



RHÔNE-ALPES ÉCONOMIE

Début 2010, les états généraux de l'industrie ont lancé en France les bases d'une politique industrielle ambitieuse. Innovation, relations donneurs d'ordres/sous-traitants, stratégies de filières, valorisation des produits et des métiers... Quelles mesures permettront de soutenir l'industrie ? Comment certaines entreprises se sont-elles déjà adaptées pour construire un avenir durable ?

Rhône-Alpes : un socle industriel puissant

Depuis 2000, l'industrie en France a perdu plus de 500 000 emplois, soit 13 % de ses effectifs, et compte aujourd'hui 3,3 millions de salariés. "Première source de richesse et de valeur ajoutée, d'emploi et de développement du commerce et des services, elle représente 40 % de l'emploi total national si on compte les emplois du tertiaire directement liés aux activités industrielles", rappelle Jean-Paul Mauduy, président de la CRCI Rhône-Alpes. En ce sens, la France reste un grand pays industriel et l'industrie un secteur clé, particulièrement structurant de l'économie nationale. Rhône-Alpes, l'une des premières régions industrielles françaises, employait, en 2008, dans ce secteur, 24,3 % des effectifs salariés. Pour atteindre leurs objectifs en termes d'emplois et de compétitivité, les états

généraux ont pris une série de mesures (lire l'encadré sur les états généraux de l'industrie) afin de doter la France d'une politique industrielle ambitieuse. Elles satisfont pleinement le réseau des CCI qui s'est fortement impliqué dans la préparation des états généraux, notamment par l'intermédiaire de Guy Métral, président de la CCI de Haute-Savoie, qui a été désigné par l'ACFCI pour représenter les CCI. Ces mesures les confortent ainsi dans leurs missions et les poussent à amplifier l'action qu'elles mènent au quotidien. "La France doit renforcer ou pérenniser sa présence sur les filières industrielles porteuses des emplois de demain, préconise le rapport. Il s'agit également d'innover et de monter en gamme dans toute l'industrie, particulièrement dans les secteurs stratégiques suivants : le numérique,

les écoindustries, les matériels de transport, la chimie et les matériaux innovants, l'industrie pharmaceutique et les autres technologies de santé, le luxe, l'agroalimentaire."

L'innovation, fer de lance de la compétitivité

L'un des leviers d'actions qui permettra à l'industrie d'accroître sa compétitivité est bien l'innovation. Pour Gérard

24,3 %

C'est le poids de l'emploi salarié dans l'industrie en Rhône-Alpes, contre 49,2 % pour les services, incluant les activités de services à l'industrie.

Source : Assedic, 31/12/2008.

ENJEUX

États généraux de l'industrie : premier bilan

Les états généraux de l'industrie ont rassemblé, d'octobre 2009 à février 2010, l'ensemble des acteurs concernés par les problématiques industrielles. Il en est ressorti quatre grands objectifs :

- une augmentation de l'activité industrielle de plus de 25 % d'ici fin 2015 ;
- la pérennisation de l'emploi industriel en France sur le long terme ;
- le retour à une balance commerciale industrielle (hors énergie) durablement positive d'ici 2015 ;
- un gain de plus de 2 % de la part française dans la production industrielle de l'Europe à 15.

Pour atteindre ces objectifs, les états généraux ont dévoilé cinq grands leviers d'actions :

- mettre l'industrie au cœur d'un grand projet commun ;
- développer l'emploi et les compétences sur les territoires ;
- consolider la structuration des filières industrielles françaises ;
- renforcer la compétitivité des entreprises et l'innovation ;
- assurer le financement de l'industrie.

Casino, nommé en mai 2009 par le président de la République commissaire à la réindustrialisation pour la région Rhône-Alpes, "il s'agit d'accroître la valeur d'usage de nos produits. L'innovation produit est indispensable et constitue un enjeu majeur sur lequel

aller de 20 000 euros à 3 millions d'euros. Nous incitons également les PME à s'inscrire dans des programmes collaboratifs qui favorisent la diffusion de l'innovation et sa mise sur le marché." Répondant aux mesures des états généraux, Oséo s'apprête par ailleurs

Les donneurs d'ordres devraient intégrer leurs sous-traitants dès la conception

nous devons travailler". Dans ce but, depuis fin 2008, Oséo a accentué son soutien à l'industrie. "Les programmes d'innovation n'ont pas été trop freinés par la crise. Au contraire, celle-ci a fait prendre conscience aux entreprises qu'elles avaient laissé de côté leur politique d'innovation, et elles en ont profité pour entamer de nouvelles démarches, affirme Arnaud Peyrelongue, directeur du réseau Oséo Sud-Est. Elles ont eu aussi plus de temps pour concentrer leurs efforts sur la recherche de nouvelles clientèles." Depuis le lancement du plan de relance fin 2008 jusqu'à fin juin 2010, Oséo a aidé 3 000 entreprises en Rhône-Alpes. "Nous avons été très réactifs en appuyant le système bancaire dans l'octroi de crédit de trésorerie. Mais après avoir donné de l'oxygène, il faut maintenant des sucres lents. Oséo a ainsi lancé de nouveaux produits comme le contrat de développement participatif, un prêt pouvant

à sortir en septembre des prêts "verts" destinés à financer des projets de développement durable.

De leur côté, les CCI ont toujours soutenu les projets d'innovation des PME. "Nos CCI ont un rôle primordial à jouer pour favoriser la compétitivité et la croissance des PME et TPE industrielles. Elles disposent de compétences et d'expériences en termes d'information et d'accompagnement des entreprises. En Rhône-Alpes, la CRCI et les CCI ont créé les Espaces Innovation qui sont des portes d'entrée uniques vers l'ensemble des spécialistes de l'innovation en Rhône-Alpes", précise Jean-Paul Mauduy. Dans chaque Espace Innovation sont présents des conseillers qui effectuent un premier diagnostic puis, selon la maturité du projet d'innovation, proposent aux chefs d'entreprise des accompagnements, des formations, des mises en relation avec les acteurs les plus qualifiés. Ainsi, dans chaque

AIN

AG Plast : l'écoconception, vraie stratégie d'entreprise

Rachetée en 2008 par Yvan Riva, AG Plast (CA 2009 : 3,4 M€, 18 salariés), spécialiste de la transformation des matières recyclées, se positionne depuis quelques années dans la conception de produits propres (compositeur, plaque de végétalisation). Depuis l'an dernier, la PME s'est engagée résolument dans l'écoconception. "Nous minimisons les matières premières, les coûts de transport, les emballages, précise le PDG. Nous faisons de l'écoconception par conviction, et cette année nous avons effectué un bilan carbone : les matières recyclées ont un impact dix fois moins important sur l'environnement que les matières vierges. Cela nous a confortés dans nos choix." L'an dernier, AG Plast s'est associée à un bureau d'études, Créastuce, pour réaliser un casier à bouteilles conçu à partir des déchets d'équipements électriques et électroniques (les DEEE). Et d'autres projets sont en cours. "Cette association nous permet d'attaquer de nouveaux marchés et de créer une offre plus pointue", estime Yvan Riva.



territoire, des prestations “Accompagnements de projets” permettent aux chefs d’entreprise de sécuriser leur projet d’innovation et de le faire avancer par des conseils, des moyens techniques et financiers, depuis l’idée jusqu’à sa concrétisation.

Créer des relations partenariales

Mais cette politique d’innovation passe aussi par la construction de véritables relations de partenariat entre clients et fournisseurs. En associant donneurs d’ordres et sous-traitants dès le départ, la coconception accroît la valeur ajoutée du produit tout en diminuant son coût de réalisation. Lionel Baud, président du SNDEC (Syndicat national du décolletage), en est convaincu : “Nous devons être présents au sein des bureaux d’études de nos clients, ce qui permettrait de réduire les coûts très en amont.”

De manière générale, l’implication des fournisseurs à tous les niveaux aboutit à une relation gagnant-gagnant. L’entreprise Aubert et Duval, en Isère, peut en témoigner : “Depuis que nous avons mis en place une relation de partenariat avec nos fournisseurs, nous avons gagné en qualité et en sécurité, tout en réalisant des économies”, constate Philippe Rivière, le directeur du site d’Heyrieux. “La relation partenariale entre clients et fournisseurs constitue une source d’innovation, rappelle Jean-Claude Volot, nommé par le président de la République en avril dernier médiateur des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance. Les donneurs d’ordres devraient ainsi s’inspirer du fonctionnement des filières dans d’autres pays et notamment en Allemagne.”

Des achats responsables

Les états généraux ont eu le mérite de mettre justement en lumière le déséquilibre entre donneurs d’ordres et fournisseurs, avec l’objectif de faire émerger des solutions. À ce sujet, le réseau des CCI salue l’accent mis par le président de la République sur la désignation d’un médiateur de la sous-traitance, une décision qui concrétise



NORD-ISÈRE

Aubert et Duval : des relations gagnant-gagnant

Depuis 2007, le centre de distribution d’Aubert et Duval, le spécialiste des solutions métallurgiques, à Heyrieux, a instauré de véritables relations de partenariat avec ses sous-traitants. “Nous avons connu en 2007-2008 une très forte croissance. Nous avons alors décidé de nous concentrer sur notre cœur de métier et de faire appel à des partenaires pour le transport, la maintenance et la fabrication des lames de scie, explique Philippe Rivière, responsable du centre. Nous avons favorisé les PME de la région afin de privilégier le bassin d’emplois.” Le site d’Heyrieux (CA 2009 : 45 M€, 50 salariés) a signé des contrats de trois à cinq ans avec elles. “Ce n’est pas une pratique très courante au regard des investissements que nous leur avons demandés en contrepartie.” Par ailleurs, ces sous-traitants partenaires sont impliqués dans certains choix de leur client, ils participent aux réunions bisannuelles, à des séances de formation ou à des événements sur la qualité, la sécurité. “Au final, nous sommes tous gagnants. Un exemple : même si nous payons nos lames de scie plus cher, nous n’avons connu aucun arrêt de production par manque de stock.”

l’un des principaux vœux exprimés par les CCI. “Le management de certains grands clients tend à être dicté par la seule logique du prix le plus bas, sans prise en compte de l’intégralité des coûts, affirme le médiateur. Le partage inéquitable des marges limite ainsi la capacité d’investissement et de R & D des PME.” Ces dysfonctionnements touchent l’ensemble des secteurs hormis, sans doute, l’aéronautique. “Depuis plus de cent ans, le Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales) associe tous les acteurs de la filière, donneurs d’ordres et fournisseurs, petites et grandes entreprises. Il permet ainsi le partage d’une stratégie

à long terme.” Parmi les solutions qui peuvent être rapidement appliquées au sein des entreprises, Jean-Claude Volot évoque la signature de la charte des bonnes pratiques qui constitue un véritable référentiel. Présentée le 11 février dernier à Christine Lagarde, ministre de l’Économie, de l’Industrie et de l’Emploi, elle se décline en dix engagements pour des achats responsables, permettant d’assurer une vraie relation partenariale entre les grands

WWW.INNOVATION.RHONE-ALPES.CCI.FR

Site régional et sites locaux entièrement dédiés à l’innovation.

DOSSIER Industrie

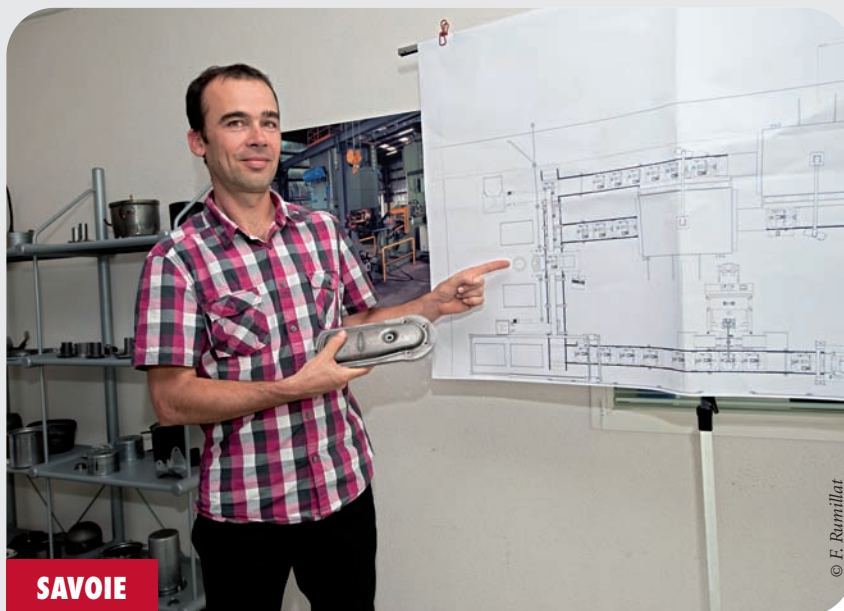
donneurs d'ordres et leurs fournisseurs. Aux 21 premières entreprises signataires se sont d'ailleurs rajoutés, le 28 juin dernier, 28 grands comptes et opérateurs publics. Le volume total d'achats de tous les signataires représente 200 milliards d'euros, soit entre 25 % et 30 % du volume d'achats réalisé par les grandes entreprises françaises.

Mais des efforts sont aussi à engager du côté des fournisseurs, qui doivent s'attacher à diversifier leurs produits et leurs clients afin d'assurer leur indépendance stratégique. "Il est dangereux de dépendre à plus de 25-50 % d'un seul donneur d'ordres", rappelle Jean-Claude Volot.

Agir au niveau des filières et des territoires

Autre constat des états généraux qui prolonge le précédent : l'absence de stratégie de filière. Des comités stratégiques seront donc constitués afin de mieux les structurer. "Seule une telle stratégie offre aux entreprises la visibilité nécessaire pour réaliser les investissements structurants, recruter, développer leurs compétences, et ainsi gagner en compétitivité", estime Jean-Claude Volot.

Si Gérard Cascino, commissaire à la réindustrialisation pour la région Rhône-Alpes, a concentré ses efforts



SAVOIE

© F. Ramillat

SEP croit en l'innovation

Société de transformation de l'acier par emboutissage, SEP (CA : 11 M€, 70 salariés, Barby) travaille pour des clients historiques. En 2009, la PME est contrainte de réagir et d'innover. "L'un de nos clients souhaitait externaliser l'assemblage de ses pièces et confier le marché à celui qui apporterait une solution innovante et plus productive, explique Hubert Grammont, le PDG de SEP. Nous nous sommes rapprochés d'un laboratoire de l'université de Bourgogne avec qui nous avons mis au point un procédé d'assemblage par laser. Et nous avons remporté le marché ! Nous avons investi plus de 1 million d'euros et l'aide d'Oséo a été décisive." Pour SEP, les retombées vont bien au-delà de l'octroi du marché. "Cela nous a ouvert l'esprit sur notre capacité à innover. Et puis les clients voient que, malgré notre taille, nous pouvons gérer des projets complexes. L'image de la société a changé." SEP a déjà recruté une dizaine de collaborateurs l'an passé. La PME savoyarde travaille actuellement sur un autre projet ambitieux, un produit en propre qui pourrait stimuler considérablement son activité.



ISÈRE

© F. Ardito

Mécalianz : peser face aux donneurs d'ordres

Mécalianz est née en juin 2010 de la réunion de quatre sociétés : AdVente, cabinet de conseil et expertise, à Moirans ; Bermi, bureau d'études dans la région de Roanne ; MAI (Mesure Automatismes Industrie), spécialisée dans les rectifieuses, à Bobigny ; et Monnier-Sermi, société d'usinage, à Saint-Romans. "Mécalianz, c'est l'alliance des métiers de la mécanique, précise Didier Vincent, son directeur. Nous sommes positionnés sur des marchés de niche et c'est là notre force. Notre objectif est d'offrir une solution globale aux clients et de répondre aux exigences des donneurs d'ordre qui réduisent leur panel de fournisseurs et demandent à n'avoir qu'un seul interlocuteur." "Chaque société garde son autonomie tout en constituant avec les autres une synergie de moyens et de compétences, poursuit Pascal Martin, le président. En nous regroupant, nous pouvons répondre à des appels d'offres plus importants." Aujourd'hui, Mécalianz compte une trentaine de salariés, mais prévoit de monter à 50 fin 2012 par croissance externe et création d'emplois.

sur la vallée de l'Arve et sa filière décolletage, ses préconisations pourraient s'appliquer à bien d'autres territoires. "La vallée de l'Arve représente un fort enjeu compte tenu de ses 800 entreprises et 12 000 emplois, explique-t-il.

"C'est tout le territoire qu'il faut organiser en macro-entreprise"

Depuis mi-2008, son activité a connu une dégringolade vertigineuse avec des chiffres d'affaires en baisse de 50 % sur plus d'un an. Cependant, la perte de compétitivité est davantage d'origine structurelle, la crise n'a fait que la révéler." Il préconise la mise en œuvre d'une démarche stratégique territoriale : "C'est tout le territoire qu'il faut organiser en macro-entreprise." Cela passe notamment par une gestion des ressources humaines et un management des compétences au niveau de la vallée et non plus seulement de l'entreprise. Il s'agit aussi d'encourager le rapprochement entre l'industrie et le monde de la recherche. La Direccte (direction régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation,



© V. Gout

VILLEFRANCHE

Jandard lance ses propres produits pour mieux rebondir

Fondée en 1981, à Monsols, l'entreprise Jandard, spécialisée dans la métallerie-serrurerie, a travaillé jusqu'en 2009 pour de grands donneurs d'ordres de l'industrie. "Nous avons été les premiers touchés par la crise lorsque nos clients ont réduit leur carnet de commandes, explique Michel Jandard, le gérant fondateur. Nous avons alors décidé de mettre l'accent sur notre savoir-faire et de développer notre propre fabrication pour le bâtiment. Nous sommes en contact avec les architectes à qui nous proposons nos verrières, escaliers, passerelles et garde-corps." Aujourd'hui, Jandard (8 salariés) développe également des protections pour les sites industriels et les stations d'épuration. "Le marché des constructeurs de station d'épuration constitue désormais 60 % de notre activité, le bâtiment 30 %. La crise nous a fait prendre conscience que notre avenir passait par une diversification de nos marchés et la réalisation d'une gamme de produits maison. Malgré la perte de nos trois principaux clients, nous avons réussi à rebondir."

Altertex : le textile éthique, une voie de différenciation

À la tête des Tissages de Charlieu, Éric Boël a intégré le développement durable au sein de son entreprise depuis quelques années déjà. Convaincu de l'intérêt d'une telle démarche, il a lancé, l'an dernier, le réseau Altertex. Une cinquantaine d'entreprises représentant l'ensemble de la filière, des filateurs aux distributeurs, se sont ainsi engagées dans la voie du textile éthique. "J'ai l'intime conviction que les entreprises qui n'auront pas pris la voie du développement durable n'existeront plus dans dix ans, affirme Éric Boël. Notre objectif : faire passer le textile éthique d'une part de marché de moins de 1 % actuellement à 20 % d'ici cinq ans. Le développement durable est un élément différenciateur qui nous permettra de sauvegarder l'emploi en France." Altertex a tout de suite reçu un accueil favorable de la part des entreprises, y compris des distributeurs. Quant aux consommateurs, ils se montrent de plus en plus sensibles au développement durable. "À nous de leur offrir des produits éthiques mais créatifs et à un prix raisonnable", lance Éric Boël.

ROANNAIS



© T. Béguin



HAUTE-SAVOIE

Baud Industries : la coconception, un véritable enjeu

Entreprise familiale spécialisée dans le décolletage et l'usinage de précision, Baud Industries (CA 2009 : 50 M€, 450 salariés) s'appuie sur une forte diversification (automobile, connectique, horlogerie, téléphonie, médical) et une présence à l'international. "Nous investissons également depuis toujours dans l'équipement et la formation des hommes, note le PDG, Lionel Baud. En octobre 2009, nous avons profité de la crise pour acquérir la société EBEA, à Vougy, et élargir ainsi notre gamme de produits. EBEA nous ouvre les portes de nouveaux marchés. Par cette opération, nous avons également renforcé notre bureau d'études et nous sommes désormais plus présents dans la conception." Depuis deux ans, Baud Industries réalise de la coconception avec le tiers de ses clients : "Cela permet de réduire le coût des pièces de l'ordre de 20 à 25 % car nous tenons compte des possibilités de nos machines et apportons des innovations dès le départ. Être intégré aux bureaux d'études de nos donneurs d'ordres constitue aujourd'hui un véritable enjeu", conclut Lionel Baud.

du Travail et de l'Emploi) incite les pôles de compétitivité à se tourner vers les PME. La Région Rhône-Alpes soutient de son côté la réalisation de projets collaboratifs innovants issus des clusters et des pôles de compétitivité.

"Se placer dans une logique de lean management est devenu essentiel"

Des gains de productivité grâce au lean management

Parmi les autres pistes de travail proposées par Gérard Cascino : les gisements de productivité. "Les entreprises peuvent effectuer des gains de productivité considérables en optimisant les temps connexes. Aujourd'hui, elles doivent changer fréquemment de gamme de produits, la réactivité de leur organisation est donc majeure. Les PME considèrent que les démarches *lean* sont réservées aux grandes entreprises, c'est une erreur. Se placer dans une logique de *lean management* est devenu essentiel." "L'entreprise peut gagner des points de productivité avec une meilleure organisation du travail et l'optimisation de ses outils de production", confirme de son côté Alexandre Moulin, responsable du pôle Entreprises, Emploi et Économie,



DRÔME

Virage stratégique pour Noalia Solutions

À l'origine fabricant de programmeurs électroniques et composants électromécaniques, le groupe Noalia (CA 2010 : 7 à 8 M€, 84 salariés) a depuis peu revu sa stratégie. "L'électroménager est un marché mature avec énormément de concurrence où règne la guerre des prix, constate Bernard Bonnier, président de Noalia Solutions. J'ai donc réorienté notre stratégie vers la création de valeur et l'élargissement du marché." L'an dernier, la PME de Montélier a réfléchi à la conception d'un écran tactile pour les fours, une innovation totale dans ce domaine. "Nous avons travaillé avec l'Esisar, l'école d'ingénieurs de Valence. Pour passer à l'étape suivante, nous avons augmenté notre potentiel de développement par la création d'un nouveau bureau d'études orienté innovation et basé à Lyon, après avoir racheté un brevet et recruté son dépositaire. L'avantage ? Nous pouvons réaliser les études et assurer ensuite l'industrialisation, ce que recherchent de nombreux clients." Noalia sortira son écran tactile fin 2010, un écran qui devrait trouver rapidement d'autres applications industrielles. "Nous voulons renforcer notre position de spécialistes de l'affichage innovant", conclut Bernard Bonnier.

ÉTATS GÉNÉRAUX

à la Direccte. La direction régionale des Entreprises qui accompagne l'industrie dans sa compétitivité hors prix mène ainsi des actions sur le *lean management*. Elle a soutenu l'émergence d'ateliers écoles et cofinance, avec la Région Rhône-Alpes, des cabinets conseils chargés d'aider les PME dans la mise en place d'une démarche *lean*.

Durement touchées par la crise, les PME industrielles doivent maintenant se préparer à la reprise. Évoquant la vallée de l'Arve, Lionel Baud constatait : "Nos PME sont compétitives, qualitatives, réactives et flexibles." Que reste-t-il à faire alors ? "Renforcer notre industrialisation et nos efforts commerciaux, être plus présents à l'international et au sein des bureaux d'études de nos clients, poursuivre nos efforts de R & D et créer davantage de solidarité entre les différents acteurs de la filière." Des pistes de réflexion transposables à toute l'industrie. ■

F. Combier

Ce dossier, réalisé pour la Chambre régionale de commerce et d'industrie, est diffusé par les magazines :

Présences, Grenoble (34 000 ex.), *Impulsion*, Haute-Savoie (30 000 ex.), *Partenaires Savoie* (25 500 ex.), *Informations économiques*, Saint-Étienne-Montbrison (20 000 ex.), *Grand Angle 01*, Ain (19 000 ex.), *L'Économie drômoise* (20 000 ex.), *Nord-Isère économie* (14 400 ex.), *Roanne éco* (10 000 ex.), *Entreprendre en Beaujolais* (6 000 ex.).

Photos : F. Ardito (Isère), T. Béguin (Roanne), D. Gillet (Ain), V. Gout (Nord-Isère, Villefranche), D. Lattard (Drôme), G. Piel (Haute-Savoie), P. Rony (Saint-Étienne), F. Rumillat (Savoie).

Contact : Magazine *Présences*. Tél. : 04 76 28 28 76.

Quelques-unes des 23 mesures adoptées

Mesure 1 : créer une conférence nationale de l'industrie pour suivre la politique industrielle française.

Mesure 2 : impulser un pacte pour une Europe industrielle.

Mesure 2.2 : rappeler l'importance de la recherche et de l'innovation comme facteur de compétitivité des entreprises en Europe. Il convient de mettre en place des conditions permettant une plus grande participation des PME aux programmes européens.

Mesure 3 : valoriser le *made in France*. Les producteurs doivent être plus responsables et transparents sur l'origine géographique des produits qu'ils vendent afin de mieux informer les consommateurs.

Mesure 4 : créer une semaine de l'industrie pour sensibiliser la population à ce secteur et à ses technologies.

Mesure 5 : renforcer les liens entre industrie, Éducation nationale et enseignement supérieur par une action de découverte de l'industrie, dès l'enseignement secondaire.

Mesure 7 : inciter à la réindustrialisation et promouvoir l'emploi sur les territoires. Les entreprises industrielles devront mieux répartir leurs activités selon les atouts et avantages compétitifs de chacun des territoires.

Mesure 9 : fédérer la gestion de l'emploi et des compétences au niveau territorial.

Mesure 11 : créer des comités stratégiques filières. Ces comités auront pour charge de définir une feuille de route stratégique de moyen et long termes de la filière impliquant tous ses acteurs.

Mesure 12 : désigner un médiateur de la sous-traitance.

Mesure 14 : mettre en place des prêts "verts" bonifiés. Le but est d'améliorer la compétitivité des entreprises par le biais de l'investissement dans des processus plus "propres" et compétitifs.

Mesure 18 : pérenniser le remboursement anticipé du crédit impôt recherche pour les PME.

➤ En savoir plus

• www.etatsgeneraux.industrie.gouv.fr :

site des états généraux de l'industrie.

• <http://bit.ly/cu7CuU> : conclusion des états généraux de l'industrie.

• www.mediateur.industrie.gouv.fr :

site du médiateur de la sous-traitance.

• www.rhone-alpes.travail.gouv.fr : site de la Direccte.

• www.rhonealpes.fr/102-industrie-et-services.htm : les aides de la Région.

• www.oseo.fr

• www.innovation.rhone-alpes.cci.fr

Aspide Médical : "Ne jamais s'arrêter d'innover"

Fabricant d'implants chirurgicaux, Aspide Médical (CA : 5,2 M€, La Talaudière, 35 salariés,) mène depuis la fin des années 1990 une forte politique d'innovation et de diversification. "Nous consacrons 10 à 15 % de notre chiffre d'affaires à la R & D, note Éric Bouillet, président fondateur. Nous sommes présents dans 70 pays, et faire face à nos concurrents étrangers impose d'innover sans cesse." À chaque nouveau produit, Aspide Médical travaille avec un pôle d'experts de deux à dix chirurgiens. Poursuivant sa stratégie de diversification, Éric Bouillet a lancé l'an dernier la société Aspide Aesthetic, dédiée à la distribution d'implants mammaires. Elle sortira d'ici 2011 sa propre gamme de produits pour la chirurgie esthétique. Membre du pôle des Technologies médicales, à Saint-Étienne, la PME a déjà collaboré avec une autre société du secteur pour sortir un produit en commun, un anneau gastrique. "Si l'occasion se présente, nous n'hésiterons pas à renouveler l'expérience", annonce le dirigeant.



SAINT-ÉTIENNE

Innover devient plus simple

Quel que soit votre projet, votre attente

Innovation produit, process, procédé, innovation services, managériale...

Quel que soit son stade

Idée, recherche, développement, mise sur le marché...

Quels que soient vos besoins

Réflexion stratégique, financements, accompagnements techniques, recherches de technologies, de partenaires, propriété industrielle...

Dans chaque CCI, les conseillers de l'espace innovation vous proposent :

- un diagnostic global de vos enjeux,
- un accompagnement personnalisé,
- les compétences CCI à l'international, au développement commercial, à l'environnement,
- leur réseau de partenaires : laboratoires, centres techniques, enseignement supérieur, Europe Enterprise Network, pôles de compétitivité, clusters, réseau de développement technologique, Oséo, Inpi...

www.innovation.rhone-alpes.cci.fr

Le site des espaces innovation :

- Accès aux services des CCI, de la CRCI Rhône-Alpes et de leurs partenaires ;
- Des informations sélectionnées par les conseillers des CCI.



Partenariat

Financement

Stratégie

Compétitivité

Performance

Développement

Osez l'innovation avec les CCI de Rhône-Alpes