de qualifications liée aux départs en retraite.

Des réponses insuffisantes en matière de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences

- L'offre actuelle est peu lisible, de par sa variété et son hétérogénéité. Dans certains secteurs moins attractifs, des difficultés de recrutement existent, malgré les dispositifs d'accompagnement existants qui restent méconnus et mal employés.

PROPOSITIONS

En matière de coordination territoriale

Structurer les données disponibles issues des observatoires et des secteurs professionnels, pour apprécier les besoins en matière d'emploi et de formation

- Définir le champ d'investigation en matière d'emploi industriel : quels métiers, quelles filières, quels secteurs géographiques, quels acteurs mobilisés ?
- Recenser l'ensemble des données disponibles en fonction des champs définis préalablement, sélectionner, consolider et hiérarchiser les informations collectées.
- Structurer les orientations pour permettre d'identifier les bassins cibles en termes de besoins et de priorités.

Mettre en place une gestion de l'économie et des moyens des plans d'actions décidés, avec une démarche d'évaluation systématique des solutions mises en œuvre

- Définir une organisation collective regroupant l'ensemble des partenaires sociaux du secteur concerné, en lien avec les responsables territoriaux identifiés.
- Structurer un plan d'action défini dans le temps, dans ses moyens et dans ses modalités, avec des réunions régulières et des évaluations d'étapes intermédiaires, définies par les partenaires.

Synthétiser et valoriser le bouquet de services territorial proposé, afin d'en assurer la lisibilité et d'en optimiser son utilisation

- Synthétiser l'offre de formation et les besoins identifiés par territoire, pour, au-delà de la démarche d'information et d'orientation, créer des supports et canaux d'information présentant le bouquet de services : lieux d'orientation et d'information, de formation continue, de formation initiale, de formation alternée, lieux et secteurs qui recrutent, partenaires sociaux et/ou territoriaux à solliciter.
- Créer les supports et canaux pour diffuser le bouquet : plaquettes, site internet dédié, kits d'information pour les sessions d'information et de formation.

Animer les différents plans d'actions en réseau, par des synergies territoriales pilotées par les partenaires sociaux et les acteurs concernés

- A partir de l'organisation collective retenue avec les partenaires sociaux, décliner en process territorial le plan d'action retenu.
- Valider pour chaque plan d'action retenu les partenaires, les acteurs et les relais territoriaux concernés par la zone territoriale, et les modalités d'évaluation.
- Mettre en place des réunions d'évaluation intermédiaires, avec des remontées d'information et de critères de réalisation au regard du cahier des charges qui aura été défini par l'ensemble des partenaires.

En matière d'attractivité du secteur et des emplois en évolution

Favoriser l'attractivité des métiers proposés en soulignant l'émergence des nouveaux emplois innovants

- Identifier et formaliser les attentes et les opportunités en matière d'emplois industriels, en valorisant les métiers innovants et émergents, notamment en matière de recherche et de développement.
- Valoriser l'offre d'emploi et de compétences par la mise en place de tutorat renforcé dans le transfert de savoir-faire accompagnant le parcours professionnel.

Valoriser les démarches de transmission et de reprises d'entreprises, en renforçant également les missions tutorales de transmission des savoir-faire

- Préparer une information spécifique sur les enjeux de la transmission en mobilisant les experts du Plan Régional d'Appui à la Transmission d'Entreprise (PRATE), animé par la CGPME Paris Ile-de-France, selon les cibles territoriales retenues.
- Mobiliser l'ensemble des acteurs autour de ces enjeux, dans le cadre de manifestations spécifiques à la transmission : cédants potentiels, futurs repreneurs, financeurs publics et privés.
- Valoriser les financements dédiés à la formation au tutorat, dans le cadre de reprise - transmission d'entreprises, de transfert de savoir-faire et de recrutement de jeunes en alternance ou non.

Mettre en place un filtrage territorial en matière d'adaptation de l'offre et de la demande de formation : cibler les bassins clés pour en évaluer les besoins, orienter les réponses, évaluer les actions menées localement

- Après avoir défini avec les partenaires sociaux concernés les territoires cibles, recenser l'offre de formation de proximité : Universités, CFA, écoles et lycées techniques, Ecoles d'Ingénieurs, organismes de formation.
- Confronter l'offre identifiée aux attentes en matière d'emplois et de formations, avec l'aide des partenaires sociaux du secteur, de l'État, des collectivités territoriales, du Pôle Emploi, des missions locales, des professionnels des bassins concernés.
- Créer et valider les critères d'évaluation et d'efficacité des actions engagées localement sur le dispositif d'adaptation retenu de l'offre et de la demande.

Organiser et coordonner l'ensemble de l'offre de formation existante au regard des besoins d'emplois recensés sur les bassins ciblés, en lien avec l'ensemble des acteurs concernés : établissements, missions locales, maisons de l'emploi, Pôle Emploi, entreprises, branches professionnelles et partenaires sociaux

- Définir un message à relayer auprès des missions locales, des CFA partenaires, des pôles emploi, des lieux d'orientation, des collèges et lycées concernés dans les cibles territoriales.

- Structurer des journées d'orientation et d'information auprès des publics cibles retenus - demandeurs d'emploi, jeunes en scolarité, jeunes éloignés de l'emploi - avec les partenaires sociaux des secteurs concernés par la démarche.
- Mettre en place des journées d'information et de recrutement, en partenariat avec les entreprises d'accueil et les structures de formation concernées, en alternance ou en stage par exemple.
- Mettre en place en amont de ces journées de recrutement des journées d'information et d'orientation dans les établissements présents sur la zone des établissements retenus, et/ou celles des bassins d'emploi concernés, et/ou celles des transports collectifs référencés, notamment pour les secteurs excentrés.



III - ATELIER ACCES AU FINANCEMENT



*Coordonnateur de l'atelier
M. Bernard COHEN-HADAD*

Bernard COHEN-HADAD, Gérant de sociétés,
fondateur des sites :

www.unproblemedassurance.fr

et www.assurersapme.com.

Il est membre de l'Observatoire de l'Épargne Réglementée, de la Commission de Financement de l'Économie de Paris et Vice-Président de la CGPME 75 pour le 19^{ème} arrondissement.

*Equipe CGPME Paris Ile-de-France mobilisée sur l'atelier :
M. Bruno PELOSO di TEDESCHI : Président de l'AEIDES - Agence Européenne pour l'Innovation, le Développement Economique et Social.*

M. François MALGLAIVE : Vice-Président Industrie de la CGPME des Yvelines.

DIAGNOSTIC

Faiblesse des partenariats bancaires à l'égard des PMI

- Si les grandes banques communiquent sur les soutiens financiers qu'elles peuvent apporter aux entreprises, dans les agences bancaires locales trop peu de conseillers - qui sont essentiellement formés pour répondre aux attentes des commerçants et artisans - bénéficient de l'ancienneté ou de l'expérience nécessaire pour accompagner les PME industrielles.



- En outre, on constate actuellement une plus grande aversion des banques à couvrir le risque, particulièrement pour les entreprises les plus petites, les entreprises récentes et étonnamment pour les entreprises innovantes ou à forte croissance.

- Le critère du niveau des fonds propres est souvent - voire exclusivement - retenu dans l'accès au financement. Or, les entreprises qui innovent le plus, porteuses d'avenir, ont fréquemment un niveau de fonds propres limités. Beaucoup d'entreprises saines se voient refuser des financements pour la seule raison que les fonds propres ne sont pas assez élevés. Dans de nombreux cas, cette objection définitive bloque tout examen du dossier. L'insuffisance des fonds propres reste un problème majeur.

- La grande diversité des activités industrielles étant difficilement maîtrisable par les banques, ces dernières tendent à privilégier une approche strictement financière et comptable. Pour cette raison, l'absence d'un label incontestable ou d'une cotation non financière est regrettable. OSEO propose un label Fonds Communs de Placement Innovation (FCPI) qui est d'application restreinte et encore trop peu connu.

- Il est de pratique courante pour toutes les PMI de se voir exiger une caution personnelle du ou des dirigeants. Cette caution est exigée même si OSEO a déjà apporté une garantie à hauteur de 50 ou 60%. La réticence bien compréhensible de nombreux dirigeants les pousse à restreindre leurs investissements, pour ne pas fournir de cautions sur des durées longues. Cette situation conduit à la stagnation des entreprises et la perte d'un nombre élevé d'opportunités.

Le rôle complémentaire joué par OSEO, efficace mais encore incomplet

- La montée en puissance d'OSEO et de ses crédits, le développement des outils mis à disposition grâce à l'Intranet, sa réactivité et sa capacité à répondre aux attentes des entreprises, quels que soient les montants demandés, sont des points positifs. OSEO occupe désormais une place importante laissée vacante par d'autres acteurs financiers qu'il convient de stabiliser.

- A titre d'exemple, la phase charnière pour le développement de produits nouveaux qu'est la construction d'un prototype, le lancement d'une pré-série ou le lancement commercial n'est pas spécifiquement couverte. Ces étapes indispensables nécessitent d'importants moyens financiers qui restent particulièrement difficiles à obtenir pour des entreprises innovantes.

Faible rôle des structures de couverture des risques

- Quelques organismes de caution mutuelle interviennent pour prendre en charge, partiellement, le risque financier présenté par certaines PMI, pour un secteur donné ou un risque spécifique, par exemple les cautions de marché. Leur intervention n'est pas générale. Cette absence de mécanisme de prise en charge ou de mutualisation du risque est un frein au développement du financement des entreprises industrielles.

Faiblesse de l'attractivité et de la visibilité des incitations fiscales en faveur des PMI

- Si les incitations fiscales en faveur des PMI existent et sont une bonne chose, la multiplicité des dispositifs - Sociétés de Capital Risques (SCR); les Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR) ; les Fonds

Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) ; les Fonds d'Investissement de Proximité (FIP); Dispositif Madelin et les dispositions ISF de la loi TEPA - ne répond pas à l'attente des particuliers qui s'y perdent. Développer le financement des particuliers dans les PMI implique, tout simplement, y trouver la sécurité financière, la rentabilité par un retour sur investissement et garantir la liquidité par la disponibilité, sous conditions, des fonds collectés.

Visibilité régionale sur la gestion de l'encours de l'épargne réglementée, à destination des PMI

- Les assureurs (FFSA) sont engagés à accroître leurs investissements dans les PMI innovantes, non cotées, à fort potentiel de croissance et atteindre les 2% de leur encours des placements d'assurance vie. Une partie de l'encours collecté par les banques à travers la généralisation de la commercialisation du « Livret A » doit servir au financement des PMI. Il convient de connaître les sommes réellement affectées aux PMI et quelles sont les PME industrielles régionales qui peuvent légitimement en bénéficier.

Absence d'un label régional

- Alors que nous sommes de plus en plus attachés à la traçabilité des produits, alors que les salariés sont soucieux de la présence de leur entreprise dans leur région, l'investissement dans les PMI devrait servir à financer les PMI franciliennes ou françaises afin d'éviter que les plus performantes, particulièrement celles qui ont besoin de soutiens financiers importants, ne passent sous le contrôle de groupes ou d'investisseurs étrangers qui ne partagent pas toujours notre vision du dialogue social.

Absence de support des grandes entreprises

- Les grandes entreprises de secteurs tels que l'automobile, aéronautique, électronique, grande distribution et bien d'autres encore ont généralement recours à un grand nombre de fournisseurs et de sous-traitants, indispensables à leur modèle économique, qui se recentrent sur des activités à haute valeur ajoutée. Pourtant, elles se désintéressent totalement de l'accès au financement de ces PMI, le rendant même souvent difficile par leur politique agressive d'achats et la fermeture aux idées nouvelles provenant de l'extérieur.

- La crise récente de la sous-traitance, dans l'industrie automobile, montre clairement la nocivité d'un tel comportement. Les fournisseurs des grands groupes sont encore trop souvent tétanisés par un rapport de force déséquilibré. Le Pacte PME a montré dans certains cas que des entreprises savaient être « responsables ». Ce positionnement reste néanmoins assez limité.

PROPOSITIONS

Encourager l'appétence à l'investissement industriel

- Parce que les entreprises industrielles sont aussi actrices en matière d'emploi et qu'elles jouent (volontairement ou non) un rôle sociétal, il convient de mettre en avant leur place dans la cité. De plus en plus d'investisseurs particuliers sont attachés à l'éthique et à la traçabilité. Il semble important de montrer que « tout près de chez soi » des entreprises industrielles performantes sont des vitrines dans les domaines techniques, technologiques, sociaux voire architecturaux et que l'investissement privé peut trouver de la rentabilité tout en participant au développement économique durable.

Améliorer la réactivité des prêteurs et des financeurs à même d'évaluer la prise de risque

- A part dans certaines banques dites « d'affaires », les industriels trouvent peu d'interlocuteurs bancaires à même de comprendre leurs besoins et d'accompagner leurs projets. D'autre part, la multiplicité des métiers de l'industrie ne rend pas forcément aisée la mise en place d'un modèle type d'appréciation ou d'une grille d'analyse par les tiers non formés aux métiers. Pour ces raisons, il serait utile de développer dans les banques et organismes de financements des « pools industriels » départementaux ou régionaux réactifs et de faire appel aux organisations patronales et professionnelles pour apporter un élément de référence, une expertise sur les parcours industriels dans les activités qu'elles soient traditionnelles, nouvelles, voire destinées à l'exportation.

Rendre plus lisible l'offre de financement pour l'industriel

- De nombreux dispositifs d'aides aux financements des entreprises industrielles existent et nous pouvons nous en réjouir. Une simplification « marketing » s'impose pour assurer une plus grande transparence, garantir un accès naturel et donc une meilleure lisibilité par un regroupement en grandes catégories ouvertes : investissements immobiliers; projets de développement ; aides à l'exportation... Les organisations patronales et professionnelles, les cabinets d'expertise comptable pourraient être les promoteurs des différentes possibilités d'accès aux financements.

Favoriser la croissance des PMI par la commande publique et les grands donneurs d'ordres

- Développer les mécanismes réglementaires qui garantissent une participation minimale de PMI indépendantes pour les marchés de commandes publiques auxquelles répondent les grandes entreprises. Mettre en place des clauses de préférences pour faire appel aux industries situées en zones sensibles ou de développement prioritaire.

- Encourager l'investissement des grandes entreprises industrielles dans les PMI financièrement indépendantes (et non pas satellites) par des exonérations fiscales. Le renforcement de liens équilibrés entre les grandes entreprises et les PMI doit pouvoir servir de pilier pour le développement de nouvelles filières industrielles.

Améliorer le financement en fonds propres

- La croissance des entreprises industrielles est conditionnée par les capitaux propres dont elles disposent pour s'autofinancer. Ainsi, on peut constater que les entreprises allemandes et anglaises ont des capacités d'autofinancement deux fois plus importantes que les entreprises françaises. Afin de favoriser la sortie de crise, il convient « d'alléger temporairement » les charges sociales et fiscales qui pèsent sur les PME industrielles et de limiter les prélèvements obligatoires afin de privilégier l'autofinancement, l'investissement et l'emploi.

Encourager le développement des Business Angels

- Le recours aux Business Angels (BA) est une tradition pour les entreprises anglo-saxonnes alors qu'il reste mal connu des industriels français, très attachés à leur autonomie. Favoriser le

développement des Business Angels passe par une révolution des mentalités, une multiplication des fédérations et des réseaux de BA. Il convient d'augmenter le ticket que les BA peuvent investir dans l'industrie et dé plafonner le montant de leurs investissements dans les PMI. Il faudrait également rapprocher les réseaux de Business Angels des organisations syndicales représentatives des PMI mais aussi des CCI pour garantir synergie, transparence et visibilité.

IV - ATELIER INNOVATION ET ENTREPRENEURIAT



*Coordonnateur de l'atelier
M. Erwan COATNOAN de KERDU*

Erwan COATNOAN de KERDU a créé en 2008 l'Institut pour le Financement de la Recherche. Le Développement Economique et la gestion d'un pôle de Financement Public à destination des entrepreneurs sont désormais son domaine d'expertise reconnue. Il travaille depuis plus d'un an afin de faciliter l'insertion des Docteurs en PMI et les collaborations entre les entreprises et les universités.

*Equipe CGPME Paris Ile-de-France mobilisée sur l'atelier :
M. Michel IVANES - SYNTYS, Vice-Président de la CGPME 75 pour le 7^{ème} arrondissement.*

Mme Brigitte SCALA - BSCLA

M. Stéphane SANTUCCI - IDEO Design

DIAGNOSTIC

Seule une part minime des PMI est organisée pour innover

- Selon l'enquête portée par OSEO en 2005, seules 8% des entreprises interrogées sont véritablement organisées pour innover de manière régulière.
- Le taux de transformation des solutions technologiques en produits commercialisés est faible.



- La taille des PMI innovantes reste modeste (Rapport annuel sur l'évolution des PMI, OSEO, 2009), leur développement pouvant être contraint par des effets de seuil en terme de gestion des ressources humaines et des charges sociales.

Un besoin en termes de compétences pour porter l'innovation

- La région Ile-de-France se positionne ainsi comme un pôle d'innovation d'envergure européenne et mondiale : en 2000, 42,8 % des effectifs de recherche privée français étaient situés en Ile-de-France, travaillant à 80% pour l'industrie (La Recherche privée en Ile-de-France, laurif - Crocis, 2005). Mais seuls 13,5% d'entre eux travaillent dans des PMI.

- La maîtrise des méthodes issues de l'intelligence économique est encore limitée, comme l'illustre le baromètre "Les PME franciliennes face à la crise", publié par la CGPME Paris Ile-de-France et le réseau Esprits d'Entreprise. L'enquête révèle que ce manque est perçu par les dirigeants eux-mêmes, qui cherchent ainsi à recruter pour améliorer leur notoriété et leur stratégie commerciale.

- Les PMI sont peu armées en matière de stratégie à l'export, en raison d'un manque de services dédiés, pourtant indispensables pour porter une innovation dans un marché étranger. Les lacunes des entrepreneurs Français dans la maîtrise de la langue anglaise sont également un frein.

- Le recours aux partenariats PMI / grands groupes sont perçus comme très risqués pour les PMI.

Un accès complexe aux aides à l'innovation

- Les actions menées par l'écosystème innovant sont extrêmement disséminées, très complexes. Des fleurons de l'innovation industrielle sont représentés en Ile-de-France, avec notamment huit pôles de compétitivité, soutenant des filières à fort potentiel de croissance. Au-delà de ces actions exemplaires, la diffusion de l'information en faveur du soutien à l'innovation est plus hasardeuse.

PROPOSITIONS

Communication et échanges

- Favoriser le parrainage des néo-entrepreneurs par un administrateur d'entreprise innovante.

- Renforcer la diffusion de l'intelligence économique en Ile-de-France auprès des dirigeants et de leurs collaborateurs, dans une démarche de veille stratégique, de développement et de valorisation de ses activités.

- Mieux utiliser les pôles de compétitivité qui doivent être une plate-forme de contact notamment pour la recherche de partenaires technologiques et de partenariats avec les grands groupes.

- Améliorer la visibilité des partenariats proposés par les partenaires publics pour soutenir l'innovation, auprès des dirigeants de TPI-PMI non sensibilisés.

- Permettre une meilleure appropriation de la langue anglaise par les dirigeants et améliorer sa diffusion dans la stratégie commerciale des entreprises : financement de cours d'anglais en immersion et formation pour la création de documentation commerciale en anglais.

Favoriser la croissance des entreprises innovantes

- Valoriser le capital humain en permettant aux chefs d'entreprises d'amortir la masse salariale de recherche et développement. Informer les PMI non cotées et innovantes de l'intérêt d'utiliser la norme comptable IAS 38, qui permet de passer les frais de R&D à l'actif du bilan, c'est-à-dire non plus comme des charges mais comme un investissement.

- Elargir les critères OSEO de financement des Jeunes Entreprises Innovantes afin que ceux-ci ne soient plus limités aux fonds propres.

Des partenaires de PMI qui soutiennent l'innovation

- Former les banquiers qualifiés dans le soutien aux entreprises innovantes.

- Les cabinets conseil agréés et pure player (non spécialisés en cost killing mais uniquement en financement de l'innovation) doivent être créatifs pour faciliter l'accès aux financements.

- Informer les TPI et PMI sur les partenaires pouvant appuyer leurs démarches à l'export, en les aidant à dépasser leur handicap en terme de taille et de ressources internes : valoriser les plates-formes publiques existantes et démontrer l'intérêt et la fiabilité des partenariats avec de grands groupes.

Renforcer les liens entre TPI / PMI et Universités et laboratoires de recherches, notamment par l'intégration des chercheurs dans les PMI.



V - ATELIER COMPÉTITIVITÉ ET CROISSANCE VERTE



*Coordonnateur de l'atelier
Mme Joëlle BRIOT*

Joëlle BRIOT est dirigeante de CMMP (Comptoir de Minéraux de Matières Premières), une entreprise familiale indépendante de 28 personnes, spécialisée dans la transformation et le négoce de poudres minérales utilisées comme matières premières dans l'industrie. Son siège est à Paris, son usine en Picardie, et elle exporte à 60 %, dans 50 pays.

*Equipe CGPME Paris Ile-de-France mobilisée sur l'atelier :
M. Etienne DE VANSSAY, Président de la FIMEA - Fédération Interprofessionnelle des Métiers de l'Environnement Atmosphérique et Dirigeant de Cap Environnement.
M. Jean-Emmanuel GILBERT, Président - VIGICELL.*

DIAGNOSTIC

Les Eco-activités, un fort potentiel de croissance et d'emploi en Ile-de-France

- Les éco-activités représentent un fort potentiel de croissance pour l'Ile-de-France. Selon l'Agence régionale de développement d'Ile-de-France, elles représentent 17 milliards d'euros de chiffre d'affaires (47 % du chiffre d'affaires France généré par ces activités et 2,4 % du chiffre d'affaires Europe) et 1 12 000 emplois. Elles s'appuient sur un réseau de 300 centres de recherche et de développement.

Un besoin important non-couvert : les services dédiés aux entreprises

- S'il y a bien une prise de conscience des enjeux par les dirigeants de PMI, le manque d'information et d'accompagnement est pointé pour expliquer l'insuffisance de leurs actions. Dans son Baromètre 2009, *Le développement durable dans les entreprises de la région parisienne*, le CROCIS souligne ainsi que 56% des entreprises déclarent prendre en compte le développement durable, mais de manière partielle.

Des handicaps à dépasser

- L'Ile-de-France a des handicaps, face au développement industriel, dans les domaines de la pression foncière, de la pression environnementale résultant de l'étroite cohabitation avec l'habitat, des coûts et délais des transports de personnes et de biens.

Un environnement favorable au développement des éco-activités

- L'Ile-de-France a également des atouts, dont on parle moins mais qui sont réels : forte visibilité internationale, facilité des contacts internationaux, haut niveau de formation et spécialisation du personnel, proximité des centres universitaires et des grandes écoles, marchés publics et marchés liés à la construction et à l'environnement offrant des débouchés importants.

PROPOSITIONS

Définir des axes spécialisés pour la croissance verte en Ile-de-France

- Croissance verte liée à la R&D de haut niveau technologique (énergies nouvelles, transports écologiques).
- Croissance verte provenant de matériaux de construction écologiques, produits et utilisés en Ile-de-France à partir de matières premières provenant de sources les moins éloignées possibles : isolants (matériaux légers par définition car contenant une forte proportion d'air - lequel est le meilleur isolant - et donc onéreux à transporter), fenêtres et portes, revêtements décoratifs, mobilier. Parmi les sources possibles, les sous-produits du retraitement de déchets métalliques et plastiques, les sous-produits de l'agriculture = parties non utilisées des plantes (tiges des céréales, etc...).
- Croissance verte s'appuyant sur des marchés publics spécialisés importants, comme l'administration hospitalière (produits d'hygiène et para-médicaux, orthopédie,...).

Renforcer la gouvernance du développement durable

- Privilégier la dimension européenne : toute décision/action du Gouvernement français par rapport à l'industrie française sera beaucoup plus pertinente et efficace si elle s'inscrit dans un cadre européen plutôt que dans un cadre uniquement français. Suite à la désunion, pour une grande part, qu'a montrée l'Europe au cours de la Conférence de Copenhague, il serait important de travailler plus clairement et officiellement au sein d'un espace institutionnel de discussion européen dans les domaines « Compétitivité de l'Industrie/Croissance Verte ».

- Favoriser une démarche participative de la croissance verte par l'instauration d'un dialogue sociétal avec l'ensemble des parties prenantes du développement durable en Ile-de-France.

- Mieux intégrer les porteurs d'éco-activités dans le volet environnemental des agendas XXI locaux et départementaux en Ile-de-France.

- Définir des territoires, dans le cadre du Grand Paris, dédiés et aménagés pour les Eco-industries de façon pérenne. Ces territoires seront proches des agglomérations pour minimiser les déplacements des salariés, et également près des axes logistiques « verts » d'avenir que sont les voies fluviales et ferroviaires.

Favoriser une complémentarité des aides au développement durable...

...avec les aides à l'exportation

L'Ile-de-France est particulièrement bien située pour avoir une forte visibilité à l'exportation et pour recruter du personnel spécialisé et multilingue, pour la conception, la production, et l'après-vente. Dans ce contexte, des aides publiques spécifiques aux PMI tournées vers des produits susceptibles d'être exportés seraient particulièrement efficaces pour :

- protéger leur démarrage sur des marchés français protégés - notamment des marchés publics (comme cela se fait localement en Allemagne),
- les aider à pérenniser leur activité,
- les encourager à passer le cap de la dimension critique de 20 à 50 personnes.

Ces aides seraient non seulement des aides financières, mais aussi des accompagnements administratifs par des institutions dédiées (l'ennemi de la PMI est non seulement le manque de fonds propres mais aussi la complexité administrative et, surtout pour les PMI, le manque de sécurité juridique et fiscale dans le temps).

...avec les aides à l'innovation

Définir des aides à l'innovation autrement que sur les seuls critères technologiques. L'innovation est plurielle et porteuse de bénéfices ou d'avantages sous toutes ses formes. Les pouvoirs publics doivent transformer les avantages sociétaux du développement durable et de la croissance verte en réduction des charges fiscales et sociales.

Faciliter l'accès des PMI aux informations et compétences développement durable porteuses de changement dans leur stratégie

- Favoriser l'achat durable en rendant accessible à tous un répertoire des éco-activités franciliennes afin d'orienter les commandes publiques ou privées responsables.

- S'appuyer sur les organisations professionnelles locales et les filières pour déployer des actions collectives orientées vers la mise en œuvre de démarches marketing et commerciales efficaces et modernes s'appuyant sur la croissance verte.

- Créer au niveau du Conseil régional d'Ile-de-France un fonds solidaire de transfert de compétences : référencement des bonnes pratiques, des financements, partenariats publics/privés...

- Inciter les PMI à mutualiser l'embauche d'un salarié développement durable à temps partagé.

Renforcer la maîtrise du développement durable dans tous ses aspects, et pas uniquement environnementaux

- Repenser les programmes de formation aux métiers de l'environnement en fonction de leurs interactions avec chacun des piliers du développement durable, pour rendre transdisciplinaires les métiers verts (achat, qualité, RH, communication...).
- Informer les entreprises sur le contenu concret de la Responsabilité Sociale des Entreprises et son utilisation comme levier de développement.



VI - ATELIER POLITIQUES ET FILIÈRES, DÉCLOISONNEMENT ET PARTENARIATS



Coordonnateur de l'atelier

M. Eric FREMICOURT

Gérant du Cabinet PERFORMANCES, il accompagne dans des actions collectives les Dirigeants de PME-PMI qui souhaitent optimiser leurs pratiques du management et sécuriser leur entreprise.

Il anime également des groupes d'échanges de pratiques professionnelles pour des décideurs publics ou privés dans le domaine de la qualité des services et de la gestion des ressources humaines. Il est Vice-président de la CGPME 75 pour le 10^{ème} arrondissement.

Equipe CGPME Paris Ile-de-France mobilisée sur l'atelier :

M. Jean-Lou BLACHIER, Président de la CGPME 93 - Gérant de PROMAXION.

M. Arezki GUIDDIR, Vice-Président du CICF - Collège Experts de la Chambre de l'Ingénierie et du Conseil en France.

DIAGNOSTIC

Les dirigeants de PMI sont, pour la plupart, extrêmement isolés

- Dès lors que sont évoqués les thèmes de filières, de décroisement et de partenariats, il semble nécessaire de souligner l'isolement des Dirigeants de TPI-PMI.

- Sur certains territoires, il n'est pas rare de constater que le dirigeant n'entretient que peu (ou pas) de relations avec son environnement institutionnel : les missions et les services qui peuvent, par exemple, être rendus par les chambres consulaires sont mal appréhendés, les ressources financières pour accompagner la formation via les OPCA ne sont pas connues donc pas optimisées (la gestion du « budget formation » est souvent confiée à l'expert comptable) et, dans ce contexte, l'entreprise met difficilement en œuvre une politique de compétences.

- Les synergies locales interentreprises sont également très faibles : il n'est pas rare de constater que des entreprises situées sur la même zone industrielle ne se connaissent pas.

- Lorsque les acteurs de l'environnement institutionnel local vont à la rencontre des entrepreneurs, ce sont souvent des experts dans leur domaine qui leur semble vouloir placer leurs « produits » et le dialogue s'instaure difficilement car les dirigeants attendent des généralistes voire des « pairs » susceptibles de comprendre la globalité de leurs problématiques et les conseiller en ce sens.

- Il en découle des difficultés à répondre à un besoin de personnel. La PMI ne sait pas très bien à qui s'adresser et souvent ce sont les sociétés d'intérim qui sont l'interlocuteur privilégié car proactives en communication, réactives et souples d'utilisation.

Un contexte tendu et des a priori négatifs qui pèsent sur le métier d'entrepreneur

- Dans un contexte de crise qui nécessite une gestion « au plus juste » des moyens et des engagements, certains dirigeants donnent l'impression soit de « baisser les bras », soit se réfugient dans une forme d'activisme forcené qui provoque dans

l'entreprise et chez ses partenaires (clients, fournisseurs...) des tensions préjudiciables à une sortie de crise sereine.

En effet, de nombreux dirigeants ne se sentent ni écoutés, ni entendus, ni considérés. L'image des « petits patrons » donnée dans les médias (séries policières TV françaises, films...) n'est pas assez valorisée, voire quelquefois caricaturale.

- Dans ces situations, c'est bien évidemment l'investissement personnel du dirigeant qui souffre et qui pénalise en conséquence l'investissement sur le développement économique et humain (recrutement, fidélisation des salariés, développement des compétences internes...).

Des expériences de développement et d'intégration réussies

- Certaines petites entreprises industrielles sont des pépites de développement, qui se situent parfois sur de véritables niches. Un fort savoir-faire (allié malheureusement à un trop faible faire savoir), une très bonne adaptation aux contraintes du client et un véritable esprit de service leur permettent de rester présentes et profitables sur des marchés parfois considérés comme « hors d'âge » (textile, chaussure, travail du bois...).

- Les dirigeants concernés sont souvent très critiques envers une vision très parisienne du développement économique et de l'industrie en particulier. Il est à noter également que si certaines synergies sont créées, elles viennent de relations de confiance établies grâce à la proximité territoriale qui génère des cultures communes ; elles sont souvent interprofessionnelles car il est plus facile de concevoir « des choses ensemble » (pour ne pas évoquer le terme de « partenariat ») si l'on fait des métiers différents.

PROPOSITIONS

Développer les actions de décloisonnement

- Les PMI ont besoin d'aide pour coopérer. Sur un même territoire, les entreprises restent profondément isolées. Elles ne prennent que rarement des initiatives de décloisonnement. Pour cette raison, la mise en place d'actions collectives doit être encouragée.
- Ces actions peuvent regrouper des PMI appartenant à une même filière, à un même bassin d'emploi. Leur réussite suppose que soit mis en place de vrais processus de recrutement et de mobilisation des chefs d'entreprises pour engager ceux-ci à partir de véritables motivations d'actions (promotion commerciale, besoins en compétences, adaptation de l'organisation...) sur une culture de confiance réciproque.
- Ces processus de recrutement et de mobilisation des chefs d'entreprises réclament de véritables aptitudes qu'il faut développer et valoriser dans les relais des PMI. Economiques et participant efficacement à la formation permanente du dirigeant, les actions collectives génèrent des effets à court et moyen termes qui contribuent au décloisonnement : effets clubs, coopérations opérationnelles, diffusion de bonnes pratiques, réseaux informels de compétences...
- Elles permettent aussi au dirigeant de relativiser ses a priori : sentiment pour chaque dirigeant/propriétaire que son entreprise est unique, crainte que les échanges entre pairs et le décloisonnement aboutissent à renforcer la concurrence.

Susciter et libérer les initiatives sur le thème du décloisonnement

- Si les institutions publiques et para-publiques restent des partenaires clés qui offrent un certain nombre de services de proximité à un coût très accessible en matière de GRH, d'innovation... ayant pour objectif de compléter l'offre privée, elles aboutissent parfois à bloquer le développement de cette offre. Les opérateurs privés doivent, en effet, s'insérer dans des montages très complexes et coûteux pilotés par des acteurs publics qui travaillent à partir d'appels d'offres.
- Ces logiques ne sont pas économiques : elles aboutissent à recréer d'un territoire à l'autre de nouveaux processus de consultations pour mettre en œuvre des actions relativement classiques au lieu de chercher soit à véritablement innover ou capitaliser, enrichir et diffuser les méthodologies les mieux adaptées et les plus performantes.
- Le développement d'appels à projets suffisamment médiatisés devrait permettre de susciter la créativité et l'innovation du secteur privé qui pourrait, par exemple, proposer aux PMI des initiatives associant des prestataires aux DRH à des demandeurs d'emplois ou à des étudiants, des prestataires en qualité à des grandes entreprises... dans des logiques de transfert opérationnel. Il s'agit aussi d'encourager les grandes entreprises dans l'appui aux PME PMI (imputabilité des dépenses sur le budget formation, aide dans la mise à disposition de ressources ponctuelles..).
- Les appels d'offres devraient aussi contribuer à encourager le décloisonnement. Sur ce plan la CGPME a émis plusieurs propositions très opérationnelles afin de rendre concret un « Small Business Act » à la française.

Valoriser dans l'Education et les médias l'entreprise industrielle et l'image du Dirigeant de PME PMI

- Un très gros travail nous semble à réaliser sur ce sujet capital. Il s'agit de valoriser l'engagement des entrepreneurs et leurs prises de risques au quotidien dans un environnement économique toujours plus complexe.

Il s'agit également de souligner les aspects innovants et stratégiques du secteur industriel.

- La promotion d'un tutorat d'entrepreneurs « aînés » auprès de jeunes créateurs ou potentiels créateurs, repreneurs... favoriserait aussi la cohésion intergénérationnelle, la transmission et le partage d'expériences.

