

Shanghai. Les entreprises préparent l'après-exposition

• Grâce à l'implication de la Région sur l'Exposition universelle de Shanghai, de nombreuses entreprises locales ont fait le déplacement. Bilan et perspectives.

1.126.751 visiteurs du 1^{er} mai au 31 octobre. 6.500 participants professionnels accueillis pendant les semaines thématiques. Plus de 200 rendez-vous organisés par Erai Shanghai. Voilà, côté chiffres, le satisfaisant bilan du pavillon Rhône-Alpes de l'Exposition universelle de Shanghai. Place, désormais, à l'après-Shanghai, ou comment mettre à profit la couverture médiatique et les contacts engagés pendant ces six mois par les collectivités et les entreprises qui y ont participé.

La Région souhaite faire du pavillon Rhône-Alpes le siège Erai de Shanghai et un lieu pérenne d'accueil des manifestations et des entreprises désireuses de se développer en Chine. Mais dans les faits, rien n'est encore sûr : elle est en pourparlers avec les autorités chinoises pour étudier les différentes hypothèses relatives au bâtiment et à ses usages. Pour mémoire, 5 M€ ont été mobilisés pour le bâtiment, dont 3 M€ financés par emprunt bancaire d'Erai.

Investissement fructueux

Les entreprises qui ont participé à l'éco-conception du bâtiment y ont vu l'occasion d'avoir une vitrine grande nature. C'est le cas de Canevaflor, société lyonnaise auteure d'un mur végétalisé, sa spécialité. À condition que la pérennité du site soit assurée dans de bonnes conditions... « Nous avons pu grâce à Erai participer à cette merveilleuse exposition, explique, reconnaissante, Sylvie Rutler, responsable de la communication de l'entreprise. Toutefois, le chantier a été très complexe. Nous gérons à distance, par internet, l'arrivée



Semaine beaujolaise sur l'Exposition universelle de Shanghai : un verre de vin du cru aux mains d'une chinoise vêtue d'une robe et d'accessoires réalisés par le créateur par Jean Boggio.

de l'eau pour assurer un arrosage homogène sur plusieurs centaines de m². Or, avoir internet et travailler avec la Chine s'est révélé très difficile ! » Problème désormais : le bâtiment, construit par des équipes locales, serait défectueux. « Il va devoir être "rafistolé" et nous n'avons plus personne sur place pour gérer l'eau... » Toutefois, Canevaflor a pu, grâce à sa participation à l'exposition, nouer des contacts fructueux... pas avec des Chinois, mais avec des Japonais et des Coréens. « Pour nous, c'est un investissement très important, mais qui correspond à du marketing, de la communication. Le fait d'être présent a eu des répercussions sur notre image à l'international. Nous en récoltons

les fruits au Brésil, où nous avons ouvert une filiale cet été. »

Valider des marchés

Dans un tout autre domaine, Espace textile, co-organisateur des Journées textile sur le pavillon rhônalpin, après plusieurs jours sur des salons professionnels locaux, dresse aussi un bilan positif. « Le but était de mettre en avant la richesse et la diversité du textile et de l'habillement en Rhône-Alpes, explique Agnès Elisabel, chef de marché international et conseillère du commerce extérieur de la France. De nombreuses entreprises travaillent déjà avec la Chine. L'exposition a permis de conforter des contacts et de valider l'existence d'un mar-

ché porteur, le tissu d'ameublement. » Les professionnels du textile devraient, dès 2011, organiser une mission sur ce thème en Chine.

De son côté, le Cluster beaujolais, qui a mené sa première action en Chine sur l'exposition, désire donner suite aux contacts encourageants qui ont été pris, dans le domaine du vin comme de la mode. « Nous souhaiterions disposer dans le bâtiment d'un corner beaujolais pour mettre en avant les entreprises », confie Sophie Landreau, du Cluster Beaujolais. Les idées ne manquent pas, mais il faudra attendre quelques mois pour connaître le devenir du site.

Claire Pourprix

• TROIS QUESTIONS À

« Le troc pour favoriser les échanges »



Alain Asquin, maître de conférence en sciences de gestion à l'université Jean-Moulin Lyon 3

Comment s'est traduite votre opération de mécénat de compétences dans le cadre de la Route du Rhum ?

C'est une démarche volontaire d'une vingtaine d'étudiants lyonnais qui ne savaient pas construire un voilier mais pouvaient apporter d'autres connaissances. En partenariat avec le centre des jeunes dirigeants qui, au niveau national, soutenait le skipper Pierre-Yves Guennec, des projets de troc pour favoriser les échanges entre entreprises mécènes sont nés.

Quels types de projets ont vu le jour ?

Cinq projets ont été retenus pour stimuler la créativité au sein des PME, faire émerger leur excellence opérationnelle en structurant leur approche de la maîtrise des processus, éditer un guide sur la bonne utilisation des réseaux sociaux, donner les clés pour produire un storytelling (récit de parcours), et enfin pour concevoir un outil informatique qui répertorie les contributions (financière, technique, matériel) des 700 JD qui ont participé à la Route du Rhum.

Comment vont-ils trouver vie hors de l'université ?

Certains modules vont être développés à Lyon, avec les sections des Jeunes dirigeants locales. Une présentation et un retour d'expérience des PME auront lieu à l'université Jean-Moulin Lyon 3 le 21 février. Et puis certains modules pourraient se concrétiser avec la création d'une entreprise. À l'exemple du jeu de plateau et de son interface internet créés pour stimuler la créativité au sein des PME. Une version commercialisable pourrait voir le jour au premier semestre 2011.

• EN BREF

Ceser Rhône-Alpes En chaire et en hub

Le Conseil économique, social et environnemental de Rhône-Alpes envisage la création d'une chaire de l'économie industrielle qui donnera naissance courant 2011 à l'Institut de l'industrie en Rhône-Alpes. L'idée est de travailler sur les écosystèmes de la région pour booster les innovations tant technologiques que marketing. Comme pour ce projet, qui s'inscrit dans les travaux du Ceser suite aux états généraux de l'industrie, un hub de la finance régionale devrait voir le jour en 2011. Le FRI (fonds régional d'investissement) du conseil régional serait partie prenante. Il se veut un système de guidage pour repérer les solutions et mettre en relation les entreprises et les offres de financement locales.

3,5 millions

Sur l'année, la société de capital risque régionale Rhône-Alpes Création aura investi 3,5 M€ dans des entreprises locales, incluant des refinancements de participations en portefeuille. Du fait des synergies avec d'autres investisseurs, ce sont ainsi 10 M€ qui ont été apportés à des sociétés en besoin de financement. Rhône-Alpes Création est également en passe de réaliser trois sorties d'ici à fin 2010. www.r-a-c.fr

Exportez-vous ! JLR Distribution lauréate

La société rhodanienne est l'une des six lauréates régionales de l'appel à projets Exportez-vous ! (organisé par Classe Export et le Club CIC International de la Lyonnaise de Banque), ce qui lui donne accès à un catalogue de prestations de 10.000 €. JLR Distribution (1,4 M€ de chiffre d'affaires 2010) est spécialisée dans l'édition de logiciels de gestion de points de vente. La société lyonnaise créée en 2002 possède une filiale en Pologne depuis 2005. Elle prévoit en 2011 de s'implanter au Maghreb. www.retail-france.com

Textile et plasturgie. Les grandes tendances sources d'innovation

• Espace textile et Allizé-Plasturgie proposent Idil, un programme pour aider les PMI à s'appuyer sur les tendances de consommation pour créer de l'innovation.

« Idil a pour vocation d'engager la PME dans une démarche marché et client final en s'inspirant des grandes tendances de consommation des prochaines années, ce qui est très innovant pour un industriel du textile ou de la plasturgie qui a plutôt l'habitude de se concentrer sur son outil de production », explique Martine Rollin, directrice générale d'Espace textile, à Lyon. Idil, pour Intuitions prospectives, Décodage, Idées et Lancement, est un programme d'accompagnement stratégique interfilière qui sera lancé début 2011. Le premier mariage se fera entre les industriels du textile, avec le relais d'Espace textile, et ceux de la plasturgie, sous couvert d'Allizé-Plasturgie. Des rapprochements identiques sont envisagés avec les filières du cuir (via le centre technique du cuir basé à Lyon) et de la cosmétique.

Fertilisation croisée

Les entreprises des secteurs textile et plasturgie peinent à trouver des débouchés et ont subi la crise de plein fouet. Elles présentent la même typologie de configuration.



Membrane en textile technique réalisée par Ferrari (La Tour-du-Pin), pour le pavillon allemand de l'Exposition universelle de Shanghai.

Ce sont des entreprises familiales, souvent dans le secteur de la sous-traitance, sur des marchés communs (habitat, transport, univers de la personne) et qui disposent de moyens limités, du fait de leur taille et de leurs capacités financières, pour se lancer dans la recherche active de nouveaux marchés ou produits. La « fertili-

sation croisée », selon l'expression d'Emmanuel Rossi, délégué général d'Allizé-Plasturgie, vise la complémentarité et la mutualisation des moyens pour réduire les investissements des entreprises désireuses de relever les défis commerciaux de demain. Un package, en cours de finalisation et de recherche de finance-

ments publics (bien qu'une partie du programme soit un service payant pour l'entreprise), sera proposé au premier trimestre 2011 aux entreprises.

Observatoire prospectif

« Le cursus s'articule autour d'un observatoire prospectif animé par des bureaux de style et des sociologues, des workshops organisés en fonction des grandes tendances dégagées, puis un accompagnement individuel et collectif de six à douze mois pour bâtir un plan d'action stratégique », détaille Blaise Sola, responsable du programme d'accompagnement Vision à Espace textile. L'innovation et les éléments de différenciation ne sont plus uniquement techniques et technologiques. Les usages, la distribution, le marketing sont les leviers de croissance de demain.

Stéphanie Polette

FILIÈRES TEXTILE ET PLASTURGIE

www.espacetextile.com
www.allize-plasturgie.com