DECEMBRE 2006

UDIMag

n°18

Magazine d'information et de réflexion
des industries métallurgiques,
électriques et connexes de l'Isère
et des Hautes-Alpes

dossier

Quand la croissance passe par l'international

...suite page 2

Travailler avec ou à l'étranger ne s'improvise pas. Pour se développer durablement, il faut se préparer à remettre en cause ses modes de fonctionnement, apprendre à composer avec la culture du pays, et s'organiser pour y rester !

sommaire

table ronde 4



Ils raisonnent "international"

- "Anticiper la vie sur place, séparer fantasme et réalité"
- "La délocalisation à visage humain"
- "L'export cimente la culture de l'entreprise"

grand'angle 6



À l'interface des entreprises et des jeunes

la parole à... 8



GREX et l'Udimec : des expertises associées au service de l'entreprise

Sans export point de salut

Les PME-PMI françaises ne sont pas suffisamment présentes à l'international… contrairement à leurs homologues européennes, allemandes notamment, qui mesurent aujourd'hui les bienfaits d'une croissance envisagée – depuis longtemps déjà – hors frontières.

Oui, l'export est un facteur de développement essentiel pour les entreprises, grandes et petites. Pour autant, dans cette incitation à partir à la rencontre de nouveaux territoires, je tiens à une mise en garde : commercer à l'international ne s'improvise pas ! Se lancer dans l'export, conclure des partenariats à l'étranger, s'implanter, investir dans un autre pays, tout cela nécessite de prospecter les marchés extérieurs, d'évaluer leur potentiel et de s'adapter aux pratiques locales.

Dans ce numéro d'Udimag, le dossier et la table ronde sont consacrés à ces questions. Vous y trouverez des repères, des conseils, des remarques, des témoignages, des adresses, autant d'éléments concrets pour vous préparer. Vous pourrez également solliciter les quatre services de l'Udimec – affaires sociales et juridiques, formation, financement, développement industriel – qui tous ont des solutions pour vous guider.

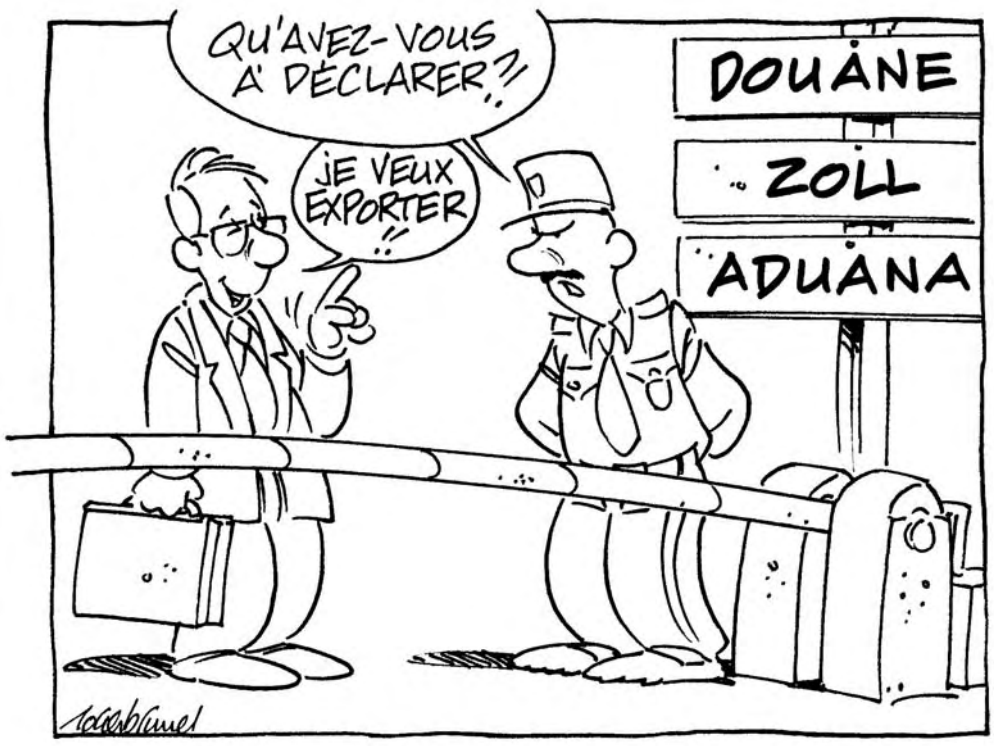
Quant à la récente convention de partenariat signée entre l'Udimec et GREX, centre de commerce international de la CCI de Grenoble (voir interview d'Odile Arnould en p. 8), elle apporte une nouvelle dimension à notre accompagnement vers l'international.



Thierry Uring
délégué général de l'Udimec

Quand la croissance passe par l'international

Le développement de nos entreprises s'appuie sur des marchés en croissance. Si celle du territoire français ne suffit plus, il faut envisager l'export, voire l'implantation à l'étranger. Mais se lancer dans l'aventure et la pérenniser réclament des choix stratégiques.



« *Un Japonais et un Français arrivent en Chine. Le premier consulte les possibilités d'hébergement ; le second confirme son billet de retour.* » C'est une anecdote, mais elle en dit long sur l'état d'esprit dans lequel la démarche peut être abordée. Tout est question de culture, de comportements, et travailler avec ou à l'étranger ne s'improvise pas. « *Il faut distinguer "faire un coup à l'export" et "se développer durablement"*, déclare Gilles Ramillon, directeur de Somudimec. *Pour durer, il faut se préparer à remettre en cause ses modes de fonctionnement, apprendre à composer avec la culture du pays, et s'organiser pour y rester !* » Avec ses quatre services[1], l'Udimec est en mesure d'apporter un accompagnement multivolet aux entreprises adhérentes – et particulièrement les PMI – tentées par l'international.

Une affaire de personnes

On ne traite pas une affaire d'export du fond de son bureau. Vous allez être conduit à négocier, vous associer, faire du co-engineering avec le BE local… bref, à missionner des salariés sur place. « *Envoyer un collaborateur à l'étranger en éclaireur constitue une étape clé*, précise Ivan Callari, spécialiste du droit international à l'Udimec. *Mais attention, on a vu un contrat mal rédigé, une mobilité insuffisamment préparée, entraîner la perte du marché… et l'abandon du projet !* » Le droit international est la clé d'une démarche à l'international. Il convient en effet d'aborder toute idée d'export, d'implantation ou de partenariat à l'étranger au travers d'une analyse juridique précise.

Préparer son projet

Bien sûr, il faut connaître le marché, mais aussi la culture des pays de destination, les pratiques commerciales, les règles douanières, fiscales, des marchés publics européens… Le récent partenariat passé avec le GREX[2] (lire "La parole à Odile Arnould", p. 8) ne peut que renforcer, par sa complémentarité, l'accompagnement proposé par l'Udimec à ses adhérents. « *Nous apportons notre connaissance des ressources et des attentes des PMI et notre maîtrise du droit social international. Le GREX met son expertise commerciale, sa connaissance des marchés à l'export au service de nos entreprises* », souligne Thierry Uring, délégué général de l'Udimec.

Penser valeur ajoutée

Vous avez repéré des marchés à forte croissance. Sachez qu'il est rare de bien vendre des produits à techniques simples ou déjà à maturité. D'où l'intérêt d'identifier où est votre valeur ajoutée, de réfléchir à la





mise en place d'un processus de fabrication à technologie avancée… tout en la protégeant[3] ! Pour innover, vous allez faire de la veille technologique, de la veille concurrentielle, investir dans la R&D. Et préparer votre équipe à relever le défi par le développement ou l'acquisition de compétences pointues, qu'elles soient techniques ou humaines.

Doper ses compétences

L'Udimec a ouvert différentes voies de développement des compétences. Les programmes collectifs, de type APPIC, stratégie PME (dans le prolongement de Visioméca), Performance PME offrent aux dirigeants de PMI la possibilité de se préparer aux stratégies innovantes ; une façon d'acquérir l'état d'esprit "concurrence internationale". De son côté, l'AFPI, centre de formation de l'Udimec, intègre des formations personnalisées à l'anglais commercial courant, incontournable aujourd'hui. Mais aussi trois formations qualifiantes visant l'international : les CQPM d'assistant en commerce international, de vendeur, négociateur en commerce international, et d'animateur du développement commercial par l'international. Enfin, pour préparer l'avenir, l'ITII Dauphiné Vivarais, créé en partenariat avec l'UIDV et l'INPG, répond aux besoins d'innovation et de qualification de haut niveau des PME/PMI, dans les domaines de



l'électronique, de l'informatique, de l'automatique et des réseaux.

Se donner les moyens financiers

Une mission de prospection à l'étranger requiert des dépenses à court terme : mise au point d'un produit spécial, répondant aux normes du pays, édition de documentations dans la langue locale, etc. « *Un investissement assimilé à l'achat de matériel et que nous pouvons financer comme tel,* précise Gilles Ramillon. *L'implantation à l'étranger est une autre affaire, surtout si ça n'est pas un acte habituel de l'entreprise. Hors réseau bancaire européen, il sera en effet très rare de pouvoir compter sur un financement local. Et le prêteur n'acceptant pas de supporter de risque autre que celui de la société française, il financera une holding française qui va porter l'implantation et le démarrage de la filiale à l'étranger en lui ouvrant un compte courant.* » Pour soutenir le démarrage d'une démarche export ou d'une implantation, Somudimec propose aussi bien des prêts à 5 ans que des solutions d'augmentation en fonds propres. ●

(1) Affaires sociales et juridiques, services financiers (Somudimec), développement industriel et formation.
(2) Centre de commerce international de la CCI de Grenoble.
(3) Cf *Udimag* n° 15 "L'intelligence économique au service de la compétitivité".

Un point fixe à l'étranger

Le réseau d'entreprises Romalp Industries, une initiative de l'UIMM Rhône, regroupe aujourd'hui quelque 50 entreprises régionales, dont certaines adhérentes de l'Udimec. Parmi les réalisations de ce club innovant, l'achat groupé d'une zone industrielle en Roumanie comme base d'implantation, la construction d'un immeuble de bureaux collectifs, véritable pied-à-terre pour les nouveaux arrivants, avec bureau de traduction, service juridique, comptabilité… Sans oublier le bras de fer avec les compagnies aériennes pour la création d'un vol régulier Lyon-Bucarest. Pourquoi ne pas aller encore plus loin en intégrant l'actuel Salon de la sous-traitance en Roumanie dans un tour d'Europe des salons sur le schéma du tour de France des salons Pass PME ?

Contact Udimec : José Pedraza 04 76 41 49 49 - www.romalpindustries.com

Montée en régime pour le CFAI

280 apprentis en première année pour la rentrée 2006 dans nos établissements (Beaurepaire et Moirans) du CFAI du Dauphiné… Un effectif jamais enregistré depuis 1995. C'est 54 de plus qu'en 2005 et 93 de plus qu'en 2004. Quant à l'effectif global, il atteint 490 apprentis. L'objectif d'une augmentation d'au moins 20 % du flux entrant est largement dépassé (+ 24 %). Ces bons chiffres sont le fruit des efforts de communication consentis depuis deux ans pour promouvoir l'apprentissage et les métiers de l'industrie auprès des collégiens, lycéens, étudiants. À présent, des messages analogues vont être renforcés à l'adresse des entreprises.

Contact : Laurent Latourrette 04 76 41 49 49.

Après "Paroles d'apprentis", voici "Paroles d'entreprises"



La bonne rentrée 2006 (+ 24 % d'apprentis en première année) du CFAI du Dauphiné est due à l'effet positif des campagnes de promotion de l'apprentissage et des métiers de l'industrie, et notamment du film *Paroles d'apprentis*. Or l'accroissement des flux entrants dans nos filières d'apprentissage doit s'accompagner du développement de notre réseau d'entreprises partenaires. Pour répondre à cette exigence, l'Udimec a recruté un "développeur" qui va aller à votre rencontre, vous convaincre de l'intérêt d'accueillir des apprentis pour renforcer vos compétences, procéder au renouvellement des tranches d'âge. En parallèle, une suite au film *Paroles d'apprentis* vient d'être réalisée. Cette fois, ce sont des dirigeants, des responsables d'atelier ou de service formation, des tuteurs qui disent leur foi en l'apprentissage.

Le DVD *Paroles d'entreprises* sera disponible début 2007 ; vous pouvez dès à présent en réserver un exemplaire auprès du service formation de l'Udimec.

Contact : Laurent Latourrette 04 76 41 49 49.

Ils raisonnent “int

Gilles Cézanne,
Dg de SDCEM en Chine,
expatrié depuis mars 2006



Anticiper la vie sur place, séparer…

Anticiper la vie sur place, séparer fantasme et réalité

« *Il est primordial d'appréhender le projet d'expatriation dans sa globalité. Mon PDG a demandé à rencontrer mon épouse, me précisant qu'elle était aussi importante que moi dans la réussite. Il est fondamental que le conjoint ait lui aussi son projet, qu'il n'ait pas pour seule raison que de suivre son partenaire. Trois voyages de repérage nous ont permis de rencontrer d'autres expatriés. Essentiel pour conforter notre décision. Ensuite, il faut préparer le départ. Par exemple, penser aux moyens de communiquer avec ses proches, facilement et à faible coût, s'assurer qu'ils sont équipés de téléphonie par Internet, d'une webcam, que c'est opérationnel, qu'ils savent s'en servir. Même si l'entreprise gère un certain nombre de démarches (passeport, visa…), il faut penser à revoir la gestion de ses comptes et placements : légalement, certains doivent être fermés quand on n'est plus résident français. Bref, pointer tous les aspects administratifs – sécurité sociale, impôts – et pratiques – stockage des meubles, revente de sa voiture, etc. Il est impératif de s'imprégner de la culture du pays : avant de partir, nous avons pris des cours de langue chinoise, lu des livres, contacté l'Union des Français à l'étranger. Bien sûr, les avantages financiers associés à l'expatriation sont intéressants, mais avec l'internationalisation des formations et des parcours, et l'élévation du niveau de développement local, les écarts se réduisent. Je pense que la réussite d'une expatriation s'appuie sur une motivation profonde : vivre un challenge professionnel, une aventure familiale, la découverte d'un pays et d'une culture… et pourquoi pas, s'impliquer dans un projet humanitaire.* »



Alain Grimoud,
directeur général
du groupe Paillet

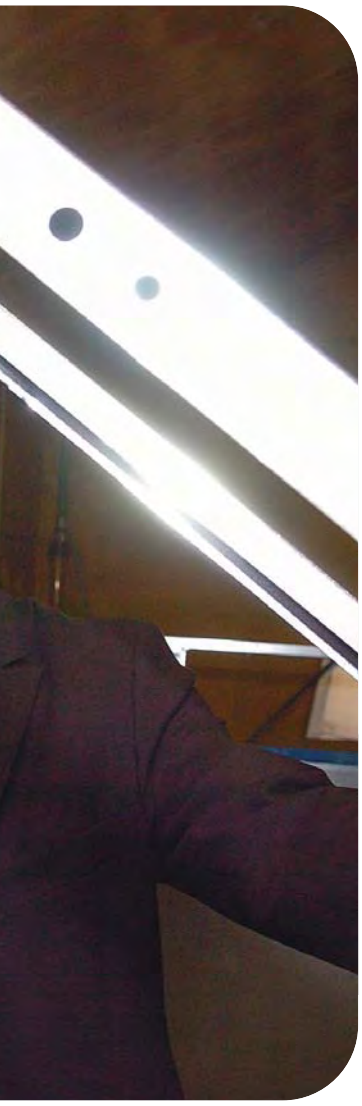


La délocalisation à visage humain…

La délocalisation à visage humain

« *Partenaire de grands donneurs d'ordre internationaux (75 % de l'activité du groupe), le groupe Paillet, sous-traitant en tôlerie industrielle et mécanosoudure, avait déjà trois entités : Paillet manutention stockage, dédiée à la commercialisation de matériel professionnel, et de deux sites de production à Bourgoin-Jallieu et Aubenas. Au 1er janvier 2007, une unité de production “low cost” entre en activité en Bulgarie au sud de Sofia. Nous avions des contacts professionnels de qualité sur place, ce qui nous a permis de trouver des pistes de sous-traitance dans un climat de confiance, un aspect essentiel. Franciamet, notre nouvelle structure bulgare, est détenue à 70 % par le groupe Paillet et à 30 % par deux partenaires locaux. Sur place, nous avons des challenges à relever : investir dans un bâtiment industriel à l'abandon depuis longtemps ; composer avec des contraintes bureaucratiques, encore très lourdes. Et, par-dessus tout, assurer la traduction systématique de l'ensemble des documents officiels en langue cyrillique, pratiquée en Bulgarie, pour fiabiliser les relations avec les banques, l'avocate de l'entreprise, le notaire et les administrations locales. Notre stratégie : fabriquer là-bas ce que l'on ne peut plus faire chez nous, sachant que le différentiel de salaire est de l'ordre de 1 à 10. Et, préserver en France la fabrication de produits techniques, à forte valeur ajoutée pour nos clients industriels. Une politique d'entreprise expliquée aux salariés pendant de longs mois et parfaitement acceptée aujourd'hui.* »

ernational”





Michel Jamey, président d'Hasler International

L'export cimente la culture de l'entreprise…

L'export cimente la culture de l'entreprise

« Créée en 1944, Hasler International, spécialiste du dosage industriel pour la cimenterie, la verrerie, l'aluminium, les engrais, fonde son développement sur l'export depuis 1960. Nous avons aujourd'hui des filiales en Suisse, en Allemagne, en Chine, au Maroc, et des bureaux de service en Malaisie, en Italie, en Espagne et au Mexique. Propriétaire et président du groupe depuis 2001, j'ai impulsé une politique commerciale plus agressive en direction des pays à forte croissance, comme la Chine, l'Inde et le Moyen-Orient, avec un objectif d'implantation en Turquie en 2007. Notre activité repose à 60 % sur le marché mondial de la cimenterie, très dynamique. Notre ambition, à deux ou trois ans est de conforter notre position sur les marchés européens et dans ces pays porteurs. À terme, et même si la concurrence est rude, nous devrions aborder l'Amérique du Nord par le biais d'un partenariat sur place. Avec 90 salariés, nous réalisons un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros et nous tablons sur une croissance annuelle de 5 à 10 % dans les 5 ans à venir. Notre politique à l'export vise à répondre aux besoins, très dispersés, partout dans le monde, avec des structures de services efficaces dont l'offre de prix reste adaptée au marché local. D'où l'enjeu d'une forte réactivité à l'international et de la proximité avec les clients, en particulier par la maîtrise de la langue et le recrutement sur place. »

Première rentrée pour l'ITII Dauphiné-Vivarais

Fin 2004, un projet porté par l'UI Drôme-Ardèche, l'UIDV et l'Udimec, se concrétisait par un partenariat avec l'INP Grenoble. L'objectif : la création d'une formation d'ingénieurs par apprentissage, adaptée aux besoins des PME-PMI et spécialisée en "électronique et informatique pour les systèmes embarqués". Deux ans plus tard, l'Institut des techniques d'ingénieur de l'industrie (ITII) Dauphiné-Vivarais a ouvert ses portes à Valence, à l'INPG ESISAR, avec une première promotion de 11 apprentis ingénieurs. La capacité d'accueil étant de 14, vous pouvez d'ores et déjà envisager d'accueillir un apprenti ingénieur dans votre entreprise pour la rentrée 2007. Pour en savoir plus, prenez contact avec le service formation de votre chambre professionnelle.

Contacts : Laurent Latourrette 04 76 41 49 49 pour l'Udimec ; Caroline Spécial 04 75 41 90 00 pour l'UI Drôme-Ardèche.

C'est parti pour Performance PME

Quelque 500 entreprises en Rhône-Alpes ont déjà bénéficié, avec bonheur, des précédents programmes collectifs proposés par la métallurgie. Leur objectif était d'améliorer les performances en ciblant plus particulièrement les processus de production (efficience globale, achats, stocks…). Performance PME s'en distingue d'une part en s'ouvrant à l'environnement de l'atelier (approche marketing/commerciale, logistique, gestion des compétences RH…), d'autre part en adaptant sa durée (4 ou 12 mois) à la dimension de la problématique de l'entreprise. Avec un tel positionnement, ce nouveau programme initié et en bonne part financé par la Région Rhône-Alpes[1] entend toucher un nombre encore plus grand de PME. L'AFPI Isère fait en cette fin d'année la promotion des sessions programmées en 2007. Vous êtes candidat ? C'est le moment de vous inscrire auprès de l'AFPI Isère.

Contact : Philippe Rondet, AFPI Isère Isle-d'Abeau 04 74 27 68 10 / philippe.rondet@afpi38.com



(1) À hauteur de 70 % ; restant à charge pour l'entreprise 30 %.

À l'interface des entreprises et des jeunes



Le Centre d'information et de dialogue (CID) est un outil unique en Isère. Initié par l'UDIMEC en mars 2005 et implanté à la Maison de la production de Moirans, il est au service des entreprises et des particuliers : salariés, demandeurs d'emploi, jeunes en quête d'orientation et de formation, parents, et autres prescripteurs…



Céline Dura, Maison de la production.

Plate-forme de conseils et d'informations, le CID poursuit plusieurs objectifs, dont celui de conseil en formation. Vis-à-vis des entreprises désireuses de faire évoluer les compétences d'un salarié ou de personnes qui veulent donner une nouvelle orientation à leur vie professionnelle… et qui sont alors mises en relation avec un employeur potentiel. Céline Dura en assure le pilotage. Grâce à son parcours professionnel, elle a une vision globale des métiers et des formations.

À l'écoute des besoins de l'entreprise qui la sollicite, elle analyse la demande, recherche et oriente vers l'organisme de formation adapté. « *J'ai besoin,* explique-t-elle, *de cibler son besoin afin de le traduire en termes de formation. Il arrive d'ailleurs, qu'après notre échange, la demande évolue et que la proposition de formation retenue ne soit pas celle formulée initialement. Ces besoins concernent différents domaines : métiers techniques – climatisation, structure métallique, mécanique – et métiers transversaux – relations humaines, administration, informatique, etc. Il est même possible d'aller jusqu'à créer un module au sein de l'AFPI, pour répondre à un besoin précis. Nous intervenons soit en formation continue, soit en formation initiale diplômante, du BEP au BTS.* »

Cette attitude d'écoute est également très importante dans les réponses aux jeunes en quête d'orientation ou de réorientation. Surtout après un premier échec. « *En fait,* poursuit-elle, *notre mission est plurielle. Outre l'information en direction des Maisons de l'emploi, de l'Académie, CELAIO[1], primordiale pour promouvoir nos métiers et nos formations industrielles, méconnues du grand public, la création d'un réseau d'entreprises va permettre de tisser des liens… et à terme constituer un vivier pour faciliter le recrutement de ces jeunes.* » ●

Contact : Céline Dura, Maison de la production, 04 76 35 35 33

(1) Cellule d'accueil, d'information, d'orientation et d'aide à l'insertion professionnelle.

Virage au laser



En découpe droite, la cisaille fait l'affaire. Mais en courbe, le laser est inégalable. Pour le dirigeant de CMIV, la découpe laser a aussi été le déclencheur d'un tournant stratégique de son entreprise !

Pascal Villebrod ne s'en cache pas : reprendre une chaudronnerie à 52 ans fort de ses études de droit et d'une carrière de Drh, il a fallu vaincre des a priori ! Mais l'évolution très positive de l'activité de CMIV depuis sa reprise en 2001 a confirmé la pertinence de ce choix. Il faut dire qu'il a su saisir des opportunités et mobiliser son équipe dans l'élaboration d'une stratégie qui s'avère payante ! Quand, en 2000 il s'apprête à reprendre CMIV, le fondateur Jean Guiguet a déjà fait un choix technologique décisif : investir dans la découpe au laser. L'entreprise fabrique des éléments ou ensembles, en acier, inox, alu, pour l'agroalimentaire (tuyauterie, cuves, plans de travail, convoyeurs), le textile (bobines, palettes) et plus récemment l'environnement (torchères de combustion du biogaz, broyeurs…). Le laser lui fait faire un formidable saut en qualité… et gagner beaucoup de temps. Au début, la machine ne tourne que sur une équipe par jour. Pour l'amortir, il faut l'utiliser plus. CMIV développe alors la fabrication de pièces à façon pour des confrères et des constructeurs de machines spéciales. Très vite, le plan de charge de la "laser" se remplit, l'atelier travaille en 2/8, parfois en 3/8, ou le samedi. L'effectif doit se renforcer, passant de 36 à 50 salariés en 5 ans.

Le principe de la "marche en avant"

En 2005, la machine est remboursée, amortie, mais elle a vieilli. Ses capacités sont limitées et des pannes nuisent à la productivité. Est-ce le moment de la remplacer ? Pascal Villebrod s'interroge devant la hauteur de l'investissement[2], mais son staff l'y encourage. En 2005, la décision est prise, accompagnée d'une profonde remise en question de l'implantation des équipements. « *CMIV avait connu des agrandissements successifs depuis dix-sept ans,* explique Pascal Villebrod, *mais la localisation de chaque équipement ne répondait plus à une logique de production. Pendant quatre mois, nous avons élaboré en équipe notre plan directeur industriel 2005-2008. L'ensemble est progressivement remis en ordre sur le principe de la "marche en avant", de la réception aux expéditions et selon un parcours en U : débit, puis formage, assemblage, soudage, et enfin finition. La nouvelle machine laser et son transstockeur automatique y trouvent la meilleure place. Au passage, les conditions de travail ont progressé avec, par exemple, l'acquisition d'une vraie cabine de peinture, la construction de locaux sociaux flambant neufs… La "fabrication de pièces" est devenue la principale activité de CMIV (35 %), ce qui permet un amortissement rapide de l'investissement, notamment avec des campagnes programmées la nuit, en automatique.* » Autre intérêt : la présence d'un "client sous-traité" au cœur des ateliers est pour le personnel une école d'exigence.

(2) Il atteindra 2,4 M€ sur 2005-2006.



Nouvelle série de programmes TMS

La métallurgie Rhône-Alpes et la CRAM ont uni leurs efforts pour aider les entreprises à combattre les TMS. Rappelons que ces troubles musculosquelettiques sont des affections provoquées par les gestes répétitifs ou forcés. Longs à apparaître, pas toujours faciles à déceler, mais classés maladie professionnelle (tableau 57), les TMS présentent un risque réel pour l'employeur : taux de cotisation majoré dès leur déclaration, perturbations causées par d'éventuels arrêts prolongés. Enfin, les TMS s'accentuant avec les années, il faut s'attendre à un développement exponentiel des déclarations de maladie professionnelle, lié au vieillissement de la population salariée. Dirigeants, il va falloir plus que jamais prendre les TMS en compte !

Pour votre accompagnement, AFPI Isère a créé un module de formation de "Pilotes de prévention des TMS" : 8 jours répartis sur 10 mois, dont 4 demi-journées avec le consultant dans votre entreprise. Objectif : analyser les risques, les prévenir ou les soulager par l'aménagement des postes de travail, tout en maintenant la performance de l'entreprise. Vous voulez former un pilote dans votre entreprise ? Renseignez-vous sur les conditions auprès de l'AFPI Isère qui lance en ce moment une série de programmes.

Contact : Philippe Rondet, AFPI Isère Isle-d'Abeau
04 74 27 68 10 / philippe.rondet@afpi38.com

Olivier Goy rejoint l'équipe juridique



En septembre, un nouveau collaborateur a pris ses fonctions au sein du service des Affaires sociales et juridiques de l'Udimec. Olivier Goy, 28 ans, diplômé en droit du travail et gestion des ressources humaines (DESS), a précédemment occupé des fonctions de chargé d'études juridiques et sociales à la Caisse d'Epargne des Alpes. Il vient renforcer l'équipe de juristes de l'Udimec. Généraliste en droit social, il aura à terme une spécialité en pratique de la paye et en droit de la sécurité sociale. Par ailleurs, il a repris en charge une partie du suivi des "enquêtes rémunérations". C'est avec enthousiasme qu'il intègre l'Udimec pour vous apporter le meilleur service.

Contact : Olivier Goy,
04 76 41 49 49 / ogoy@udimec.fr

la parole à…
Odile Arnould, directrice de GREX

GREX et l'Udimec : des expertises associées au service de l'entreprise

GREX, centre de commerce international de la CCI de Grenoble, signe une convention de partenariat avec l'Udimec. Objectif : apporter son expertise et ses réseaux de compétences aux entreprises de la métallurgie qui souhaitent s'ouvrir à l'export ou s'implanter à l'international.



Quel est le rôle de GREX ?

Odile Arnould – GREX accompagne les entreprises dans leur développement international en leur apportant conseils, formation et en favorisant l'échange d'expériences entre les entreprises. Notre savoir-faire consiste à bien comprendre le besoin de l'entreprise, afin de lui apporter une réponse adaptée, en nous appuyant sur des compétences internes ou externes. Ce positionnement implique d'être à l'écoute des hommes, proche des techniques et du métier de l'entreprise, et de détenir une vraie culture de l'international.

Qu'apportez-vous aux entreprises clientes ?

O.A. – Nous avons écrit des programmes de formation/action : "Graines d'export" pour les exportateurs novices, "Valid Export" pour valider la faisabilité d'un projet, "Objectif Export" pour formaliser une stratégie à l'export… Ou bien encore "Optilog" pour gérer les contraintes de logistique à l'international. Tous ces programmes ont fait l'objet d'un dépôt à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Nous proposons aussi un appui commercial pour aborder les marchés extérieurs, avec des actions ciblées en direction de la Chine, du Japon, de l'Allemagne, de la République tchèque et des principaux pays porteurs, pour lesquels nous détenons un ensemble de compétences internes. Il en est de même pour les réglementations douanières et fiscales, liées au commerce international. Sans oublier les marchés publics européens. Nous agissons enfin sur le partage d'expériences et l'animation, des actions réservées à nos entreprises adhérentes. GREX Ecobiz en est la parfaite illustration.

Pourquoi cette convention ?

O.A. – Les entreprises industrielles iséroises sont matures et très ouvertes à l'international – tout comme l'ensemble du tissu local – avec des besoins d'expertise pointue. Notre action en réseau entre en complémentarité avec les compétences de l'Udimec, permettant d'apporter une réponse pertinente à chaque question d'entreprise sur l'export. Je suis personnellement ravie de ce partenariat avec l'Udimec, qui témoigne d'une méthode moderne de travail.

Votre premier conseil aux candidats à l'export ?

O.A. – Je me garderai de toutes injections du type « *la survie de l'entreprise passe par l'export* », ou bien, « *toutes les PME en Chine !* », ce serait criminel. Ceci dit, aujourd'hui, pour bon nombre d'entreprises, c'est l'international qui est le moteur de la croissance. C'est pourquoi chacune d'elles doit de se pencher sur la question, adopter une attitude de veille… Et par-dessus tout, soigner le service de proximité en France ou à l'étranger. Aujourd'hui plus que jamais, cela a du sens ! ●

GREX en bref

Créé en 1987, par la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, GREX s'appuie sur des partenaires concernés par le développement international des entreprises : les organisations professionnelles ou interprofessionnelles (Udimec, fédérations du bâtiment, CGPME, Medef…), les banques, les représentants des entreprises adhérentes, l'Ordre des avocats, la Ville de Grenoble et le Conseil général. Centre ressources, GREX apporte différentes expertises (marketing, commercial, juridique, finance…) pour le développement des entreprises sur les marchés étrangers, et favorise le travail en réseau des acteurs. GREX compte aujourd'hui plus de 700 entreprises clientes partout en France et 150 entreprises adhérentes. Notons deux programmes plébiscités par les entreprises : *Gateway To Japan et Executive Training Program* permettant de former des cadres d'entreprises pendant un an, en Corée et au Japon.

UDIMazine
Magazine d'information et de réflexion de l'Union des industries métallurgiques, électriques et connexes de l'Isère et des Hautes-Alpes.
Directeur de la publication : Thierry Uring • Rédacteur en chef : Laurent Latourrette • Membres du comité : Thierry Allard, Franck Bendriss, Sidonie Kohler, Stéphane Marquier, José Pedraza, Gilles Ramillon • Photos : adncom, Michel Gasarian • Conception, rédaction et réalisation : adncom - Tél. 04 38 12 44 11 - www.adncom.fr • Imprimé sur Novatec, papier écologique

UDIMEC
L'énergie partagée
udimec@udimec.fr
www.udimec.fr