

LES CONDITIONS FAVORABLES AU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE LA HAUTE SAVOIE

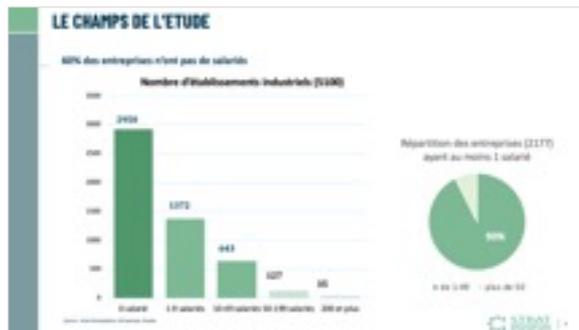
Synthèse des travaux | Cluses, 13 septembre 2022



AGENDA

- ▶ LE SECTEUR INDUSTRIEL DE LA HAUTE SAVOIE, LE PANEL DE L'ETUDE
- ▶ LES ENJEUX ET AXES DE PROGRES DES ENTREPRISES
- ▶ LES BESOINS EXPRIMÉS
- ▶ CONCLUSION

▶ Panel de l'étude



Le panel est représentatif de la diversité des entreprises en Haute Savoie

ENTREPRISES CONTACTÉES
555

Entreprises ayant participées: 65 soit 43 % de taux de réponse.

ENTRETIENS/MONOGRAPHIES : 25 (16 000 salariés et ~4,3 Mds de CA)

- des échanges sincères et productifs,
- près de 100 heures d'entretien,
- une attention forte de la plupart des interlocuteurs pour le territoire.

REPONSES AUX QUESTIONNAIRES : 62

- un taux de réponse global satisfaisant (41%) pour la représentativité de l'échantillon.

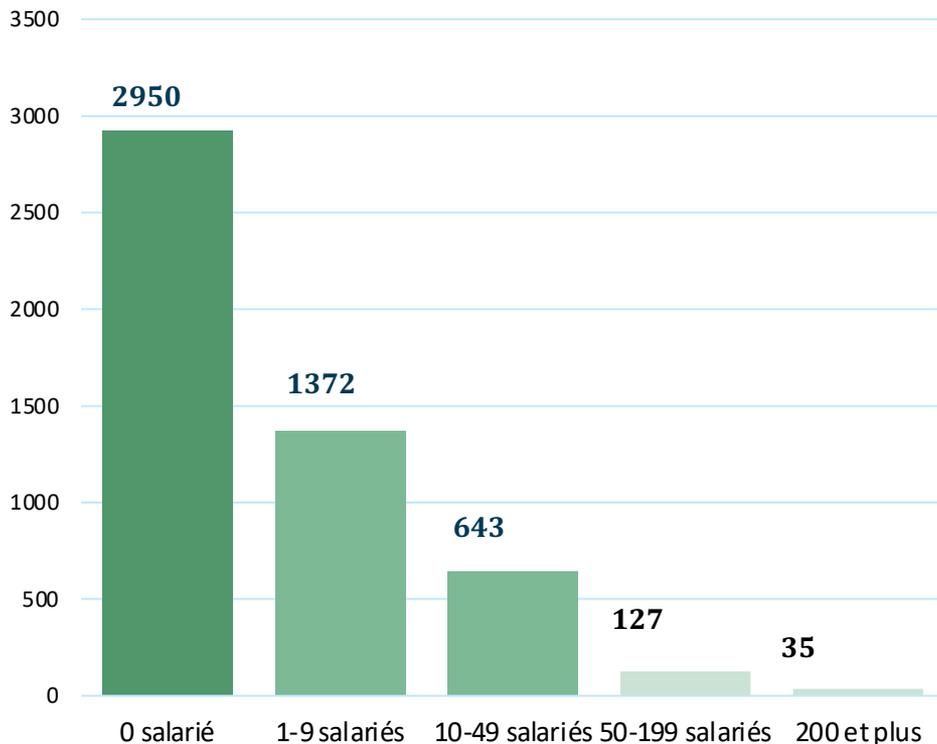
Source: Observatoire Economique Savoie



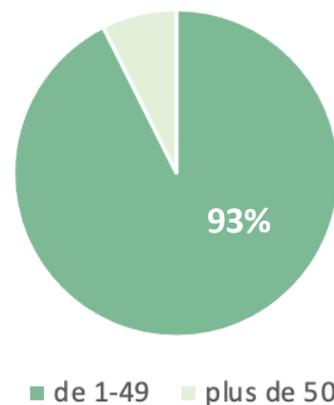
LE CHAMPS DE L'ETUDE

60% des entreprises n'ont pas de salariés

Nombre d'établissements industriels (5100)



Répartition des entreprises (2177) ayant au moins 1 salarié

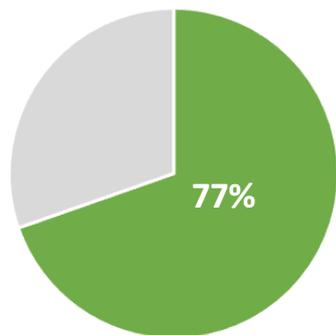


4 groupes d'activités portent aujourd'hui, plus de 70% du secteur industriel de Haute-Savoie

* Groupe d'activités	Code NAF
S1 Métallurgie et fabrication de produits métalliques	2410- 2599
S2 Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits	1011-1107
S3 Fabrication de machines et équipements N.c.a.	2812-2899
S4 Autres industries manufacturières, réparation et installation	3299-3320

➤ **77% des 2208 entreprises opèrent dans les 4 groupes d'activités ***

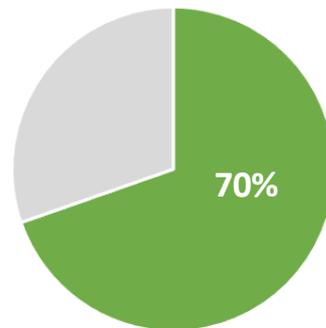
- S1: 28%;
- S2: 15%
- S3: 15%
- S4: 11%



■ S1,S2,S3,S4 ■ Autres

➤ **70% des 44 379 emplois sont pourvus dans les 4 groupes d'activités ***

- S1: 27%
- S2: 31%
- S3: 4%
- S4: 14%



■ S1,S2,S3,S4 ■ Autres

Le décolletage, 7708 emplois, représentent 61% de S1 et 17% du total

Le panel est représentatif de la diversité des entreprises en Haute Savoie

ENTREPRISES CONTACTEES

151

Entreprises ayant participées 65 soit 43 % de taux de réponse.

ENTRETIENS/MONOGRAPHIES : 25 (16 000 salariés et ~4,1 Mds de CA)

- des échanges sincères et productifs,
- près de 100 heures d'entretien,
- une attente forte de la plupart des interlocuteurs pour le territoire.

REPONSES AUX QUESTIONNAIRES : 62

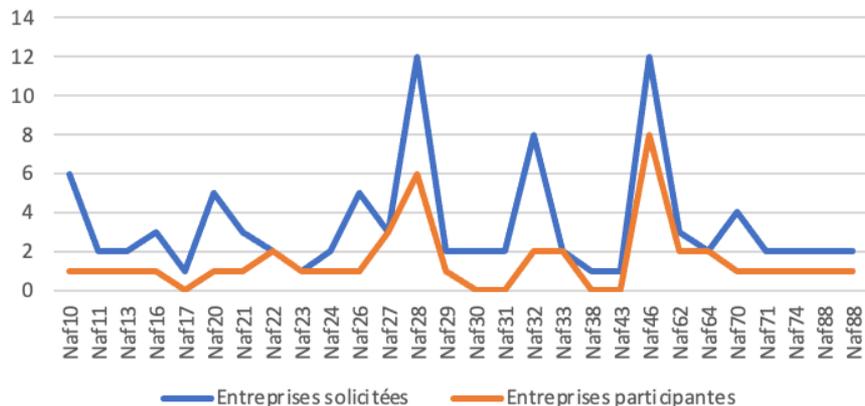
- un taux de réponse global satisfaisant (41%) pour la représentativité de l'échantillon.

Des entreprises de toutes les activités industrielles et de l'ensemble du département

ENTREPRISES CONTACTEES

151

Profil du panel des entreprises
(Code NAF - hors 25 *)



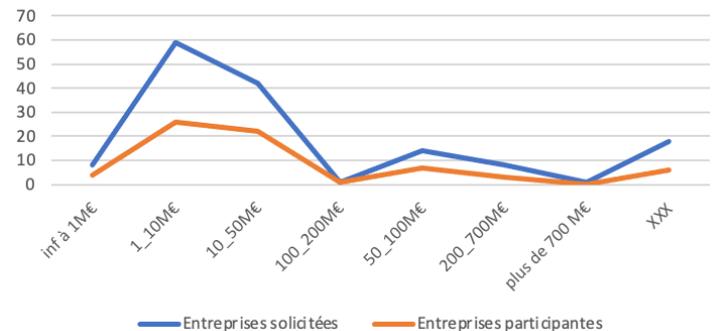
(*) : Pour des raisons de lecture du graphe, nous avons préféré ne pas représenter sur le graphique les données relatives au code NAF25. Nous avons sollicité 59 entreprises du code NAF 25. 28 d'entre elles ont participées aux travaux.

Sources : Entreprises, Strat Anticipation

Profil du panel des entreprises
(nombre de salariés)



Profil du panel des entreprises
(chiffre d'affaires)



► Les enjeux exprimés par les entreprises

Six blocs d'enjeux sont identifiés : les marchés...

Évolutions des marchés :

- Identifier et prendre rapidement les parts de marché ciblées et disponibles.
- Intégrer les changements de marché et anticiper une mutation/diversification (approfondissement des commandes liés au moteur thermique, changements des demandes des consommateurs).
- Identifier et gérer la concurrence et en particulier celle des pays émergents.

Évolutions de la chaîne de valeur et des business modèles :

- Éviter la dépendance vis-à-vis de gros clients et sortir de la posture de sous-traitant.
- Anticiper les changements de comportement des clients (certains réintègrent la valeur chez eux).

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

Les évolutions réglementaires et la transition climatique...

Évolutions réglementaires et des normes :

- Identifier et intégrer ces évolutions par secteur (médical, urbanisme,...) et par thématique (environnement, RGPD, cybersécurité,...).

Contraintes liées aux changements climatiques :

- Comprendre et intégrer ces contraintes (demande de clients, réglementation) en les transformant si possible en opportunités.

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

les ressources,

Risques liés à la disponibilité de financements :

- Anticiper les besoins (R&D, croissance externe, innovation, ...)

Maitrise des compétences et des savoir-faire :

- Nécessiter les difficultés de recrutement et les difficultés d'installation pour les hauts salaires (logement, transport, ...)
- Gagner de la résistance au changement.
- Éviter la perte des compétences clés de l'entreprise (concurrence salariale frontalière, départ à la retraite, ...)

Risques liés à l'approvisionnement :

- Piloter ces risques : innover et diversifier ses sources d'approvisionnement (matière première et énergie)
- Anticiper et intégrer l'inflation associée.

Risques liés à la disponibilité du foncier industriel :

- Dialoguer avec les élus pour mettre en priorité aux industriels, le foncier disponible ; faire évoluer les réglementations pour la construction en hauteur.

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

mais aussi...

Le décloisonnement,

- chercher l'innovation hors du territoire et attirer des start-ups.
- contribuer à l'émergence de nouvelles filières.

Le transport et le contexte mondial,

- dialoguer avec les élus pour décloisonner géographiquement le territoire (transport, ...)
- s'approprier et intégrer les incertitudes économiques (marché, volatilité des taux de changes,...) et politiques du moment.

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

Six blocs d'enjeux sont identifiés : les marchés...

MARCHE

Evolutions des marchés :

- identifier et prendre rapidement les parts de marché ciblés et disponibles,
- intégrer les changements de marché et anticiper une mutation/diversification (effondrement des commandes liés au moteur thermique, changements des demandes des consommateurs),
- identifier et gérer la concurrence et en particulier celle des pays émergents.

Evolutions de la chaîne de valeur et des business modèles :

- éviter la dépendance vis à vis de gros clients et sortir de la posture de sous-traitant,
- anticiper les changements de comportement des clients (certains réintègrent la valeur chez eux).

Les évolutions réglementaires et la transition climatique...

DROIT

Evolutions réglementaires et des normes :

- Identifier et intégrer ces évolutions par secteur (médical, urbanisme,..) et par thématique (environnement, RGPD, cybersécurité,...).

CLIMAT

Contraintes liées aux changements climatiques :

- Comprendre et intégrer ces contraintes (demande de clients, réglementation) en les transformant si possible en opportunités.

les ressources,

RESSOURCES

Risques liés à la disponibilité de financements:

- Anticiper les besoins (BFR, croissance externe, innovation, ...).

Maîtrise des compétences et des savoir-faire:

- Résoudre les difficultés de recrutement et les difficultés d'installation pour les bas salaires (logement, transport,..),
- Gagner de la résistance au changement,
- Éviter la perte des compétences clés de l'entreprise (concurrence salariale frontalière, départ à la retraite,..)

Risques liés à l'approvisionnement:

- Piloter ces risques. Innover et diversifier ses sources d'approvisionnement (matière première et énergie).
Anticiper et intégrer l'inflation associée.

Risques liés à la disponibilité du foncier industriel

- Dialoguer avec les élus pour mettre en priorité aux industriels, le foncier disponible ; faire évoluer les réglementations pour la construction en hauteur.

mais aussi...



RENOUVEAU

Le désenclavement,

- chercher l'innovation hors du territoire et attirer des start-up,
- contribuer à l'émergence de nouvelles filières.

AUTRES

Le transport et le contexte mondial,

- dialoguer avec les élus pour désenclaver géographiquement le territoire (transport,..)
- s'approprier et intégrer les incertitudes économiques (marché, volatilité des taux de changes,...) et politiques du moment.

VERBATIMS

- « S'assurer que les élus partagent les défis et les enjeux des industries (des marchés existants et futurs) et des entreprises de la Haute Savoie » (Foncier industriel, logement, mobilité, etc.) »
- « Trouver le bon interlocuteur pour accéder à la solution réaliste et avantageuse pour opérer une relocalisation industrielle automatisée en Haute-Savoie »

LES FILIERES DU FUTUR

Les informations reçues des entreprises nous ont permis de classer le dynamisme de certains secteurs industriels prometteurs pour la Haute-Savoie

★★★★★

- Défense
- Mobilité Urbaine
- Robotisation, Automatisation
- Mutation des process industriels

★★★★★

- Hydrogène
- Médical
- Outdoor
- Pharma & Biopharma
- Véhicule électrique

★★★★★

- Agro-alimentaire
- Bâtiment
- Luxe et horlogerie

★★★★★

- Ferroviaire
- Photovoltaïque

★★★★★

- Textile

★★★★★ > Marché stratégique
★★★★★ > Marché faiblement stratégique

La Défense offre de nouveaux débouchés au secteur industriel de la Haute Savoie.

L'Aérospatial est regardé avec attention et inquiétude.

Les principaux secteurs de croissance cités par les entreprises du panel

Défense S ★★★★★

Un marché mondial en croissance

- « Les stocks des armées en Europe sont faibles, ils doivent augmenter ». « Un marché en forte progression surfant sur le contexte actuel de guerre ». « La tendance au réarmement et à la régénération des stocks est visible au niveau mondial ». « L'Europe n'a pas assez de stock d'armements. On s'attend à une forte croissance dans ce domaine ».

En Haute Savoie, une réalité pour certains, un nouveau secteur pour d'autres

- « Les demandes issues du secteur de la défense sont en augmentation ». « Marché confidentiel. Nous travaillons pour le secteur de la défense en France et aux USA. Le potentiel est grand »,
- « Nous cherchons surtout à acquérir des références et un portefeuille dans l'armement et l'aérospatial »

Un secteur qui en particulier intéresse le décolletage et la connectique

- « C'est un marché en forte croissance pour le décolletage ». « Un marché prometteur pour la connectique ».

La Défense offre de nouveaux débouchés au secteur industriel de la Haute Savoie. L'Aérospatial est regardé avec attention et inquiétude.

Les principaux secteurs de croissance cités par les entreprises du panel

Nucléaire ★★★★★

- « *Le nucléaire est l'arme contre le réchauffement climatique* »
- « *Edf révisé à la baisse sa production nucléaire pour 2023* »
- « *Des fournisseurs de l'industrie du nucléaire sont présents sur notre département* »

Aérospatial ★★★★★

Un marché innovant, incertain avec des ouvertures

- « On imagine que l'aérospatiale va suivre une contraction identique à celle subit par le marché de l'automobile. Nous sommes prudents »
- « La filière aéronautique embauche en 2022, chez Safran, Thales, Dassault Aviation et Airbus Defence & Space, Rafale, Scaf »,

Un marché qui profite de la haute technologie et de l'innovation de la Haute Savoie

- « Nous travaillons sur des marchés intégrant de l'innovation : Taxi volant, Avions solaires,... »,



➤ Marché de sous-traitance



➤ Marché de fournisseur



➤ Marché stratégique

➤ Marché faiblement stratégique

LES BESOINS DES ENTREPRISES

UNE ANALYSE EN 4 RUBRIQUES DE 5 ITEMS

ETAT DES LIEUX

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute-Savoie, se diversifier et se développer en groupe

PROJETS DE DEVELOPPEMENT

Pour le développement à l'international, les demandes concernent l'amélioration de la notoriété et le travail en groupe.

BESOINS D' EXPERTISES & DE FINANCEMENT

La difficulté de recruter des profils

BESOINS SPECIFIQUES

La recherche pour développer des offres à Haute Valeur Ajoutée, fer de lance du secteur de la Haute Savoie.

Attirer des entreprises nouvelles, innovantes, anticipatrices des filières du futur.

LES SPECIFICITES DE LA HAUTE SAVOIE SONT REDIGEEES EN VERT

▶ Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute-Savoie, se diversifier et se développer

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute Savoie, se diversifier et se développer en groupe sont les besoins spécifiques du territoire

ENTREPRISES

- > La croissance du CA pour le panel pour la période de 2019- 2021 est de 7,8 %.
- > 50% des entreprises du panel anticipent une croissance et seuls 38% anticipent une baisse.
- > 28% des entreprises du panel ont indiqué avoir une activité menacée.
- > 22% des entreprises consultées déclarent que 80% de leur CA est réalisé avec moins de 5 clients.
- > 38% des entreprises du panel ont exprimé une volonté de rapprochement capitalistique avec d'autres entreprises.
- > seuls 5% des entreprises du décollage sont restés ultraspécialisés.
- > la concurrence se renforce (acteurs asiatiques, acteurs du digital pour la domotique,...).

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute Savoie, se diversifier et se développer en groupe sont les besoins spécifiques du territoire

PROJETS DE RESTRUCTURATION

- > assurer une croissance organique en améliorant l'offre ou en cherchant de nouveaux clients,
- > se diversifier ou muter vers de nouveaux secteurs d'activités (sortir de l'automobile),
- > réaliser une croissance externe ou de fusion,
- > apprendre à gérer la croissance,
- > réussir une relocalisation en Haute Savoie

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute Savoie, se diversifier et se développer en groupe sont les besoins spécifiques du territoire

RESONANCE (PERSPECTIVES & DE FINANCEMENT)

- > Entre 40 et 47 % des entreprises ayant répondu à la question déclarent avoir besoin d'aide pour réaliser des opérations de croissance externe.
- > STRATEGIE : comprendre les marchés de demain et construire une vision stratégique, sortir du syndrome de la sous-traitance, anticiper et comprendre les changements de business model, établir une stratégie commerciale.
- > ETUDE : accéder à des études stratégiques à des prix raisonnables.
- > MARKETING & COMMUNICATION : améliorer sa notoriété en général (et son empreinte digitale en particulier).
- > FINANCEMENT : accéder et répondre efficacement aux financements locaux, nationaux et internationaux

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute Savoie, se diversifier et se développer en groupe sont les besoins spécifiques du territoire

RESONANCE DE CONTACTS BUSINESS

- > accéder à des donneurs d'ordre potentiels suite à une mutation vers un nouveau secteur d'activité (exemple : Défense) et créer une crédibilité.
- > travailler dans une dynamique industrielle collective au niveau de la Haute-Savoie, mettre en place des stratégies communes.

Sortir de la sous-traitance, relocaliser en Haute Savoie, se diversifier et se développer en groupe sont les besoins spécifiques du territoire

ETAT DES LIEUX

- La croissance du CA pour le panel pour la période de 2019– 2021 est de 7,8 %.
- 55% des entreprises du panel anticipent une croissance et seuls 38% anticipent une baisse,
- 28% des entreprises du panel ont indiqué avoir une activité menacée,
- 22% des entreprises consultées déclarent que 80% de leur CA est réalisé avec moins de 5 clients
- 38% des entreprises du panel ont exprimé une volonté de rapprochement capitalistique avec d'autres entreprises,
- seuls 5% des entreprises du décolletage sont restés ultraspécialisés,
- la concurrence se renforce (acteurs asiatiques, acteurs du digital pour la domotique,...),

PROJETS DE
DEVELOPPEMENT

- assurer une croissance organique en améliorant l'offre ou en cherchant de nouveaux clients,
- se diversifier ou muter vers de nouveaux secteurs d'activités (sortir de l'automobile),
- réaliser une croissance externe ou de fusion,
- apprendre à gérer la décroissance,
- réussir une relocalisation en Haute Savoie

BESOINS
D'EXPERTISES
& DE
FINANCEMENT

- Entre 40 et 47 % des entreprises ayant répondu à la question déclarent avoir besoin d'aide pour réaliser des opérations de croissance externe,
- STRATEGIE : comprendre les marchés de demain et construire une vision stratégique, **sortir du syndrome de la sous-traitance**, anticiper et comprendre les changements de business model, établir une stratégie commerciale,
- ETUDE : accéder à des études stratégiques à des prix raisonnables,
- MARKETING & COMMUNICATION : améliorer sa notoriété en général (et son empreinte digitale en particulier),
- FINANCEMENT : accéder et répondre efficacement aux financements locaux, nationaux et internationaux

BESOINS DE
CONTACTS
BUSINESS

- accéder à des donneurs d'ordre potentiels suite à une mutation vers un nouveau secteur d'activité (exemple : Défense) et créer une crédibilité,
- travailler dans une dynamique industrielle collective au niveau de la Haute-Savoie, mettre en place des stratégies communes.



VERBATIMS

- « Nous avons besoin d'étude pour définir notre stratégie de demain »
- « Comprendre les marchés de demain et établir notre stratégie de croissance, par des rencontres (autres entreprises, partenaires de recherches, experts, start-up...) et par des études »
- « Nous n'avons pas trouvé d'animation locale autour des sujets qui nous intéressent dans le domaine de l'industrie 4,0, mais plutôt au niveau national »

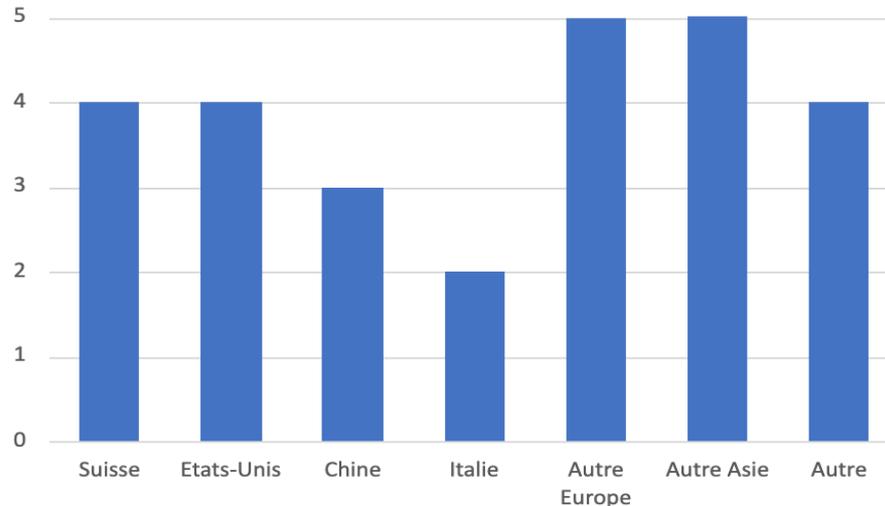
▶ Le développement à l'international



Pour son développement à l'international, les demandes spécifiques concernent l'amélioration de la notoriété et le travail en groupe.

- 81 % des entreprises du panel réalisent un CA à l'étranger et parmi celles-ci, 25% sont totalement exportatrices.
- Pour les 2 prochaines années, 44% du panel pense que son activité à l'export augmentera, les principaux pays destinataires sont l'Allemagne, la Suisse, les USA et la Chine

ETAT DES LIEUX



- 29% du panel a au moins un projet de nouvelle implantation à l'étranger

**PROJETS DE
DEVELOPPEMENT**

- assurer une croissance organique en cherchant de nouveaux clients à l'international, en particulier dans les pays où une offre haut de gamme permet de prendre des parts de marché rapidement,
- réaliser une croissance externe ou de fusion à l'étranger,
- rapatrier une activité à l'international vers la Haute Savoie

**BESOINS
D'EXPERTISES
& DE
FINANCEMENT**

- STRATEGIE : identifier un marché à l'international, Identifier et gérer la concurrence et en particulier celle des pays émergents, établir une stratégie commerciale,
- ETUDE : accéder à des études stratégiques sur des marchés à l'étranger à des prix raisonnables,
- MARKETING & COMMUNICATION : améliorer la notoriété à l'international,
- OPERATIONNEL : réussir l'implémentation dans un pays nouveau, accéder plus facilement aux VIE,
- REGLEMENTAIRE & CULTURELLE : comprendre les spécificités du pays en termes réglementaire et de culture,
- FINANCEMENT : accéder et répondre efficacement aux financements locaux, nationaux et internationaux

BESOINS DE
CONTACTS
BUSINESS

- accéder à des donneurs d'ordre potentiels dans un nouveau pays,
- travailler dans une dynamique industrielle collective au niveau de la Haute-Savoie
- Mettre en place des stratégies communes pour gagner des parts de marché à l'international.

▶ Le développement RH

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

CLIMAT SOCIAL

- La période 2019-2021 montre une croissance des effectifs de 1,7% pour l'ensemble du panel avec un intervalle très large (+67% et -32%)
- 90% du panel pense avoir un effectif stable ou à la hausse (32%) pour les deux ans à venir,
- 96 % du panel déclare avoir un climat social satisfaisant ou très satisfaisant

Evolution de l'indice salarial (% du panel)

- 96 % du panel déclare avoir un climat social satisfaisant ou très satisfaisant
- 87% des entreprises qui ont répondu déclarent avoir des soucis de recrutement (principalement pour les métiers de techniciens)
- de nombreuses sociétés n'ont pas de DRH et/ou manquent de compétences RH.

CS SMOE | +

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

PROJETS DE DEVELOPPEMENT

- recruter pour accompagner la croissance,
- former pour répondre aux besoins de recrutement de techniciens,
- former pour accompagner la transformation de l'organisation (nouveaux métiers, nouveaux secteurs, nouvelles technologies, nouvelles réglementations,...)

CS SMOE | +

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

BESOINS D'EXPERIENCES & DE FINANCEMENT

- RECRUTEMENT** : sélectionner des candidats, lancer et animer le processus de recrutement (fiche de poste, offre d'emploi, ...), obtenir des méthodes et des outils pour accompagner la gestion des RH,
- FORMATION** : avoir un référentiel des formations continues,
- GESTION DU CHANGEMENT** : transformer l'organisation de l'entreprise,
- MARKETING & COMMUNICATION** : améliorer l'image du métier de technicien,
- FINANCEMENT** : financer la formation, accompagner les bas salaires pour s'installer en Haute Savoie

CS SMOE | +

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

BESOINS GLOBAUX

- Trouver des solutions au niveau du territoire pour faciliter le recrutement de salariés à bas salaire :
- communication sur l'attractivité du territoire, partenariats avec des écoles, création d'une école d'ingénieurs ou d'un centre de formation, accompagnement pour intégrer la cherté de la vie locale, amélioration des processus d'installation des nouveaux recrutés, cadrage de la concurrence territoriale, cadrage de la concurrence à l'intérieur du territoire, ...),
- Accéder à des solutions de partage des ressources, participer à des actions RH communes entre entreprises

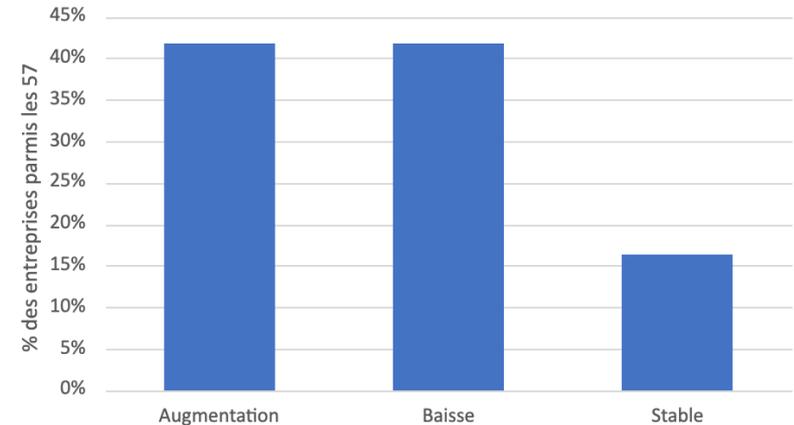
CS SMOE | +

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

ETAT DES LIEUX

- La période 2019-2021 montre une croissance des effectifs de 1,7% pour l'ensemble du panel avec un intervalle très large (+67% et -31%)
- 90% du panel pense avoir un effectif stable ou à la hausse (51%) pour les deux ans à venir,
- 96 % du panel déclare avoir un climat social satisfaisant ou très satisfaisant
- 96 % du panel déclare avoir un climat social satisfaisant ou très satisfaisant
- 87% des entreprises qui ont répondu déclarent avoir des soucis de recrutement (principalement pour les métiers de techniciens)
- de nombreuses sociétés n'ont pas de DRH et/ou manquent de compétences RH.

Evolution de la masse salariale (% du panel)



La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

**PROJETS DE
DEVELOPPEMENT**

- recruter pour accompagner la croissance,
- former pour répondre aux besoins de recrutement de techniciens,
- former pour accompagner la transformation de l'organisation (nouveaux métiers, nouveaux secteurs, nouvelles technologies, nouvelles réglementations,...)

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

**BESOINS
D'EXPERTISES
& DE
FINANCEMENT**

- RECRUTEMENT : sélectionner des candidats, lancer et animer le processus de recrutement (fiche de poste, offre d'emploi, ...), obtenir des méthodes et des outils pour accompagner la gestion des RH,
- FORMATION : avoir un référentiel des formations continues,
- GESTION DU CHANGEMENT : transformer l'organisation de l'entreprise,
- MARKETING & COMMUNICATION : améliorer l'image du métier de technicien,
- FINANCEMENT : financer la formation, accompagner les bas salaires pour s'installer en Haute Savoie

La principale préoccupation spécifique à la Haute Savoie en termes de RH est la difficulté de recruter des profils à bas salaire du fait de la cherté de la vie.

BESOINS GLOBAUX

- Trouver des solutions au niveau du territoire pour faciliter le recrutement de salariés à bas salaire :
 - communication sur l'attractivité du territoire, partenariats avec des écoles, création d'une école d'ingénieurs ou d'un centre de formation, accompagnement pour intégrer la cherté de la vie locale, amélioration des processus d'installation des nouveaux recrutés, cadrage de la concurrence frontalière, cadrage de la concurrence à l'intérieur du territoire, ...),
- Accéder à des solutions de partage des ressources, participer à des actions RH communes entre entreprises

VERBATIMS

- « Investir dans le marketing, la communication pour aider à attirer/retenir des compétences dans le territoire »
- « Remonter la problématique de la concurrence déloyale des pays frontaliers»
- « Trouver des aides pour pouvoir bénéficier d'un VIE (tickets modérateurs,..) »
- « La formation doit pouvoir nous aider à accélérer notre transformation vers des secteurs porteurs (nouveaux matériaux, digital...) »

► La recherche, fer de lance

La recherche pour développer des offres à Haute Valeur Ajoutée est coûteuse. Elle est le fer de lance du secteur de la Haute Savoie.

COTE DE LA RECHERCHE

- > 60% du panel déclare avoir un département de R&D avec un budget en hausse pour plus de la moitié d'entre eux,
- > De nombreuses entreprises de Haute Savoie déposent régulièrement des brevets, principalement celles qui proposent une offre à haute valeur ajoutée avec une innovation de rupture
- > 56 % du panel qui a répondu avoir une activité de R&D, déclare avoir développé un partenariat (entreprise, centre de recherche, université) pour leur innovation,
- > L'environnement frontalier est propice aux partenariats internationaux.



La recherche pour développer des offres à Haute Valeur Ajoutée est coûteuse. Elle est le fer de lance du secteur de la Haute Savoie.

PROJETS DE RECHERCHE

- Innovier pour répondre aux évolutions des demandes, pour fidéliser le client
- > **PRODUITS** : matériaux, matériaux recyclés, technologies de fabrication;
 - > **SOLUTIONS** : focus sur l'usage client avec des outils additionnels au produit (capteurs, logiciels, data), intégrant la notion de durabilité et une meilleure interface avec le client);
 - > **SERVICES** : maintenance, maintenance prédictive, réparabilité, SAV
- Innovier et transformer pour améliorer ses performances et ses marges, remonter la chaîne de valeur :
- > **PRODUCTION** : outil industriel (agilité, standardisation, qualité, productivité, consommation d'énergie) avec usage de la robotisation, l'automatisation, les SI, et les nouvelles technologies;
 - > **DISTRIBUTION** : distribution digitale;
 - > **ENVIRONNEMENT** : transformer les contraintes environnementales en opportunités (offre, organisation, image, recyclage, économie circulaires...);
 - > **SYSTEME D'INFORMATION** : informatisation du département de R&D.



La recherche pour développer des offres à Haute Valeur Ajoutée est coûteuse. Elle est le fer de lance du secteur de la Haute Savoie.

BESOINS D'EXPERTISES & DE FINANCEMENT

- > **TECHNIQUE D'INNOVATION** : accéder aux techniques de création de nouveaux produits, de nouvelles offres, du management de l'innovation, de la valorisation de l'innovation, de la co-conception, de l'éco-conception, d'informatisation du laboratoire,
- > **RECRUTEMENT** : identifier et recruter des compétences portuses d'innovation,
- > **INSPIRATION** : être en contact avec l'innovation (international, universités, 'colligant', start-up,...),
- > **DYNAMIQUE** : s'inscrire dans une dynamique régionale, nationale, européenne,
- > **FINANCEMENT** : accéder plus facilement aux financements de l'innovation pour (recher, concevoir, industrialiser, déposer des brevets à l'international)



La recherche pour développer des offres à Haute Valeur Ajoutée est coûteuse. Elle est le fer de lance du secteur de la Haute Savoie.

ETAT DES LIEUX

- 60% du panel déclare avoir un département de R&D avec un budget en hausse pour plus de la moitié d'entre eux,
- De nombreuses entreprises de Haute Savoie déposent régulièrement des brevets, principalement celles qui proposent une offre à haute valeur ajoutée avec une innovation de rupture
- 56 % du panel qui a répondu avoir une activité de R&D, déclare avoir développé un partenariat (entreprise, centre de recherche, université) pour leur innovation,
- L'environnement frontalier est propices aux partenariats internationaux

PROJETS DE
DEVELOPPEMENT

Innover pour répondre aux évolutions des demandes, pour fidéliser le client

- PRODUITS : matériaux, matériaux recyclés, technologies de fabrication;
- SOLUTIONS : focus sur l'usage client avec des outils additionnels au produit (capteurs, logiciels, data), intégrant la notion de durabilité et une meilleure interface avec le client);
- SERVICES : maintenance, maintenance prédictive, réparabilité, SAV

Innover et transformer pour améliorer ses performances et ses marges, remonter la chaîne de valeur :

- PRODUCTION : outil industriel (agilité, standardisation, qualité, productivité, consommation d'énergie) avec usage de la robotisation, l'automatisation, les SI, et les nouvelles technologies;
- DISTRIBUTION : distribution digitale;
- ENVIRONNEMENT : transformer les contraintes environnementales en opportunités (offre, organisation, image, recyclage, économie circulaire,..)
- SYSTÈME D'INFORMATION : Informatisation du département de R&D,

**BESOINS
D'EXPERTISES
& DE
FINANCEMENT**

- **TECHNIQUE D'INNOVATION** : accéder aux techniques de création de nouveaux produits, de nouvelles offres, du management de l'innovation, de la valorisation de l'innovation, de la co-conception, de l'éco-conception, d'informatisation du laboratoire,
- **RECRUTEMENT** : identifier et recruter des compétences porteuses d'innovation,
- **INSPIRATION** : être en contact avec l'innovation (international, universités, 'collègues', start-up,...),
- **DYNAMIQUE** : s'inscrire dans une dynamique régionale, nationale, européenne,
- **FINANCEMENT** : accéder plus facilement aux financements de l'innovation pour (chercher, concevoir, industrialiser, déposer des brevets à l'international)

Les entreprises de la Haute Savoie souhaitent que le territoire attire des entreprises nouvelles, innovantes, anticipatrices des filières du futur.

ETAT DES LIEUX

- faire sortir le territoire de son enclavement géographique (transport)
- faire sortir le territoire de son enclavement industriel (secteurs, international, start-up)
- rééquilibrer la dynamique industrielle (géographie, secteur)

BESOINS GLOBAUX

Attractivité du territoire par :

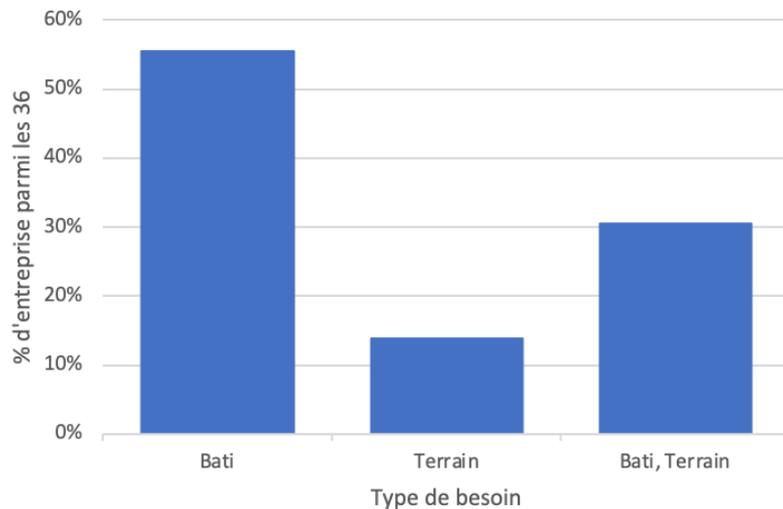
- la présence d'entreprises nouvelles, innovantes, porteuses de dynamisme et d'idées pour l'ensemble des entreprises industrielles de la Haute Savoie,
- l'initiation de partenariats nouveaux avec des entreprises, des universités, des centres de recherche
- La promotion de l'image du tissu industriel du territoire au-delà du territoire (recrutement, installation, investisseurs, ..)

LES BESOINS COMPLEMENTAIRES DES ENTREPRISES

Le foncier industriel est une préoccupation forte et spécifique des entreprises de la Haute Savoie

ETAT DES LIEUX

➤ 56 % du panel a un projet foncier industriel



- Le sujet du foncier est un frein pour le développement local
- Le manque de foncier accessible dégrade l'activité ou fait perdre des opportunités de relocalisation
- La concurrence est forte, la délocalisation est possible

BESOINS D'EXPERTISES & DE FINANCEMENT

- INFORMATION : accéder rapidement aux informations relatives aux opportunités d'acquisition de foncier industriel,
- BATIMENT : évaluer les possibilités de construction en hauteur, accéder à des experts en réaménagement des espaces de travail, de production,
- FINANCEMENT : financer l'acquisition d'un foncier, ou de construction d'un bâti

BESOINS GLOBAUX

- accéder à des opportunités d'acquisition du foncier à des prix raisonnables et se développer en Haute Savoie de préférence

La spécificité de la demande des entreprises locales est de développer en groupe une culture locale de la transformation

ETAT DES LIEUX

- 58% du panel a déclaré un projet de transformation du SI
- 64% du panel a déclaré avoir un projet d'amélioration de l'outil de production (capacité, performance, qualité, propreté,..),
- 40% du panel déclare avoir un projet de SCM
- 81% du panel déclare avoir mis en place un programme de mesure de la performance

BESOINS GLOBAUX

- Rencontrer/former un groupe d'échanges autour de réflexion et de promotion et de mise en place d'une culture locale du digital (cybersécurité, industrie 4.0, IA, IOT,..) et de l'automatisation/robotisation (au-delà de COBOTTEAM)

Les demandes spécifiques du territoire dans le domaine de l'environnement concernent le recyclage des matières premières et la production d'énergie en local

ETAT DES LIEUX

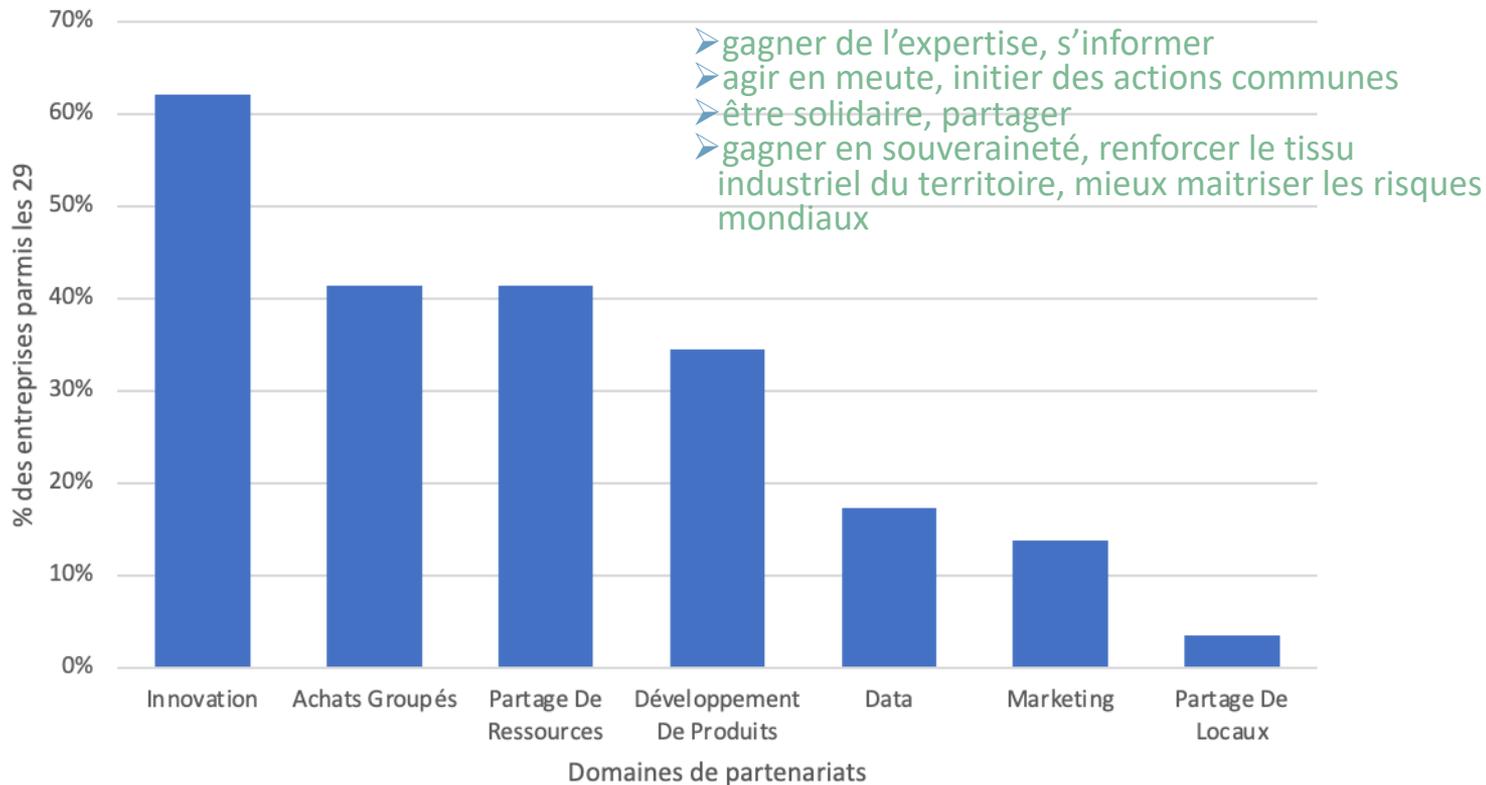
- 50% du panel a mis en place un programme de transformation environnementale, parfois par des initiatives locales, parfois dans le cadre d'un projet groupe.
- 53% du panel a réalisé un diagnostic énergétique. 27% du panel déclare avoir réalisé un bilan carbone.
- Les entreprises mettent en place des actions tout du long de la chaîne de valeur
- 56% des entreprises ayant répondu à la question déclarent avoir au moins un poste en charge du RSE.
- La plupart des entreprises cherchent à obtenir un label reconnu (Iso 14001, Ecovadis, Bcorp).

PROJETS DE
DEVELOPPEMENT

- mettre en place des procédés éco-responsables clairement définis et documentés,
- améliorer l'empreinte carbone liée au transport des marchandises (en amont et en aval), privilégier les fournisseurs locaux
- innover pour utiliser des produits recyclés et assurer un recyclage de l'offre, tenir en compte la fin de vie de nos produits,
- optimiser la consommation d'énergie,
- Innover pour améliorer la durabilité/réparabilité de l'offre,
- Construire en groupe une solution locale pour le recyclage des matières premières pour gagner en indépendance et en bilan carbone,
- Construire en groupe sur le territoire une solution pour remplacer l'usage du gaz

Les entreprises souhaitent consolider l'esprit d'équipe du territoire par des actions et des projets communs

ETAT DES
LIEUX



PROJETS DE DEVELOPPEMENT

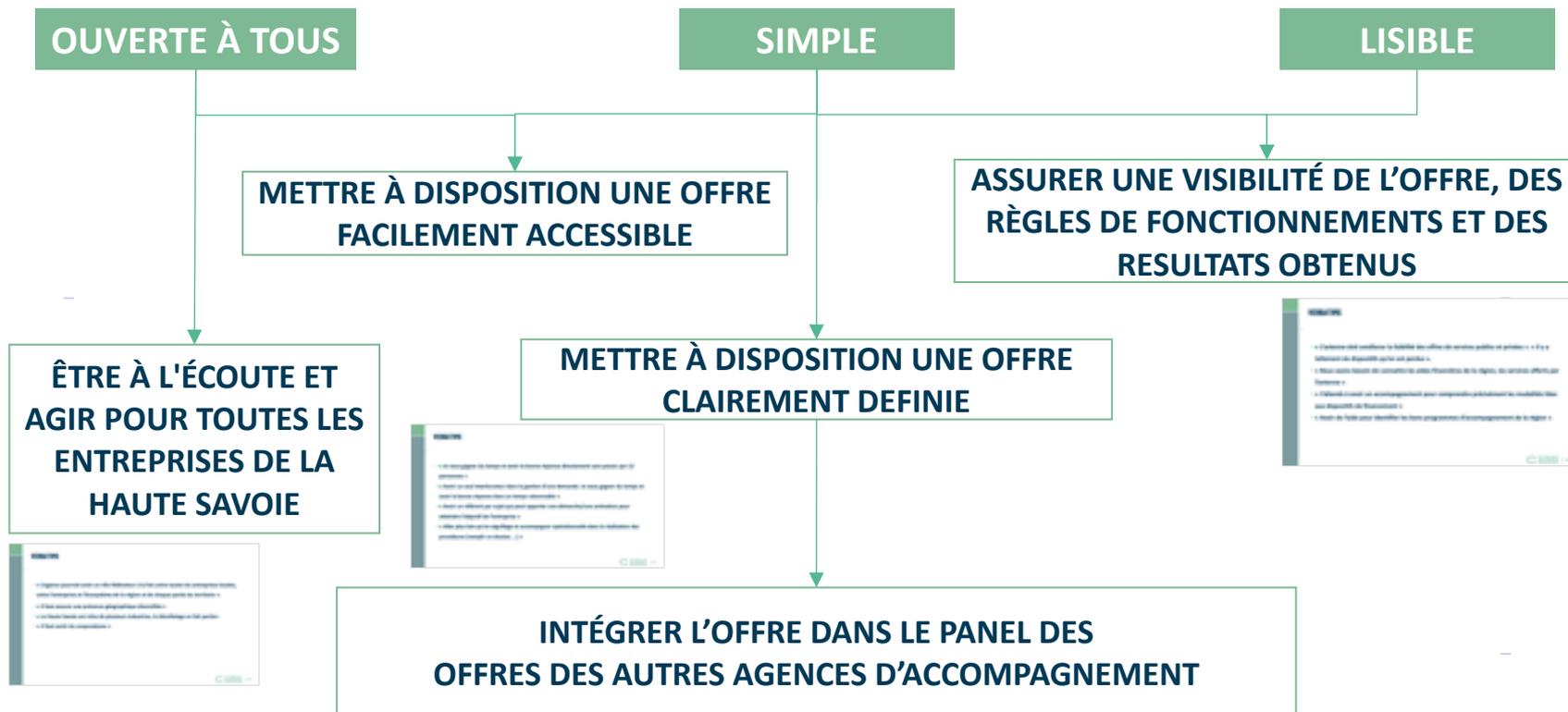
- Clubs thématiques (filères du futur, RH, industrie 4.0, Innovation, Export, relocalisation...),
- Initiatives industrielles (Recyclage du Cuivre, Station de géothermie/Biomasse, Centre de formation de techniciens, Label,...),
- Partage de ressources, projets communs dans l'innovation

BESOINS GLOBAUX

- OPERATIONNEL : Lancer le démarrage de clubs thématiques, des initiatives industrielles
- FINANCEMENT : financer les initiatives industrielles

EN CONCLUSION

Dans un esprit d'appartenance à un tissu industriel local, les entrepreneurs souhaitent une relation avec l'antenne de l'Agence



VERBATIMS

- « L'agence pourrait avoir un rôle fédérateur à la fois entre toutes les entreprises locales, entre l'entreprise et l'écosystème de la région et de chaque partie du territoire ».
- « Il faut assurer une présence géographique diversifiée »
- « La Haute Savoie est riche de plusieurs industries, le décolletage en fait partie»
- « Il faut sortir du corporatisme »

VERBATIMS

- « L'antenne doit améliorer la lisibilité des offres de services publics et privées ». « Il y a tellement de dispositifs qu'on est perdus ».
- « Nous avons besoin de connaître les aides financières de la région, les services offerts par l'antenne »
- « J'attends à avoir un accompagnement pour comprendre précisément les modalités liées aux dispositifs de financement »
- « Avoir de l'aide pour identifier les bons programmes d'accompagnement de la région »

VERBATIMS

- « Je veux gagner du temps et avoir la bonne réponse directement sans passer par 12 personnes »
- « Avoir un seul interlocuteur dans la gestion d'une demande. Je veux gagner du temps et avoir la bonne réponse dans un temps raisonnable »
- « Avoir un référent par sujet qui peut apporter une démarche/une animation pour atteindre l'objectif de l'entreprise »
- « Aller plus loin qu'un aiguillage et accompagner opérationnelle dans la réalisation des procédures (remplir un dossier, ...) »

ETUDE REALISÉE AVEC LE SOUTIEN DE



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

haute 
savoie
le Département



Rémi CORNUBERT, Président

remi@stratanticipation.com

Mobile: +33 6 07 37 84 27

- *Sami MEBAZAA, Directeur de Projet*
- *Jacques ROUGE, Consultant*
- *Najib EL BECHERAWY, Consultant*