

Annexe Phase I

Liste des institutionnels interrogés	3
Contacts du Benchmark	4
Mode d'emploi FENETRES	5
FENETRES© des départements	10
Cher	10
Eure et Loir	22
Indre	35
Indre-et-Loire	49
Loir-et-Cher	63
Loiret	103

Annexe Phase II

Echantillon d'envoi du questionnaire.	122
S11 : Entreprises régionales dépendantes - Pays non précisé	122
S12 : Entreprises Indépendantes	133
S13 : Entreprises Dépendantes France	140
S14 : Entreprises Dépendantes Etranger	143
S2 : Entreprises Récemment Implantées	145
S3 : Entreprises Non Implantées	150
S4 : Entreprises Ayant Investi ou Délocalisé à l'Extérieur	152
Liste des Répondants	154
Entretiens d'approfondissement : Comptes-rendus	158
Caractérisation de l'indice de dépendance de Diane.	210
Réponses Benchmark	212

Liste des Institutionnels interrogés

NOM	TITRE1	ORGANISME1	ADRESSE1	ADRESSE2	CP	VILLE	DPT	TEL
de JERPHANION	Secrétaire Général	ADC - Agence de Développement du Cher	3 rue Charles Durand		18000	BOURGES	18	02 48 69 72 72
ECLACHE	Directrice	BOURGES PLUS DEVELOPPEMENT	Centre d'Affaires PIPACT	Esplanade de l'Aéroport	18000	BOURGES	18	02 48 67 51 20
LATRE		SOFRED	Groupe GIAT Industrie		18023	BOURGES Cedex	18	02 48 21 97 04
SENÉE	Directeur Développement Eco	Communauté d'agglomération BOURGES PLUS	23-31 boulevard Foch	BP 500	18023	BOURGES CEDEX	18	02 48 48 58 58
ANSEL	Directeur	CODEL - Comité de Développement Economique d'Eure-et-Loir	4 bis rue Georges Fessard		28000	CHARTRES	28	02 37 20 99 99
LORHO	Directeur Général Adjoint		Parc des Propylées	7 allée des Atlantes	28000	CHARTRES	28	02 37 880870
ORTS	Directeur du Développement Economique	Communauté d'Agglomération de Chartres	Maison des Entreprises Place des Halles	BP 85	28112	CHARTRES	28	02 37 91 36 31
MITATY	Directeur Général	ADEI - Agence de Développement Economique de l'Indre	Espace Entreprises Châteaurox-Déols / Place Marcel Dassault	Zone aéroportuaire - BP 11	36130	DEOLS	36	02 54 35 50 60
BURBAUD	Directeur du Département Industrie	CCI DE L'INDRE	24 place Gambetta		36000	CHATEAUROUX	36	02 54 53 52 51
BOURSAULT	Responsable du Service économique et tourisme	CA Castelroussinne	24 rue Bourdillon	BP 547	36018	CHATEAUROUX CEDEX	36	02 54 08 70 43
DUMAS	Directeur	ADT - Agence de Développement de la Touraine			37927	TOURS Cedex 9	37	02 47 20 69 50
SECHERET	Directrice du Développement Economique	TOURS PLUS	60 Avenue Marcel Dassault	BP 651	37206	TOURS cedex 3	37	02 47 80 33 00
MARCHAND	Directeur	ADELEC - Agence de Développement Economique de Loir-et-Cher	1 avenue de la Butte		41000	BLOIS	41	02 54 42 42 11
LELIEVRE	Directeur Général Adjoint	CONSEIL GENERAL DU LOIR-ET-CHER	Place de la République		41020	BLOIS Cedex	41	02 54 58 41 30
ROUSSELET	Directeur Général	ADEL - Agence de Développement Economique du Loiret	15 rue Eugène Vignat	BP 2019	45010	ORLEANS Cedex 1	45	02 38 25 44 28
RIBERT		CRCI CENTRE			45926	ORLEANS CEDEX 9	45	02 38 25 25 25
BLUET		CENTRÉCO / CENTREXPOR	37 avenue de Paris		45000	ORLEANS	45	02 38 79 95 65
DUBREZ	Directeur Adjoint de l'Economie	CONSEIL GENERAL DU LOIRET	15 rue Eugène Vignat	BP 2019	45010	ORLEANS Cedex 1	45	02 38 25 43 69

Contact du Benchmark

Région	Organisme	Nom	Poste	Adresse	Ville	Telephone	Fax	E-mail
Emilia Romagna	ERVET	Luca Rosselli	Servizio Politiche dell'Unione Europea	Via Morgagni	40122 - Bologna	0039 - 051 - 6450411 -423	0039 - 051 - 6450310	rel@ervet.it
West Midlands	Advantage West Midlands	Alan Roden	Market Manager (Europe)	3 Priestley Wharf Holt Street Aston Science Park	Birmingham B7 4BN	0044 - 121 - 380 - 3635	0044 - 7748 - 776061	alanroden@advantagewm.co.uk
Province de Namur	Bureau Economique de la Province de Namur	Mr Bouvry	Directeur du Département Entreprises			0032 81 71 71 39		info@bep.be
Picardie	Conseil Régional	Mr Flery	Directeur Adjoint au développement Economique	11, mail Albert 1er	80000 AMIENS	03 22 97 37 37		webmaster@cr-picardie.fr
Pays de la Loire	Conseil Régional	Renaud Darbela	Directeur de l'Action Economique	Région des Pays de la Loire	44966 Nantes cedex 9	02.28.20.50.00	02.28.20.50.05	accueil@paysdelaloire.fr

Note de présentation et mode d'emploi de FENETRES^{KPMG}

La problématique endo-exo-gène

*La problématique de l'attractivité des sites d'activité (et des territoires de manière plus générale) fait que face aux enjeux d'attractivité des territoires, un nouveau sens doit être donné au mot « attractivité » : il ne veut plus seulement dire « attirer », il signifie de plus en plus « se rendre attrayant ». La nuance est de taille. La question est donc de savoir ce qu'il y a d'attirant dans ce que l'on est ! Pour paraphraser la publicité bien connue, on pourrait faire dire au Territoire « je peux attirer...parce que je le vau**x** bien".*

Ainsi la réponse à la question centrale de l'attractivité se trouve naturellement du côté des propres facteurs et conditions de développement des entreprises. Non pas du côté des entreprises extérieures cibles (celles que l'on veut attirer) mais des entreprises locales (car dorénavant, ce sont elles qui peuvent en attirer de nouvelles).

C'est donc à une nouvelle trilogie qu'il faut s'attacher en matière d'attractivité :

Les territoires attirent des entreprises s'ils leur permettent de s'y développer.

Les territoires n'attirent des entreprises que s'ils leur permettent de s'y développer.

Les territoires n'attirent que les entreprises qui peuvent s'y développer !

« Le Territoire Stratégique ». Editions L'Harmattan.

.....

Dans le cadre de l'étude de l'attractivité Région Centre, il a été décidé de proposer aux Agences de remplir une grille FENETRES^{KPMG}, et ceci pour chacun des 6 Départements de la Région.

FENETRES^{KPMG} est une grille qui sert à repérer, identifier, mesurer et qualifier les ressources constituant l'attractivité d'une région ou d'un département. Ces ressources se situent dans 8 champs ou domaines que nous appelons « clés » et qui sont :

Formation / main d'œuvre

Entreprises leaders

NTIC

Entreprises secondaires / sous-traitance

Technologies, R&D / Innovations

Réseaux d'affaires formels et informels

Evènements professionnels générateurs de trafic.

Services / Infrastructures (publiques ou privées) spécifiques ou notoires.

A travers ces 8 thèmes, il est possible de mettre en lumière les **ressources d'attractivité** du territoire ainsi que ses marges de manœuvre et leviers de développement. S'agissant de rechercher d'éventuelles filières (voire un pôle de compétitivité ou d'excellence) le territoire doit faire valoir au moins 1 atout majeur dans chacune des 8 clés de FENETRES^{KPMG}.

Mode d'emploi pour remplir la grille FENETRES^{KPMG}

- Les 3 premières colonnes servent à caractériser le territoire selon les 3 dimensions de la dynamique : quantité, vitesse, accélération.

Colonne 1 : identifier les ressources sur un critère de **taille**. Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.

Colonne 2 : identifier, caractériser, pointer ce que l'on doit noter du point de vue de la **croissance – décroissance** dans la clé concernée et sur les ressources identifiées en colonne 1 (analyse dynamique de la ressource, évolution de celle-ci) + Commentaires.

Colonne 3 : identifier et caractériser les **changements notoires** en positif ou en négatif survenus dans la clé concernée ou affectant les ressources identifiées (découpage plus affiné de l'évolution de la ressource; transformation de la capacité d'adaptation des ressources identifiées face aux opportunités et menaces). Commentaires.

- La colonne suivante sert à caractériser la **capacité** des ressources identifiées à **gérer l'information dans leur domaine**

Colonne 4 : bases de données, réseaux d'échanges internet, réseaux informels ou formels de collaboration d'interface et d'échanges entre les acteurs, clubs, etc . Note de 1 à 5 + commentaires.

- Les 2 colonnes suivantes servent à caractériser la **valeur concurrentielle** des ressources identifiées et qualifiées dans les 3 premières colonnes.

Colonne 5 : quantification de la **valeur concurrentielle** des ressources (note de 1 à 5).

Colonne 6 : **qui** sont les concurrents les plus importants, **où** sont-ils ? Commentaires.

- La dernière colonne sert à identifier la **tendance** (prospective) dans la clé :

Colonne 7 : c'est ce qu'il faut pointer quant à l'**évolution** des ressources dans la clé considérée. Projet structurant affectant les ressources, fermetures, ouvertures, modifications notables, changements structurels, changement de taille, d'échelle, de vitesse, accélération de tel ou tel phénomène, financement important qui va survenir ou au contraire s'arrêter, alliance en cours de constitution, etc, etc.

Bien entendu, il est nécessaire d'assortir la grille FENETRES d'un maximum de commentaires de façon à permettre une cotation la plus juste possible.

Nous sommes à votre disposition pour répondre à toutes vos questions :

Jacques Godron

Expert National - KPMG Secteur Public

Tél - 01 46 39 43 99

Toutes explications complémentaires sur les fondements méthodologiques de FENETRES^{KPMG} et son utilisation dans le cadre d'une analyse stratégique territoriale à voir dans « Le Territoire Stratégique, nouveaux enjeux et clés de réussite du développement économique territorial » par Jacques GODRON. Préface de Michel ALBERT, de l'Institut. Editions de L'Harmattan.

On peut faire un parallèle entre les clés de FENETRES^{KPMG} et un organisme vivant tant dans son fonctionnement que dans son environnement relationnel et économique.

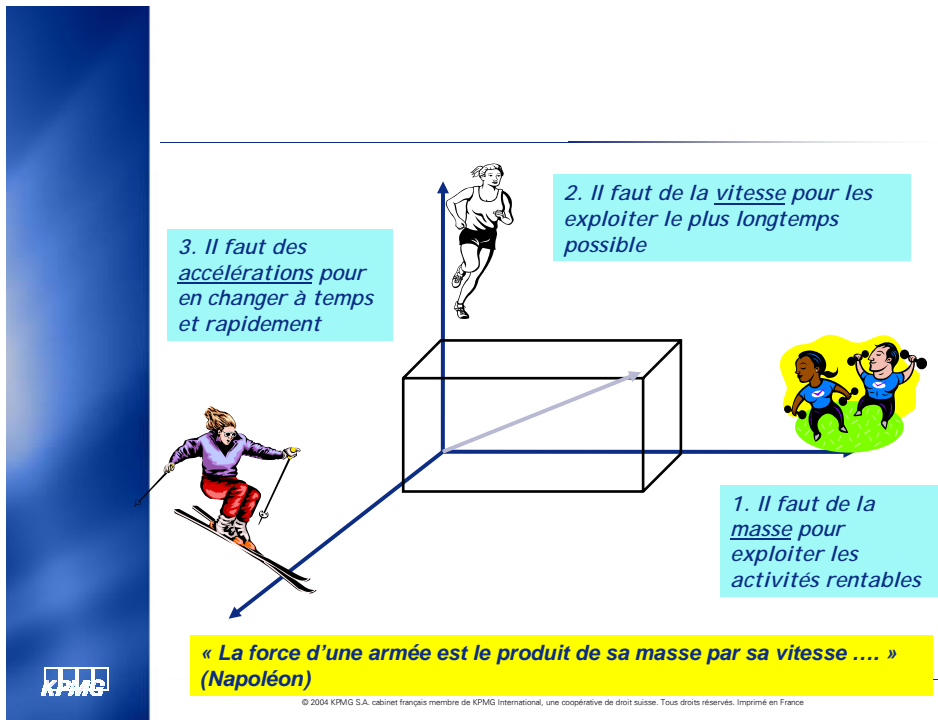
Les clés de FENETRES^{KPMG} sont testées chaque année par KPMG qui les étalonne dans ses enquêtes nationales : les chefs d'entreprises interrogés étant invités à « coter » les 8 clés, ce qui permet d'établir entre elles, et selon les profils d'entreprises (localisation, secteur d'activité, taille, etc) une hiérarchie relative en termes :

- de développement endogène (quel est leur impact sur la performance des entreprises)
- et de développement exogène (quel est leur impact dans l'attractivité du territoire)

S'agissant d'identifier le potentiel d'attractivité des départements selon FENETRES^{KPMG}, il a été proposé que les agences/ départements constituent leur propre grille FENETRES^{KPMG}. Si nécessaire, ce travail pourrait être finalisé au cours d'une réunion téléphonique avec KPMG.

Bien entendu, les résultats, même s'ils sont destinés à être consolidés à l'échelle de la région Centre, serviront à alimenter les propres outils d'observation et de mesure des départements.

Formation	Outils de formation initiale et continue. Culture et adaptabilité de la main d'œuvre locale. Capacité des entreprises à attirer et conserver une main d'œuvre formée...
Entreprises leaders	Entreprises phares de la filière. Principaux donneurs d'ordres locaux.
NTIC	NTIC au service de la filière. Bases de données techniques.
Entreprises secondaires	Tissu de PME/TPE qui composent l'essentiel de la filière.
Technologie et recherche	Départements R&D internes aux entreprises. Réseaux de chercheurs, associations et communautés scientifiques internationales, congrès professionnels techniques,
Réseaux	Organismes professionnels, réseaux de sous-traitance, de co-traitance...
Evènements professionnels	Congrès, salons et foires internationales ...
Services	Aides financières. Infrastructures. Toute la gamme des experts, prestataires et conseils d'entreprise au service de la



Les 3 conditions actuelles du développement : masse, vitesse, accélérations

FENETRES^{KPMG} sert également à comparer ou benchmarker des pôles voisins ou concurrents...

Exemples de Pôles FENETRES

FENETRES	Pôle A IAA	Pôle B Pharmacie
Formation	École nationale de l'alimentation animale. Labo CNRS de Nutraceutique liquide.	Institut du Médicament
Leaders	Danone, Besnier, Arkopharma, Virbac, Cadbury,	Bayer, Pfizer, Rhône Poulenc, Sanofi
NTIC	SSII / logiciels de normalisation des procédés de traçabilité	Gestion BDD de l'OMS / suivi des régimes alimentaires
Entreprises secondaires	Spécialisation en Fruits et légumes, élevages bio, notamment vieilles races avicoles.	Forte densité en Emballage et conditionnement
Technologie & Recherche	Programme de recherche du laboratoire de l'INRA sur l'alimentation des personnes âgées	Spécialisation sur soins du nourrisson
Réseaux	Le Pdt du Cons général de 999 est un céréalier	M.x, Pdt de la Générale de Santé est un Agro Grignon, ancien du Lycée d'Etat NN
Évènements	Journées européennes du bio en GMS	Édition de la revue Française de Parapharmacie. Colloque européen sur les auto-vaccinations en 2006
Services	Agrapole de Saint M. de T.	La « couronne de la santé », réseau de parcs scientifiques dédiés dans 3 grandes agglos réunies en un réseau des Villes de la Santé

Séminaire de travail CDC / SRDE Diagnostic des régions et FENETRES

FENETRES	Quantité (masse)	Vitesse	Accélération (chagements et ruptures)	Gestion de l'information	Valeur concurrentielle
Formation	Université	0.75	0.33	1,2	
	UER V	Étudiants Espagnols	+ échanges US Partenariats avec CRCI	DESS VTIE	Incubateur "étendu" mixte CU + CR
	DESS Développement territorial		CDC parraine 5 chaires	Base de données sur technologies de la pêche en eaux douces	Congrès mondial de la Ville Technologique et l'Intelligence Economique
			Essaimage EADS stop		
			Arrêt échange BUSH Institute		Bourses Banque Mondiale

KPMG

Un exemple de cotation sur un FENETRES^{KPMG} (à 5 colonnes seulement).

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoi res en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	4000 étudiants / 3 ^{ème} pôle universitaire en Région Centre	3			4	Orléans et Tours : réticentes au développement universitaire de Bourges	4
	Faculté de Droit	3	Ouverture de la licence de droit	3			
	Faculté de Sciences	3	Ouverture de licences + master à la faculté de sciences	5			
	ENSI	4			5		4
	Ecole de l'Internet	4	Ouverte en 2002 Création d'un pôle de recherche en sécurité informatique	5	4	Spécialisation unique en France	4

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	IUT	3	Ouverture de 8 licences professionnelles	4	4	Les autres IUT	3
	Lycées techniques	2	Suppressions de filières Ouverture d'une licence professionnelle risque agro alimentaire	2	4	<ul style="list-style-type: none"> - BTS céramique unique en France - Filière bijouterie spécifique 	3
	Ecole Hubert Curien	3	Masters (conférence des grandes écoles)	3	4	Formation qualité et sécurité unique en France	3

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	Aéronautique / Armement 40 % des emplois de ce secteur en France MBDA / GIAT	2	Forte diminution des effectifs		4	Forte concurrence internationale	2
	Michelin	2	Contraction des marchés		3	Concurrence mondiale	2
	Mécachrome	5	Fort développement		4	Autres sites de Mécachrome y compris Canada	3
	Triballat	3	Mise au point de nouveaux produits		3	Groupes laitiers	4
	Auxitrol	3	Vente du secteur nucléaire		3	Internationale	3

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Pillivyut	3	Croissance externe		3	Limoges - Chine	3
--	-----------	---	--------------------	--	---	-----------------	---

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
NTIC	Réseau départemental	3	Activation de la boucle sud de Bourges Décision de réalisation de la boucle nord Convention département innovant		4		3
	Ecole de l'internet	4 -----	-----	-----	-----	Voir chapitre "Formation"	-----

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises secondaires	Filière mécanique 145 Ets – 4250 salariés 16 % de l'emploi industriel	3	Opération de mise en grappe		4	France entière – PECO - Chine	3
	Filière alimentaire 2000 salariés 7 % de l'emploi industriel	3	Opération de mise en grappe		4	France entière	4

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Filière céramique 1 ^{er} producteur France (60 %) 20 entreprises – 1000 salariés	3	Intégration au pole de compétitivité du Limousin Développement des céramiques techniques		4	Chine – Peco – Allemagne	2
--	--	---	---	--	---	--------------------------	---

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	Pôles technologiques 1. risques industriels 2. mécanique matériaux 3. capteurs et automatismes 4. Propulsion du futur CRITT Z3T (matériaux – céramique)	4	Création des 4 pôles - pépinières d'entreprises - incubateur	4	4	- émergence à Toulouse d'un pôle "risques" (ICSI) - implantation nationale du CETIM - peu de concurrence sur les autres	3
	Laboratoires	3	Liaison avec ENSI,	4	4		

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	universitaires (Université d'Orléans)		IUT, fac de sciences				
--	--	--	-------------------------	--	--	--	--

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	Opération de mise en grappe sur mécanique et alimentaire	4	Opération lancée		4		3
	SPL bijouterie	2	Peu d'activité		2		2

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements générateurs de trafic	"A CREER"						

FENETRES Cher

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Services	Position logistique importante 250 entreprises – 2500 personnes	3	Ouverture par le Viaduc de Millau d'un axe alternatif à la vallée du Rhône		4	Forte concurrence avec Orléans, Salbris aussi que Châteauroux	4

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	IUT 3 départements intéressants pour l'industrie :	1	Bonne adéquation avec le besoin des entreprises . Niveau de notoriété encore insuffisant pour le recrutement	3	2		
	DUT Génie Industriel et Maintenance						
	DUT Génie électrique et informatique industrielle						
	DUT gestion logistique et transport						

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Antenne de la faculté des sciences d'Orléans	Licence biologie et chimie du végétal et licence valorisation des ressources végétales	3	Moins de cinq ans d'existence. Bien située au croisement des besoins de diversification agricole de la région et de recherche de nouveaux composants plus naturels de la part de l'industrie cosmétique en particulier	5		Besoin de renforcer l'équipe de recherche

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et	Ce que l'on doit noter du point de vue de la	identifier et caractériser les changements notoires en positif	Niveau atteint par les ressources identifiées en	valeur concurrentielle des ressources	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l' évolution des ressources
-----	--	--	---	--	--	---	--

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	volumétrie de la filière. Commentaires.	croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	ou en négatif survenus	matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	(note de 1 à 5)		(prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	Dans la filière cosmétique : Paco rabane, Parfums beauté de Suh, , GUERLAIN, lancaster, Expanscience	1	Pole de compétences parfaitement reconnu par cette industrie : permet de faire face au Risque de concentration des groupes et donc des sites de production, (ex PACO et NINA concentration au profit de Chartres)			Région parisienne	2

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Filière auto : PHILIPS ECLAIRAGE, FCI automotive	3	En positif , capacités de recherche et de développement chez P E à chartres permettant de lancer des innovations dans l'éclairage, idem chez FCI qui a implanté à Epernon en 2003, son centre de recherche et développement basé avant dans la Sarthe (ont des recrutements de niveau thésards...				5 En terme d'emplois, il y a encore des craintes sur la délocalisation d'autres site s de production
--	---	---	--	--	--	--	---

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Filière Pharmacie :NOVO, LEO, BEAUFOUR, NORGINE, ABOIT, BRISTOL MEYERS SQUIBB	2	Secteur qui connaît de grands programmes d'investissement. Mise en réseau des laboratoires depuis 2 ans			Région parisienne, normandie	2 risque avec la politique du médicament en France. Ancienneté des produits fabriqués par plusieurs laboratoires d'Eure et Loir

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissanc	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de	valeur concurrentielle des ressources (note de 1	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective)
-----	---	--	---	---	---	---	---

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Commentaires.	e sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	survenus	l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	à 5)		(note de 1 à 5)
NTIC							

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance –	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de	valeur concurrentielle des ressources (note de 1	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective)
-----	--	--	---	--	---	---	---

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	filière. Commentaires.	décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	survenus	gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	à 5)		(note de 1 à 5)
Entreprises secondaires							

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et	Ce que l'on doit noter du point de vue de la	identifier et caractériser les changements notoires en positif	Niveau atteint par les ressources identifiées en	valeur concurrentielle des ressources	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources
-----	--	--	---	--	--	---	---

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	volumétrie de la filière. Commentaires.	croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	ou en négatif survenus	matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	(note de 1 à 5)		(prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	CERIB centre d'études des industries du béton à Epernon						
	Valorisation des ressources végétales au centre universitaire de Chartres						

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	Association COSMETIC VALLEY	1 Démarche en cours pour labellisation pole de compétitivité dans un cadre interrégional			1	Pas d'autre réseau équivalent en France	1 Ouverture sur les relations Unités de recherche et entreprises

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Association POLEPHARMA	2	Existe depuis moins de 3 ans. Réseau sur toute la filière donc différent du GREPIC				2 lignes d'action en cours: fédérer les entreprises intervenant dans les process pour les aider à faire une réponse groupée, mutualiser certains achats des labos

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements générateurs de trafic	COSMETECH à CHARTRES	1	4è édition	350 entreprises françaises et étrangères participantes		COSMEETING PARIS	
	PROCESS PHARMA à DREUX	2	3 è édition Notoriété à renforcer				

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Services							

FENETRES Eure-et-Loir

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Formation	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie	BTS Technologie Agricole						
Filière Logistique	Formation continue à la CCI adaptée aux demandes des entreprises	4	Mise en place d'une formation de conduite de chariots élévateurs Possibilité de formation sur mesure	2	4	Forget, l'AFPA, l'AFPI	Alliance avec l'AFPA 3
	CAP, DUT, IUT logistique et transport						

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Technicien supérieur en informatique logistique de production (CCI)	3	Baisse du nombre de place financées par le conseil régional	1	4		34
Filière Aéronautique	IUT Génie Electrique Informatique Industriel	4	Prévu l'installation d'une « cité des Métiers de l'Aéronautique » offrant des formations pluridisciplinaires avec une dominante tournée vers les métiers de la maintenance aéronautique		3	Autres départements	4
	Formation des pompier d'aéroport	5	Installation en fin d'année		5	Pas de concurrent en France	5
	Entraînement des pilotes	3	En cours de négociation pour l'entraînement de l'A380		4	Aéroports en France mais la piste de Chateauroux Déols peut accueillir tous les types d'avions contrairement à d'autres pistes	3

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie (3 000 personnes)	Boulangerie Pâtisserie : Harry's et Auga, pâtisserie Kremer	4	Mise en place d'une plate-forme tri température sur le département avec Kremer comme moteur		4	Jacquet : sites en Auvergne et Bourgogne	4
	Fromagerie laiterie : Fromagerie P Jacquin Laiterie de Varennes (avec développement vers d'autres liquides type fruits)	4					4
Filière Logistique	Aéroport	4	Développement tout type de fret en complément de Paris		4	Concurrence de Vatry (Paris et Loyn sur catégorie au dessus mais récupération de clients de ces aéroports)	4

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Logisticiens : GEFCO, TPO, Le Seyec	3				Sur toute la France	3
	Plats-formes logistiques : Spicers, La Halle aux Vêtements, Auga, Aldis, Harry's	4	Installation de plate- forme nationale en cours (SPICERS)		5 (Plates-formes nationales)		4
Filière Aéronautique (3 000 salariés)	Aéroport, plate-forme de démantèlement d'avion, formation pompiers d'aéroport, ATE, maintenance aéronautique	4	Plate forme de démantèlement en cours de fabrication. Centre de formation de pompiers opérationnel en fin d'année 2005		4 (plate-forme ISO 14001 unique en France et aéroport acceptant tous les types d'avions)	Pas de concurrence pour la plate-forme Aéroport acceptant tous les types d'avions pour l'entraînement et seul à disposer d'un centre de formation de pompiers aéroport en France	4
	Groupe Zodiac (SICMA), PGA, SONOMEK	4			4	Leader sur leur marché	4

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé NTIC	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro_Industrie							
Filière Logistique							
Filière Aéronautique							

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie	Travail du grain	4	Intérêt pour groupe Italien		4 (national)		3
	Secteurs connexes : conditionnement, packaging (1 000 salariés)	3			4 (ce sont des groupes nationaux ou internationaux)		3
Filière Logistique	Transporteurs locaux et nationaux	4	Installation de nouveaux transporteurs		3	Tous départements	4
Filière Aéronautique	Consultants spécialisés, BE	3			4		3

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Sous traitants : Traitement de surface, mécanique de précision, fonderie	3			4	Patis, Toulouse	3
--	---	---	--	--	---	-----------------	---

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Technologie et recherche	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie	Harry's, Auga, Kremer	4			4		4
Filière Logistique							
Filière Aéronautique	Service R&D et BE chez SICMA et PGA				3		4

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie	Groupe d'entreprises en cours de constitution	5	Pôle agronomie en cours d'étude		3		4
	BIOLEA (fabrication et commercialisation d'huile de tournesol pour l'agro-alimentaire et l'industrie) et Biomasse Paille et Bois (usine de production d'énergie et de chaleur)	5	Projet en cours de réalisation		4		4
Filière Logistique							

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Filière Aéronautique	Club des entreprises de l'aéronautique dans l'Indre	3			3		3
-------------------------	---	---	--	--	---	--	---

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Evènements générateurs de trafic	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro_Industrie	Le SIAL (Paris) salon biennal international	4			3	Les autres départements présents	3
Filière Logistique	SIL (Barcelone) salon international annuel	4	Première présence sur le salon		3	Les autres régions et pays présents	4
	SITL (Paris) salon national annuel	3			4	Les autres départements présents	4
	TEL (Lens ou Paris) salon régional annuel	3			3	Les autres départements présents	3

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Filière Aéronautique	Le Bourget (Paris) salon biennal international	3			4	Les autres départements présents	4
Pour l'ensemble des filières	Concours « impulsion Indre »	5	Augmentation des demandes 61 contre 39 et des dossiers retournés éligibles 21 contre 11 à la dernière édition. 55% sont des dossiers indriens, 1% de la Région et 29% du reste de la France		2	Tout département	4
	Salon des entrepreneurs (Paris), national et annuel	3			2	Les autres départements présents	3

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Services	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Filière Agro-Industrie	Consultant pour la plate forme tri-température						
Filière Logistique							
Filière Aéronautique							

FENETRES Indre

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Ensemble des filières	Consultants missionnés par l'ADEI pour faire des prospections sur les filières phares du département	4			2		4
	CCI et Chambre des Métiers				3	Tous les départements	4
	Aéroport et syndicat mixte						
	ADEI	4			3	Tous les départements possédant une agence de développement	4
	Pépinière d'entreprises	4	Création de nouveaux bâtiments dans le département		2	Tous les départements	4

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	Université	3	Réforme LMD	4	3	Autres universités régionales	3
	ESCEM	3	Certification mondiale et européenne en cours	4	3	Autres Ecoles Supérieures de Commerce Françaises	3
	Institut de Touraine (Enseignement du français)	3	Collaboration étroite avec l'Université	3	3	Autres instituts en France ou à l'étranger (Alliances Françaises,...)	3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	STMicroelectronics	3	Portage de la candidature du Pôle de compétitivité sur l'énergie électrique, mouvements sociaux sur des revendications salariales, baisse attendue du chiffre	4	4	Concurrence mondiale	3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			d'affaires mondial, objectif du groupe de produire de plus en plus en Asie				
	Michelin	3	Intégration des activités de l'unité de CHâtellerault	4	4	Fabricants de pneus européens et mondiaux, mais présence de Michelin dans le monde entier	2
	SKF France	3		3	3	Concurrence mondiale	3
	Pfizer	3	Retrait mondial du Bextra, plan d'économie	4	4	Merk, Sanofi Avantis,...Europe et USA	2
	Hutchinson	3	Création du Centre d'Etude et de Recherche sur les Matériaux Elastomères (CERMEL) en collaboration avec le Laboratoire de Mécanique et de Rhéologie de l'Université	4	4	Autres fournisseurs automobiles et industriels	4
	Plastivaloire	3	Agrandissement de ses locaux, politique active d'investissement en	4	4	Autres sous-traitants européens et asiatiques	3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			Europe de l'Est et au Maghreb, croissance externe				
	Serge Laski	3		4	4	Imprimeurs régionaux et nationaux	3
	Groupe Nouvelle République	2	Tassement du lectorat, plan d'Economie, diversification dans la télévision	4	3	Concurrence faible au plan local, plus vive à l'ouest de l'aire de diffusion (Courrier de l'Ouest)	2

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
NTIC	Réseau ADSL	4	Réseau Francetélécom : Plan départemental extension du réseau	3	3		4

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			<p>jusqu'à 2006, connexion des principales zone d'activités économiques sur le réseau haut et très haut débit</p> <p>Touraine numérique : Plan de soutien par le Conseil général des communes mal desservies par l'ADSL au niveau de l'audit et de la recherche d'opérateur</p>				

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises secondaires	Centres d'appels	3	Cessation d'activité de EGG, doublement d'activité de E Laser Contact	3	3	Concurrents nationaux et of shore pour les centres externalisés, concurrence nationales pour les centre internalisés	«3
	Logistique/Transport	4	Arrivée des autoroutes A85 et A28, développement d'une offre foncière adaptée, renforcement du	3	3	Autres prestataires régionaux et nationaux	4

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			rayonnement de l'agglomération de Tours				
	Pharmacie	2	Activité essentiellement de fabrication, site d'Astrazeneca à céder	3	3	Concurrence des autres unités des groupes internationaux	2
	Mécanique, machines spéciales, ferroviaire...	2		4	3		3
	Professionnels du Tourisme	3	Loire à Vélo, détente, retour de la clientèle américaine, réalisation et projets de résidences de vacances		3	Autres régions touristiques, autres activités de loisir	3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	Université de Tours	3	Centre de recherche en partenariat avec les entreprises : CNRT microélectronique de puissance avec STMicroelectronics, Centre Etude et de Recherche sur les Outils Coupants (CEROC) avec SAFETY, Création du Centre d'Etude et de Recherche sur les Matériaux Elastomères (CERMEL) avec	4	3		4

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			Hutchinson, développement de la cellule valorisation de la recherche				
	CEA	3	Développement des nouvelles technologies de l'énergie : compétences en matériaux, piles à combustible, ... Projet de création d'une pépinière d'entreprises autour des piles à combustible	5	4		3
	INRA	3	Reconstruction de 9 200 m2 d'installations expérimentales permettant d'accueillir les travaux de l'Unité de Recherche de physiologie de la reproduction des comportements (INRA, CNRS,	5	4		3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public
 Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			Université Haras Nationaux), ainsi que de nouvelles équipes de recherche universitaires et hospitalières régionales				

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	--	--	---	--	---	--

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		en colonne 1 (note de 1 à 5)		(note de 1 à 5)			
Réseaux d'affaires	Associations d'entreprises	3	Création de plusieurs associations autour des pôles de développement urbains et ruraux	2	3		2

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille .	Ce que l'on doit noter du point de vue	identifier et caractériser les changements	Niveau atteint par les ressources	valeur concurrentielle des	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution
-----	---	--	---	--	-----------------------------------	---	--

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	notoires en positif ou en négatif survenus	identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	ressources (note de 1 à 5)		des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements générateurs de trafic	Voies de communication	4	Arrivée des autoroutes A85 et A28 à Tours, poursuite du périphérique de Tours	5	3	Réseau déjà établi autour d'autres agglomérations	
	Aéroport de Tours	3	Relance des vols vers Lyon	3	2	Rail, aéroports régionaux	3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Services	ADT/Conseil général	3	Réorganisation, développement des actions de promotion et prospection, création d'une commission logistique et International	3	3		3
	Chambres Consulaires	3	Coordination des activités avec l'ADT	3	3		3

FENETRES Indre-et-Loire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Agences immobilières et promoteurs	2	Nouveaux projets privés	4	3		3
	Services bancaires et financiers	3		4	3		3

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé agroalimentaire	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	Uniquement niveau CAP/BEP	3		4	3	Départements limitrophes avec des formations process/agroalimentaire et biologie- chimie du BAC à BAC +5	3

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders 3 000 emplois Plus de 100 établissements	MORINA (Andros)	4	Développement significatif des emplois notamment sur la zone de Contres	5	4	Le département va développer des actions de prospection en agroalimentaire suite à des retours positifs de grands opérateurs du secteur.(meilleur réactivité du bassin d'emplois et tendance à rechercher une meilleure situation logistique plus qu'une situation de bassin de production) La concurrence : grandes régions agroalimentaires avec la mise en avant des arguments ci-dessus.	4

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Cadbury						
	CECAB (Daucy)						
	Groupement céréaliier						
	UNISABI						
	Fromagerie Bel						
	PME : Marco Polo Foods, Gillet, Volabraye, Reitzel						

Clé	<p>Identifier les ressources sur un critère de taille. Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.</p>	<p>Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)</p>	<p>identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus</p>	<p>Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)</p>	<p>valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)</p>	<p>qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?</p>	<p>ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)</p>
-----	---	--	---	---	---	--	---

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		5)					
NTIC Idem autres secteurs							

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	---	--	--	--	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		(note de 1 à 5)		5)			
Entreprises secondaires	PME : Marco Polo Foods, Gillet, Volabraye, Reitzel	5	Développement significatif des emplois notamment sur la zone de Contres	5	4	Idem entreprises leaders	5
	Dynamisme des PME						

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance –	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de	valeur concurrentielle des ressources (note de 1	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l' évolution des ressources
-----	---	--	---	--	---	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	filière. Commentaires.	décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	survenus	gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	à 5)		(prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	Fromagerie BEL Centre de R/D	3		4	3	Départements limitrophes avec notamment les labos dédiés biologie/chimie (goût) et les CRITT (notamment hyginov sur la sécurité agro) Le département s'appuie néanmoins sur ces structures	4
	Centre technique Agralys						

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	Rapports développés avec ANDROS	4		4	3 4		
	Rapports avec groupe Carrefour						
	Rapports avec cabinet spécialisé rapprochement entreprises (notamment agroalimentaire)						

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Elu président de la chambre régionale d'agriculture						

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements générateurs de	Entretiens de MILLANCA Y (réunion nationale	4		3	3		4

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

trafic	sur l'alimentation)						
	Journées gastronomiques de Sologne						

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	---	--	--	--	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Agroalimentaire

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		(note de 1 à 5)		5)			
Services	Panel de services à l'agroalimentaire relativement complet (maintenance, analyse...)	3 4		4	4	Idem clé entreprises leader	

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Aménagement magasin	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation Etude en cours dans le cadre de la filière	Pas de formation spécifique		Etude en cours	3	4	Pas de concurrence en tant que telle	4 Adaptation formation professionnelle et éventualité BTS technico commercial
	Appui sur les formations classiques Travail des métaux, bois...						

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	ARM (groupe Hermés métal) Rasec, ABC synergie (groupe Carrier),	5	Club aménagement magasins et démarches collectives	5	5	La filière en Loir et Cher représente la plus forte concentration européenne dans ce secteur	5

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	centre de R/D luminaire archi Philips.... PME STAL industrie, APIA groupe, dargaisse, Rabet l'image En tout 12 entreprises		Budget 600 K€ Sur 3 ans				

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille .	Ce que l'on doit noter du point de vue	identifier et caractériser les changements	Niveau atteint par les ressources	valeur concurrentielle des	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution
-----	---	--	---	--	-----------------------------------	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	notoires en positif ou en négatif survenus	identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	ressources (note de 1 à 5)		des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
NTIC		3		3	3		3 / 4
Pb essentiel du manque d'ouverture à la concurrence							
Plan France Télécom pour résorber les zones grises							

Clé	Identifier les ressources sur un	Ce que l'on doit noter du	identifier et caractériser les	Niveau atteint par	valeur concurren	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant
-----	----------------------------------	---------------------------	--------------------------------	--------------------	------------------	---	-----------------------------

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	changements notoires en positif ou en négatif survenus	les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	taille des ressources (note de 1 à 5)		à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises secondaires	Réseaux de sous-traitants 30 à 35 entreprises	5	Filière aménagement magasin	5	5	Départements limitrophes où certains sous-traitants travaillent aussi pour les entreprises leader du département	5

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	Laboratoire de design sensoriel sur Tours	4	Réflexion en cours	4	3	Difficile à identifier	3 4

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	La filière va devenir membre du réseau enseigne et innovation (150 premières enseignes en France)	5	5	4	4		5
	Contacts privilégiés avec la grande distribution (carrefour notamment)						
	Contacts réguliers avec agence de design						

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements générateurs de trafic	Projet congrès national sur l'avenir du magasin	5	Projet congrès	5	5		5

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	--	--	--	---	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Aménagement de Magasin

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Services	Actions collectives Veille éco, concurrentielle et normative	4	Projet collectif	4			5
	Salons nationaux et internationaux	5	Salons nationaux et internationaux	5	5		5
	Plan de communication collectif avec marque et logo	3	Projet collectif	3			5
	Sensibilisation métiers pour le recrutement	3	Projet collectif	3			5

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Automobile	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	IUT génie des matériaux avec une reconnaissance régionale voir nationale	3 4		4	3 4		3 4
	Nombreux BTS maintenance, automatisme	3 4		3	3	Départements limitrophes	3 4
	Ecole d'ingénieurs EIVL	5	Transformation future en INSA (400 à 1200 ingénieurs en prévision)			Départements limitrophes avec écoles d'ingénieurs,	5

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	1 ^{er} secteur départemental Plus de 40 établissements	2	Fermeture MATRA (moins 2 000 emplois)	4	3 4	Grandes régions automobiles avec la présence de constructeur (absence dans la région Centre)	3

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Près de 11 000 emplois						
	DELPHI						
	NACAM						
	VALEO						

Clé	<p>Identifier les ressources sur un critère de taille. Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.</p>	<p>Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)</p>	<p>identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus</p>	<p>Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)</p>	<p>valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)</p>	<p>qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?</p>	<p>ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)</p>
-----	---	--	---	--	---	--	---

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		5)		5)			
NTIC Idem autres secteurs							

Clé	<p>Identifier les ressources sur un critère de taille. Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.</p>	<p>Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1</p>	<p>identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus</p>	<p>Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à</p>	<p>valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)</p>	<p>qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?</p>	<p>ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)</p>
-----	---	--	---	---	---	--	---

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		(note de 1 à 5)		5)			
Entreprises secondaires	Redéploiement MATRA autour des véhicules propres (convention MATRA/WAVECREST(US spécialisé en propulsion électrique)	4	Convention avec WAVECREST MATRA devient le partenaire Europe pour les produits WAVECREST	5	5	Région Charente Maritime avec spécialistes solutions électriques	4 5
	AXR (leader européen du quads) implantation récente	4 5	Nombreux projets annexes	5	5	Région Est	4 5
	Ensemble sous-traitance travail des métaux essentiellement	3	Problématique forte/baisse tendancielle des donneurs d'ordres	4	3 4	Départements limitrophes/présence de sous-traitants similaires	3 2

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

--	--	--	--	--	--	--	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Technologie et recherche	Centre R/D delphi	3		3 4	3	Départements limitrophes avec laboratoires essentiellement tournés vers la propulsion et les matériaux	3
	Centre R/D Nacam	3		3 4	3		3
	Projet banc d'essai moteur spécialisé carburateur alternative		projet				

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	Dimension régionale (cf plan d'action automobile régional)	3 4	Projet plan d'action	4 5	3 4	Grande région automobile avec réseaux d'entreprises (Bourgogne, Est et Nord)	3 4
	Contacts via MATRA	4 5	V service	4 5		Grande région automobile avec réseaux d'entreprises (Bourgogne, Est et Nord)	4 5

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Evènements							

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

générateurs de trafic							

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	---	--	---	--	---	---

FENETRES Loir-et-Cher Automobile

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Services	Projet en cours autour du redéploiement MATRA avec la capacité d'unité d'industrialisation et de développement à façon (cf nouveaux produits de mobilité)					Région Est et Charente Maritime	3 4

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé Logistique et dérivés (administration des ventes, contact clientèle)	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	Logistique et transport pur (école promotrans)	3 4		4	3 4		3
	Commercial avec nombreux BTS	4		4	3	Départements limitrophes	3 4
	Formation spécifique et à la carte opérateur centre d'appels	4		4 5	5		4

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l' évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	Logistique : présence des grands noms du transport logistique (2 000 emplois)	4 5	Intérêt croissant/nouvelles zones spécialisées	4 5	4 5	Zones logistiques Indre et Loire,Loiret et Le Mans	4 5
	Nombreux centres de logistique pour des groupes : Wyeth (logistique Europe), Dior Haute couture (logistique monde),	4 5		4 5	4 5	Territoires à <2 H 00 de Paris	4 5

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Grand Vision international (logistique France), Capri Codec, Procter et Gamble (logistique et production shampoing Europe), CFA BUT, Daher Lhotellier						
	Centre d'appels/administration des ventes : ATOS, maison de Valérie, groupe APRI, Caisse d'Epargne... (globalement 2 000 personnes)	4 5		4 5	4 5		4 5

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
NTIC							
Idem autres secteurs							

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises secondaires	Transporteurs régionaux	4 5	Tendance à un repositionnement géographique des transporteurs (Loiret vers le Loir et Cher au regard d'une certaine	4 5	4 5	Départements limitrophes	4 5

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			saturation sur le Loiret)				

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	--	--	--	--	---	--

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		5)		5)			
Technologie et recherche	Pas de liens précis						

Clé	<p>Identifier les ressources sur un critère de taille. Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.</p>	<p>Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1</p>	<p>identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus</p>	<p>Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à</p>	<p>valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)</p>	<p>qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?</p>	<p>ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)</p>
-----	---	--	---	---	---	--	---

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		(note de 1 à 5)		5)			
Réseaux d'affaires	Contacts privilégiés PROLOGIS, opérateurs logistiques régionaux	4 5	Intensification des contacts	4 5	4 5		4 5
	Aménageurs spécialistes logistique	4 5	Intensification des contacts	4 5	4 5		4 5

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrie de la	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance –	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de	valeur concurrentielle des ressources (note de 1	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective)
-----	--	--	---	--	---	---	---

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	filère. Commentaires.	décroissanc e sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	survenus	gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	à 5)		(note de 1 à 5)
Evènements générateurs de trafic	Participation salons logistiques nationaux et internationaux	4 5		4 5	4 5		4 5

Clé	Identifier les ressources sur un	Ce que l'on doit noter du	identifier et caractériser les	Niveau atteint par	valeur concurrent	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant
-----	-------------------------------------	------------------------------	-----------------------------------	-----------------------	----------------------	--	--------------------------------

FENETRES Loir-et-Cher Logistique

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	changements notoires en positif ou en négatif survenus	les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	taille des ressources (note de 1 à 5)		à l' évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Services	ZA dédiée logistique classique	4 5			4 5	Départements limitrophes	4 5
	ZA en cours logistique SEVESO (site le plus important à 2H de Paris)	4 5			5		5

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Formation	Université d'Orléans : Faculté de Droit, Economie, Gestion, Lettres, Langues, Sciences Humaines, Sciences et Techniques du Sport. Assure aussi des formations continues.	Effectif de l'Université stables (pas d'augmentation). Pas de faculté de médecine.	Transfert d'une partie des formations de l'Université dans le centre-ville d'Orléans. Une grande partie reste sur le campus (10km du centre-ville). Réalisation du tramway a permis de développer + de liens entre le campus et le	Présence d'une Technopôle.	3	Tours, Paris	Mise en place d'un plan de communication visant à attirer de nouveaux étudiants. Ouverture d'un Master International spécialisé secteur automobile.

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public
 Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			centre-ville d'Orléans.				<p>Ouverture (sept 2005) de la seconde année de Master Droit Privé.</p> <p>Ouverture (Sept. 2005) de 2 classes de section internationale (CM1 et 6^{ème}).</p>
	IUT : Chimie, GEA, GMP, OGP, Licence Professionnelle.						
	Polytech (Ecole d'ingénieurs) : Electronique et Optique, Mécanique énergétique, Génie civil-environnement.						
	Organismes de formation privés en langues et sur des métiers donnés (télé-travailleurs, etc...)						

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Entreprises leaders	Parfums Christian DIOR	Impliqué dans la réponse à l'appel d'offre sur les Pôles de Compétitivité			1	L'Oréal, présent sur le Loiret, Shiseido, présent sur le Loiret (Orléans et Gien), Guerlain, Nina Ricci, etc...	

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		é.					
	Shiseido	Idem			1	idem	
	Hutchinson	Nouvelle usine en cours de construction. Présence d'un centre de R&D pour l'ensemble des usines du Groupe.	Concurrence pays à bas ,coûts.		1		
	Hitachi	Importants développem ents dans le domaine de l'automobile			1		
	Masterfoods	Plan de restructurati on en cours (100 personnes sur 700).	Stagnation du marché pet food		2		
	Jabil		Concurrence pays à		2	Concurrence des autres sites du Groupe	

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

			bas ,coûts.			Jabil, situés dans des pays à bas coût.	
	FM Logistic	En développem ent constant	Difficulté à proposer des terrains de grandes superficie opérationnels à court terme.		2	Les autres logisticiens. France et/ou Europe.	
	IBM	Nouveau site sur l'Agglo, mais légère réduction d'effectif.	Concurrence pays à bas ,coûts.		1	HP, Dell...	
	Maury				1		
	Deret	Projets en cours	Difficulté à proposer des terrains de grandes superficie opérationnels à court terme.		2	Les autres logisticiens. France et/ou Europe.	
	Schweppes	Projets de développem ent en cours			1		
	Norbert		Difficulté à proposer des		2	Les autres logisticiens. France et/ou	

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Dentressangle		terrains de grandes superficie opérationnels à court terme.			Europe.	
--	---------------	--	--	--	--	---------	--

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
NTIC	Réseau haut-débit	85% des entreprises jugent importante la fourniture de services haut débit à un coût attractif.	Demande accrue de la part des entreprises, et des particuliers.		1		Déploiement du haut-débit sur l'ensemble du territoire départemental en 2005-2006.

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	--	--	--	---	---	--

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Entreprises secondaires	AMP-ECTM	Légère réduction d'effectif	Manque de visibilité sur l'activité.		3	France/Europe	Concurrence des pays à bas coûts.
	AC 45						
	V2 MED	Forte croissance			2		
	Ressorts Lacroix	Nécessité de nouer des partenariats avec des pays à bas coûts pour la fabrication de pièces à faible valeur ajoutée entrant dans des sous-ensembles plus complexes.					
	Faurecia		Fermeture du site de Beaugency				Réorganisation des autres sites par métiers (dont celui de Nogent-sur-

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

							Vernisson).
	LTE	Projet de développement en cours					Diversification dans le conditionnement de produits pharmaceutiques : nécessités de normes très strictes.
	CECAF						
	Printor Packaging	2 sites dans le Loiret : regroupement des 2 activités sur l'unité la plus moderne.					Forte concurrence de pays à bas coûts

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance –	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de	valeur concurrentielle des ressources (note de 1	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective)
-----	---	--	---	---	---	---	---

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	filière. Commentaires.	décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	survenus	gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	à 5)		(note de 1 à 5)
Technologie et recherche	DIOR	Impliqué dans le projet de Pôle de Compétitivité « Sciences de la Beauté et du Bien-être », qui prévoit la création d'un Institut de la Peau, et dont Dior est le porteur.		2	1	Shiseido, Estée Lauder, etc...	Développement d'une politique d'animation de la filière cosmétique, en lien avec l'Association Cosmetic Valley.
	Shiseido	Impliqué dans le projet de Pôle de Compétitivité « Sciences		2	1	Idem	Développement d'une politique d'animation de la filière cosmétique,

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		de la Beauté et du Bien-être ». Coopération avec Dior dans le projet d'Institut de la peau.					en lien avec l'Association Cosmetic Valley.
	Servier	Intéressé par le projet de Pôle de Compétitivité.		2	1		
	Hutchinson	Les travaux de recherche du centre de R&D sont à l'origine de la construction d'une nouvelle unité industrielle d'Hutchinson sur le Département (en cours		2	1		Développement d'une animation de la filière des équipementiers automobiles.

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		actuellement)					
	CNRS						
	Labos de l'Université						
	Orléans Technopole	En partenariat avec l'ADEL, réponse à l'appel à projets sur les pôles de compétitivité, visant à développer les relations entre la R&D, l'industrie et l'université.		2	1		

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille .	Ce que l'on doit noter du point de vue	identifier et caractériser les changements	Niveau atteint par les ressources	valeur concurrentielle des	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution
-----	---	--	---	--	-----------------------------------	---	--

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	notoires en positif ou en négatif survenus	identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	ressources (note de 1 à 5)		des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
Réseaux d'affaires	Développement d'un réseau d'animation de la filière cosmétique	Réponse à l'appel d'offre sur le thème Cosmétique, sciences de la beauté et du bien-être.	Le Loiret s'est associé à la Cosmetic Valley pour répondre à cet appel d'offre. Forte mobilisation des entreprises leaders (Dior Shiseido) dans ce projet, de même que l'Université le monde de la recherche.		1	Aucun pôle concurrent identifié.	L'évolution de ce projet est fonction de son éventuelle labélisation comme Pôle de Compétitivité. A défaut, la politique d'animation de filière et la mise en place des projets de coopération identifiés seront tout de même réalisés.

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Clé	Identifier les ressources sur un critère de taille . Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.	Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)	identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus	Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)	valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)	qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?	ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)
-----	---	--	--	--	---	---	--

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

Evènements générateurs de trafic	Fête de la Science						
	Salon de l'étudiant						

Clé	<p>Identifier les ressources sur un critère de taille. Analyse statique et volumétrique de la filière. Commentaires.</p>	<p>Ce que l'on doit noter du point de vue de la croissance – décroissance sur les ressources identifiées en colonne 1 (note de 1 à 5)</p>	<p>identifier et caractériser les changements notoires en positif ou en négatif survenus</p>	<p>Niveau atteint par les ressources identifiées en matière de gestion de l'information stratégique dans leur domaine (note de 1 à 5)</p>	<p>valeur concurrentielle des ressources (note de 1 à 5)</p>	<p>qui sont les concurrents les plus importants, où sont-ils ?</p>	<p>ce qu'il faut pointer quant à l'évolution des ressources (prospective) (note de 1 à 5)</p>
-----	---	--	---	--	---	--	---

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

		5)					
Services	Aides financières à l'immobilier et au foncier	Stables	<p>Application des règles européennes qui encadrent les interventions des Collectivités selon la taille des entreprises. Notamment, intervention limitée à 100.000 €3 ans pour les grandes entreprises.</p> <p>Depuis le 1^{er} janvier 2005, possibilité pour le Loiret d'apporter des aides directes à l'immobilier.</p>	1	2		Mise en place prochaine de nouveaux dispositifs d'intervention .
	Infrastructures autoroutières		Mise en service de l'autoroute A77 (Paris-Nevers) en 1999).				Ouverture de l'axe est-ouest A19 (entre l'A10, l'A77 et l'A6) en 2009.
	Infrastructures	Arrêt de la					Projet d'une

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	ferroviaires	liaison quotidienne entre Orléans et Roissy, en raison d'un nombre insuffisant de passagers, dû à une fréquence insuffisante des trains (1 train/jour dans chaque sens).					interconnexion TGV au sud de Paris.
	Service Accueil ADEL				1		Mise en place prochaine (septembre 2005) d'un portail emploi visant à permettre aux entreprises de proposer leurs offres d'emplois.
	Cabinets de						

FENETRES Loiret

KPMG Secteur Public

Notice d'emploi FENETRES

Document confidentiel et réservé à l'usage exclusif de la mission

A ne pas diffuser

	reclassement, d'audit, etc...						

Annexe Phase II

Echantillon d'envoi du questionnaire.	122
S11 : Entreprises régionales dépendantes - Pays non précisé	122
S12 : Entreprises Indépendantes	133
S13 : Entreprises Dépendantes France	140
S14 : Entreprises Dépendantes Etranger	143
S2 : Entreprises Récemment Implantées	145
S3 : Entreprises Non Implantées	150
S4 : Entreprises Ayant Investi ou Délocalisé à l'Extérieur	152
Liste des Répondants	154
Entretiens d'approfondissement : Comptes-rendus	158
Caractérisation de l'indice de dépendance de Diane.	210
Réponses Benchmark	212

Echantillon d'envoi S1

Entreprises regionales dependantes pays non précisé

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
DACTYL BURO DU CENTRE	18000	BOURGES
AUXITROL SA	18000	BOURGES
SECO TOOLS FRANCE S.A.	18000	BOURGES
EPIS-SEM	18000	BOURGES
ROSINOX	18000	BOURGES
ASB AEROSPATIALE BATTERIES	18000	BOURGES
FADIS	18000	BOURGES
ALLIANCE BOIS MATERIEL	18000	BOURGES
SOCIETE FFDPM-PNEUMAT	18000	BOURGES
S.A. RAUDET	18000	BOURGES
BROCHARD SA	18000	BOURGES
AUVRAY MATERIEL	18000	BOURGES
ETS PLANCHE ET CIE	18000	BOURGES
DH INDUSTRIES	18000	BOURGES
SARL ETABLISSEMENTS TALBOT	18000	BOURGES
A+ METROLOGIE CENTRE	18000	BOURGES
NAT PROPRETE	18000	BOURGES
EPIS CENTRE	18000	BOURGES
TIMKEN FRANCE SAS	18100	VIERZON
BACOU DALLOZ VIERZON	18100	VIERZON
SOCIETE INDUSTRIELLE DU VIEUX DOMAINE	18100	VIERZON
PREFOR	18100	VIERZON
EGI EUROPE	18100	VIERZON
YALE LEVAGE	18100	VIERZON
F.C.I. INDUSTRIES	18100	VIERZON
LA FRANCAISE DE MANUTENTION	18100	VIERZON
LBM SOCIETE NOUVELLE	18100	VIERZON
STRUCTURES OUTILLAGES	18100	ST GEORGES SUR LA PREE
REGITEC	18100	VIERZON
RACCORDS TUBES INOX INDUSTRIE	18110	VASSELAY
SIPEM-SOCIETE INDUSTRIELLE DE PRECISION	18120	MEREAU
MOBILIS ENGINEERING	18120	MEREAU
SOGEPLAST	18120	MEREAU
CHAMEAU	18130	DUN SUR AURON
VALOIRIS	18140	SANCERGUES
SIME STROMAG SAS	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS
NODIER EMAG INDUSTRIE	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS
CELERC MICROTECHNIQUE	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS
SOCIETE CASTELNEUVIENNE DE CONFECTION	18190	CHATEAUNEUF SUR CHER
S.A. ATELIERS D'ORVAL	18200	ORVAL
STE FONDERIE DU CENTRE	18200	ORVAL
SAINT AMAND MATERIAUX	18200	ST AMAND MONTROND
STE PORCELAINES AVIGNON	18200	BRUERE ALLICHAMPS
SOCIETE NOUVELLE MASSAND	18200	ST AMAND MONTROND
ETA SA	18220	RIANS
ESTEVE SA	18220	RIANS
PARAGEAU SA	18220	LES AIX D ANGILLON
SARL DU DOMAINE HENRY PELLE	18220	MOROGUES
TUBE ET RACCORD DU CENTRE SA	18230	ST DOULCHARD
LACOUR CONCEPT	18230	ST DOULCHARD
BERRY RADIATEURS SA	18230	ST DOULCHARD
LACOUR DAT FRANCE	18230	ST DOULCHARD
HUMEZ 18	18230	ST DOULCHARD
SARL TECHNIQUE SERVICE DU CENTRE	18230	ST DOULCHARD
ROC SPORT FRANCE	18230	ST DOULCHARD
CONSTRUCTIONS METALLIQUES BAILLY	18240	SAVIGNY EN SANCERRE
BOIS MATERIAUX BELLEVILLE	18240	BELLEVILLE SUR LOIRE
MILLET SARL	18250	HENRICHEMONT
SA CONSTRUCTIONS METALLIQUES MARIE	18270	CULAN
S.A. ALABEURTHE FRERES	18300	SURY EN VAUX
FONDERIES ET ATELIERS DE SAINT SATUR	18300	ST SATUR
JOSEPH MELLOTT SA	18300	SANCERRE
PLANETT CENTRE EST	18300	ST SATUR
MECANIQUE DECOUPAGE CHAUDRON NERIE	18300	BANNAY
ACCESSOIRES		
3 C FRANCE	18380	LA CHAPELLE D ANGILLON
ETS BOMBERAULT GAUMET	18390	ST GERMAIN DU PUY
CENTRAGRI	18390	ST GERMAIN DU PUY
GEST MAG GESTION ENCAISSEMENT SYSTEMES	18390	ST GERMAIN DU PUY
TERMINAUX POUR MAGASINS		
CHRISTIN	18390	ST GERMAIN DU PUY
CONSTRUCTIONS METALLIQUES DU BERRY S.A.	18390	ST GERMAIN DU PUY
OXFORD AUTOMOTIVE FRANCE INDUSTRIES	18400	ST FLORENT SUR CHER
USINES DE ROSIERES	18400	LUNERY
SOCIETE FRANCAISE CONSTRUCTION MATERIEL	18400	ST FLORENT SUR CHER
ELECTRIQUE		
GIAS	18400	LUNERY
ARTEMIDE MEGALIT	18400	ST FLORENT SUR CHER
S.A. DECOLLETAGE DU CENTRE	18400	ST FLORENT SUR CHER
SARL PINEAU GERARD	18400	ST CAPRAIS
SPIRA CLIM	18400	ST FLORENT SUR CHER
SA POTERIE RENAULT	18410	ARGENT SUR SAULDRE
SAS NOUVELLE PILLIVUYT	18500	MEHUN SUR YEVRE
STEINER FRERES	18500	MEHUN SUR YEVRE
SOCOPRESSES	18500	MEHUN SUR YEVRE
PORCELAINES PH. DESHOULIERES LAFARGE	18500	FOECY
S.A. ETS GARNIER DURAND	18500	FOECY
LGB	18500	MEHUN SUR YEVRE

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
CREATION IMPRESSIOND'ART DE MEHUN	18500	MEHUN SUR YEVRE
GUILMOT SA	18520	AVORD
SOCIETE FINOT ET COMPAGNIE	18570	LA CHAPELLE ST URSIN
REHAU TUBE SARL	18570	LA CHAPELLE ST URSIN
Z INTERNATIONAL	18570	LA CHAPELLE ST URSIN
ENROBEX SA	18570	LE SUBDRAY
JOSKIN BOURGES	18570	LE SUBDRAY
PLASTIFERM	18570	LA CHAPELLE ST URSIN
FIC EQUIPEMENTS	18570	LE SUBDRAY
AMC	18600	SANCOINS
WILO INTEC	18700	AUBIGNY SUR NERE
SA DES ETS RATEAU	18700	AUBIGNY SUR NERE
S.A. RISOU D PRECISION	18700	AUBIGNY SUR NERE
SOTOMOB	18700	AUBIGNY SUR NERE
GERARD PASQUIER - PARIS	18800	BAUGY
FRAGRANCE PRODUCTION	28000	CHARTRES
MANULI AUTO FRANCE	28000	CHARTRES
LORILLARD	28000	CHARTRES
PARFUMS BEAUTE DE SUH PRODUCTION	28000	CHARTRES
MARTIN-BARON SA	28000	CHARTRES
JAEGER CONTROLS	28000	CHARTRES
ARCHIV'ALPHA	28000	CHARTRES
ASAHY DIAMOND INDUSTRIAL SAS	28000	CHARTRES
SNAPPON SA	28000	CHARTRES
VISHAY MEASUREMENTS GROUP FRANCE	28000	CHARTRES
SYNAROME	28000	CHARTRES
IRIS CONSEIL AMENAGEMENT	28000	CHARTRES
GINGER ENVIRONNEMENT	28000	CHARTRES
JACOTTET INDUSTRIE	28000	CHARTRES
RMG SECURIT'S FA	28000	CHARTRES
INTER REGIES CENTRE OUEST	28000	CHARTRES
LG PHILIPS DISPLAYS FRANCE	28100	DREUX
BEAUFOR IPSEN INDUSTRIE	28100	DREUX
KNAUF PLASTICS	28100	DREUX
USG FRANCE SAS	28100	DREUX
L'ENTRETIEN	28100	DREUX
ETS MARCHAND	28100	DREUX
ERMI AGROALIMENTAIRE	28100	DREUX
AGENCE INTERNATIONALE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE	28100	DREUX
AMOURETTE SA	28100	DREUX
ESMERY CARON STRUCTURES	28100	DREUX
EXTRUSION SERVICES SARL	28110	LUCE
HOUDARD SA	28110	LUCE
SERVIPRESS	28110	LUCE
NOVELIS LAMINES FRANCE	28110	LUCE
SACRIA INDUSTRIES	28110	LUCE
HYDRO ALUMINIUM EXTRUDIE SERVICES	28110	LUCE
FAUCHEUX SAS	28110	LUCE
SOCIETE INDUSTRIELLE DE LA BEAUCE	28110	LUCE
APPJA GESTION CENTRE	28110	LUCE
SARL CHATELAIN	28110	LUCE
CABAPLAST	28120	ILLIERS COMBRAY
DEZARNAUD INTERNATIONAL SA	28120	BAILLEAU LE PIN
PUYENCHET SA	28120	ILLIERS COMBRAY
SOCIETE FIABILA	28130	MAINTENON
SUPERTAPE FRANCE	28130	PIERRES
SA ROY	28130	ST PIAT
ETS MARCEL DUTHION ET CIE	28130	YERMENONVILLE
CONORM	28130	PIERRES
JAVAUX	28130	MAINTENON
SOCIETE DE PRECISION MECANIQUE	28130	ST PIAT
COAERO	28130	PIERRES
CORNET	28140	ORGERES EN BEAUCE
STE NOUVELLE DES ETS DEPUSSAY	28140	TERMINIERS
SODICLAIR	28140	NOTTONVILLE
BRIAND-GERARD CONSTRUCTIONS METALLIQUES	28150	VOVES
POMMIER	28150	VIABON
SA ORSINI	28150	OUARVILLE
PAJORI PLUS SARL	28150	VOVES
ETABLISSEMENTS DENIS	28160	BROU
ETS DELAVALLEE	28160	YEVRES
ARMURERIE VOUZELAUD	28160	BROU
STE GREPA	28160	BROU
ERODE	28160	YEVRES
PROMOSOFT INFORMATIQUE	28160	BROU
AIEV INDUSTRIE	28160	DANGEAU
CHRIS	28160	BROU
C.G.C.O.Q. ILE DE FRANCE	28170	TREMBLAY LES VILLAGES
STE COFRAMENAL	28170	CHATEAUNEUF EN THYMERAI
GOELAND	28170	TREMBLAY LES VILLAGES
OCTE ASCENSEURS	28170	CHATEAUNEUF EN THYMERAI
COFAPLAST	28170	FAVIERES
MECANIQUE TOLERIE SERRURERIE	28170	CHATEAUNEUF EN THYMERAI
METALOR TECHNOLOGIES FRANCE SAS	28190	COURVILLE SUR EURE
RASORI SAS	28190	ST GEORGES SUR EURE
DMA ARMATURES	28190	ST GEORGES SUR EURE
OUEST INDUSTRIE	28190	DANGERS
DMA QUALIFER	28190	ST GEORGES SUR EURE

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
NOVA SOCIMEC	28190	COURVILLE SUR EURE
MGM INDUSTRIE SA	28190	ST GEORGES SUR EURE
MOTEURS ALEXANDRE SAS	28190	ST GEORGES SUR EURE
LUM'ART	28190	PONTGOUIN
AGRALYS UNION DE COOPERATIVES AGRICOLES	28200	LA CHAPELLE DU NOYER
IN LHC	28200	CHATEAUDUN
AGRALYS SERVICES	28200	LA CHAPELLE DU NOYER
LACHANT SPRING 28	28200	CHATEAUDUN
SORIMA INDUSTRIES	28200	ST DENIS LES PONTS
BRISARD NOGUES VAL DE LOIRE	28200	ST DENIS LES PONTS
DEMARAIS SICY	28200	MARBOUE
SA FRASEM	28200	LUTZ EN DUNOIS
FM NORD	28200	MARBOUE
CARROSSERIES INDUSTRIELLES	28200	CHATEAUDUN
EDSCHA MAFCA COMPONENTS SAS	28200	CHATEAUDUN
TEIXEIRA SA	28200	CHATEAUDUN
SOCIETE NOUVELLE CONSTRUCTIONS MECANQUES	28200	VILLAMPUY
DE VILLAMPUY		
VERRETUBEX S.A.	28210	NOGENT LE ROI
FILLON TECHNOLOGIES	28210	FAVEROLLES
ZEP INDUSTRIES SA	28210	NOGENT LE ROI
SOCIETE D'EQUIPEMENT POSTFORME	28210	NOGENT LE ROI
NOGENTAISE MATERIAUX	28210	LORMAYE
REICO FRANCE	28210	VILLEMEUX SUR EURE
FABRIQUE DE MEUBLES DE COULOMBS	28210	COULOMBS
USIMAT SERMEES	28210	NOGENT LE ROI
SOCIETE DE DEVELOPPEMENT D'EMBALLAGES	28210	NOGENT LE ROI
VERRIERS		
VORWERK SEMCO SA	28220	CLOYES SUR LE LOIR
SEALED AIR SAS	28230	EPERNON
FCI AUTOMOTIVE FRANCE	28230	EPERNON
WR GRACE SA	28230	EPERNON
SEALED AIR PACKAGING SOCIETE PAR ACTIONS	28230	EPERNON
BEMIS EPERNON SAS	28230	DROUE SUR DROUETTE
SA SOFIMETAL	28230	EPERNON
SOCIETE D'EXPLOITATION DE NEGOCE AGRICOLE DU	28240	ST VICTOR DE BUTHON
PERCHE		
SARLAM	28240	BELHOMERT GUEHOVILLE
HERBY INDUSTRIE	28240	LA LOUPE
FILTERSUN	28240	LA LOUPE
M.D.O FRANCE MOBILIER	28240	LA LOUPE
SCOMA	28240	LA LOUPE
EUROFEU SAS	28250	LE MESNIL THOMAS
INTEGRATIONS & SERVICES SA	28250	SENONCHES
SODEM SYSTEM	28260	BERCHERES SUR VESGRE
ATELIER DE REALISATIONS MECANQUES	28260	LA CHAUSSEE D IVRY
USINES CHIMIQUES D'IVRY LA BATAILLE	28260	ANET
INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION AND	28260	ANET
SERVICES		
PLASTINEL	28260	SAUSSAY
TIB	28270	BREZOLLES
CONSTRUCTIONS METALLIQUES DE CHANDAI	28270	BREZOLLES
T.M.F.C.T.	28270	BREZOLLES
GAVARD ET CIE	28290	ARROU
APPLICATIONS TECHNIQUES DES PLASTIQUES	28290	CHAPELLE ROYALE
EUROPEENNE SEA	28300	GASVILLE OISEME
RACCORD ET TUBE DE L'OUEST	28300	MAINVILLIERS
SA FICHOT HYGIENE	28300	MAINVILLIERS
COMPTOIR METALLURGIQUE CHARTRAIN	28300	MAINVILLIERS
NORITUBE INDUSTRIE	28300	JOUY
EMAPE	28300	GASVILLE OISEME
PRECISION MECANIQUE JOVIENNE	28300	JOUY
CHARTRES DIFFUSION PRESSE	28300	MAINVILLIERS
SCIAGE USINAGE PANNEAUX BOIS	28310	JANVILLE
RAIGI	28310	ROUVRAY ST DENIS
BENNES MAUPU S.A.	28310	JANVILLE
GROUPE DELTA	28310	JANVILLE
DMA ARMATURES SERVICES DU CENTRE	28310	JANVILLE
GENIE FRANCE SARL	28320	GALLARDON
ELECTROFORGE INDUSTRIE SA	28320	BAILLEAU ARMENONVILLE
SYSTEMES D'AUTOMATISMES D'ALARMES	28320	GALLARDON
AUTOMATIQUES		
COMPAGNIE DES PET FOODS	28320	GALLARDON
SAGAL	28320	GALLARDON
M.T.H. SA	28320	GALLARDON
REVOLUPLAST	28320	GALLARDON
CHAUDRO TECHNIC	28330	AUTHON DU PERCHE
SOCIETE SACRED	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS
SAIMAP VIENNOT	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS
ETANCHEITE ET FROTTEMENT J. MASSOT	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS
TECHNODIF	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS
SV	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS
LUNEAU SA	28360	PRUNAY LE GILLON
REMY KAPS	28380	ST REMY SUR AVRE
AVRE INDUSTRIE	28380	ST REMY SUR AVRE
CESSOT DECORATION SARL	28400	NOGENT LE ROTROU
MONIN	28400	NOGENT LE ROTROU
SYSTEME INGENIERIE TELECOM	28400	NOGENT LE ROTROU
EURO WIPES	28400	NOGENT LE ROTROU
CALPAC	28400	NOGENT LE ROTROU
STE D'ETUDES ET DE FABRICATION DE RESSORTS	28400	NOGENT LE ROTROU
ET DERIVES		

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
STE EUROPEENNE DE COSMETOLOGIE	28400	NOGENT LE ROTROU
REGROUPEMENT ET DIFFUSION DE ST LUBIN	28410	ST LUBIN DE LA HAYE
CXR ANDERSON JACOBSON	28410	ABONDANT
PROMILL STOLZ	28410	SERVILLE
BUREAU D'ETUDES GILBERT CHOUZENOUX	28410	GOUSSAINVILLE
CIE DES LABORATOIRES INDUSTRIELS DU PERCHE	28480	THIRON GARDAIS
SOCIETE DE MECANIQUE DE THIRON GARDAIS	28480	THIRON GARDAIS
MARIE-LAURE PROMO ACTION	28480	THIRON GARDAIS
CHIMIE MACHINES SERVICES HIGH TECH	28480	LUIGNY
TECHNICO CHIMIE AUTO	28480	CHASSANT
COMPAGNIE DU MOTIF APPLIQUE	28480	FRETIGNY
HUREL ARC ENGRAIS	28500	AUNAY SOUS CRECY
SA VERLINDE	28500	VERNOUILLET
SOPHARTEX	28500	VERNOUILLET
LHERMITE AGRICOLE	28500	VERNOUILLET
LABORATOIRE BAILLY CREAT	28500	VERNOUILLET
SOCIETE FORMATYPE	28500	CHERISY
LEHVOSS FRANCE SARL	28500	CHERISY
VOSS DISTRIBUTION	28500	VERNOUILLET
STE ADES ECLAIRAGE	28500	VERNOUILLET
TEN PLUS	28500	CHERISY
TRAITEMENTS DE SURFACES DE L'OUEST	28500	VERNOUILLET
TERNOIS EPURATION	28600	LUISANT
DEREZ ET FILS	28600	LUISANT
NETTOYAGE ET SERVICES	28600	LUISANT
STE FRIGORIFIQUE D'EURE ET LOIR	28630	GELLAINVILLE
LEONI CIA CABLE SYSTEMS	28630	GELLAINVILLE
AGRAM	28630	GELLAINVILLE
SCIENTIFIC ATLANTA FRANCE SA	28630	GELLAINVILLE
LABORATOIRES ADONIS	28630	FONTENAY SUR EURE
NYPRO FRANCE	28630	FONTENAY SUR EURE
JARDI ETAMPES	28630	BARJOUVILLE
DAGUET SARL	28630	SOURS
LGI INDUSTRIE	28630	FONTENAY SUR EURE
SA PROMO CAF	28630	NOGENT LE PHAYE
JARDI GROSLAY	28630	BARJOUVILLE
HUHTAMAKI FRANCE SA	28700	AUNEAU
CEPL BEVILLE	28700	BEVILLE LE COMTE
GABRIEL EUROPE	28800	BONNEVAL
CIMA	28800	BONNEVAL
SOCIETE MECANIQUE DE CINTRAGE	28800	SANCHEVILLE
DEPOT ELECTROLYTIQUE DU CENTRE	28800	SANCHEVILLE
NEWEL SAS	36000	CHATEAUROUX
MEADWESTVACO EUROPE ENGINEERING	36000	CHATEAUROUX
AMCC FENETRES ET PORTES	36000	CHATEAUROUX
R MELIN MATERIAUX CHATEAUROUX	36000	CHATEAUROUX
PGA ELECTRONIC	36000	CHATEAUROUX
DELETANG DISTRIBUTION	36000	CHATEAUROUX
SONOMEC INDUSTRIE	36000	CHATEAUROUX
ETS PIER AUGÉ	36000	CHATEAUROUX
MEADWESTVACO PACKAGING SYSTEMS EUROPE	36000	CHATEAUROUX
LE FLOCKAGE SA	36000	CHATEAUROUX
MELIN TRIALIS	36000	CHATEAUROUX
ETS LHOPITAL	36000	CHATEAUROUX
STE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE MATERIEL	36100	ISSOUDUN
AERONAUTIQUE		
AGROBERRY BIONNET	36100	ISSOUDUN
DURIS	36100	ST AOUSTRILLE
MECI	36100	ISSOUDUN
SPENGLER SAS	36100	ISSOUDUN
SA TISSERAND	36100	NEUVY PAILLOUX
DELTA METAL	36100	ISSOUDUN
R MELIN MATERIAUX ISSOUDUN SAINT FLORENT	36100	ISSOUDUN
SOCIETE TECHNIQUE D'ETIRAGE DE PRECISION	36100	CHOUDAY
SPECIAL MACHINES SAS	36100	ISSOUDUN
STE COMECA	36100	ISSOUDUN
REGELTEX SARL	36100	ISSOUDUN
MESURE CONTROLE COMMANDE	36100	ISSOUDUN
SOCIETE MECANIQUE DE CONFECTION	36100	ISSOUDUN
MTP INDUSTRIE	36100	ISSOUDUN
PUISSANCE 3	36110	LEVROUX
SA BODIN JOYEUX	36110	LEVROUX
ETS PROTEC	36120	ARDENTES
SOCIETE DE CONFECTION BALSAN	36130	MONTIERCHAUME
MAINTENANCE INDUSTRIELLE	36130	MONTIERCHAUME
EXPRESS MECANIQUE	36130	DIORS
ETS P. MERCIER ET CIE SA	36150	VATAN
SOCIETE INDUSTRIELLE DE TRANSFORMATION DES METAUX	36170	ST BENOIT DU SAULT
ETS CAMAIL	36180	PELLEVOISIN
INDRAERO-SIREN	36200	LE PECHEREAU
SOCIETE INDUSTRIELLE LENZI	36200	ARGENTON SUR CREUSE
GUIGNARD S.G.I.	36200	CEAULMONT
PLASTIC SYSTEM PACKAGING	36210	CHABRIS
SOC EXPLOITATION TRAITEMENTS SURFACE	36210	CHABRIS
INTER METAL	36210	CHABRIS
SOCIETE INDUSTRIELLE DE MONTOIRE	36210	CHABRIS
SYSPACK	36210	CHABRIS
ESPA PRODUCTIONS FRANCE SAS	36230	NEUVY ST SEPULCHRE
NEUVY MOTORS	36230	NEUVY ST SEPULCHRE
LES COMPOSABLES JACQUELIN	36240	ECUEILLE

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
CLOUE EQUIPEMENT	36240	GEHEE
UNION 36	36250	ST MAUR
HUMEZ GROUPE	36250	ST MAUR
SA ECLAIRAGES ROGER PRADIER	36250	ST MAUR
SNC SAINTE LIZAIGNE	36260	STE LIZAIGNE
STEARINERIE DUBOIS FILS SA	36300	CIRON
MEUBLES G GARNIER	36300	LE BLANC
STE NOUVELLE CENTRAIR	36300	LE BLANC
WYJOLAB SA	36310	CHAILLAC
BALSAN	36330	ARTHON
BERRY TUFT	36330	LE POINCONNET
ALDIS CENTRE	36330	VELLES
R MELIN MATERIAUX - LA CHATRE	36400	LA CHATRE
SAFIG NUMWAY	36400	MONTGIVRAY
ANDRE VILLEMONT SA	36500	ARGY
ETS BERRY TAPIS	36500	BUZANCAIS
SIRAGA SA	36500	BUZANCAIS
BEIRENS SA	36500	ST GENOU
GALVANOPLASTIE MODERNE DU CENTRE	36500	BUZANCAIS
PREMIER REFRACTORIES FRANCE SA	36500	BUZANCAIS
SA GUYON ET BLANCHET	36500	BUZANCAIS
R.MELIN MATERIAUX VALENCAY ROMORANTIN	36600	VALENCAY
SOFEVAL VALENCAY	36600	VALENCAY
ETS RIOLAND MAROQUINIERS	36600	VICQ SUR NAHON
MEGA PRECIS	36700	CHATILLON SUR INDRE
HERVIER PRODUCTIONS SA	36700	CHATILLON SUR INDRE
SOC EXPLOITATION INDRE CHAUDRONNERIE	36700	CHATILLON SUR INDRE
CO.PRO TEC.	36700	CHATILLON SUR INDRE
STE BONARGENT GOYON	36800	ST GAULTIER
ETS REIGNOUX FRERES	36800	RIVARENNES
ESTIVIN PRIMEURS DE LOIRE	37000	TOURS
SORECO DEVELOPPEMENT	37000	TOURS
STE SOCOFER	37000	TOURS
SA VERMON	37000	TOURS
STE D'EXPLOITATION DES ETS BLANCHET DHUISMES	37000	TOURS
N.R. COMMUNICATION	37000	TOURS
LOIRE MAREE	37000	TOURS
SETCO IN EXTENSO	37000	TOURS
SOLYMATIC CENTRE LOIRE	37000	TOURS
SEM LIGERIS OFFICE TOURISME TOURS	37000	TOURS
VOLUME SOFTWARE	37000	TOURS
PROJECTIVES CONSEIL	37000	TOURS
TCM	37000	TOURS
TRADUTOURS	37000	TOURS
INDENA SAS	37100	TOURS
GELCO	37100	TOURS
A NEMERY ET CALMEJANE	37100	TOURS
PHOTO JET	37100	TOURS
SANITEC	37100	TOURS
SARL SAINES	37100	TOURS
FABALU ENTREPRISE	37100	TOURS
MANULEV	37100	TOURS
SOLSTIS	37100	TOURS
VAL DE LOIRE ELECTRONIQUE	37100	TOURS
BONAR FLOORS	37110	CHATEAU RENAULT
ARCHE SAS	37110	CHATEAU RENAULT
HUMERY FRERES	37110	CHATEAU RENAULT
SA BOINET MAURICE	37110	CHATEAU RENAULT
SOCIETE INDUSTRIELLE DE MECANIQUE APPLIQUEE	37110	CHATEAU RENAULT
STE OLC	37120	BRASLOU
CARROSSERIE DURAND SA	37120	CHAVEIGNES
A.P.B	37120	BRASLOU
CROWN POLYFLEX SAS	37130	LANGEAIS
SA WESER	37130	MAZIERES DE TOURAINE
SA COROLLE	37130	LANGEAIS
STE D'ETUDE REALISATION ET VENTE A L'INDUSTRIE	37130	LANGEAIS
MECASTING SA	37150	BLERE
ETS MENGIN	37150	BLERE
FORMES ET SCULPTURES INDUSTRIE	37150	BLERE
SA CHOTTIN	37150	CHENONCEAUX
BARBOT CONSTRUCTION METALLIQUE	37160	DESCARTES
FONDERIE D'ABILLY	37160	ABILLY
SAFT POWER SYSTEMS	37170	CHAMBRAY LES TOURS
SOCIETE AUTOMATISATION ET DE TRAITEMENT DE L'INFORMATION	37170	CHAMBRAY LES TOURS
MAM-SATEMA	37170	CHAMBRAY LES TOURS
SODITOURS	37170	CHAMBRAY LES TOURS
EQUIPEMENT THERMIQUE BOULAY FRERES	37170	CHAMBRAY LES TOURS
DELPHARM TOURS	37170	CHAMBRAY LES TOURS
APPLICATION MODERNE DU VERRE	37170	CHAMBRAY LES TOURS
SEREM-SOCOREM	37170	CHAMBRAY LES TOURS
CLEN	37190	AZAY LE RIDEAU
GBC	37200	TOURS
TELINTRANS	37200	TOURS
FORT DODGE SANTE ANIMALE	37200	TOURS
GROUPE MJA	37200	TOURS
COFACE ORT	37210	ROCHECORBON
DYADEM	37210	PARCAY MESLAY
LABORATOIRES CHEMINEAU	37210	VOUVRAY

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
A Z TOURAINE	37210	PARCAY MESLAY
W 41 TP	37210	PARCAY MESLAY
CORONA MEDICAL	37210	ROCHECORBON
DELTA INFORMATIQUE SA	37210	PARCAY MESLAY
PROLUDIC SAS	37210	VOUVRAY
LOWARA FRANCE	37210	PARCAY MESLAY
SOC D'ORTHODONTIE FRANCAISE	37210	ROCHECORBON
USINAGE MECANIQUE DE PRECISION RIOLLET	37210	PARCAY MESLAY
STE BOUYER MANUTENTION	37210	PARCAY MESLAY
LA LIBRAIRIE ELECTRONIQUE	37210	ROCHECORBON
BRILLAULT HYGIENE ET SERVICES	37210	PARCAY MESLAY
MECANOSOUDEURE DU CENTRE-OUEST	37220	L ILE BOUCHARD
INVACARE FRANCE OPERATIONS SAS	37230	FONDETTES
HEXADOME	37230	LUYNES
MARCADET	37230	LUYNES
CENTRE D'ETUDES BIOLOGIQUES ET PHARMACEUTIQUES	37230	FONDETTES
BERGERAULT PERCUSSIONS CONTEMPORAINES	37240	LIGUEIL
KAMI	37250	MONTBAZON
BURNER SYSTEMS INTERNATIONAL	37250	VEIGNE
CENTRE OUEST MATERIEL LOCAMAT	37250	MONTBAZON
AGENCE TOURANGELLE D'ENQUETES ET DE RECHERCHES	37250	SORIGNY
SOLUPACK SA	37250	VEIGNE
PARISIENNE DE RESSORTS SAS	37250	VEIGNE
S.A. CHAUDRONNERIE & TOLERIE D'INDRE & LOIRE	37250	MONTBAZON
GROUPE PERIMETRE	37250	MONTBAZON
ETS DUFRESNE SARL	37260	VILLEPERDUE
AXFLOW SAS	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
ESPAS SA	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
PHILOCOLOR	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
CORVAISIER	37270	LARCAY
ETABLISSEMENTS CHALUMEAU	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
SERVICES PRESTATIONS INGENIERIE	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
TOURAINE CAOUTCHOUC	37270	LARCAY
SA GRI CHEMINES	37270	ATHEE SUR CHER
LOGISTIQUE SERVICES PARTENAIRE	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
BOUQUET DE LOIRE	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
CONCEPTEUR EN GRANDE CUISINES	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE
DTM	37290	PREUILLY SUR CLAISE
FRANS BONHOMME	37300	JOUE LES TOURS
ERI AUTOMATION	37300	JOUE LES TOURS
ONEX CONSTRUCTEUR	37300	JOUE LES TOURS
SOCIETE D'AGGLOMERES DE TOURAINE	37300	JOUE LES TOURS
PETIT	37300	JOUE LES TOURS
SA GOBEL	37300	JOUE LES TOURS
CULLIGAN VAL DE LOIRE	37300	JOUE LES TOURS
ATELIER DE TRANSFORMATION DES METAUX	37300	JOUE LES TOURS
SECURITE ET SIGNALISATION	37310	CHAMBOURG SUR INDRE
SA LAVAL	37310	CHEDIGNY
CENTRE SEMENCE UNION COOPERATIVE AGRICOLE	37310	REIGNAC SUR INDRE
AZYNOX	37320	ESVRES
DISTRATEL	37320	ESVRES
ESVRES MATRICAGE	37320	ESVRES
CHEVALIER HUGUES SA	37320	ESVRES
AMBIMAT	37340	AMBILLOU
CYFAC	37340	HOMMES
PELLICULAGE VERNISSAGE 37	37360	NEUILLE PONT PIERRE
CONSTRUCTIONS MECANIQUES MARCEL BARDET	37360	SONZAY
DEMOUSSIS ET FILS	37360	NEUILLE PONT PIERRE
ASP TECHNOLOGIES	37370	ST PATERNE RACAN
E.N.T. MOUNIER	37380	MONNAIE
STE DE FABRICATION D'OUTILS DE PRESSE	37380	MONNAIE
SUNRISE MEDICAL SAS	37390	CHANCEAUX SUR CHOISILLE
GROUPE RESOCOPY	37390	NOTRE DAME D OE
ETTEL MECANIQUE DE PRECISION	37390	METTRAY
ARCH WATER PRODUCTS FRANCE	37400	AMBOISE
STE MAT EQUIPEMENT	37400	AMBOISE
A T E M I P	37400	AMBOISE
SARL PRESTAL	37400	AMBOISE
GAMMA ASSISTANCE	37420	AVOINE
SA NOUANSPOURT	37460	NOUANS LES FONTAINES
ETS LEROUX SA	37460	VILLELOIN COULANGE
SARL MONDELO	37460	LOCHE SUR INDRIS
SA ENSARGUET ET FILS	37500	ST BENOIT LA FORET
CHIMIREC PPM	37500	LA ROCHE CLERMAULT
LES MEUBLES D'ART HOUSSEAU	37500	ST BENOIT LA FORET
MAISON PIERRE PLOUZEAU	37500	LA ROCHE CLERMAULT
SA SCHRUB	37510	BALLAN MIRE
GIRAULT SA	37510	BALLAN MIRE
FRANCE BOISSONS TOURS	37520	LA RICHE
TOURAINE SABLAGE METALLISATION PEINTURE INDUSTRIELLE	37520	LA RICHE
PFIZER PGM	37530	POCE SUR CISSE
PFIZER PGRD	37530	POCE SUR CISSE
TI GROUP AUTOMOTIVE SYSTEMS	37530	NAZELLES NEGRON
CHAUX ET MATERIAUX D'AMBOISE	37530	NAZELLES NEGRON
LESTRA	37530	NAZELLES NEGRON
PHENIX METAL INDUSTRIE	37530	NAZELLES NEGRON
EQUIPLABO	37530	NAZELLES NEGRON

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
SEF TOURAINE	37530	NAZELLES NEGRON
STE RAVAJ	37530	NAZELLES NEGRON
OUTILLAGE PROGRESS	37530	NAZELLES NEGRON
YVELINOX	37530	CHARGE
ETS GRIBET	37530	NAZELLES NEGRON
VINICOLE SCHNEIDER	37530	ST REGLE
GESTION MARKETING ET STRATEGIE	37540	ST CYR SUR LOIRE
SIPROUDHIS	37540	ST CYR SUR LOIRE
ARCHIPEL	37540	ST CYR SUR LOIRE
SAITEK	37540	ST CYR SUR LOIRE
ACTION MARKET	37540	ST CYR SUR LOIRE
SOCIETE NOUVELLE AL AITON	37540	ST CYR SUR LOIRE
RICOH FRANCE CENTRE ATLANTIQUE	37550	ST AVERTIN
HL DISPLAY FRANCE	37550	ST AVERTIN
GSF AURIGA	37550	ST AVERTIN
DALKIA ATLANTIQUE SERVICES	37550	ST AVERTIN
STE COGESTIB	37550	ST AVERTIN
CANON VAL DE LOIRE	37550	ST AVERTIN
MAISONING SA	37550	ST AVERTIN
MEDIAPOST CENTRE OUEST	37550	ST AVERTIN
PRESSE PORTAGE	37550	ST AVERTIN
TOURSGEL	37550	ST AVERTIN
CYBERVITRINE SA	37550	ST AVERTIN
SARL JEAN ROZE	37550	ST AVERTIN
CANBERRA EURISYS MAINTENANCE	37600	LOCHES
CONSTRUCTIONS METALLIQUES PIOT	37600	BRIDORE
MEROT SODEX	37600	LOCHES
COLIN SA	37600	LOCHES
SOUS TRAITANCE INDUSTRIELLE NOUVELLE	37600	LOCHES
PB ET M CENTRE-OUEST	37700	ST PIERRE DES CORPS
SOCIETE METALLURGIQUE LIOTARD FRERES	37700	ST PIERRE DES CORPS
SA LES COMBUSTIBLES DU NORD	37700	ST PIERRE DES CORPS
GAUDAIS	37700	ST PIERRE DES CORPS
STE LIGERIENNE BETON	37700	ST PIERRE DES CORPS
FAR GROUP EUROPE	37700	ST PIERRE DES CORPS
FRANCE CONTREPLAQUE	37700	LA VILLE AUX DAMES
SA LARDIER	37700	ST PIERRE DES CORPS
MICHEL & ALBERT SA	37700	ST PIERRE DES CORPS
OUVRARD TOURAINE SA	37800	STE MAURE DE TOURAINE
STE GARBOLINO	37800	STE MAURE DE TOURAINE
SA JOUANEL INDUSTRIE	37800	STE MAURE DE TOURAINE
SECTRONIC	37800	STE MAURE DE TOURAINE
WYETH PHARMACEUTICALS FRANCE	41000	BLOIS
SENIOR AUTOMOTIVE BLOIS	41000	BLOIS
FORBO SWIFT ADHESIVES	41000	BLOIS
LARDIER ET CIE	41000	BLOIS
STE SACCAP	41000	BLOIS
NOVELLINI	41000	BLOIS
DESIPER	41000	VILLEBAROU
AVK FRANCE SA	41000	BLOIS
EUROCOATINGS SA	41000	BLOIS
TECALEMIT AEROSPACE	41000	BLOIS
S.A. M. DUBUIS ET CIE	41000	VILLEBAROU
MECANIQUE ET DECOLLETAGE DU VAL DE LOIRE	41000	VILLEBAROU
SARL SOLOGNE FRAIS	41000	BLOIS
SOCIETE NOUVELLE EXPLOITATION MEKAMICRON	41000	BLOIS
PARAMET SA	41000	BLOIS
SAGANA	41000	BLOIS
SOC ETUDES ET REALIS INDUSTR TECHNIQUES	41000	VILLEBAROU
STE AXITEC	41000	BLOIS
ETS DANIEL PIQUET	41000	BLOIS
FRANCEVAL CENTRE LOIRE	41000	BLOIS
SACCAP SERVICE SCOFLEX	41000	BLOIS
DISTRISERVICE	41000	ST DENIS SUR LOIRE
NACAM FRANCE SAS	41100	VENDOME
CHAVIGNY	41100	ST OUEN
LA CALHENE	41100	VENDOME
BOURDON HAENNI	41100	VENDOME
SA ECOFIT	41100	VENDOME
POLYROC	41100	VENDOME
SAINT GOBAIN LORCET	41100	VENDOME
JIPECA	41100	VENDOME
SA PRECAST	41100	THORE LA ROCHETTE
VENDOME FERMETURES MENUISERIE	41100	ST OUEN
CROISEES PLAST	41100	ST OUEN
METROTECH	41100	VENDOME
SOCIETE VENDOMOISE DE FERMETURES	41100	VENDOME
CONCEPTION AUTOMATISMES INDUSTRI -ELS & REALISATION ELECTROTECHN	41100	VENDOME
COBIONAT	41100	VENDOME
S.A. ETS DARGAISSE ET FILS	41100	VENDOME
R COTTEREAU	41100	VENDOME
ACIAL SA	41110	ST AIGNAN
PRODUITS CERAMIQUES DE TOURAINE	41130	SELLES SUR CHER
INNOTHERA CHOUZY	41150	CHOUZY SUR CISSE
SOCIETE LE TRIANGLE	41160	ST HILAIRE LA GRAVELLE
NUMECA	41160	BUSLOUP
DEPOT ELECTROLYTIQUE ET CHIMIQUE	41170	CORMENON
S.A. TUBAZUR	41170	CORMENON
ETS ARTHUR PELOSI	41170	SARGE SUR BRAYE
TOLERIE INDUSTRIELLE AGRICOLE DU CENTRE	41190	HERBAULT
GIROT SARL	41190	HERBAULT

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
SA A.B.C. SYNERGIE	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
RASEC	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
ORGANISATION MAINTENANCE SERVICES	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
AXE SYSTEMS	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
SOREC	41200	PRUNIER EN SOLOGNE
STE TOLERIE POUR ELECTRONIQUE PROFESSIONELLE	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
PLASTIQUES RENFORCES DE SOLOGNE	41200	VILLEFRANCHE SUR CHER
SOCIETE NOUVELLE SFCM	41200	ROMORANTIN LANTHENAY
PANODIA	41210	NEUNG SUR BEUVRON
SARL GODEAU ET FILS	41220	THOURY
LABORATOIRES AGRO BIO	41220	VILLENY
SARL DECORTIAT ESTELLE	41220	ST LAURENT NOUAN
R.LACROIX SICMAP	41220	DHUIZON
AIR FORME	41230	MUR DE SOLOGNE
S.A. PISSIER	41240	OOUZOUER LE MARCHE
ETABLISSEMENTS VIOLON	41240	OOUZOUER LE MARCHE
HENRI WINTERMANS CIGARS FRANCE	41250	BRACIEUX
INGENIERIE DEVELOPT ENVIRON CONSTRUCTION	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
ELECTROLUX CONSTRUCTION PRODUCTS FRANCE	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
OPTIMAG	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
MERCURA	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
E.P.M.O	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
MECANIQUE OUTILLAGE DE PRECISION	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR
SATECNO	41270	FONTAINE RAOUL
ETS MARQUES PA SA	41270	DROUE
IMPERATOR INDUSTRIES	41290	OUCQUES
STANDIS	41300	SALBRIS
STE INDUSTRIELLE LYONNAISE D'ARTICLES METALLURGIQUES	41300	SALBRIS
PRODUCTIONS JCR	41300	SOUESMES
MSB CONNEXIONS	41300	SALBRIS
TRAVEN TECHNOLOGY	41310	ST AMAND LONGPRE
COOPERATIVE AGRIDIS SA	41330	FOSSE
SENIOR AEROSPACE ERMETO	41330	FOSSE
ANIMALIS	41350	VINEUIL
MENZOLIT SA	41350	VINEUIL
S.A. ETS JEAN ROGIER & CIE	41350	ST GERVAIS LA FORET
GENERALE DES BOISSONS SCHOEN 41	41350	VINEUIL
SERMATEC	41350	VINEUIL
ATELIERS DE LA CAROLINE	41350	VINEUIL
DAHER LHOTELLIER SERVICES	41400	ST JULIEN DE CHEDON
DAHER LHOTELLIER CSI CONTENEURS ET SERVITUDES INTEGREES	41400	ST JULIEN DE CHEDON
DAHER LHOTELLIER AEROTECHNOLOGIES	41400	ST JULIEN DE CHEDON
SA BOUGRIER	41400	ST GEORGES SUR CHER
LHOTELLIER MONTRICHARD	41400	ST JULIEN DE CHEDON
EMKA FRANCE	41400	BOURRE
ATELIERS MONTHOLIENS DE MAROQUINERIE	41400	MONTHOU SUR CHER
DAHER ATLANTIQUE	41400	ST JULIEN DE CHEDON
LACROIX LUCAERO	41400	ST JULIEN DE CHEDON
LHOTELLIER R 2A REVETEMENTS AN TIADHERENT	41400	MONTRICHARD
PIERRE CHAINTRON	41400	MONTRICHARD
CIE DE GESTION DE RECHANGES AERONAUTIQUES	41400	ST JULIEN DE CHEDON
SA BAZIN	41400	MONTRICHARD
PHYTO SERVICE	41500	MAVES
EUROPE METAL SERVICE	41500	MER
TALBOT DECOUPAGE EMBOUTISSAGE	41500	MER
ABSALON SFERIC	41500	MENARS
FARAME INDUSTRIE	41500	MER
ACTIF	41500	AVARAY
CAPRI CODEC SAS	41600	NOUAN LE FUZELIER
IMERY'S KILN FURNITURE FRANCE	41600	LAMOTTE BEUVRON
PORCELAINE DE SOLOGNE S.A.	41600	LAMOTTE BEUVRON
CLIMATELEC	41700	CONTRES
SOCIETE INDUSTRIELLE DE MATERIEL POUR LIGNES ELECTRIQUES	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR
DEMARAIS INDUSTRIES	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR
ETS RENE TOY ET CIE S.A.	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR
SA FONDERIE BARBAS ET PLAILLY	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR
S.A. PROTAIS	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR
BMCE SA	45000	ORLEANS
SA ESS FOOD	45000	ORLEANS
SARL TECHNOLOGIE SERVIER	45000	ORLEANS
TECHCITY SOLUTIONS	45000	ORLEANS
DELTA INTERIM	45000	ORLEANS
SOC ORLEAN PUBLICAT EDITION ET PUBLICITE	45000	ORLEANS
PREM/CONSEIL REALISATION	45000	ORLEANS
LEADER CONSEIL INFORMATIQUE	45000	ORLEANS
CONSORTIUM PREVOYANCE ET GESTION	45000	ORLEANS
DELTA INTERIM PAYS DE LOIRE	45000	ORLEANS
TRAJECTOIRE	45000	ORLEANS
SANDVIK SAS	45100	ORLEANS
ANTEA SA	45100	ORLEANS
FAMAR FRANCE	45100	ORLEANS
MODUSLINK FRANCE	45100	ORLEANS
KOMORI-CHAMBON	45100	ORLEANS
BAHCO OUTILLAGE	45100	ORLEANS
LA SOURCE-COMPOSANTS-MOTEURS	45100	ORLEANS
KONGSKILDE FRANCE SA	45100	ORLEANS
FACOSPAR	45100	ORLEANS

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
LIMPA NETTOYAGE	45100	ORLEANS
SA CHEVILLOTTE	45100	ORLEANS
LA TELEPHONIE FRANCAISE DU CENTRE	45100	ORLEANS
PLANETT ORLEANS	45100	ORLEANS
OREX	45100	ORLEANS
DISTRIBUTION DE PEINTURE ET MATERIEL DE CARROSSERIE	45100	ORLEANS
ABASE CENTRE	45100	ORLEANS
FREDDY'S MANAGEMENT	45100	ORLEANS
DISVAL SA	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE
SOCIETE D'EXPLOITATION DES SURGELES DISVAL	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE
COMPTOIR BARILLET DES BOIS ET MATERIAUX SAS	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE
VAN LEEUWEN TUBES SA	45120	CHALETTE SUR LOING
COMPTOIR FORESTIER	45120	CHALETTE SUR LOING
S.A. RS ISOLSEC	45120	CEPOY
HARRYDIS	45120	CHALETTE SUR LOING
DT 2000	45120	CEPOY
GFIL GOFFIN	45120	CHALETTE SUR LOING
S.A. J. PERRIN ET CIE	45120	CHALETTE SUR LOING
JSM MECA	45120	CHALETTE SUR LOING
PROMOTION DISTRIBUTION ANIMATION COMMERCIALES	45120	CEPOY
LEPLATRE SA	45130	EPIEDS EN BEAUCE
NGK SPARK PLUG INDUSTRIES EUROPE SAS	45130	MEUNG SUR LOIRE
ATELIERS ELECTRIQUES ET METALLURGIQUES DU LOIRET SA	45130	MEUNG SUR LOIRE
PLOMBELEC	45130	MEUNG SUR LOIRE
SOCIETE CIRETEC	45130	ST AY
STE INDUSTRIELLE DES TELECOMMUNICATIONS DU CENTRE-OUEST	45130	BAULE
SARL CHAUDRONNERIE BAULOISE	45130	BAULE
FEDERAL MOGUL OPERATIONS FRANCE SAS	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
HONDA EUROPE POWER EQUIPEMENT	45140	ORMES
THERMOR PACIFIC	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
SIGMAKALON DISTRIBUTION	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
SAINT JEAN COMPOSANTS MOTEURS	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
ANJAC FI	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
THERMOR INDUSTRIE	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
MAG FRUITS SA	45140	INGRE
STE ORLEANAISE DE FOURNITURES INDUSTRIELLES	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
ZOLPAN CENTRE	45140	INGRE
LEXISNEXIS INFOLIB	45140	ORMES
GERMOND S.A.	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
CAOUTCHOUC MANUFACTURE ET PLASTIQUE DE L'ORLEANNAIS	45140	INGRE
SA MALICHAUD	45140	ORMES
LOIRE BOISSONS SNC	45140	INGRE
COMPAGNIE ORLEANAISE DE MATERIEL ELECTRIQUE ET THERMIQUE	45140	INGRE
BUSINESS REPRO CENTRE	45140	INGRE
PAUL ROBERT INDUSTRIE	45140	INGRE
YVES OLLIVIER SA	45140	INGRE
FLAWSERVE PLEUGER	45140	INGRE
ETS PRETEUX BOURGEOIS	45140	INGRE
ESUS BUREAUTIQUE	45140	ORMES
SFC JARDIBRIC	45140	INGRE
HOMBERT INDUSTRIE	45140	ORMES
JURIS FRANCE	45140	ORMES
S.A. HYDROTEC	45140	INGRE
CLE DE 13 PRODUCTIQUE	45140	INGRE
GUILLOT PELLETIER S.A.	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
S.A. CLEMENT	45140	INGRE
S.A. LE POPYRUS	45140	ORMES
BEURIENNE	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
BRUNET SA	45140	ST JEAN DE LA RUELLE
HITACHI COMPUTER PRODUCTS EUROPE SOCIETE	45160	ARDON
MAQUET SA	45160	ARDON
SOCIETE PAPETIERE ORLEANAISE ET PAPETERIE DU NORD REUNIES	45160	OLIVET
ETS NUM AXES	45160	OLIVET
ATN INDUSTRIE	45160	OLIVET
SARL SODIVITRAGE	45160	OLIVET
SA GOUACHE INDUSTRIE	45160	OLIVET
TELOG	45160	OLIVET
S.A. DES ETS KLEBER MALECOT	45170	NEUVILLE AUX BOIS
CARROSSERIE TROUILLET	45170	NEUVILLE AUX BOIS
INTERNATIONAL PLASTIC INDUSTRIE	45170	CHILLEURS AUX BOIS
NORMACADRE SA	45170	NEUVILLE AUX BOIS
SA MARIGNY TUBES ALUMINIUM	45170	NEUVILLE AUX BOIS
CHOCOLATERIE DE LA FORET DES LOGES	45170	NEUVILLE AUX BOIS
SARL GOUPIL INDUSTRIE	45190	BEAUGENCY
CLAUDE LEFEBVRE	45190	TAVERS
MILTIADE SA	45190	TAVERS
ETS JOEL PARQUET SAS	45200	AMILLY
JIDET	45200	AMILLY
COMPTOIR DE PRODUITS CHIMIQUES ET D'ENTRETIEN	45210	FERRIERES EN GATINAIS
LOIRET AFFINAGE SA	45210	FONTENAY SUR LOING
S.A. REDEX	45210	FERRIERES EN GATINAIS
S.A. SOTRACO INDUSTRIES	45210	FONTENAY SUR LOING

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
S.A. VAILLANT	45210	FONTENAY SUR LOING
CECIF	45210	FONTENAY SUR LOING
SYSTEMES SA	45220	ST GERMAIN DES PRES
SA CHAMPION	45220	DOUCHY
PIXXENT	45230	LA BUSSIÈRE
STE NOUVELLE DES ETS SONOBI	45230	STE GENEVIEVE DES BOIS
ETABLISSEMENTS ARCHENAUULT	45230	STE GENEVIEVE DES BOIS
JAKIRM SA	45230	CHATILLON COLIGNY
TDA ARMEMENTS SAS	45240	LA FERTE ST AUBIN
PROTAC	45240	LA FERTE ST AUBIN
DCDI	45240	LA FERTE ST AUBIN
PROTECNET	45250	BRIARE
AMP ECTM	45250	BRIARE
RIAL INDUSTRIES	45250	BRIARE
STE INDUSTRIELLE DE CAOUTCHOUC ETUDES MECANIQUE	45250	BRIARE
GDP TECH	45260	LORRIS
ELECTRO METAL	45260	LORRIS
SOCIETE GENERALE DE CIRCUITS IMPRIMES INDUSTRIE	45270	BELLEGARDE
TOUTENKAMION	45270	LADON
HERMEX	45270	BELLEGARDE
T2SC	45290	NOGENT SUR VERNISSON
SA MARMONTEL	45290	VARENNES CHANGY
CARGO VAN	45300	PITHIVIERS LE VIEIL
GALVA 45	45300	ESCRENNES
CAOUTCH PLAST POUR INDUS BATIM	45300	PITHIVIERS
SOC ETUDES FABRICATIONS INDUSTRIELLES	45300	PITHIVIERS
MOULAGES DU VELAY	45300	ASCOUX
MACAPLE	45300	PITHIVIERS
FABRICATION D'APPLICATIONSET REALISATIONS ELECTRONIQUES	45300	PITHIVIERS
BEAUC REALIS ETUD ELECTRO BREE	45300	PITHIVIERS
IBIDEN OFF FRANCE SAS	45320	COURTENAY
ECOLOGISTIQUE	45320	COURTENAY
S.A. YVON BOYER	45320	ST HILAIRE LES ANDRESIS
DUBUS INDUSTRIES	45330	MALESHERBES
FDG PARIS SUD	45330	MALESHERBES
S.A. MOULET	45330	MALESHERBES
STE INDUSTRIELLE APPLICATIONS NOUVELLES DE PROCEDES MOULAGES	45330	MALESHERBES
ASM	45330	MALESHERBES
SOC NOUVEL CONSTRUC METALLIQ DU GATINAIS	45340	BEAUNE LA ROLANDE
TECHNIQUE ET SEDUCTION	45340	JURANVILLE
SARL BCF PLV	45370	JOUY LE POTIER
BORMIOLI ROCCO SAS	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
JOHNSON CONTROLS CENTRE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
CORELE PARIS	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
S.A. BARBIER	45380	CHAINGY
ACTI BUREAU SERVICE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
CARROSSERIE CHAUDRONNERIE CHAPELLOISE CLAISSE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
STIL DATA	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN
BREE INDUSTRIE	45390	PUISEAUX
M P P	45390	PUISEAUX
MICHEL TOURAIN ENTREPRISE	45390	PUISEAUX
SARL SOMAVA	45390	PUISEAUX
BINEAU AGRI SERVICE SA	45400	FLEURY LES AUBRAIS
DATACARD SA	45400	SEMOY
SILOR SA	45400	SEMOY
SOCOLOIR	45400	FLEURY LES AUBRAIS
TECHMO SA	45400	FLEURY LES AUBRAIS
SAFIL	45420	BONNY SUR LOIRE
FRANCIAFLEX INDUSTRIES	45430	CHECY
LHULLIER	45430	MARDIE
SARL GALIFRET	45430	MARDIE
S.A. ETS GILBERT METHIVIER	45460	BRAY EN VAL
STE TRANSVIS	45470	REBRECHEN
STECO BATTERIES	45480	OUTARVILLE
AFFINERIE DE PONT SAINTE MAXENCE	45480	BAZOUCHES LES GALLERANDES
SARRAD-GALTIER-FILLOD	45500	GIEN
FAIENCERIES DE GIEN	45500	GIEN
APPLICATIONS RATIONNELLES D'ELECTRO MECANIQUE	45500	ST BRISSON SUR LOIRE
AUPEM SEFLI	45500	GIEN
SOCIETE GIENNOISE DE CHAUDRONN ERIE	45500	GIEN
ASSELINIEAU BUREAUTIQUE SA	45500	GIEN
LES LABORATOIRES SERVIER INDUSTRIE	45520	GIDY
AP FRANCE	45520	CHEVILLY
BIOLOGIE SERVIER	45520	GIDY
COMAP SDH	45550	ST DENIS DE L HOTEL
STE CARUELLE NICOLAS	45550	ST DENIS DE L HOTEL
SDH FERROVIAIRE	45550	ST DENIS DE L HOTEL
BRODELEC S.A.	45560	ST DENIS EN VAL
IDEA CENTRE ET OUEST	45570	OUZOUEUR SUR LOIRE
CENTRADIS	45590	ST CYR EN VAL
SIGNALISATION MODERNE AUTOROUTIERE	45590	ST CYR EN VAL
STARISSIMA SA	45590	ST CYR EN VAL
SA VALEMBAL	45590	ST CYR EN VAL
GUINAULT SA	45590	ST CYR EN VAL
A.C 45	45590	ST CYR EN VAL

Echantillon d'envoi S1

Nom de l'entreprise	Code Postal	Ville
STE D'ETUDE ET DE REALISATION D'APPAREILS MECANIQUES	45590	ST CYR EN VAL
ARVINMERITOR LIGHT VEHICLE SYSTEMS FRANCE	45600	SULLY SUR LOIRE
GMD PACK	45600	SULLY SUR LOIRE
S.A. KULKER	45600	SULLY SUR LOIRE
ETABLISSEMENTS HENRY CHARPENTIER	45600	SULLY SUR LOIRE
STE NOVINTEC	45600	SULLY SUR LOIRE
S.A. L'ATELIER DE BEAULIEU	45630	BEAULIEU SUR LOIRE
STE ETUDES FABRICATION DIFFUSION INDUSTRIELLE	45640	SANDILLON
CJS PLV	45680	DORDIVES
SAS ETS SUARD BELLEMON	45700	VILLEMANDEUR
SA DE CONDITION. & DE DISTRIBUT. DES MIELS VILLENEUVE	45700	VILLEMANDEUR
S.A. LEFORT ET FILS	45700	VILLEMANDEUR
EST AIR COMPRIME SERVICE	45700	VILLEMANDEUR
SOCIETE NOUVELLE EUROGAINE	45700	VILLEMANDEUR
CEG	45720	COULLONS
ATELIER POLY MECA	45720	COULLONS
MORIN	45740	LAILLY EN VAL
ALOMBARD SA	45750	ST PRYVE ST MESMIN
ALOMBARD	45750	ST PRYVE ST MESMIN
SOMTP CENTRE	45750	ST PRYVE ST MESMIN
CGP KONECRANES	45760	BOIGNY SUR BIONNE
AGREN LABORATOIRES D'ANALYSES ETUDE ET SERVICE	45760	VENNECY
LEXMARK INTERNATIONAL SAS	45760	BOIGNY SUR BIONNE
JOHN DEERE FRANCE	45770	SARAN
VERGNET SA	45770	SARAN
INFOCENTRE	45770	SARAN
PORTAGE SERVICE	45770	SARAN
CALDEO	45800	ST JEAN DE BRAYE
KVERNELAND GROUP FRANCE SAS	45800	ST JEAN DE BRAYE
VALTRA TRACTEURS FRANCE	45800	ST JEAN DE BRAYE
WASHTEC FRANCE SAS	45800	ST JEAN DE BRAYE
SAIRP COMPOSITES	45800	ST JEAN DE BRAYE
QUALITE CONTROLE MESURE SA	45800	ST JEAN DE BRAYE
ORLEANS MAINTENANCE INDUSTRIELLE	45800	ST JEAN DE BRAYE
SA MARCEAU	45800	ST JEAN DE BRAYE

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
EPIS CENTRE	18000	BOURGES	Engrais, produits phytosanitaires, céréales.
S.A. COLOM ALBERTI	18000	BOURGES	Fruits et légumes
ENRAF AUXITROL MARINE	18000	BOURGES	fabrication d'instruments pour la marine
COMPTAFRANCE	18000	BOURGES	Expertises comptables
LA MECANO SOUDURE DU CENTRE	18000	BOURGES	Chaudronnerie, métallerie, serrurerie.
PR TROIS	18000	BOURGES	Sous-traitance en confection féminine.
GOLDY'S	18000	BOURGES	Achat, vente, location, distribution de tous systèmes et matériels
PISCINES X WATTER	18100	MERY SUR CHER	Conseil en entreprises.
SA CARROY GIRAUDON & CIE	18100	VIERZON	Fabrication, commercialisation de matériels professionnels pour espaces verts.
SARL TDM AUTOMATION	18100	VIERZON	Machines de manutention, chaudronnerie, machines spéciales.
SARL MIC	18100	VIERZON	Maintenance industrielle, électrique et mécanique.
MARYLON	18100	VIERZON	Fabrication de vêtements de dessus pour femmes et fillettes
LAME SECURITE	18100	VIERZON	En France et dans tous pays, dans le cadre de la réglementation des activités privées de surveillance, de gardiennage
LA MARTINOISE	18110	ST GEORGES SUR MOULON	Commerce de fruits (pommes, poires (95%) et fruits rouges)
STE JEAN LASSERRE	18120	MEREAU	Mécanique de précision
SARL ERPAC	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS	Automatisation, cablage électrique
SCOP AGRICOLE EPIS BOCAGE	18200	ORVAL	Collecte et négoce de céréales
SA DEFENSE ET PROTECTION DES MATERIAUX	18200	ST AMAND MONTROND	Peinture, produits chimiques pour le bâtiment et l'industrie.
S.A. ATELIERS DU BERRY	18200	ST AMAND MONTROND	Fabrication de matériel agricole, industriel et forestier.
LAUGERE INDUSTRIE SARL	18210	CHARENTON DU CHER	Mobilier pour agencement de locaux de luxe.
EPIS CENTRE-NORD	18220	LES AIX D ANGILLON	Commerce de gros de céréales et aliments pour le bétail
COGEP	18230	ST DOULCHARD	Cabinet d'expertises comptables et financières.
SELARL JEAN DE BERRY	18230	ST DOULCHARD	Radiologie (radiodiagnostic et imagerie médicale)
LEDUC PESAGE SA	18230	ST DOULCHARD	Matériel de pesage industriel et alimentaire
VAL DE LOIRE SERVICES	18240	BELLEVILLE SUR LOIRE	Nettoyage, entretien industriel
SCOP AGRICOLE VALNORD	18300	VEAUGUES	Commerce de gros de céréales et aliments pour le bétail
ETS VITAGRI EX ETS JOULIN	18300	CREZANCY EN SANCERRE	Distribution de produits phytosanitaires, aliments du bétail, art de cave
L'ATELIER DE BOURRELLERIE	18390	ST GERMAIN DU PUY	Sellerie.
A.T.M SARL	18390	ST GERMAIN DU PUY	Fabrication et pose de vérandas, fermetures et volets (bois, pvc, alu).
S.A. PREVOST PIERRE	18400	ST FLORENT SUR CHER	Machines agricoles.
PITAUT DISTRIBUTION	18400	ST FLORENT SUR CHER	Négoce en gros de vins, de liqueurs, de spiritueux, de bières
BOUGAULT	18400	ST FLORENT SUR CHER	Décolletage mécanique et industriel
SARL DECOLLETAGE DU BERRY	18400	ST FLORENT SUR CHER	Décolletage sur métaux, mécanique générale et de précision.
ETABLISSEMENTS DARDE	18400	ST FLORENT SUR CHER	Mécanique générale et de précision.
PORCELAINES PHILIPPE DESHOULIERES - LOURIoux	18500	FOECY	Arts de la table.
SA GATTEFIN	18500	MEHUN SUR YEVRE	Mécanique de précision et générale
REINE TECHNICS OUTILLAGE	18500	FOECY	Fabrication et commercialisation d'outils coupants et d'outillage.
MANUFACTURE DE CONFECTION ROUSSEAU	18500	VIGNOUX SUR BARANGEON	Fabrication de vestes, jupes, manteaux pour femmes
SARL LES FRUITS DU COLOMBIER	18510	MENETOU SALON	Négoce de fruits (pommes et poires).
SCOP AGRICOLE DES VALLEES DU CHER	18570	TROUY	Commerce de gros de céréales et aliments pour le bétail
S.A. BERTRAND LABONNE	18570	LE SUBDRAY	Chaudronnerie, mécanique de précision.
MECANIQUE DU CHER	18700	AUBIGNY SUR NERE	Fabrication de moules pour pièces automobiles.
G.C.I. LAUDIER	18700	AUBIGNY SUR NERE	Joaillerie en métaux précieux, plaque or et argent
CENTRE DE RECHERCHES BIOLOGIQUES	18800	BAUGY	Recherches biologiques
M2C CONFECTION	18800	GRON	Fabrication de vêtements de dessus pour femmes et fillettes
M2H	28000	CHARTRES	Matériels de nettoyage industriel.
PACIFIC EUROPE SA	28000	CHARTRES	Holding d'un groupe spécialisé dans les cosmétiques et parfums.
FINANCIERE DOURS	28000	CHARTRES	Holding et prestations de services.
PREST CHARTRES	28000	CHARTRES	Entreprise de nettoyage
CINQ SUR CINQ SECURITE	28000	CHARTRES	Télésurveillance, intervention, gardiennage.
SARL A.G.I.R.S.	28000	CHARTRES	Gardiennage, surveillance de locaux et de biens.
DELTA CONSEIL P.M.E	28100	DREUX	Activités comptables
PREST ENTREPRISE DE NETTOYAGE	28100	DREUX	NETTOYAGE
MULTITECH AMOURETTE	28100	DREUX	Traiterie, chaudronnerie (machines de grues).
GESTION FORMATION PREVOYANCE ET SERVICES ASSOCIES	28110	LUCE	Gestion de la prévoyance collective.
MGT MECANIQUE	28130	HOUX	Pièces découpées embouties
GROUPE LECOQ	28150	BOISVILLE LA ST PERE	Vente, réparation, matériel agricole, concessions NEW HOLLAND, IRRIFRANCE
DURET SA	28150	VOVES	Vente et réparation de matériel agricole et d'irrigation.
FRANODEC CHEVEAU SA	28160	BROU	Décolletage, mécanique générale.

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
E-PURE	28160	BROU	Fabrication, vente, traitement de verres pour les opticiens.
VISIOPLAST	28170	SERAZEREUX	Fabrication de portes étiquettes en plastique
VERRERIE HAUTE PRECISION	28170	TREMBLAY LES VILLAGES	Fabrication et vente de produits de conditionnement en verre
BECOME	28190	ST GEORGES SUR EURE	Produits en béton.
COOPERATIVE AGRICOLE DU DUNOIS	28200	LA CHAPELLE DU NOYER	Approvisionnement et collecte de céréales, aliments pour le bétail.
SICOFOR	28200	MARBOUE	Conditionnement à façon de sachets thermo-soudés.
FRANCE BOBINAGE	28200	CHATEAUDUN	Bobinage électrique, injection plastique.
EURECAM	28200	CHATEAUDUN	C blage électronique en sous-traitance.
SARL SIGEBENE	28210	NOGENT LE ROI	Menuiserie, ébenisterie, agencement de magasins.
FLAMBO	28210	NOGENT LE ROI	Petit matériel de bureau
APPLICATIONS PLASTURGIQUES DE MONTLONDON	28240	MONTLONDON	Transformation de matières plastiques industrielles.
SOCIETE DE TUYAUTERIE INDUSTRIELLE DU CENTRE	28250	SENONCHES	Tuyauterie, chaudronnerie, soudure.
SARL SENONCHES TRAITEM DONNEES INFORMATI	28250	SENONCHES	Traitement de donnees
STE ARTELEC	28260	GUAINVILLE	Fabrication, pose de matériel de ventilation et de climatisation
STE ANETAISE DE CONSTRUCTIONS METALLIQUES	28260	ANET	Chaudronnerie industrielle inox et acier carbone
SA LERAY	28300	MAINVILLIERS	Vente, réparation de matériel de bureau, photocopieurs, télécopieurs.
NETTOYAGE 2001	28300	LEVES	Nettoyage.
CABINES DENIZET SA	28310	TOURY	Fabrication de cabines pour l'agriculture, travaux publics et l'armée.
STE FRANCEL	28320	GALLARDON	Fabrication et distribution de régulateurs gaz, postes de détente et comptage.
SYSTEMES TECHNOLOGIQUES	28320	GALLARDON	Etudes et réalisations électroniques, très peu de maintenance.
SOCIETE INDUSTRIELLE SYSTEME PRODUCTION	28320	GALLARDON	Organes de transmissions ; fabrication de bo tiers de transmission.
ETS MAGNANI	28320	GALLARDON	Fabrication de meubles d'agencement, salles de bains, cuisines, menuiserie...
LES MANUFACTURES DU CHATEAU	28400	NOGENT LE ROTROU	Conditionnement de visserie et clouterie
ARTUS INTERIM NOGENT LE ROTROU	28400	NOGENT LE ROTROU	Travail temporaire
BOSSARD SA	28400	NOGENT LE ROTROU	Mécanique générale et de précision, sous traitance d'assemblages
BOUCLAGE MECANIQUE INDUSTRIEL.	28410	ST LUBIN DE LA HAYE	Travail du fil, du tube, du plat et assemblage.
D.TH ORGANISATION	28410	ABONDANT	Stands de réception.
EUROP SERVICE INDUSTRIE	28500	VERNOUILLET	Fabrication et négoce de pièces et machines pour l'agro-alimentaire.
SARL CRISTALLIN	28500	CHERISY	Etudes informatiques, conception de logiciels pour opticiens.
SA DU GALBE	28500	VERNOUILLET	Transformation des métaux en feuilles par repoussage, emboutissage. tolerie, assemblage et peinture poudre
ATELIER DE MECANIQUE DE VERNOUILLET	28500	VERNOUILLET	Mécanique générale et de précision.
MAINTENANCE DU CENTRE SAS	28600	LUISANT	Vente, réparation, location de matériels industriels et BTP.
SAS BRUNEL	28600	LUISANT	Librairie, papeterie.
SODEVI	28600	LUISANT	Menuiserie, cuisines.
SOCIETE PINEL	28630	BARJOUVILLE	Négoce de viande de porc
PAKER	28630	GELLAINVILLE	Fabrication de machines d'emballages.
A.D.H EXPERTS	28630	LE COUDRAY	Cabinet d'expertises comptables et commissariat aux comptes
SARL CENTRE PESAGE	28630	BARJOUVILLE	Négoce, maintenance de matériels de pesage et d'instruments de mesure
EAGLE	28630	LE COUDRAY	Holding
SA DISAL	28700	GARANCIERES EN BEAUCE	Bailleur de fonds.
RIPOCHE INDUSTRIES	28700	CHATENAY	Découpage, emboutissage, soudure robotisée (sous-traitant d'équipements automobiles).
STE JACQUES GUERTON SA	28800	BONNEVAL	Chaudronnerie, métallurgie.
FRANCE INDUSTRIE	28800	BONNEVAL	Fabrication de produits chimiques et d'entretien industriel.
ETS SCHOEN	36000	CHATEAUROUX	Boissons.
RENAUDAT CENTRE CONSTRUCTIONS	36000	CHATEAUROUX	Constructions métalliques b timent grande portée.
SIRAGA AGRO	36000	CHATEAUROUX	Fabrication de matériel de manutention pour l'agro alimentaire
BARACHET-SIMONET ASSOCIES	36000	CHATEAUROUX	Activites comptables
CABINET ETUDES COMPTABLES ECON	36000	CHATEAUROUX	Expert-comptable
ENTREPRISE NETTOYAGE SEIGNEUR	36000	CHATEAUROUX	Entreprise de nettoyage
SARL CLAIR ET NET SERVICES	36000	CHATEAUROUX	Matériel de nettoyage industriel
UTIC VACHET	36100	ISSOUDUN	Manufacture de stores, b ches, bannes.
PIM LANGER BOURRIN	36100	ISSOUDUN	Equipements de protection individuelle.
MAXECO	36100	NEUVY PAILLOUX	Négoce en gros de produits d'entretien, peinture et bricolage.
ENTREPRISE PATRICK CHALON	36100	VOUILLON	Fabrication d'équipements de levage et de manutention
MANUFACTURE ISSOLDUNOISE DE CONFECTION	36100	ISSOUDUN	Fabrication de pr t à porter féminin.
MULTIS	36100	ST AOUSTRILLE	Activites de nettoyage
ALARME DIFFUSION CENTRE	36100	ISSOUDUN	Enquetes et securite
NETTOYAGE BAYARD	36100	ST AOUSTRILLE	Activites de nettoyage
ANCIENS ETABLISSEMENTS THOMAS	36110	BRION	Commerce de gros de materiel agricole
SIMADE	36130	MONTIERCHAUME	Montage, protection industrielle de mécanique.
B.S. INDUSTRIE	36150	VATAN	Fabrication de coffrages pour le batiment et les TP, fabrication et entretien d'échelles de pompier

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
SARL MISS FRANCE PRODUCTION	36160	STE SEVERE SUR INDRE	Fabrication de vêtements féminins.
ETS GALLAUD	36200	BADECON LE PIN	Fabrication et négoce de produits en béton.
TANEL CREATION	36200	ST MARCEL	Confection de vêtements féminins (moyen et haut gamme)
CHABRIS MECA PERRO MECA	36210	CHABRIS	Mécanique de précision.
CONFECTION DUNOISE	36210	DUN LE POELIER	Fabrication de vêtements de dessus pour femmes et fillettes
ETABLISSEMENTS CATOIRE-SEMI	36220	MARTIZAY	Fabrication de matrices de forges et de moules de fonderies
ETS CLOUE JEAN ET FILS	36240	GEHEE	Vente et entretien de machines agricoles
CONFECTION BOISCHAUT NORD	36240	ECUEILLE	Fabrication de lingerie masculine et féminine, maille et pièces à man che.
HEBCO-SUD	36300	LE BLANC	Vente de radiateurs, échangeurs thermiques.
MAUBOIS PERE ET FILS	36300	DOUADIC	Eléments préfabriqués en béton
COMPAGNIE THEOPOLITAINE DE CONFECTION	36320	VILLEDIEU SUR INDRE	Sous traitance, Pr t à porter masculin féminin
VIOUX DUBOIS SA	36330	LE POINCONNET	Négoce,location,réparation machines agricoles et matériel manutention Produits phytosanitaires, combustible
FONDERIE MECANIQUE DE LA SEINE	36360	LUCAY LE MALE	Fonderie de métaux légers
ULLIT SA	36400	LA CHATRE	Fabrication de réservoirs brevetés tout composite contenant du gaz naturel haute pression.
PERFORMANCES CONSTRUCTIONS METALLIQUES	36400	MONTGIVRAY	Ossatures métalliques, couverture, isolation, plafonds
SA ETS RAOUL MOREAU	36500	BUZANCAIS	Vente et réparation de machines agricoles.
ARCADES	36500	VENDEOEVRES	Distribution de vidéogrammes.
CHIMICOLOR	36500	BUZANCAIS	Traitement de surfaces
SARL BARMETTE	36500	BUZANCAIS	V tements administratifs
HPS	36600	LYE	Vente de grillages, de t les, de fer, électroménager, solderie
SARL AFLEX	36700	CHATILLON SUR INDRE	Caoutchouc industriel (durit pour les poids lourds).
DURIS BERRY SUD	36800	RIVARENNES	Négoce de matériel agricole, de jardinage et de loisirs.
ARTUS INTERIM TOURS	37000	TOURS	Travail temporaire
CERAM FIXE	37000	TOURS	Prothèses dentaires
GEOPLUS	37000	TOURS	Travaux d'ingénierie et bureaux d'études, cabinet de géomètres.
COMMERC APPLIC ORDINAT REALIS DIFFUS ...	37000	TOURS	Commercialisation de logiciels en comptabilité.
AXIAL CONSEILS	37000	TOURS	Expert-comptable
SPINCONTROL	37000	TOURS	Contr le et analyse de matériaux et de biomatériaux ; conseil
STE JEAN LECHAT	37000	TOURS	Tirage de plans
AUBERT ETUDES SERVICES ***	37000	TOURS	ARCHITECTURE
TOURS CERAM	37000	TOURS	PROTHÈSES DENTAIRES
PHONMEDIA	37000	TOURS	Relances téléphoniques, marketing et prestations de services auprès des entreprises. Adresse : 30 rue de la Préfecture, 37000 Tours.
DISTRIBUTIONS PUBLICITAIRES DU CENTRE	37000	TOURS	Distribution de supports publicitaires.
GROUPE VINCENT LEFRANCOIS	37000	TOURS	Coiffure mixte à domicile et toutes opérations s'y rattachant
SA DELPY	37100	TOURS	Chromage décoratif, nickelage, zingage, argenture.
BERNY M & S	37110	MONTHODON	Vente et réparation de matériels agricoles plus particulièrement tracteurs.
SARL DUCHESNE JOEL	37110	AUZOUER EN TOURAINE	T lerie fine, chaudronnerie.
A.F.T.	37110	CHATEAU RENAULT	Fabrication et transformation de produits chimiques.
ETS B. JANTON ET CIE	37120	CHAMPIGNY SUR VEUDE	Mécanique orthopédique, pièces détachées pour prothèses.
PLASTIQUES DU VAL DE LOIRE	37130	LANGAIS	Transformation de matières plastiques par injection pour l'industrie.
R & A SOUCHU SA	37130	LANGAIS	Fabrication de matériels agricoles (travail du sol)
NATH'N HAIR	37140	BOURGUEIL	Toute prise de participations dans d'autres entreprises, en vue de diriger ou de contr ler leur activité ; conseil en création, gestion
ETS CHEVY	37150	BLERE	Négoce et transport de matériaux.
SOC GESTION ADMINI REGIMES PREVOYANCE	37150	BLERE	informatique (travaux à façon)
AMRC	37150	CHENONCEAUX	Fabrication de vêtements et d'accessoires.
SEDECO	37160	DESCARTES	Location de photocopieurs.
LABORATOIRE PHOTOGRAPHIQUE INDEPENDANT	37170	CHAMBRAY LES TOURS	Développement, façonnage, tirage de photos.
SODIMEST	37170	CHAMBRAY LES TOURS	Matériaux, produits finis et d'outillage se rapportant à la menui- serie, le sanitaire et b timent.
GROUPE TMA AUDLT	37170	CHAMBRAY LES TOURS	Exercice des professions d'expert-comptable et de commissaire
MEDIPREMA	37200	TOURS	Matériels médicaux et chirurgicaux ; assistance et prestations de services.
ACTIFORCES	37200	TOURS	PRODUITS DIVERS
MEDIL	37200	TOURS	Holding.
ESQUISS'AUTO	37210	VERNOU SUR BRENNE	Fabrication de moules pour l'industrie automobile.
EUROPE INDUSTRIE SERVICE	37210	PARCAY MESLAY	Prestations de services dans le domaine industriel.
TECH'NET	37210	PARCAY MESLAY	Activites de nettoyage
SZYMANSKI FRERES	37220	L ILE BOUCHARD	Serrurerie, chaudronnerie.
ROUXEL BRIERE AGEFEX	37230	FONDETTES	CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE, COMMISSAIRE AUX COMPTES
SITDESIGN	37230	LUYNES	Fabrication de sièges d'ameublement.

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
OUTILLAGE DE PRECISION CARBURE ET ACIER	37230	FONDETTES	Prise de participations financières sous toutes ses formes au capital
SODIFRI REFRIGERATION	37230	FONDETTES	Fabrication de matériels liés à la réfrigération et climatisation.
SARL DECOMATIC	37250	SORIGNY	Décolletage et matricage.
ASSISTANCE MULTI SERVICES PROPRETE	37260	MONTS	Entreprise de nettoyage.
FERSYSTEM SA	37270	MONTLOUIS SUR LOIRE	Etude, fabrication, commercialisation de matériel ferroviaire.
BARBIER SA	37300	JOUE LES TOURS	Articles vaisselle, verrerie, cadeaux.
GAULTIER SA	37300	JOUE LES TOURS	Distributeur de produits d'entretien pour l'automobile.
SAS BERCHOTTE BOUCHERIE	37300	JOUE LES TOURS	Gros, demi-gros de viande (bovine, porcine, ovine).
CASTEX SOTECOM	37300	JOUE LES TOURS	Aménagement de véhicules industriels.
SA CARTY	37300	JOUE LES TOURS	Emballages plastiques pour le secteur alimentaire.
ETABLISSEMENTS DU ROC	37300	JOUE LES TOURS	Vente d'articles funéraires.
ETUDE REALISATION METALLIQUE SERRURERIE	37300	JOUE LES TOURS	Ingénierie, métallerie, serrurerie.
ALLIANCE SERVICES	37300	JOUE LES TOURS	Nettoyage industriel, dépannage multiservice, plomberie en b timent.
REALS SAS	37310	TAUXIGNY	Distribution de produits pour les matériels de manutention.
ACT ENGINEERING	37320	ST BRANCHS	Installations industrielles de traitement d'air, économie d'énergie.
SEROP SA	37320	ESVRES	Mécanique générale de précision
PLASTIQUES 2005 SA	37340	SAVIGNE SUR LATHAN	Transformation de matière plastique par injection.
ATELIERS DU MEUBLE	37350	LE GRAND PRESSIGNY	Tapiserie, décoration, fabrication et vente de meubles.
FRUITS DE SAINT PATERNE	37370	ST CHRISTOPHE SUR LE NAI	Stockage pommes, poires, conditionnement et expédition.
CARTOTHEQUE DISTRIBUTION	37390	NOTRE DAME D OE	Cartographie.
EUROPEENNE DE TELECOMMUNICATION	37390	CHANCEAUX SUR CHOISILLE	Développement et fabrication des équipements de radio- fréquence pour les infrastructures en réseau.
ENTREPRISE BRUNO ANGIBAULT	37390	NOTRE DAME D OE	Fabrication de pr t-à-porter féminin de luxe.
SOCIETE MECANIQUE DE PRECISION CHEVREAU PERE ET FILS	37390	LA MEMBROLLE SUR CHOISIL	Mécanique de précision.
SOFIP	37390	NOTRE DAME D OE	Administration d'entreprises
COURTOIS PRODUCTION	37400	AMBOISE	Fabrication d'instruments de musique
AGENCEMENT SECURITE-CREATIONS ALUMINIUM	37420	BEAUMONT EN VERON	Agencement et conception de surfaces de vente ou d'accueil
COOPERATIVE DES AGRICULTEURS DU CHINOISAI	37500	LA ROCHE CLERMAULT	Vente de céréales, engrais, produits se rattachant aux adhérents
STE CHINOISAI D'EXPERTISE COMPTABLE ET D'ORGANISATION	37500	CHINON	Activités comptables
SA PROPHYL	37510	BALLAN MIRE	Produits pour l'hygiène
SEG HUARD	37530	NAZELLES NEGRON	T lerie, chaudronnerie, machines-outils, construction mécanique.
SARL SOTOLECO	37530	NAZELLES NEGRON	T lerie industrielle, transformation de métaux en feuille.
CAPIMAT	37540	ST CYR SUR LOIRE	Exécution de prestations de saisies de données et de leur traitement par procédés et instruments informatiques, bureautiques
SARL A.N.H. AGENCE SECURITE GARDIENNAGE	37540	ST CYR SUR LOIRE	Agence de sécurité et de gardiennage
EURAXI PHARMA	37550	ST AVERTIN	Expérimentation de médicaments auprès de malades.
AFMA ROBOTICS	37550	ST AVERTIN	Robotique industrielle.
AUDEXCOM	37550	ST AVERTIN	Activités comptables
STE DE REVISION ET D'EXPERTISE COMPTABLE	37550	ST AVERTIN	CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE
TOURNAINE CONVOYAGES	37550	ST AVERTIN	LIVRAISON DE VEHICULES INDUSTRIELS
S A V E B A G	37600	PERRUSSON	Maroquinerie
ETS COULLARE SARL	37600	LOCHES	Matériels et machines agricoles, espaces verts.
STE BALLART SA	37600	LOCHES	Importation d'alb tres, fabrication d'abats-jour
SOBRA	37800	STE MAURE DE TOURAINE	Stockage de céréales, engrais, produits phytosanitaires.
SOCIETE MULTI GESTION SERVICES	41000	BLOIS	Matériels et périphériques informatiques. Développement de progiciels
S.A JEULIN	41000	VILLEBAROU	Matériels agricoles (épandeurs, pailleuses, tonnes à lisier...).
SOCIETE EBENISTERIE INDUSTRIELLE BLESOISE	41000	BLOIS	Fabrication de meubles (bois mélaminé)
LOGEX CENTRE LOIRE	41000	BLOIS	Activités comptables
BLOIS SPECIALITE AUTO INDUSTRIE	41000	BLOIS	Commerce de gros de fournitures et équipements industriels divers
INTER COOP H.L.M	41000	BLOIS	ENTRETIEN D'HABITATIONS A LOYERS MODERES
BOURGOIN SA	41000	BLOIS	Sellerie automobile, stores, b ches, tapiserie, sérigraphie gravure, publicité.
SOCIETE PHOTOFASH	41000	BLOIS	Laboratoire photographique
EVERCLEAN	41000	BLOIS	Entreprise de nettoyage.
FINANCIERE MB	41000	BLOIS	Holding: prestations de services administratives, comptables
SOFIGEM CENTRE LOIRE	41000	BLOIS	Caisse centrale inter-bancaire.
APRI SERVICES	41000	BLOIS	Prévoyance, assurance.
GROUPE P WARSEMANN	41000	BLOIS	Commerce de véhicules automobiles, Pièces détachées, leasing, locat.
BOUTARD SA	41100	ST OUEN	Quincaillerie, fournitures industrielles, produits métallurgiques, art de la table, électroménager brun et blanc, cuisines aménagées.
PROJECT MECANIQUE DE PRECISION	41100	VENDOME	Mécanique de précision

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
LAJOINIE FONDERIE	41100	ST FIRMIN DES PRES	Fonderie d'aciers, aciers inox et super alliages et non ferreux
SONOPOL	41100	VENDOME	traitement des métaux en peinture et grenaillage
SPOT SA	41100	NAVEIL	Fabrication et pose d'équipements pour piscines publiques
LES EDITIONS INFORMATIQUES COMPTABLES	41100	ST OUEN	Edition de logiciels pour les experts comptables.
SA AREMECA	41100	VENDOME	MECANIQUE GENERALE ET DE PRECISION
M.T.S.I	41110	ST AIGNAN	Métallurgie, tuyauterie, soudure industrielle
DUBREUIL SAS	41140	NOYERS SUR CHER	Négoce en gros de machines agricoles et viticoles.
TIAM SARL	41140	NOYERS SUR CHER	T lerie, chaudronnerie principalement en sous-traitance.
S.A. DUBOIS DISTRIBUTION	41140	NOYERS SUR CHER	Volaille, viande, charcuterie
STIMM	41160	MOREE	Métallurgie, équipements de lavage et de manutention.
ETS PEAN SA	41170	CORMENON	Négoce et réparation de machines agricoles.
STOCKAGE MANUTENTION TOURANGELLE	41190	HERBAULT	Stockage, entreposage de marchandises agricoles, alimentaires
STAL INDUSTRIE	41200	ROMORANTIN LANTHENAY	Installation et aménagement de mobilier industriel et commercial.
KOPEC VERLOES	41200	ROMORANTIN LANTHENAY	Mécanique de précision, travaux de décolletage.
SARL MECANIQUE DE SOLOGNE	41200	ROMORANTIN LANTHENAY	Mécanique générale de précision, t lerie.
B+HOME	41210	NEUNG SUR BEUVRON	Exploitation de tous fonds de commerce pour la fabrication et la distribution de produits manufacturés ; notamment la fabrication
LIGEA	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR	Matières premières agricoles.
SOC IMPORTATION DE DIFFUSION ABRASIFS	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR	Négoce de machines outils.
STE D'EXPERTISE COMPTABLE D'ORGANISATION ET DE GESTION	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR	CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE
SA MSB INDUSTRIES	41300	SALBRIS	Etude et réalisation d'équipements électroniques
SOCIETE INDUSTRIELLE AGENCEMENT DE SOLOGNE	41300	SELLES ST DENIS	Fabrication de mobilier et agencement de magasins
S.A. STAUFF	41350	VINEUIL	Matériel et accessoires hydrauliques.
SARL TRANSMANUT	41350	ST GERVAIS LA FORET	Fabrication de chariots élévateurs et de carrosserie industrielle poids lourds
S.A. LBG ASSOCIES	41370	MARCHENOIR	Vente de légumes en gros (échalottes, oignons)
FRANCE EUROPE LUTHERIE	41400	MONTHOU SUR CHER	Fabrication d'étuis pour instruments de musique
DIRTY FLOOR	41400	MONTRICHARD	Activités de nettoyage
SARL APPA00	41500	MENARS	Mécanique générale de précision.
SILLINGER SA	41500	MER	Construction de bateaux pneumatiques pour l'armée, systèmes de récupération d'hydrocarbures d'après marée noire.
RECAM SONOFADEx	41600	NOUAN LE FUZELIER	Echappement, rechapage de pneumatiques
TELPRO SARL	41600	LAMOTTE BEUVRON	Conseil en systemes informatiques
PRYSME SARL	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR	Fabrication de machines spéciales, ingénierie, robotique.
HIGH TECH INTERIM	45000	ORLEANS	Travail temporaire
S.A. MOLVEAUX ET DEPIGNY	45000	ORLEANS	Quincaillerie b timent, outillages et fournitures industrielles
AXIS CONSEILS	45000	ORLEANS	Géomètres experts
SYNINTER	45000	ORLEANS	Travail temporaire, conseil et assistance en informatique
SOCIETE B 2 V	45000	ORLEANS	Régie publicitaire de la radio 'VIBRATION'.
S.A. CIA INTERNATIONAL	45000	ORLEANS	Cabinet d'architecture
AUDIT EXPERTISE CONSEIL	45000	ORLEANS	Expertise-comptable, commissaires aux comptes, conseils.
ORGANISATION TECHNIQUE DU TRAVAIL TEMPORAIRE	45000	ORLEANS	MECANOGRAPHIE
AMYOT EXCO GRANT THORNTON CENTRE	45000	ORLEANS	Cabinet d'expertise comptable
HACOR-INTERIM	45000	ORLEANS	Travail intérimaire.
START	45000	ORLEANS	Holding, prestations de services administratives et comptables.
COMPAGNIE INDUSTRIELLE DES LASERS	45100	ORLEANS	Fabrication de lasers civils et militaires.
PAILLET SA	45100	ORLEANS	Présentoirs publicitaires pour les cosmétiques et les parfums
ARMONY	45100	ORLEANS	Conseil en systèmes informatiques.
CVS CENTRE VAL SERVICE	45100	ORLEANS	Nettoyage industriel des locaux.
SYNERGIE INFORMATIQUE	45100	ORLEANS	Prestations de services en informatique
INETEX	45100	ORLEANS	Nettoyage de tous locaux, entretien d'espaces verts.
BAUDIN CHATEAUNEUF	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE	Charpentes-ponts métalliques, génie civil, restauration ouvrages d'art équipements sportifs et b timents clés en mains.
MECANIQUE PRECISION DE L'ORLEANAIS	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE	Mécanique de précision.
COOP AGRICOLE DES PRODUCTEURS DU GATINAIS LA MEUNIERE	45120	CHALETTE SUR LOING	Collecte et revente de céréales, fournitures agricoles, meunerie.
J.S.M. TECHNIMETAL	45120	CHALETTE SUR LOING	Holding
ETABLISSEMENTS JEAN CHESNEAU	45130	EPIEDS EN BEAUCE	Vente et réparation de matériel agricole et irrigation.
SA LACROIX	45130	MEUNG SUR LOIRE	Manufacture de ressorts
FONMAG S A	45130	MEUNG SUR LOIRE	Fonderie de métaux légers
CCC CONSTRUCTEUR	45130	MEUNG SUR LOIRE	Remorques, carrosserie poids lourds, chaudronnerie, serrurerie
PARKER INTERIM	45140	ORMES	Pr t de main d'oeuvre par la mise à disposition de personnes dépourvues d'emploi.

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
AGEPLAST DEVELOPPEMENT	45140	ORMES	Transformation des matières plastiques et fabrication d'outillages.
ENTREPRISE ORLEANAISE DE NETTOYAGE GENERAL	45140	INGRE	Activités de nettoyage dans les locaux, espaces verts
SECURITE ET COMMUNICATION DU VAL DE LOIRE HARMY	45140	ST JEAN DE LA RUELLE	Vente et installation de systèmes de sécurité.
LP GESTION	45140	INGRE	Gestion d'opérations promotionnelles dans la publicité.
SARL R.A.C.S. GARDIENNAGE	45140	ORMES	Surveillance, gardiennage, biens meublés et immeubles.
STE ORLEANAISE DE PRODUCTION ET DE CONFECTION	45140	INGRE	Fabrication de meubles, canapés
TOUTENET	45140	ST JEAN DE LA RUELLE	NETTOYAGE ET RENOVATION A DOMICILE
DCDV	45140	ORMES	Mécanique générale.
ZEFAL	45150	JARGEAU	Fabrication d'accessoires pour cycles (pompes, antivols, bidons...)
ATELIER FABRICATION & USINAGE MECANIQUE	45150	JARGEAU	Fabrication de pièces mécaniques
GAM INGENIERIE	45160	OLIVET	Ingenierie, études techniques
SCOOP COMMUNICATION	45160	OLIVET	Régie publicitaire, éditeur sur presse.
SUPPLEANCE TECHNIQUE METHODE ORGANISATION	45160	OLIVET	Maintenance industrielle, armoires électriques
KALITECH SERVICES	45160	OLIVET	Conditionnement à façon, contr le de qualité de produits industriels
FESTA 2000 FIRST	45190	BEAUGENCY	Fabrication de drapeaux et de bannières, serigraphie tous supports
ASSISTANCE SECURITE CONSEIL	45200	MONTARGIS	Vente et rachat de matériels et tenues de sécurité, d'alarme et location de matériels et véhicules de sécurité.
MOREAU EXTINCTEURS SA	45200	MONTARGIS	Extincteurs, protection d'incendie.
SOFIMEX	45200	MONTARGIS	Activites comptables
SA SOC DE MAINTENANCE PETROLIERE	45220	CHATEAU RENARD	Entretien, maintenance de puits de pétrole et de géothermie ; vente
SA FONDERIES LAFOND	45220	ST GERMAIN DES PRES	Fonderie d'articles de bronze et d'aluminium.
HENRY SA	45240	LA FERTE ST AUBIN	Mécanique et outillage de précision
FLORJARDIN	45240	LA FERTE ST AUBIN	Conditionnement et distribution de végétaux.
PAOLINI	45240	MENESTREAU EN VILLETTE	Mecanique generale
BANETTE SAS	45250	BRIARE	Laboratoire d'analyse de blé et farine et formation.
MECANIQUE GENERALE DE PRECISION	45250	BRIARE	Mécanique de précision
LABORATOIRE CAT	45260	MONTEREAU	Stérilisation, conditionnement et vente de matériels médicaux.
COMPRES SERVICES	45260	LORRIS	Conditionnement à façon emballage.
ANALYSES ET CONSEILS MICROBIOL OGIQUES	45270	BELLEGARDE	Laboratoire d'analyses et microbiologiques.
LABORATOIRES 3M SANTE	45300	PITHIVIERS	Produits pharmaceutiques et vétérinaires.
COOPERATIVE AGRICOLE DE LA REGION DE PITHIVIERS	45300	PITHIVIERS	Production, collecte, stockage de céréales (blé dur, tendre)...
SA CORNET	45300	PITHIVIERS LE VIEIL	Vente , location et réparation de machines agricoles, matériel d'irrigation
BEUCE CHAMPAGNE OIGNONS	45300	AUDEVILLE	Production et collecte d'oignons
COMPAGNIE APICOLE DU GATINAIS ET DU CENTRE	45300	PITHIVIERS	Conditionnement de miel, fabrication de confiseries à base de miel
SA GRANGER	45300	DADONVILLE	Négoce de vins, spiritueux, eaux minérales, bières.
MAINTENANCE INDUSTRIELLE PRODUCTION ELECTRONIQUE	45300	PITHIVIERS	Fabrication de composants électroniques actifs
ADIC PROMOTION	45300	GUIGNEVILLE	Fabrication et distribution de filets, cordages, brise-vent, matelas de protection, ci tures électriques...
EUROBOUGIE	45300	BOYNES	Création, fabrication, import-export de bougies fantaisies.
ROGER	45310	PATAY	Matériaux de construction, carrelage, industrie du bois (scierie, essence ch ne).
PDG PLASTIQUES	45330	MALESHERBES	Emballages plastiques, préformes bouteilles.
S.A. CROHIN	45330	COUDRAY	Chaudronnerie, tolerie.
MALESHERBES-INTERIM	45330	MALESHERBES	Prestation de personnel de suppléance
3 & PLUS	45330	MALESHERBES	Prestation de personnel de suppléance
MESNARD CATTEAU	45340	ST LOUP DES VIGNES	Fabrication de textile technique, rev terments muraux textile, feutre aiguilleté pour l'automobile.
ETS LEBRUN S.A.	45340	BEAUNE LA ROLANDE	Présentoirs publicitaires et agencement.
SOCIETE NOUVELLE DEMOSPEC	45340	ST LOUP DES VIGNES	Fabrication d'écrans de cinéma.
SA JONCHERE	45340	BOISCOMMUN	Produits en béton.
SOCIETE DES CARRIERES LYONNAISES	45360	CHATILLON SUR LOIRE	EXPLOITATION DE CARRIERES
MR BRICOLAGE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN	Matériel de bricolage.
SARL CLOTURES LEBRUN	45380	CHAINGY	Ci tures, portails automatiques, pvc, éléments en béton.
STE FRANCAISE D'INFORMATION ET DE PROMOTION	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN	Conception, réalisation, exploitation de supports publicitaires sur mobilier publicitaire sur parking de grandes surfaces.
COOPERATIVE AGRICOLE DES PRODUCTEURS DE BETAIL DU CENTRE	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Négoce de bestiaux (bovins, porcins).
2MB INTERNATIONAL	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Production de carrosseries spéciales
S.A. SODITRA SODILOC	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Vente, location de matériel de travaux publics
LYNX	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Tant en France qu'à l'étranger, la surveillance, gardiennage
DATUS CENTRE LOIRE	45400	FLEURY LES AUBRAIS	études et réalisation de logiciels ; distribution ou vente de progiciels et de logiciels spécifiques, ainsi que toutes prestations
ODACE	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Menuiserie.
AGRO PRODUCTION VAL DE LOIRE	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Assurer la production et le nettoyage d'unités de production
SA CHARLES MILLION ET BERNARD MARAIS	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Services funéraires, pompes funèbres.

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES INDEPENDANTES			
L'INDUSTRIEL DU NETTOYAGE	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Nettoyage industriel
EURL ERONET ENTREPRISE NETTOYAGE INDUST	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Activites de nettoyage
SODIMAGRI S.A	45410	ARTENAY	Vente et réparation de véhicules agricoles
TERR'LOIRE	45430	CHECY	Transformation et emballage de fruits et légumes.
STE DE GESTION COMMERCIALISATION FINANCIERE	45430	CHECY	FOURNITURES DE BUREAU, PAPETERIE
METHIVIER SAS	45460	BRAY EN VAL	Reparation de materiel agricole
SA LABRY	45480	AUTRUY SUR JUINE	Fabrication d'emballages métalliques (pots de peinture, bidons)
SUCRERIE DE CORBEILLES	45490	CORBEILLES	Sucrierie, distillerie produits dérivés de la betterave
CENTRE PLASTIQUE S.A.	45500	GIEN	Transformation de matières plastiques industrielles.
CREUZOT MICHEL SA	45500	GIEN	Activites comptables
SOC NOUVELLE CASADEI MAINTENANCE	45500	GIEN	Maintenance de stations-services.
SOGIPAC	45500	GIEN	Conditionnement à façon.
LA MAISON PILOTE SA	45590	ST CYR EN VAL	Extrudeur de films en polyéthylène.
COOP APPRO ARBORICULTEURS HORTIC ULTEURS MARAICHERS REGION ORLEA	45590	ST CYR EN VAL	Négoce d'agro-fouritures pour l'horticulture.
FORMIX SAS	45590	ST CYR EN VAL	Fabrication de mélanges polymères et composites.
SPID 45	45600	SULLY SUR LOIRE	Transformation de matières plastiques
SA CONFECTION DE SULLY	45600	SULLY SUR LOIRE	Confection féminine
STE COREPE	45640	SANDILLON	Emballages métalliques.
MAGISTRALE PROTECTION PRIVEE	45650	ST JEAN LE BLANC	Enquetes et securite
PAKAMECO	45700	MORMANT SUR VERNISSON	Conditionnement d'articles de bricolage.
SA DARDONVILLE	45700	VILLEMANDEUR	Négoce de caoutchouc.
GEOMEXPERT	45700	VILLEMANDEUR	Géomètre-expert
ORCOM ET ASSOCIES	45700	VILLEMANDEUR	Expertise comptable et commissaire aux comptes
SA FRANCAISE DE SERVICES	45700	VILLEMANDEUR	Fabrication de matériel de mesure et détartrage de chaudières
STE MECANIQUE DU GATINAIS	45700	VILLEMANDEUR	Mécanique de précision.
MECANIQUE PRECISION MOULES OUTILLAGE	45700	VILLEMANDEUR	Mécanique de précision.
SAGET SN	45720	COULLONS	FABRICATION ET VENTE DE PRODUITS EN TERRE CUITE, NEGOCE DE MATERIAUX
DEP EMBAL	45720	COULLONS	Conditionnement d'emballages.
LES PRODUITS DU VAL D'OR	45730	ST BENOIT SUR LOIRE	Transformation, conditionnement et vente de légumes.
SARL DIAMANT	45750	ST PRYVE ST MESMIN	Entreprise de nettoyage.
LEXMARK INTERNATIONAL SAS	45760	BOIGNY SUR BIONNE	Fabrication et vente de matériel informatique (imprimantes)
ALSTEF AUTOMATION SA	45760	BOIGNY SUR BIONNE	Systèmes automatisés de manutention aéroportuaire et logistique
ASSISTANCE CONTROLE PREVENTION FORMATION	45760	BOIGNY SUR BIONNE	Assistance, analyses, essais, inspections, conseil, contr le
ALLIANCE MEDIA	45770	SARAN	Régie publicitaire, agence de publicité.
KITBATI SA	45770	SARAN	Commerce de matériaux de construction
L'ATELIER ORLEANAIS S.A.	45770	SARAN	Meubles de styles.
INFORMATIQUE GESTION MANAGEMENT	45770	SARAN	Prestations dans le domaine informatique.
SOCIETE NOUVELLE DORESKO	45770	SARAN	Conditionnement et façonnage de produits pharmaceutiques, cosmétiques et parfumeries
J.F. LEMKEN STOLL FRANCE	45800	ST JEAN DE BRAYE	Matériel et outillage agricole.
PIERART	45800	ST JEAN DE BRAYE	Articles funéraires
SOMADO SA	45800	ST JEAN DE BRAYE	Petites fournitures scolaires et de bureaux.
CECAF CENTRE DE FABRICATION	45800	ST JEAN DE BRAYE	Conditionnement de cosmétiques
OUEST MAINTENANCE SERVICES	45800	ST JEAN DE BRAYE	Nettoyage

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES DEPENDANTES France			
EPIS-SEM	18000	BOURGES	Production, stockage et vente de semences.
ASB AEROSPATIALE BATTERIES	18000	BOURGES	Fabrication de piles thermiques.
DH INDUSTRIES	18000	BOURGES	Emboutissage
A+ METROLOGIE CENTRE	18000	BOURGES	Contr le, réparation d'appareils de mesure, maintenance d'installation d'automatisme et de régulation.
BACOU DALLOZ VIERZON	18100	VIERZON	Fabrication de matériel anti chute (Harnais)
PREFOR	18100	VIERZON	Fabrication et tuyaux et produits en béton pour la construction.
REGITEC	18100	VIERZON	Maintenance industrielle, mécanique générale et de précision.
MOBILIS ENGINEERING	18120	MEREAU	Maroquinerie (cartables), housses pour ordinateurs
CHAMEAU	18130	DUN SUR AURON	Fabrication de bottes
VALOIRIS	18140	SANCERGUES	Tuyauterie, chaudronnerie, maintenance industrielle
ESTEVE SA	18220	RIANS	Construction de matériel pour l'agro-alimentaire.
FONDERIES ET ATELIERS DE SAINT SATUR	18300	ST SATUR	Production de fonte grise
ETS BOMBERAULT GAUMET	18390	ST GERMAIN DU PUY	Vente de céréales, fourrage, engrais, aliment du bétail
S.A. ETS GARNIER DURAND	18500	FOECY	Décolletage, tournage.
GUILMOT SA	18520	AVORD	Produits laitiers, produits frais, salaisons
SOCIETE FINOT ET COMPAGNIE	18570	LA CHAPELLE ST URSIN	Fabrication de salons en tissu et cuir.
SA DES ETS RATEAU	18700	AUBIGNY SUR NERE	Négoce, réparations-entretien électro-ménager blanc et brun.
S.A. RISOUD PRECISION	18700	AUBIGNY SUR NERE	Mécanique de précision
APPIA GESTION CENTRE	28110	LUCE	Refacturation de personnel au sein du groupe APPIA.
SA ORSINI	28150	OUARVILLE	Ebénisterie, meubles de bureaux, de cuisines, de salle de bains.
ETS DELAVALLEE	28160	YEVRES	Vente, réparation de machines agricoles, carburants
C.G.C.O.Q. ILE DE FRANCE	28170	TREMBLAY LES VILLAGES	Production et distribution d'oeufs.
MECANIQUE TOLERIE SERRURERIE	28170	CHATEAUNEUF EN THYMERAIS	Mécanique, t lerie, serrurerie, emboutissage
IN LHC	28200	CHATEAUDUN	Conception et fabrication de matériel aéronautique.
FCI AUTOMOTIVE FRANCE	28230	EPERNON	Connecteurs électriques pour secteur automobile.
SA SOFIMETAL	28230	EPERNON	Montage et fabrication de systèmes de sécurité incendie.
USINES CHIMIQUES D'IVRY LA BATAILLE	28260	ANET	Produits chimiques pour pharmacies.
PLASTINEL	28260	SAUSSAY	Pièces en matière plastique par injection.
SAGAL	28320	GALLARDON	Fabrication et commercialisation de produits d'hygiène corporelle.
TECHNODIF	28350	ST LUBIN DES JONCHERETS	Fabrication, commercialisation de matériels de boulangerie et pâtisserie, leur installation et dépannage.
CESSOT DECORATION SARL	28400	NOGENT LE ROTROU	Tringles à rideaux.
CALPAC	28400	NOGENT LE ROTROU	Transformation de mousses polyéthylène et polyurethane.
TECHNICO CHIMIE AUTO	28480	CHASSANT	Fabrication et emballage à façon de nettoyeurs automobile.
SOCIETE FORMATYPE	28500	CHERISY	Conception et fabrication de prototypes automobiles, contr le tridimensionnel et découpe laser, outillage, résine.
STE FRIGORIFIQUE D'EURE ET LOIR	28630	GELLAINVILLE	Produits surgelés et viande fra che.
JARDI ETAMPES	28630	BARJOUVILLE	Jardinierie, animalerie.
DAGUET SARL	28630	SOURS	Appareils de manutention, élévateurs
JARDI GROSLEY	28630	BARJOUVILLE	Jardinierie, animalerie.
STE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE MATERIEL AERONAUTIQUE	36100	ISSOUDUN	Matériels pour l'aéronautique
SPENGLER SAS	36100	ISSOUDUN	fabrication d'appareils medico chirurgicaux
SOCIETE MECANIQUE DE CONFECTION	36100	ISSOUDUN	Housses pour dossiers de sièges d'avion.
PUISSANCE 3	36110	LEVROUX	Négoce de céréales, d'engrais et produits phytosanitaires
ETS P. MERCIER ET CIE SA	36150	VATAN	Fabrication de pantoufles
INDRAERO-SIREN	36200	LE PECHEREAU	Construction et réparation de matériel aéronautique.
PLASTIC SYSTEM PACKAGING	36210	CHABRIS	Transformation de matières plastiques par injection
SOCIETE INDUSTRIELLE DE MONTOIRE	36210	CHABRIS	Fabrication d'emballages en matières plastiques (Pots destinés à l'emballage alimentaire)
SYSPACK	36210	CHABRIS	Fabrication, vente d'articles et produits manufacturés en plastiques
UNION 36	36250	ST MAUR	Collecte de céréales et vente d'engrais et de semences.
SA ECLAIRAGES ROGER PRADIER	36250	ST MAUR	Luminaires et lanternes extérieures
SNC SAINTE LIZAIGNE	36260	STE LIZAIGNE	Fonderie, robinetterie industrielle
STEARINERIE DUBOIS FILS SA	36300	CIRON	Esters gras.
SOC EXPLOITATION INDRE CHAUDRONNERIE	36700	CHATILLON SUR INDRE	Chaudronnerie, t lerie, mécano-soudure.
ESTIVIN PRIMEURS DE LOIRE	37000	TOURS	Négoce de fruits et légumes, transport de primeurs

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES DEPENDANTES France			
SORECO DEVELOPPEMENT	37000	TOURS	Gestion du poste client, recouvrement .
SOLSTIS	37100	TOURS	Ingénierie et travaux d'installation en communication et traitement de l'informatique.
SAFT POWER SYSTEMS	37170	CHAMBRAY LES TOURS	Convertisseurs, régulateurs et onduleurs d'énergie électrique (fabrication, négoce, installation, SAV).
DELPHARM TOURS	37170	CHAMBRAY LES TOURS	Fabrication de produits pharmaceutiques sous forme liquide.
CLEN	37190	AZAY LE RIDEAU	Meubles et mobiliers de bureau
GBC	37200	TOURS	Matériaux de construction, bois, fournitures pour plomberie, chauffage et sanitaire.
TELINTRANS	37200	TOURS	Ingénierie informatique.
COFACE ORT	37210	ROCHECORBON	Information financière.
DYADEM	37210	PARCAY MESLAY	Consommables informatiques et fournitures de bureau.
DELTA INFORMATIQUE SA	37210	PARCAY MESLAY	Conseil en entreprise, création et vente de logiciels.
LA LIBRAIRIE ELECTRONIQUE	37210	ROCHECORBON	Préparation et scannérisation de documents.
HEXADOME	37230	LUYNES	Fabrication et négoce de lanterneaux pour le bâtiment.
KAMI	37250	MONTBAZON	Prestations de services informatique et logistique pour le groupe.
CULLIGAN VAL DE LOIRE	37300	JOUE LES TOURS	Traitement des eaux.
ATELIER DE TRANSFORMATION DES METAUX	37300	JOUE LES TOURS	Mécanique générale.
SECURITE ET SIGNALISATION	37310	CHAMBOURG SUR INDRE	Panneaux de signalisation routière et autoroutière...
CENTRE SEMENCE UNION COOPERATIVE AGRICOLE	37310	REIGNAC SUR INDRE	Collecte de céréales ; production de semences de toutes céréales.
DISTRATEL	37320	ESVRES	Importation, vente de paraboles, matériels de réception terres- tres et par satellites.
CHEVALIER HUGUES SA	37320	ESVRES	Grossiste en viande (bovin, veau, ovin, porc).
CONSTRUCTIONS MECANIQUES MARCEL BARDET	37360	SONZAY	Sous-traitance en construction mécanique et mécano-soudure.
STE MAT EQUIPEMENT	37400	AMBOISE	Fabrication d'antennes pour la radiotéléphonie (portable).
GAMMA ASSISTANCE	37420	AVOINE	Contr le, assistane en radioprotection, assainissement radioactif, décontamination, conseils aux techniques nucléaires.
GSF AURIGA	37550	ST AVERTIN	Entretien et nettoyage de locaux industriels.
DALKIA ATLANTIQUE SERVICES	37550	ST AVERTIN	Prestation de service dans le domaine de l'énergie électrique
STE COGESTIB	37550	ST AVERTIN	Edition de progiciels, SSII spécialisée pour les professionnels de l'automobile.
MAISONING SA	37550	ST AVERTIN	Sous-holding.
MEDIAPOST CENTRE OUEST	37550	ST AVERTIN	Distribution d'imprimés publicitaires.
TOURSGEL	37550	ST AVERTIN	Vente de tous produits surgelés.
CANBERRA EURISYS MAINTENANCE	37600	LOCHES	Maintenance de matériel de protection nucléaire, électronique.
SA LES COMBUSTIBLES DU NORD	37700	ST PIERRE DES CORPS	Négoce de combustibles.
GAUDAIS	37700	ST PIERRE DES CORPS	Produits frais en gros et demi-gros.
SA LARDIER	37700	ST PIERRE DES CORPS	Distribution de gaz, entreposage.
SECTRONIC	37800	STE MAURE DE TOURAINE	Etudes et fabrication d'équipements électroniques, sous-traitance électronique.
TECALEMIT AEROSPACE	41000	BLOIS	Fabrication et vente de flexibles et tuyauteries pour l'aéronautique.
S.A. M. DUBUIS ET CIE	41000	VILLEBAROU	Mécanique de précision, outillage hydraulique.
SAINT GOBAIN LORCET	41100	VENDOME	Mats de verre pour le renforcement des matériaux composites.
METROTECH	41100	VENDOME	Laboratoire de métrologie.
MERCURA	41260	LA CHAUSSEE ST VICTOR	Fabrication, commercialisation de signalisations lumineuses & sonores
CLIMATELEC	41700	CONTRES	Génie climatique, chauffage, électricité, plomberie
SOCIETE INDUSTRIELLE DE MATERIEL POUR LIGNES ELECTRIQUES	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR	Fabrication postes de transformation béton pour EDF ; construction de postes pour la téléphonie mobile.
DEMARAIS INDUSTRIES	41800	MONTOIRE SUR LE LOIR	Cabines pour matériels agricoles, manutention, travaux publics.
BMCE SA	45000	ORLEANS	Négoce de matériaux de construction.
TECHCITY SOLUTIONS	45000	ORLEANS	Centre d'appels liés aux supports techniques.
COMPAGNIE INDUSTRIELLE DES LASERS	45100	ORLEANS	Fabrication de lasers civils et militaires.
LIMPA NETTOYAGE	45100	ORLEANS	Nettoyage industriel
BAUDIN CHATEAUNEUF	45110	CHATEAUNEUF SUR LOIRE	Charpentes-ponts métalliques, génie civil, restauration ouvrages d'art équipements sportifs et bâtiments clés en mains.
COMPTOIR FORESTIER	45120	CHALETTE SUR LOING	Négoce de matériaux, sanitaire, chauffage, bois, carrelage
S.A. RS ISOLSEC	45120	CEPOY	Fabrication de transformateurs de mesures et de tension
SIGMAKALON DISTRIBUTION	45140	ST JEAN DE LA RUEILLE	Peintures pour bâtiment, rouleaux...
MAG FRUITS SA	45140	INGRE	Fruits et légumes, fleurs et plantes, produits de la mer
ZOLPAN CENTRE	45140	INGRE	Peinture et produits de décoration.
BRUNET SA	45140	ST JEAN DE LA RUEILLE	Matériels, équipements, accessoires de cuisines professionnelles.
LOIRET AFFINAGE SA	45210	FONTENAY SUR LOING	Affinage d'aluminium

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES DEPENDANTES France			
S.A. REDEX	45210	FERRIERES EN GATINAIS	Etude et fabrication d'organe de transmission mécanique
S.A. SOTRACO INDUSTRIES	45210	FONTENAY SUR LOING	Fabrication de produits en béton et négoce de matériaux
MR BRICOLAGE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN	Matériel de bricolage.
BINEAU AGRI SERVICE SA	45400	FLEURY LES AUBRAIS	Engrais et produits phytosanitaires, produits de jardin.
SOCIETE GIENNOISE DE CHAUDRONNERIE	45500	GIEN	Chaudronnerie, t lerie
GUINAULT SA	45590	ST CYR EN VAL	Constructions mécaniques et électriques (groupes électrogènes).
A.C 45	45590	ST CYR EN VAL	Conditionnement de cosmétiques en sous-traitance
ETABLISSEMENTS HENRY CHARPENTIER	45600	SULLY SUR LOIRE	Fabrication de matériaux de calage en film à bulle d'air, en carton en mousse, en papier.
STE ETUDES FABRICATION DIFFUSION INDUSTRIELLE	45640	SANDILLON	Emballages métalliques.
EST AIR COMPRIME SERVICE	45700	VILLEMANDEUR	Service intégral de l'air comprimé (réparation, entretien toutes marques).
ALOMBARD SA	45750	ST PRYVE ST MESMIN	Vente de petit appareillage électrique.
ALOMBARD	45750	ST PRYVE ST MESMIN	Fabrication d'appareillage électrique.
SOMTP CENTRE	45750	ST PRYVE ST MESMIN	Achat, vente et location de matériels de levage et travaux publics
VERGNET SA	45770	SARAN	Fabrication de pompes à eaux, énergie et éolienne
CALDEO	45800	ST JEAN DE BRAYE	Carburants, lubrifiants et dérivés du pétrole.

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES DEPENDANTES ETRANGER			
AUXITROL SA	18000	BOURGES	Fabrication d'appareils de mesure pour l'aéronautique
LA FRANCAISE DE MANUTENTION	18100	VIERZON	Usinage, montage
SIME STROMAG SAS	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS	Freins industriels et transmissions hydrauliques.
NODIER EMAG INDUSTRIE	18150	LA GUERCHE SUR L AUBOIS	Fabrication de machines-outils
MILLET SARL	18250	HENRICHEMONT	Constructions métalliques
ASAHI DIAMOND INDUSTRIAL SAS	28000	CHARTRES	Fabrication de produits super-abrasifs.
SNAPPON SA	28000	CHARTRES	Jointes en caoutchouc pour l'industrie de l'automobile
KNAUF PLASTICS	28100	DREUX	Injection plastique, décoration, peinture.
SUPERTAPE FRANCE	28130	PIERRES	Rubans adhésifs.
GOELAND	28170	TREMBLAY LES VILLAGES	Aménagement de la maison, fabrication de stores intérieurs, extérieurs
REICO FRANCE	28210	VILLEMEUX SUR EURE	Vente de produits chimiques industriels et d'entretien.
VORWERK SEMCO SA	28220	CLOYES SUR LE LOIR	Fabrication d'appareils électroménagers.
WR GRACE SA	28230	EPERNON	Fabrication de joints d'étanchéité et d'adjuvants anti-humidité.
BEMIS EPERNON SAS	28230	DROUE SUR DROUETTE	Impression et transformation de film plastique pour l'agro- alimentaire.
SARLAM	28240	BELHOMERT GUEHOVILLE	Fabrication et commercialisation d'applics électriques et de hublots.
FILTERSUN	28240	LA LOUPE	Fabrication et vente de stores d'intérieurs
GENIE FRANCE SARL	28320	GALLARDON	Négoce et entretien de nacelles élévatrices.
TEN PLUS	28500	CHERISY	Fabrication et commercialisation d'applicateurs de colle thermofusible.
LEONI CIA CABLE SYSTEMS	28630	GELLAINVILLE	Cables de soudure robotique dans le domaine de l'automobile.
SCIENTIFIC ATLANTA FRANCE SA	28630	GELLAINVILLE	Fabrication et vente de tout appareil électronique pour la télécommunication.
GABRIEL EUROPE	28800	BONNEVAL	Fabrication d'amortisseurs pour véhicules de tourisme et industriels.
NEWEL SAS	36000	CHATEAUROUX	Fabrication, vente de produits en pyrex, vitrocéramique.
MEADWESTVACO EUROPE ENGINEERING	36000	CHATEAUROUX	Fabrication de machines de conditionnement et d'emballage.
MEADWESTVACO PACKAGING SYSTEMS EUROPE	36000	CHATEAUROUX	Etudes de l'emballage et du conditionnement
SOCIETE INDUSTRIELLE LENZI	36200	ARGENTON SUR CREUSE	Eclairage public de style ancien.
BONAR FLOORS	37110	CHATEAU RENAULT	Revêtements sols, fabrication de tapis grilles.
CROWN POLYFLEX SAS	37130	LANGEAIS	Transformation plastique (flacons, pots...).
SA COROLLE	37130	LANGEAIS	Leader français de la poupée moyen et haut de gamme.
FORT DODGE SANTE ANIMALE	37200	TOURS	Vaccins, sérums et produits vétérinaires
LOWARA FRANCE	37210	PARCAY MESLAY	Commercialisation de pompes hydrauliques.
INVACARE FRANCE OPERATIONS SAS	37230	FONDETTES	Fabrication de matériels pour handicapés.
ARCH WATER PRODUCTS FRANCE	37400	AMBOISE	Produits chimiques et matériels de piscine.
PFIZER PGM	37530	POCE SUR CISSE	Fabrication de médicaments plus particulièrement le VIAGRA.
PFIZER PGRD	37530	POCE SUR CISSE	Centre de recherche et développement.
RICOH FRANCE CENTRE ATLANTIQUE	37550	ST AVERTIN	Photocopieurs, matériel de reprographie.
CANON VAL DE LOIRE	37550	ST AVERTIN	COMMERCIALISATION, SERVICE APRÈS-VENTE DE MATÉRIEL BUREAUTIQUE OU INFORMATIQUE, D'IMPRESSION OU DE TRANSMISSION
SOCIETE METALLURGIQUE LIOTARD FRERES	37700	ST PIERRE DES CORPS	Fabrication de bouteilles et de citernes à gaz
WYETH PHARMACEUTICALS FRANCE	41000	BLOIS	Laboratoire pharmaceutique.
SENIOR AUTOMOTIVE BLOIS	41000	BLOIS	Composant, ensemble tubulaire automobile.
SA A.B.C. SYNERGIE	41200	ROMORANTIN LANTHENAY	Vitrines réfrigérées...
SENIOR AEROSPACE ERMETO	41330	FOSSE	Fabrication d'équipement spécifique pour l'industrie aéronautique
MENZOLIT SA	41350	VINEUIL	Fabrication, transformation, négoce de matière plastique, compound polyester, matériaux thermosensibles.
EMKA FRANCE	41400	BOURRE	Fabrication et vente de serrures et toute autre quincaillerie
PHYTO SERVICE	41500	MAVES	Négoce en gros de produits phytosanitaires, engrais, pièces agricoles multimarques.
PREM CONSEIL REALISATION	45000	ORLEANS	Vente et création de progiciels
MODUSLINK FRANCE	45100	ORLEANS	Production informatique, kits de matériels et logiciels.
KOMORI-CHAMBON	45100	ORLEANS	Machines à conditionner le sucre, machines à imprimer les emballages
BAHCO OUTILLAGE	45100	ORLEANS	Outils industriels, pour le jardinage et pour les ateliers
LA SOURCE-COMPOSANTS-MOTEURS	45100	ORLEANS	Fabrication et vente de soupapes et de produits dérivés
NGK SPARK PLUG INDUSTRIES EUROPE SAS	45130	MEUNG SUR LOIRE	Fabrication de bougies pour les véhicules automobiles
FEDERAL MOGUL OPERATIONS FRANCE SAS	45140	ST JEAN DE LA RUELE	Fabrication et commercialisation de pièces internes de moteurs et transmission.
HONDA EUROPE POWER EQUIPEMENT	45140	ORMES	Fabrication, assemblage, distribution, sous-traitance, exportation de matériels et produits de jardin...

Echantillon d'envoi S1

ENTREPRISES DEPENDANTES ETRANGER			
SAINT JEAN COMPOSANTS MOTEURS	45140	ST JEAN DE LA RUELLE	Fabrication et vente d'axes de bo tes de vitesse, de pièces
LEXISNEXIS INFOLIB	45140	ORMES	Materiel informatique et logiciels pour études de notaires
BUSINESS REPRO CENTRE	45140	INGRE	Vente et réparation de matériel de reprographie.
FLOWSERVE PLEUGER	45140	INGRE	Pompes et moteurs immergés
HITACHI COMPUTER PRODUCTS EUROPE SOCIETE	45160	ARDON	Fabrication de matériels informatiques et bornes multimédia.
ETABLISSEMENTS ARCHENAULT	45230	STE GENEVIEVE DES BOIS	Négoce de matériaux de construction, bricolage, outillage....
TDA ARMEMENTS SAS	45240	LA FERTE ST AUBIN	Conception, fabrication, vente et maintenance d'armements
PROTAC	45240	LA FERTE ST AUBIN	Fabrication de moteurs de missiles.
LABORATOIRES 3M SANTE	45300	PITHIVIERS	Produits pharmaceutiques et vétérinaires.
JOHNSON CONTROLS CENTRE	45380	LA CHAPELLE ST MESMIN	Climatisation, froid industriel et commercial.
DATACARD SA	45400	SEMOY	Négoce de cartes plastiques.
ARVINMERITOR LIGHT VEHICLE SYSTEMS FRANCE	45600	SULLY SUR LOIRE	Conception, développement, production de lève-vitres pour automobile.
JOHN DEERE FRANCE	45770	SARAN	Fabrication de tracteurs, moissonneuses-batteuses, tondeuses
ORLEANS MAINTENANCE INDUSTRIELLE	45800	ST JEAN DE BRAYE	Maintenance, usinage en machines outils.

Echantillon d'envoi S2 : ERI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
37	2001	ZEBANK	Centre d'appels bancaire repris par EGG, puis par Accord	Bd Thiers - Tours
37	2001	Groupe ODYSSEE (Groupe Thales)	Centre d'appels intégré	2 rue Briaudière 37510Ballan-Miré
37	2001	SOFEMBAL	Emballage, bois	13 rue Cassandre 37700 La Ville-aux-Dames
37	2002	ALTIMA	Centre d'appels	Tours
37	2002	MÉDICAL Z	Fabrication de vêtements pour	14 rue Georges Cuvier 37550 Saint Avertin
37	2002	VAUBAN	Importation de meubles	Nouâtre
37	2002	ATAC	Logistique grande distribution	ZA Les Papillons - 37210 Parçay-Meslay
37	2003	FOX ON LINE	Centre d'appels	80 Rte de Chinon - 37210 Richelieu
37	2003	AUCHAN	Entrepôt produits frais	37700 Saint Pierre des Corps
37	2004	LiDL	Plate-forme logistique et	Isoparc - Sorigny
37	2004	LA POSTE	Centre de tri	Isoparc - Sorigny
37	2004	TELEPERFORMANCE	Rachat Multilignes Conseils - Centre d'appels	46 rue du Rempart - 37000 Tours
28	1995	FRUITAFLOOR	arômes 12 salariés	ZA 28410 BROUE
28	1996	ADONIS	extraits plantes	9 rue Jean Monnet 28630 FONTENAY
28	2000	CMBP	charpente lamellées 40 emplois	le Haut arbre 28260 le Mesnil Simon
28	2000	CRT CONTRÔLE	robinetterie industrielle 8emplois	16 zi St mathieu 28320 GALLARDON
28	2001	CROCK	sandwiches 10 emplois	6 impasse des Roches 28800 BONNEVAL
28	2001	CERA	prestation labo pharmacie 12 salariés	87 rte gué des Grues 28260 SOREL MOUSSEL
28	2002	MECASYME X	syst chargement portuaire 10 salariés	Zone d'activités 28480 LUIGNY
28	2001	QOL	pressage DVD 80 salariés	avenue Louise Michel 28500 VERNOUILLET
28	2003	AFITEX	géotextile btp 15 salatiés	13 rue louis Blériot 28300 CHAMPHOL
28	2004	SYSTECH	électronique 20 salariés	6 ZA st mathieu 28320 GALLARDON
28	2004	LA ROCADE	matériel camping et collectivités 8 sal	route de bouche d'aigre 28220 CLOYES

Echantillon d'envoi S2 : ERI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
36	2001	SPICERS	Logistique Vente en gros de produits de bureau	Paris Nord 2 - 47, allée des Impressionnistes - BP 50402 - 95943 Roissy CDG Cedex
36	2000	CHOCO GAM SARL	Chocolaterie - confiserie	Domaine De Villerette - 36700 Arpheuilles
36	2003	SERENIS	Centre d'appels	Centre Colbert 36000 Châteauroux
36	2004	LA CHATRE MOTOR COMPANY	Fabrication de moteurs de karting	ZI les Murailles - rue Pierre Bordat - 36400 MONTGIVRAY
36	2004	BARTIN Aéro Recycling	Centre de démantèlement d'avions	ZA Belle Place, route de Guéret - 36400 LA CHATRE
36	2001	AEROCAST	Technique de fonderie pour alliages légers (aluminium et magnésium)	ZI La Malterie - 36130 Montierchaume
36	2000	NEUVY MOTORS (Groupe ESPA)	Fabrication de moteurs de pompes électriques	Rte de Châteauroux - 36230 Neuvy St Sépulchre
36	2001	TECH INDUSTRIES SA	Découpage - emboutissage	ZA Les Champs Forts 36100 Saint Aoustrille
36	1994	PATISSERIE MICHEL KREMER SAS	Fabrication et commercialisation de pâtisserie industrielle	ZI Les Narronds Sud - 36200 Argenton/Creuse
36	2001	SERMAT	Fabrication de moteurs auxiliaires	ZA Les Vigeaux 36210 Chabris
36	2004	COFAMAST SAS	Conception et fabrication de matériels pour travaux sans tranchées	Corlay d'en haut - 36230 MONTIPOURET
36	2003	Recyclage de Matières Plastiques (RMP)	Recyclage de matières plastiques	ZI Les Ribattes - 36400 Montgivray
36	2000	MERIM INDUSTRIE	Conception et fabrication d'enseignes lumineuses	Le Champ des Noyers - 36800 St Gaultier
36	2001	SMFA	Mélange et façonnage alimentaire	ZI de la Martinerie - Rue La Fayette - 36130 DIORS
36	2000	Charcuterie Issoldunoises	Charcuterie industrielle et viandes	Rue Denis Papin - 36100 ISSOUDUN

Echantillon d'envoi S2 : ERI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
36	2001	Berry Services	Conditionnement à façon et montage	ZA Le Fay 36230 Neuvy St Sépulchre
36	1991	SPI (Groupe POUSSARD)	Fabrication et commercialisation d'emballages plastiques pour IAA et cosmétique	ZA Les Vigeaux 36210 Chabris
36	2003	RIFAIR SAS	Conception, fabrication et commercialisation d'appareils médico-chirurgicaux	ZAC Rte de Châteauroux - 36320 Villedieu/Indre
36	2000	INTER METAL SAS	Conception & fabrication de mobilier pour le magasin et l'industrie	ZA Les Vigeaux 36210 Chabris
36	2003	POWER FOOD	Fabrication de mets asiatiques	ZAC Rte de Châteauroux - 36320 Villedieu/Indre
36	2001	ACMS SARL	Chaudronnerie maintenance industrielle	ZA des Sables - 36500 Buzançais
36	2002	START UP SARL	Conception et fabrication des produits ludiques "PERLOU"	L'Usine Verte - 36230 Saint Denis De Jouhet
36	2003	PSG (Protection Surface Générale SAS)	Traitement de surfaces, procédés par cataphorèse	ZI Rte de Tours - 36500 BUZANCAIS
36	1997	VECTRA SARL	Ingénierie routière et environnement	ZI Rte de Tours - 36500 BUZANCAIS
45	2001	IBIDEN DPF	filtres à particules en céramique pour moteurs DIESEL	Route de Joigny 45 320 COURTENAY
45	2001	GMD	emboutissage, assemblage sous ensemble	105, route d'Orléans 45 600 SULLY SUR LOIRE
45	2001	BNP-PARIBAS	centre de relations clients	530 rue des Jonquilles 45 770 SARAN 02 38 25 63 01
45	2001	V2 MED	compléments alimentaires	ZI de la Saulaie 1 rue Lavoisier 45 500 GIEN 02 38 27 06 06
45	2002	M3A	electronique montage	ZAC de la Crosne 45 300 ASCOUX 02 38 33 03 03

Echantillon d'envoi S2 : ERI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
45	2002	LES SERRES DU VAL	producteurs de poivrons sous serres	55 rue du Climat de l'ardoise 45560 SAINT DENIS EN VAL 02 38 64 59 90
45	2002	ELCO BRANDT	logistique europe 70 000 m2	Logistique : Meung sur Loire / Production : Saint jean de la Ruelle
45	2003	PROMA	Emboutissage, assemblage sièges auto	ZI Chemin de la Saulaie 45 500 GIEN 02 38 37 62 00
45	2003	OFFICE DEPOT	Logistique distribution	ZI Synergie Val de Loire BP 51, 45 130 MEUNG SUR LOIRE
45	2003	MULTIWING	mécanique	Rue de Cuiry 45 500 GIEN
45	2004	SIMONE PERELE	logistique textile (lingerie fine)	330 rue Marcelin Berthelot 45400 Fleury les Aubrais
45	2004	HUTCHINSON	équipementier auto	Nelle usine Parc ARBORIA- MONTARGIS
45	2004	PODIA	Mécanique assemblage	FUTUR site CORQUILLEROY
45	2004	EUROPA	Logistique	FUTUR SITE PITHIVIERS
45	2004	KIAMATE	Centre d'appels	ZAC des Vergers, rue du Champ Rouge 45 770 SARAN 02 38 52 05 20

Echantillon d'envoi S2 : ERI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
45	2004	ATI	mécanique, fours industriels	RD 48 45 420 CHAMPOULET
45	2004	CAUDALIE	cosmétique	FUTUR SITE SAINT JEAN DE BRAYE

Echantillon d'envoi S3 : ENI

Dpt.	Année	Société	Activité	Adresse (3)
28	2001	SDIG	logistique	implanté ds le 61
28	2001	RIBATTO	métallurgie	implanté ds l'Aube
28	2000	VISTEON	équipementier FORD	
28	2000	GUIDOTTI	serrures	
28	2001	3RENVIRONNEMENT	recyclage	implanté région nantaise
28	2001	CHIMIGRAPH	encres	implanté en Picardie
28	2001	ORGANOTECHNIE	biotechnologies	implanté en Val d'Oise
28	2003	TRAITEUR DE PARIS	plats surgelés	implanté en Bretagne
28	2003	RENAULT	logistique SAV	implanté dans l'Yonne
36	2001	SISLEY	Cosmétique	BP 69 - 86 avenue Louis Roche - 92233 Gennevilliers Cedex
36	2003	LABAT MERLE SA	Fabrication de bobines pour câble	Rte Nationale 10 40230 St Vincent de Tyrosse
36	2003	LAUFEN & KHO SARL	Fabrication de produits fins exotiques	262, avenue victor hugo 94120 Fontenay sous bois
36	2003	TRAITEUR DE PARIS	Fabrication de pièces de cocktails et desserts surgelés	10, rue Henri Dumamp 94590 Chevilly
36	2003	VIKEM-KWIZDA	Fabrication de produits antinuissibles	TAUGON (17)
36	2003	WU MU	Prêt à porter masculin	58, avenue de Wagram 75017 Paris
36	2003	TRANSCOM	Centre d'appels	Siège pour l'Europe au Benelux, filiale du groupe suédois KINNEVICK. Implantation réalisée à Roanne
36	2003	VIA LOGISTIQUE	Logistique	ZI, rue du Moulin de la Canne 45300 Pithiviers
36	2003	JONES LANG LASALLE pour RENAULT	Logistique	Installation dans l'Yonne non loin de Courtenay dans le 45
36	2004	CERTEGY	Centre d'appels	Tour Franklin La Défense 8 - 92800 PUTEAUX
36	2004	LA NEVILLAISE	Fabrication de viennoiseries et de feuilletages	Rte de St Valéry en Caux - 76450 Cany Barville
36	2004	EUROCHIMIC	Fabrication et conditionnement d'eau de javel	Rue Edouard Bouthier - 89500 Villeneuve/Yonne
36	2004	SOREPLA Industrie	Recyclage de matières plastiques	100, Chemin de Grety - 88300 REBEUVILLE
36	2004	Creditsafe (Norvège)	Centre d'appels	Implantation dans le nord-est de la France
36	2003	STIME (Intermarché)	Centre d'appels, société informatique pour le groupement Intermarché	21-27, rue Barbès - 92120 Montrouge
36	2002	LE TY VORN (Groupe PANAVI)	Industrie IAA, pâtisserie	Le Bourg - 87310 Saint Auvent / 10, rue des Artisans - 78760 PONTCHARTRAIN
36	2004	GALLY (Centréco)	Unité de production de composants électroniques	

Echantillon d'envoi S3 : ENI

36	2002	ELECTROPRECI	Electronique professionnelle, mesure, machine-outils, télécommunications	6, route de Montereau - 77130 Cannes-Ecluse
36	2004	GOUT GODARD	Fabrication de produits alimentaires, compotes, confitures et divers	Le Vallon BP 22 15600 MAURS
45		Les projets AFII		
45		ACODI	etude et transformation de plaques composites à destination de façades de bâtiments	région troyenne
45		LYDALL GERHARDI	fabrication de pièces en aluminium	Implantation près de PSA rennes
45		LEGRAND	plate forme distribution	Oise
45		ARMATIS	centres d'appels	

Echantillon d'envoi S4 : EAIDE

Dpt.	Société	Activité	Nature de l'investissements (délocalisation, partenariat industriel, filiale,,,))
37	PLASTIVAL OIRE	Plasturgie	Délocalisation, partenariat
37	ETTEL	Contrôle mécanique	Filiale au Maroc
37	GARBOLINO	Fabrication de cannes à pêche	Filiale de production en Slovaquie
37	SPINCONTR OL	Test pharmaceutique	Filiale Thaïlande
28	STORK DARDAINE	matériel de conditionnement agro alimentaire	transfert de la production, le siège commercial est resté à DREUX(28)
36	MONTUPET	Fabrication de pièces en aluminium (jantes et culasses) pour l'automobile	Création d'une usine en europe de l'est, Roumanie présente, enjeux : suivre les clients dans ces zones et marché local en plein développement
36	MÖLLERTE CH	Fabrication de pièces en matière plastique (injection, presse) pour l'automobile	En projet, création d'une nouvelle usine en europe de l'est, Rép. Tchèque présentie.
36	SITRAM	Fabrication d'ustensiles culinaires en inox, en émail revêtu ou non, tant pour les particuliers que les collectivités	Filiale aux Etats-Unis en 1985, création d'une usine à Shanghai en 1993 (au départ joint-venture avec un partenaire chinois). En 2003, Sitram rachète toutes les actions.
36	BERRY TAPIS (BERRY GROUP)	Fabrication gamme complète de tapis et moquettes tissées en polypropylène	Délocalisation d'une partie de la production de tapis en Chine. Concentration des activités Berry Tapis et Berry Tuft sur le site de Châteauroux. Le site de Buzançais devient une plate- forme de stockage et de logistique.
36	BALSAN SAS	Fabricant de moquettes	Filiale Balsan Polska en Pologne
36	HERVIER PRODUCTIO NS SA	Création, confection tous articles textiles	Filiale production en Tunisie et partenariat avec une société polonaise

Echantillon d'envoi S4 : EAIDE

Dpt.	Société	Activité	Nature de l'investissements (délocalisation, partenariat industriel, filiale,,,))
36	Groupe HARRY'S (Groupe BARILLA)	Boulangerie pré-emballée (pain, viennoiserie et pâtisserie)	Partenariat avec la société belge Corona Lotus pour créé en 2000 : Harry's Benelux, nouvelle usine en 1997 à Solnechnogorsk (Russie) et 2ème unité russe en 2004 à UFA (Bashkortostan). Association à 50% avec le groupe Ülker en créant la société Fresh Cake en Turquie. Harry's Morato en Italie avec 2 usines. En 2000, Harry's fait une joint venture avec la société tchèque Delta Pekarny, sous le nom de Harry's Delta SA. Création de la Bella Easo, filiale Harry's Espagne.
36	MEADWEST VACO EUROPE ENGINEERI NG SAS Filiale du groupe international du packaging Meadwestva co	Concevoir et fabriquer des machines de conditionnement	Un réseau de partenaires sous-traitants nationaux a été mis en place pour faire face à une production saisonnière et apporter des compétences complémentaires dans le processus de fabrication.
36	Laboratoires FENIOUX - PHARM SA	Laboratoire de contrôle, fabrication et conditionnement de plantes médicinales	Délocalisation d'une partie de son activité au Luxembourg, suite à une condamnation à retirer une quinzaine de produits de leur gamme. Cela n'a engendré aucun licenciements dans l'Indre. 6 filiales à l'étranger.
45	HUTCHINSON		
45	SAINT GOBAIN		
45	FAURECIA		
45	BRANDT		

Répondants S1

Effectif moyen	Societe	Fonction de la personne ayant répondu	Département
1	59 3C France	PDG	CHER
2	26 AMC	Président	CHER
3	37 ARCADES	Gérant	CHER
4	76 ASB Aérospatial	Directeur d'établissement	CHER
5	100 ATELIER D'ORVAL	PRESIDENT	CHER
6	398 AUXITROL SA	DF	CHER
7	177 Bacou Dalloz	Directeur de l'usine	CHER
8	42 SA CARROY GIRAUDON & CIE	PDG	CHER
9	115 CERB SA COMATELEC - SOCIETE FRANCAISE	Directeur scientifique et PDG	CHER
10	165 CONSTRUCTION MATERIEL ELECTRIQUE	Directeur d'usine	CHER
11	30 Erpac	Gérant	CHER
12	45 FADIS	DG	CHER
13	55 FCI INDUSTRIE	DG	CHER
14	210 Finot et Cie	PDG	CHER
15	43 GARNIER DURAND	DG	CHER
16	20 JOSEPH MELLOTT SA	Directeur Administratif	CHER
17	581 Oxford automotive	DG	CHER
18	6 PLANETT CENTRE EST	GERANT	CHER
19	43 Poterie Renault	PDG	CHER
20	308 SAS NOUVELLE PILLIVUYT	Président	CHER
21	28 SPIRA CLIM	Gérante	CHER
22	45 Yale Levage	Gérant	CHER
23 ?	LA MARTIMOISE		CHER
24	190 Sime Stromag	DG	CHER
25	20 DARDE	Gérant	CHER
26	30 EGI EUROPE	Responsable administratif et comptable	CHER
27	27 ATP	PDG	EURE ET LOIR
28	22 Chaudro Technic	PDG	EURE ET LOIR
29 ?	Chevalier Hugues CMV - CONSTRUCTIONS MECANQUES DE	PDG	EURE ET LOIR
30	34 VILLAMPUY	PDG	EURE ET LOIR
31	213 Denis - Etablissements Denis	DG	EURE ET LOIR
32 ?	EFMOM	PDG	EURE ET LOIR
33	30 Ets MAGNANI	PDG	EURE ET LOIR
34	40 FABRIQUE DE MEUBLES DE COULOMBS	COMPTABLE	EURE ET LOIR
35	118 Fillon Technologies	PDG	EURE ET LOIR
36	407 Groupe Lorillard	Contrôleur de gestion	EURE ET LOIR
37	19 GUERTON	PDG	EURE ET LOIR
38	74 Herby	PDG	EURE ET LOIR
39	127 HUREL ARC	PDG	EURE ET LOIR
40	34 Javaux SAS	PDG	EURE ET LOIR
41	1161 LG PHILIPS DISPLAY	DG	EURE ET LOIR
42	34 LGI INDUSTRIE	DG	EURE ET LOIR
43	20 Lum'art	Associé Responsable administratif	EURE ET LOIR
44	109 LUNEAU SA	DG	EURE ET LOIR
45	57 SA NOUANSPOURT	directeur general	EURE ET LOIR
46	28 PLASTINEL	DG	EURE ET LOIR
47	31 Puyenchet SA	Dirigeant	EURE ET LOIR
48	86 RAIGI SAS	PRESIDENT	EURE ET LOIR
49	1214 Sealed Air SAS	Directeur du site	EURE ET LOIR
50	35 Sigébène	Gérant	EURE ET LOIR
51	31 Sodclair	RH	EURE ET LOIR
52	37 Sorima Industrie	Directeur usine	EURE ET LOIR
53	652 FCI Automotive France	Directeur Général	EURE ET LOIR
54 ?	RMG SECURITIS FA	PDG	EURE ET LOIR
55	307 SACRED	PDG	EURE ET LOIR
56	23 ESMERY CARON	PDG	EURE ET LOIR
57	45 AFLEX	Gérant	INDRE
58	31 Agroberry Bionnet SAS	Directeur	INDRE
59	103 BEIRENS SA	DG Délégué	INDRE
60	69 ETABLISSEMENTS CATOIRE-SEMI	Responsable administratif et financier	INDRE
61	78 ESVRES MATRICAGE	DG	INDRE
62	35 Ets Coullarè	Gérant	INDRE
63	34 ETS Moreau	PDG	INDRE
64	39 FOMES	PDG	INDRE
65	111 Garnier - MEUBLES G GARNIER	Président	INDRE
66	379 Indraero siren	DG	INDRE
67	52 Inter Metal	Président	INDRE
68	41 LE FLOCKAGE	DAF	INDRE
69	55 Maintenance industrielle	PDG	INDRE
70	35 Multis	Gérante	INDRE
71	34 Puissance 3 SAS	Directeur	INDRE
72	91 SETS	PDG	INDRE
73	39 Someco - SOCIETE MECANIQUE DE CONFECTION	Gérant	INDRE
74	40 SPEMA	Dirigeant	INDRE
75	105 STEARINERIE DUBOIS FILS	DIRECTEUR	INDRE
76	66 VILLEMONT ANDRE SA	DIRECTEUR GENERAL	INDRE
77	49 DELTA METAL	PDG	INDRE
78	78 Ets Bodin-Joyeux	DAF	INDRE
79	49 DURIS	Président	INDRE

Répondants S1

Effectif moyen	Societe	Fonction de la personne ayant répondu	Département
80	21 SAS MAXECO	PDG	INDRE
81	35 Action Market	Assistante de direction	INDRE ET LOIRE
82 ?	ASP Techniques	PDG	INDRE ET LOIRE
83	26 Ballart Luminaires (Ballart)		INDRE ET LOIRE
84	28 CARROSSERIE DURAND	PDG	INDRE ET LOIRE
85	34 Centre Sem	Président du directoire	INDRE ET LOIRE
86	35 Chimirec - PPM	Directeur	INDRE ET LOIRE
87	34 COLIN	PDG	INDRE ET LOIRE
88	20 GEOPLUS	CO GERANT	INDRE ET LOIRE
89 ?	Lardiergaz	Président	INDRE ET LOIRE
90	74 STE LIGERIENNE GRANULATS	DG	INDRE ET LOIRE
91	258 SOCIETE METALLURGIQUE LIOTARD FRERES	PDG	INDRE ET LOIRE
92	22 MOUNIER	DG	INDRE ET LOIRE
93	31 Philocolor	Directeur	INDRE ET LOIRE
94 ?	SA EFFICO-SORECO	DAF	INDRE ET LOIRE
95	64 SECTRONIC	DG	INDRE ET LOIRE
96	57 SEF TOURAINE SERVI - STE D'ETUDE REALISATION ET VENTE A	GERANT	INDRE ET LOIRE
97	74 L'INDUSTRIE	DAF	INDRE ET LOIRE
98	86 Socofer	DG	INDRE ET LOIRE
99	28 R & A SOUCHU SA	DG	INDRE ET LOIRE
100	20 TRADUTOURS SAS	DG	INDRE ET LOIRE
101	33 Yvelinox		INDRE ET LOIRE
102	30 TCM	DG	INDRE ET LOIRE
103	20 ARTUS	Directeur d'agence	INDRE ET LOIRE
104	21 GRI - SA GRI CHEMINES	DG	INDRE ET LOIRE
105	303 MAISONING SA	DGA	INDRE ET LOIRE
106	42 DYADEM	PDG	INDRE ET LOIRE
107	532 Plastiques du Val de Loire	DAF	INDRE ET LOIRE
108	33 Ageplast		LOIRET
109 ?	AREM	DG	LOIRET
110 ?	AVOIT EXPERTISE	DG	LOIRET
111	25 BEURIENNE	Président	LOIRET
112	32 BREE (BEAUC REALIS ETUD ELECTRO)	PDG	LOIRET
113	20 CAPBC	Directeur	LOIRET
114	40 CECAF	PDG	LOIRET
115	25 Centradis	DG	LOIRET
116	22 STE COREPE	Gérant	LOIRET
117 ?	CP Gestion	Gérant	LOIRET
118	234 Cristal Union - Etablissement de Corbeilles	Directeur de l'établissement	LOIRET
119	105 Dubus	PDG	LOIRET
120	34 Electro metal	PDG	LOIRET
121 ?	Famar	DG	LOIRET
122 ?	FEDERAL NOGUL OPERATIONS FRANCE	DIRECTEUR ETABLISSEMENT	LOIRET
123	40 GDP Tech	Directeur	LOIRET
124	27 HARRYDIS SAS	Directeur	LOIRET
125	46 Hermex	DG	LOIRET
126	21 IDEA CENTRE OUEST	PDG	LOIRET
127	38 JF Lemken Stoll	Comptable	LOIRET
128	70 KONGSKILDE FRANCE SA	DG	LOIRET
129	35 Laboratoire CAT	PDG	LOIRET
130	45 L'atelier de Beaulieu	Président	LOIRET
131	73 LEXISNEXIS INFOLIB	DGA	LOIRET
132	74 MACAPLE SAS MDCAB - MECANIQUE DECOUPAGE CHAUDRON	PDG	LOIRET
133	20 NERIE ACCESSOIRES	Président	LOIRET
134	57 Michel Creuzot	Président	LOIRET
135	77 Normacadre	DG	LOIRET
136	29 ETS NUM AXES	Président du directoire	LOIRET
137	27 Preteux Bourgeois - ETS PRETEUX BOURGEOIS	DG	LOIRET
138	214 REDEX	Directeur	LOIRET
139	43 Ressort Lacroix	PDG	LOIRET
140	77 Roger		LOIRET
141	416 SANDVIK SAS	DG	LOIRET
142 ?	SARL M2P SA DE CONDITION. & DE DISTRIBUT. DES MIELS	Gérant	LOIRET
143	28 VILLENEUVE	DG	LOIRET
144 ?	Serumeca	DG	LOIRET
145	439 SIGMAKALON DISTRIBUTION	DIRECTEUR FINANCIER	LOIRET
146	25 SODITRA SODILOC SA	Directeur	LOIRET
147	23 SUDAC AIR SERVICE CENTRE	DIRECTEUR DE REGION	LOIRET
148	47 Telog SA	Directeur du site	LOIRET
149	40 LEBRUN SA	PDG	LOIRET
150	95 VAN LEEUWEN TUBES	DG	LOIRET
151	20 BCF PLV	Gérant	LOIRET
152	249 HONDA EUROPE POWER EQUIPEMENT	DGA	LOIRET
153	110 THERMOR PACIFIC	Directeur Usine	LOIRET
154	223 ABC SYNERGIE APIA (SOCIETE INDUSTRIELLE DU VIEUX	DIRECTEUR ETABLISSEMENT	LOIR-ET-CHER
155	103 DOMAINE)	Président	LOIR-ET-CHER
156	226 Capri Codec	Président	LOIR-ET-CHER
157	80 Climatelec SAS	Responsable administratif	LOIR-ET-CHER

Répondants S1

Effectif moyen	Societe	Fonction de la personne ayant répondu	Département
158	52 Croisees-Plast	Président	LOIR-ET-CHER
159	172 ECOFIT	DG	LOIR-ET-CHER
160 ?	PANODTA	Directeur achat et logistique, responsable du site	LOIR-ET-CHER
161	132 Porcelaine de Sologne	DAF	LOIR-ET-CHER
162	26 SA LBG Associés	Directeur	LOIR-ET-CHER
163	46 ETS RENE TOY ET CIE S.A.	PDG	LOIR-ET-CHER
164	41 STANDIS SAS	DAF	LOIR-ET-CHER
165	26 SOLOGNE FRAIS	Comptable	LOIR-ET-CHER
166	74 MDVL	PDG	LOIR-ET-CHER
167 ?	AGREM SA	DAF- RH	
168	49 BARBAS ET PLAILLY	PCA	
169	28 Camail	DG	
170	43 Claude Lefebvre	PDG	
171	47 COFAPLAST	RESPONSABLE DEVELOPPEMENT	
172	105 Ecologistique	Président	
173	31 OCTE Ascenseurs	Président	
174	29 SOCOPRESSES	DG	
175 ?	Sof sas	DAF	
176	33 SOFIMETAL	DIRECTEUR INDUSTRIEL	
177			
178		DIRECTEUR	
179	27 MILTIADE	DAF	

Répondants EAIDE

N°	Société	Activité principale de l'entreprise	Secteur d'activité	Effectif
1	BALSAN SA	fabrication de moquette	textile	205
2	Berry Tapis	fabrication de tapis et de moquette	textile	90
3	SITRAM	fabrication d'ustensiles culinaires en inox, en émail revêtu ou non	industrie	210
4	GARBOLINO SA	matériaux composites pour l'industrie et le sport (cannes à pêche)	industrie	81
5	SPINCONTROL	tests cosmétiques	cosmétiques	35
6	HERVIER PRODUCTIONS SA	sous-traitance habillement	habillement	45
7	Mollertech	équipementier automobile	plasturgie	588

Répondants ENI

N°	Société	Secteur d'activité
1	LAUFEN PIKHO	agro-alimentaire
2	FRANCO / SISLEY	cosmétique
3	Via Logistique	logistique

Répondants ERI

N°	Société	Secteur	Fonction dans l'entreprise
1	SMFA	alimentaire	gérant
2	COFAMAST	industrie	président
3	ACMS	chaudronnerie	associée (conjointe du PDG)
4	V2MED		DAF
5	CRT Contrôle		gérant
6	RMP Recyclage matières plastiques	recyclage	gérant - non associé
7	BERRY services	conditionnement	gérant
8	KREMER	agro-alimentaire	président
9	AFITEX	industrie des matériaux de construction	PDG
10	LCMC La Chatre Motor Company	fabrication de moteurs	gérant
11	START UP SARL	grande distribution	directeur commercial
12	Charcuterie Issoldunoise	agroalimentaire	gérant
13	KIAMATE	centre d'appel	gérant

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

Voici les entreprises qui ont été interrogées au cours des entretiens d'approfondissements. Vous trouverez ensuite les comptes-rendus de ces entretiens.

ASP TECHNOLOGIE

SACRED

RESSORTS LACROIX

PILLIVUYT

NOUANSPORT

M2P

LP GESTION

LGB ASSOCIES

ATELIER DE BEAULIEU

JF LEMKEN STOLL

FOMES

FADIS

ELECTRO METAL

ECOFIT

DURIS

CROISEES PLAST

COREPE

COLIN

CLAUDE LEFEBVRE

CERB

BREE

SITRAM

Rapport d'entretien qualitatif :

Société ASP Technologies
37370 - INDRE ET LOIRE

La société ASP Technologies est spécialisée dans la tôlerie/chaudronnerie. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en Région Centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1978 dans la Région Centre, à côté de Tours.

II) Validation des clefs FENETRES

La principale critique formulée par le dirigeant à l'égard de la région Centre porte sur le manque de dynamisme selon lui, de cette région, par rapport aux régions voisines notamment les Pays de Loire (qu'il a cité à plusieurs reprises en donnant des exemples).

La région n'est pas novatrice selon lui et ne donne pas l'impulsion nécessaire à la venue de nouvelles entreprises.

Les trois points qu'il a illustré, en terme de problèmes majeurs sont :

- L'entreprise a été reliée à l'ADSL en Septembre de l'année dernière. Cela a constitué selon un obstacle majeur à différents axes de développement.
- Il lui est très difficile de recruter du personnel qualifié, de formation tôlier chaudronnier. Les formations existent mais les jeunes en sortant d'un BTS demandent désormais des responsabilités directement en arrivant dans l'entreprise ce qui lui est impossible d'offrir. La région devrait faire des efforts pour attirer davantage de jeunes.
- Les engagements non tenus par la région en terme de financement ainsi qu'un manque de compétences des interlocuteurs de la région. Il a donné un exemple d'une subvention qu'il devait recevoir d'un fond d'aides européen aux entreprises, mais qui était conditionné par une action du préfet sur le dossier. Cela fait 3 ans (après la mise en place du projet) que l'argent est bloqué et ne lui est pas versé. Il a aussi cité l'exemple d'un autre chef d'entreprise qu'il connaît bien ayant avancé l'argent pour un investissement lourd, après avoir reçu un avis positif de la région concernant une aide financière sur cette opération, et qui n'a toujours pas reçu la somme due, le projet étant maintenant presque terminé, et l'argent totalement investi. Cela met en difficulté de nombreuses entreprises selon lui.

III) Projets

L'entreprise ASP Technologies n'a pour l'instant pas lancé de projet de développement à l'international. Ils ont cependant plusieurs participations dans des entreprises étrangères. Il ne souhaitait pas s'étendre sur le sujet, mais ne compte pas a priori délocaliser, surtout pour des

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

raisons personnelles. Cependant sans même parler de délocalisation, il n'a cessé de citer les exemples de régions voisines qui offrent des opportunités plus importantes et font davantage d'efforts pour accompagner les entreprises de la région.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives de développement favorables en France. Elle ne vise pas pour l'instant le marché européen ou international.

V) Politique régionale

N'ayant pas confiance dans les actions que pourrait mener la région, trop souvent déçu de ce qu'il a constaté tout au long des années, il préconise deux choses :

- Que la région essaye de diminuer le plus possible toutes les tracasseries administratives. Les lourdeurs administratives restent selon lui l'un des principaux problèmes que rencontrent les PME.
- Que le réseau routier soit très sensiblement amélioré, notamment autour de Tours (où se situe son entreprise depuis 1978). Depuis son implantation à Tours il entend parler d'un projet d'autoroute qui n'a jamais vu le jour en plus de 20 ans. Tours est très mal desservie par rapport à d'autres villes de la Région Centre telles qu'Orléans par exemple. Cela lui pose un vrai problème en ce qui concerne les transports de marchandises ainsi que la relation avec ses clients ou partenaires.

Rapport d'entretien Qualitatif

Société SACRED

Saint Lubin 28

La société SACRED est un caoutchoutier pour l'automobile. Son PDG a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région Centre.

I - Implantation de l'entreprise

La société arrive en région Centre en 1956. Le président actuel reprend l'usine en 1984. Lorsqu'il arrive, le siège se trouve à Boulogne-Billancourt. Il regroupe tous les établissements à Saint Lubin. Il n'a lui-même pas vraiment d'attache avec le territoire, il est originaire d'Alsace.

La position géographique lui convient parfaitement pour son activité. Situé à moins d'une heure de Guyancourt et des grands centres de la région parisienne, il profite d'une proximité intéressante avec les groupes automobiles.

De plus, il loue le cadre de vie très agréable, à la campagne si proche de Paris, et cette proximité avec la région parisienne.

II - Validation des clefs FENETRES

F : Au niveau de la main d'œuvre, pour les 2/3 de son effectif, il n'y a pas de problème pour recruter, il s'agit d'ouvriers non qualifiés. Il a un accord avec l'Institut Français du Caoutchouc pour former ses ouvriers. Son principal problème est que la main d'œuvre représente 35% de ses coûts de production, il a donc du mal à rester financièrement viable dans les conditions actuelle (avec les 35h, le SMIC, la concurrence à des tarifs très bas, il faut se battre pour faire un bénéfice nul). Il a aussi du mal à recruter des cadres, des ingénieurs, qui viennent nécessairement d'ailleurs. Le président de SACRED veut que tous ses employés se logent à proximité de l'usine, pour qu'il y ait un effet d'ancrage de l'entreprise au travers de tous les salariés. Mais cela veut dire qu'il faut que pour un cadre qui vient, toute la famille doit suivre, il faut que la femme trouve un emploi etc....

E : Il considère que la présence d'une entreprises leader est forcément profitable aux entreprises, mais que si il faut qu'il soit dans le périmètre proche, il n'est pas forcément

meilleur qu'il soit sur la zone. Par exemple, il est très content que les principaux donneurs d'ordre soient à Guyancourt. « Un grand groupe a des vertus attractives qui peuvent devenir absorbantes si l'on se trouve trop près ».

N : « Sans de bonnes infrastructures NTIC, vous ne pouvez pas faire partie du premier cercle de vendeurs ». La connexion haut débit dont il dispose lui permet d'être en liaison avec tous les portails de ses clients. C'est un point très important pour le développement d'une entreprises de nos jours.

E : pas déterminant

T : Un centre de recherche est déterminant. Le centre avec lequel il est en étroite collaboration se trouve en Eure, dans son aire d'action. (le Groupement Automobile Acoustique).

R : La proximité est très mal utilisée d'après lui. Il y a une méconnaissance totale du tissu qui est sur le territoire. Pour lui, il y a un gros travail à faire pour savoir ce qui existe. Il faudrait resserrer les liens entre les entreprises. Il donne l'exemple de deux entreprises dont les sièges sont à l'étranger. Il faudrait les mettre en liaison l'une avec l'autre pour qu'elles puissent collaborer, que leurs actions ne dépendent pas juste des impératifs des centres décisionnels.

S : il approuve toutes les actions de la CCI . Il pense qu'il faut remettre les entreprises en lien avec l'ANVAR et le CPME. Il pense qu'il faut un fond en région pour alimenter les structurations industrielles, ce que ne proposent pas les banques.

III – Projets

Il n'a pas de projet en région Centre. Il construit d'autres usines à l'international, pour fournir d'autres marchés. Il a construit une usine en Chine, au Mexique et au Maghreb. Sa situation est très fébrile en France. Il essaye de se maintenir. Aujourd'hui à la tête de 300 salariés, il ne fait pas de bénéfice sur sa production en France, et s'est engagé à maintenir 200 emplois d'ici 2010. Il se demande d'ailleurs si il pourra tenir cette promesse jusque là. Son activité est « en déperdition en France », la production est trop chère du fait du fort taux de main d'œuvre. Mais il est persuadé qu'il faut se maintenir en France pour pouvoir se développer ailleurs.

V - Politique Régionale

Un des points sur lesquels il insiste est le fait qu'il faut bien connaître le tissu de PME du territoire. La constitution d'un réseau une fois que ce tissu sera bien identifier est très important pour le développement économique de la région.

Il faut valoriser l'emploi et la création de valeur ajoutée dans nos unités de productions. Il n'y a pas beaucoup de différences entre un produit low cost et les produits faits en France. Il faut réussir à faire valoir une valeur ajoutée sur nos productions.

De plus, comme il est convaincu qu'un maintien en France est nécessaire pour un développement à long terme, il voudrait qu'une campagne soit faite pour appuyer cette idée. Les délocalisations ne sont dûes qu'à des stratégies de coût, et il s'agit de court terme, il faut faire penser les entreprises sur le long terme pour avoir un développement efficace.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société Ressorts Lacroix
45130 Meung sur Loire

La société Ressorts Lacroix est spécialisée dans la fabrication de ressorts pour l'automobile, l'aéronautique et les biens d'équipement. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1951 dans la Région Centre par le grand-père de l'actuel dirigeant qui envisage de partir en retraite sous peu.

II) Validation des clefs FENETRES

En ce qui concerne la main d'œuvre, l'entrepreneur interrogé est peu satisfait des formations initiales et continues dispensées en Région Centre. Il lui est en effet difficile de recruter des techniciens. Bien qu'il soit conscient que le secteur d'activité dans lequel sa société est spécialisée ne justifie pas la création d'une filière spécifique (il n'y a qu'une trentaine d'entreprises en France), il aimerait néanmoins pouvoir recruter des personnes ayant un esprit mécanique et avec des compétences en métallurgie afin de les former plus rapidement aux spécificités de son entreprise. Actuellement, ces profils sont assez difficiles à trouver dans la région par manque de formation technique type lycée professionnel.

Comme beaucoup d'industries où le coût du travail est un facteur déterminant, Ressorts Lacroix souffre de la fiscalité élevée sur la main d'œuvre et le dirigeant est conscient qu'une délocalisation de la production lui apporterait un gain de compétitivité non négligeable. Ce projet n'est cependant pas à l'étude pour le moment. S'ajoutant à cette fiscalité élevée, il reproche aussi un manque de souplesse très important pour le travail de ses salariés. Dès qu'il souhaite s'adapter aux commandes de ses clients, il doit remplir beaucoup de "paperasse" et ce même pour de petits aménagements. Enfin, il estime que les lois sur le travail vont à l'encontre de l'efficacité de son entreprise mais aussi à l'encontre de la volonté de ses salariés qui préféreraient travailler plus et être mieux payés.

Les différentes entreprises travaillant dans la région proche de Ressorts Lacroix fonctionnent en réseau. Celui-ci n'est cependant pas réellement structuré dans la mesure où seuls des liens commerciaux et amicaux unissent les entreprises. L'entrepreneur interrogé estime que ces liens sont nés de la proximité entre les entreprises et qu'ils ne sont pas dus à une quelconque initiative de la région.

Le tissu de PME de la région est très actif et ce sont elles qui créent l'emploi et non les grandes entreprises. Même si elles ne collaborent pas au sein d'un réseau, elles permettent au Loiret mais aussi à la Région Centre d'être en dessous de la moyenne nationale du chômage. S'il dépasse 10% à l'échelle du pays, le taux de chômage n'est que de 9% en Région Centre et 8% dans le Loiret.

Quant aux différents événements organisés par la région, le dirigeant de Ressorts Lacroix est extrêmement sceptique sur leur utilité. L'entreprise a en effet participé aux Biennales

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

d'Orléans et regrette fortement le déplacement. Ayant souffert d'un déficit chronique de publicité et de communication en générale, la manifestation a attiré très peu de visiteurs. Le dirigeant interrogé estime qu'il y a perdu son temps car les allées étaient vides et s'est promis de ne plus y participer. Il constate d'autre part que l'engouement pour les salons est en diminution et que globalement ce type d'évènement est en perte de vitesse. En revanche, l'entreprise participe régulièrement au MIDEST à Paris qui constitue la référence en matière de salon professionnel.

III) Projets

Le dirigeant de Ressorts Lacroix étant proche de la retraite, il n'a pas de grand projet de développement pour son entreprise. Cependant, il a commencé à tisser des contacts avec des usines dans les pays de l'est. Historiquement, Ressorts Lacroix possédait des relations commerciales avec ces pays. Ce sont ces relations que le président actuel de l'entreprise tente de renouer en créant des partenariats car il n'est pour l'instant pas question d'implanter des bureaux commerciaux à l'étranger.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives plutôt favorables à deux ou trois ans mais aucun projet d'expansion n'est prévu. En revanche, le dirigeant interrogé est assez pessimiste en ce qui concerne les générations futures notamment en raison du manque de flexibilité du travail. Celle-ci est un obstacle au développement des entreprises et a tendance à les encourager à envisager des développements à l'étranger plutôt qu'en France.

V) Politique régionale

Dans le contexte de la décentralisation et de la prise de responsabilités des régions, le dirigeant interrogé souhaite que les régions et la Région Centre en particulier prennent des mesures pour devenir plus attractive fiscalement. La fiscalité des régions s'ajoute à celle déjà pénalisante de la nation. Il souhaite aussi que des aménagements soient faits pour permettre une plus grande flexibilité dans le travail sans pour autant le rendre précaire.

D'autre part, une participation plus active de la Région Centre pour aider les entreprises à conquérir de nouveaux marchés à l'étranger serait souhaitable. Il pourrait s'agir par exemple de proposer des études de marchés, de donner des contacts aux entrepreneurs ou d'apporter une aide logistique. Une aide financière ne serait sans doute pas la meilleure méthode.

Pour tout ce qui touche aux aides financières, le dirigeant de la société Ressorts Lacroix n'y est pas opposé mais cela ne constitue pas le meilleur moyen pour participer au développement des entreprises. Il préférerait notamment qu'on lui offre plus de liberté et de flexibilité dans le travail plutôt que de lui accorder des aides ponctuelles qui ne sont de plus pas toujours justifiées.

Rapport d'entretien Qualitatif

Société Pillivuyt

CHER

La société Pillivuyt produit de la porcelaine. Elle compte à l'heure actuelle un peu plus de 300 salariés. Son PDG a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région Centre.

I - Implantation de l'entreprise

L'implantation de Pillivuyt est historique. L'entreprise se trouve dans le Cher depuis 1818. Le président actuel a repris cette entreprise en 2002. Il n'est pas originaire de la région Centre, ce sont les circonstances qui l'ont mené là. Il affirme néanmoins que les conditions de vie sur ce territoire sont un atout indéniable.

II - Validation des clefs FENETRES

Un gros problème de la région est qu'elle ne forme pas d'ingénieurs et de commerciaux. Et comme la région manque sérieusement de notoriété, les extérieurs ne souhaitent pas venir. Surtout si l'on ajoute à ce manque de notoriété un manque d'emploi important dans la région, et qu'une famille est réticente à venir s'installer si l'un des membres du couple se retrouve sans emploi au final.

Il a également un problème avec l'adéquation de la formation et du monde du travail. Il faut plus d'interaction, plus d'apprentissage.

Dans le cher, il y a 20 à 30 BTS porcelaine par an qui sortent de l'école. Mais il ne peut pas les employer, ce n'est pas possible, et beaucoup ont du mal à se réorienter et à trouver un emploi.

A propos des événements, il se déclarent plutôt positif sur leur impact sur le développement économique de la région, tout en soulignant que dans son secteur d'activité, ce serait totalement inutile, disant qu'un salon de la Porcelaine doit être à Limoges, pas dans le Cher. Mais il faut que le département réussisse à faire valoir ses filières prometteuses. Par exemple, la Gestion des risques en Aéronautique.

Un très gros reproche a été fait au niveau des NTIC. Que ce soit au niveau du Haut débit ou du réseau sans fil. Lui-même n'a pas de connexion ADSL dans son entreprise, et le téléphone portable ne capte pas dans le Cher, en dehors des agglomérations.

III – Projets

La porcelaine compte 4000 emplois en France, et la situation est assez difficile. Il n'a pas de projet de développement.

V - Politique Régionale

De manière général, il considère que la Région est une institution qui n'a pas de pouvoir.

A la question, « et si la région avait tous les pouvoirs ? », il répond :

- Il faut de meilleurs axes routiers. On dit que la région Centre a un très bon réseau routier, mais il considère qu'il n'y a qu'Orléans et Tours qui profitent de ce réseau. De plus, il critique l'absence de réseau routier EST-OUEST en région Centre. La région Centre est au carrefour des axes Nord Sud et EST-OUEST de la France mais seuls des axes Nord-Sud traversent le territoire. « L'Europe est à l'Est ! »

- au niveau des évènements, il suggère que la région subventionne plus les évènements qui créent de la richesse. Il critique les investissements trop grands accordés aux évènements culturels.

- les démarches sont trop compliquées, il faut simplifier le système administratif. Les papiers, les normes sont trop compliquées, et personnes n'est là pour vous les expliquer. « Il faut faire du préventif, et pas du curatif ». Il y a toujours quelqu'un pour venir vous reprocher quand vous avez fait une erreur, mais personne pour vous guider avant.

- les charges, les contraintes sont trop fortes. « Pour entreprendre, il faut avoir du courage ! ». Plus on a de salariés, plus on a de contraintes. Il ironise qu'il est tenté de descendre à moins de 250 salariés pour avoir plus de moyens et disposer d'aides auxquelles il n'a actuellement pas droit. Il considère que ce n'est pas une incitation à l'emploi. Les entreprises qui emploient devraient avoir des primes plutôt que des contraintes.

- d'une manière général, il reproche une trop grande inertie dans la gestion. Il faut de l'action. Ne pas faire un conseil quand il y a un problème ou la seule question résiliée est la date du conseil suivant. Il reproche un manque de prise de risque de la part des élus qui n'ont que des ambitions électorales. Il veut que la région concentre ses efforts sur un thème donné, et n'essaie pas de plaire au plus grand nombre.

- il faut que la région gère avec les entreprises la création, le marketing, la communication régionale. Il suggère la création d'une sorte de label « Région Centre », pour initier une reconnaissance de la région.

Enfin, avec les pouvoirs de la décentralisation, il attend que la région centre, et la France en général, se détache un peu de Paris. C'est un challenge que doit faire la

région Centre : récupérer du tertiaire, développer l'utilisation de son aéroport... ne pas en faire le 3^e aéroport de Paris mais bien l'aéroport de la région Centre.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société NOUANSPORT
37460 NOUANS LES FONTAINES

La société NOUANSPORT est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'équipements sportifs. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1970 dans la Région Centre.

II) Validation des clefs FENETRES

La société a des difficultés pour recruter du personnel d'encadrement qu'ils soient chefs de production ou responsables financiers. L'absence de formation adéquate pour ce type de fonction dans la Région Centre n'est pas le plus gênant. C'est plutôt le manque d'attractivité de la région qui s'avère le plus pénalisant pour l'entreprise. Le site d'implantation de la société est enclavé et relativement éloigné des grandes agglomérations de la région. Il est dès lors difficile d'attirer des profils intéressants; c'est pourquoi la Région Centre doit tout mettre en œuvre pour développer son attractivité et ne pas forcément chercher à proposer toutes les formations possibles et imaginables.

Ce manque d'attractivité est aussi pénalisant pour l'entreprise dans sa recherche de sous-traitants. En Eure-et-Loir, le tissu de PME est assez peu développé ce qui contraint la société NOUANSPORT à contacter des sous-traitants dans d'autres régions françaises et nuit à sa réactivité.

En ce qui concerne les infrastructures de communication, le dirigeant interrogé trouve inadmissible que l'ensemble du territoire ne soit pas encore intégralement couvert par l'ADSL. Comme pour de nombreuses entreprises, il est fondamental que la société dispose d'une liaison haut débit permettant d'échanger de gros volumes de données tels que des plans ou des dessins techniques. La société a aujourd'hui recours à une liaison satellite mais espère que cette solution reste provisoire en attendant son raccordement au réseau ADSL.

L'entreprise n'appartient actuellement à aucun réseau car cela ne lui apporterait rien dans le cadre de ses activités. Comme il a été évoqué précédemment, l'entreprise doit chercher ses sous-traitants dans d'autres régions c'est pourquoi elle ne cherche pas à rejoindre un réseau en Région Centre ni ailleurs. D'une façon plus générale, le dirigeant n'est pas convaincu de l'utilité de tels réseaux car il estime qu'une entreprise doit compter sur elle-même avant de compter sur les autres.

Par le passé, le dirigeant de NOUANSPORT participait à plusieurs salons soit en tant qu'exposant, soit en tant que visiteur. Cependant, compte tenu des faibles retombées commerciales qu'il en tire, il ne s'y rend plus. La Région Centre n'organise actuellement pas

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

d'évènements tournés vers son activité mais même si c'était le cas, la société n'y participerait pas.

Bien que non directement concerné, le dirigeant de l'entreprise estime que la Région Centre devrait s'impliquer plus fortement pour développer l'environnement de technologie et de recherche. Que ce soit au niveau de la formation ou pour stimuler l'implantation d'entreprises innovantes, la région doit dégager des moyens financiers et humains.

III) Projets

En raison d'une pression concurrentielle trop importante, l'entreprise envisage de délocaliser une partie de sa production en Roumanie ou en Inde. Elle ne fermera pas pour autant son implantation en Région Centre mais limitera probablement les investissements pour son développement.

IV) Perspectives

Les collectivités locales sont les principales clientes de la société. Cependant, le système des marchés publics et le principe du mieux disant ont tendance à tirer les prix et donc les marges vers le bas. Les perspectives de la société ne sont donc pas excellentes mais elles restent tout de même favorables car l'entreprise parvient à trouver de nouveaux débouchés pour ses produits.

V) Politique régionale

Le dirigeant de NOUANSPOUR ne considère pas que les aides financières soient le meilleur moyen de participer au développement des entreprises. Il préconise plutôt des aides sous la forme de formations pour les salariés. D'autre part, il souhaiterait que les procédures d'attribution soient simplifiées car il est aujourd'hui assez complexe de monter un dossier d'aide.

Dans le contexte de décentralisation, le dirigeant aimerait que la Région Centre favorise les entreprises implantées localement pour l'attribution des marchés locaux. La région est responsable de l'équipement des collèges et des lycées en matériel sportif, c'est pourquoi elle est tout à fait à même de favoriser les entreprises locales.

D'autre part, le dirigeant aimerait que les élus locaux rendent plus souvent visite aux entreprises enclavées c'est-à-dire situées à plus d'une heure des grandes métropoles (Bourges, Châteauroux, ...) et qu'ils s'investissent plus pour lutter contre la désertification de ces zones. Au travers de ces visites, les liens entre élus et dirigeants seraient renforcés améliorant ainsi leurs relations.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société M2P
45650 - LOIRET

La société M2P est spécialisée dans le gardiennage et la surveillance.

I) Implantation de l'entreprise

La société s'est créée en 1996 en Région Centre, principalement pour des raisons familiales. La proximité de Paris est également un élément clé pour cette entreprise dont de nombreux clients sont en Ile-de-France.

II) Validation des clefs FENETRES

La société possède un effectif d'une quarantaine de personnes. La majorité des clients de l'entreprise se situent en Région Parisienne et c'est également là qu'elle effectue ses recrutements. Les agents de surveillance sont la plupart du temps embauchés dans les villes où ils auront à travailler que ce soit Paris, Lyon, Marseille... Elle a aussi beaucoup de difficultés à trouver des commerciaux sur la Région Centre et recherche désormais plutôt un commercial « consultant » extérieur à l'entreprise qui pourrait facturer ses services pour la recherche de nouvelles opportunités.

III) Projets

Le dirigeant souhaite développer son activité et démarcher de nouveaux clients sur le territoire français. Il n'envisage pas de délocalisation dans la mesure où son activité reste très locale. Une vraie politique d'attractivité industrielle lui serait très bénéfique car les clients potentiels seraient plus facilement accessibles et cela lui donnerait la possibilité d'un plan de croissance locale, sur la région, de son activité.

IV) Perspectives

Le chef d'entreprise avoue qu'actuellement l'activité n'est pas très bonne en raison du climat économique morose mais également en raison d'erreurs stratégiques qu'il a commises. Il dit avoir trop vécu sur les acquis de l'entreprise, à savoir des clients de longue date qui généraient un chiffre d'affaire suffisant. Malgré la stagnation de la croissance, les entreprises diminuent leurs coûts fixes liés aux services tels que ceux proposés par la société M2P. L'entreprise paie aujourd'hui son manque de démarches pour prospecter de nouveaux clients mais elle rencontre quelques difficultés notamment parce qu'elle a du mal à recruter un commercial valable.

V) Politique régionale

La région pourrait aider l'entreprise en proposant des études de marché ou en lui permettant de rencontrer des décideurs locaux (entreprises, grandes surfaces, ...). Cela pourrait passer notamment par le développement des salons qui sont pour l'instant insuffisants dans la région dans laquelle l'entreprise est implantée.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société LP Gestion
LOIRET

La société LP Gestion est spécialisée dans la logistique publi-promotionnelle à savoir la réception, le stockage et la mise en place d'éléments publicitaires.

I) Implantation de l'entreprise

La société est implantée en Région depuis 1996. Le choix de cette implantation a deux causes principales

- Le choix de vie qu'a fait le gérant, qui est originaire d'Ile-de-France et qui voulait quitter la Région Parisienne
- La proximité et la facilité d'accès d'Orléans par rapport à la capitale. Il est ainsi proche de ses clients et fournisseurs.

Les prescripteurs de son activité (les annonceurs) se situent en très grande majorité en Ile-de-France et les distributeurs (magasins, grandes surfaces, ...) où il met en place la logistique se situent sur l'ensemble du territoire français.

II) Validation des clefs FENETRES

Les points positifs :

Les avantages que le gérant relève dans la Région Centre, et à Orléans en particulier - il parle plus d'Orléans que de la région, car il en connaît mieux les problématiques - sont principalement d'ordre « routiers ». Facilement et rapidement accessible depuis Paris la situation de la Région Centre est bien adaptée à une activité sur l'ensemble du territoire.

Les points négatifs :

- La première critique formulée par le dirigeant à l'égard de la Région Centre porte sur la qualité des ressources humaines. Il lui est en effet très difficile de recruter du personnel, principalement qualifié. Il a énormément de mal à trouver de bons commerciaux. Cela fait plusieurs mois qu'il utilise différents moyens (Journal « la République du Centre », ANPE, Internet...) à sa disposition pour trouver des commerciaux sans jamais y parvenir. Cela pose de graves problèmes au niveau de son organisation et sur sa capacité à générer de nouveaux contrats. D'une façon générale il pense que le problème vient de l'inadéquation entre l'offre et la demande. L'ANPE lui explique qu'il est difficile de trouver hors Paris des personnes acceptant de travailler plus de 40-45 h par semaine, tel que devrait le faire un commercial pour ce poste. On lui dit en effet "qu'il pourrait trouver à Paris de tels profils, mais pas ici".

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

- La seconde critique vise les lourdeurs administratives inacceptables au niveau des aides. Il est contre les systèmes d'aides multiples et sans fondements aux entreprises. Il ne souhaite pas que la région maintienne les entreprises sur place par "perfusion". Cependant dans le cadre d'entreprises présentes dans la région depuis un certains temps et ayant déjà créé des emplois, l'accession à des aides pour des projets d'investissement est beaucoup trop laborieuse... Il remarque qu'il est quasiment impossible de rentrer dans les critères d'obtention des aides publiques de la région, et que chaque aide nécessite des accords parfois incompréhensible avec le conseil régional.
- Le dernier problème qu'il a soulevé est celui de la reconnaissance. Il estime que les autorités locales n'ont généralement aucune reconnaissance pour les PME créatrices d'emplois. Le maire de sa commune par exemple n'est jamais venu s'intéresser à son entreprise malgré la trentaine d'emplois créés, ne serait ce que pour discuter des problèmes rencontrés. Par contre il est venu trouver le gérant au moment de l'élection municipale afin de trouver un soutien en sa personne. D'une façon générale, les entreprises présentes depuis un certain temps ne sont pas particulièrement favorisées dans leur développement par rapport aux nouveaux arrivants. Elles ne sont pas non plus assez écoutées.

Pour lui, le principal obstacle à son développement ne vient pas vraiment de la région puisqu'il s'agit de la loi sur les 35heures qui lui posent d'énormes problèmes d'organisation.

IV) Projets - Perspectives

Les perspectives de l'entreprise se situent principalement en France au niveau de son activité commerciale. Par contre une partie des équipes a déjà été délocalisée au Maroc. La raison en est évidente selon lui :

- 44 heures de travail par semaine
- un SMIC 10 fois inférieur au SMIC français

Il lui est impossible de trouver en France des personnes souhaitant travailler autant. Ainsi, même si le salaire était identique, il délocaliserait tout de même une partie de ses effectifs en partie à cause des 35 heures. Ceci lui permet d'améliorer sensiblement ses marges.

A la question : "Si vous aviez la possibilité de décider aujourd'hui d'un nouvel endroit ou établir votre entreprise que feriez vous ?", le dirigeant répond :

- D'un point de vue personnel, je changerai de région en restant en France.
- D'un point de vue purement professionnel et financier, je changerai de pays.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société LGB Associés
41370 Marchenoir LOIR-ET-CHER

La société LGB Associés est spécialisée dans le conditionnement de légumes (ail, oignon, échalote...).

I) Implantation de l'entreprise

La société est implantée en Région Centre depuis 1990. L'entreprise effectue des achats de légumes en grande quantité en Espagne, France et ailleurs, les conditionne et les revend sur le territoire national.

II) Validation des clefs FENETRES

- La première critique formulée par le dirigeant à l'égard de la Région Centre porte sur la qualité des moyens de communication. En effet il ne dispose pas à l'heure actuelle d'une connexion ADSL là où se situe son entreprise. Il ressent cela comme une grande injustice et un problème dans l'activité quotidienne de l'entreprise. Il éprouve des difficultés dans la collaboration avec ses fournisseurs et clients qui utilisent Internet de façon plus poussée. Cette absence de connexion haut débit (il se connecte actuellement en 56ko/s par modem) l'empêche d'utiliser les outils et les avantages que procure Internet et constitue selon ses propres mots "un frein pour son activité et sa croissance".
- L'autre point sensible soulevé par le dirigeant à l'égard de la Région Centre porte sur la qualité des ressources humaines. Il lui est en effet très difficile de recruter du personnel acceptant les contraintes liées à cette activité. Selon lui il y a un décalage total entre ce que propose l'ANPE et ce que demandent les entreprises. De plus il pense qu'il existe un problème de communication de façon générale, entre apprentissage et contrats de qualification.

IV) Projets - Perspectives

Les perspectives de l'entreprise sont favorables en France, en Europe et à l'international.

Les difficultés de recrutement auxquelles il fait face, ainsi que les autres problèmes évoqués précédemment poussent le chef d'entreprise à envisager une délocalisation. Il ne souhaite pas trop s'étendre sur ce sujet, mais avoue y penser de plus en plus étant donné qu'il pourrait conditionner ses légumes dans un pays de l'Est par exemple, pour des coûts très inférieurs. Il pense qu'il aura également plus de facilité à trouver de la main d'œuvre.

Selon lui, le problème est général en France, "il faut redonner le goût de travailler, et revaloriser les gens qui travaillent".

V) Politique régionale

Le chef d'entreprise critique vivement le système d'aides de la région. A première vue, le système d'aide au développement lui semblait bien fait. Cependant à l'usage cela s'est avéré beaucoup moins satisfaisant. Les démarches sont beaucoup trop lourdes d'un point de vue administratif et le temps nécessaire à l'obtention d'une aide est totalement inadapté à la vie d'une entreprise. Malgré l'acceptation de son dossier, il a fallu plus de neuf mois pour que lui parvienne réellement l'argent par rapport à ce qui était prévu. Selon lui certaines entreprises comptant sur ces aides pour lancer un investissement lourd financièrement, peuvent se retrouver en grave difficulté à cause de ces délais de paiement. Avec un tel décalage, les aides ont au final une utilité réduite. Diminuer ces délais devrait être un objectif principal de la Région Centre.

Dans le contexte de la décentralisation, il est très important que les régions simplifient l'ensemble des démarches administratives. Certains dossiers de subvention prennent actuellement 3 ans à être traité ce que le dirigeant interrogé trouve inadmissible car les entreprises ont souvent besoin des aides rapidement.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société l'Atelier de Beaulieu
45630 Beaulieu sur Loire

La société l'Atelier de Beaulieu est spécialisée dans la transformation de matières plastiques et plus spécifiquement dans la réalisation de pièces de petite et moyenne taille. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1971 dans la Région Centre. C'est une entreprise familiale dont les clients sont répartis dans toute la France et dans certains pays européens tels que le Luxembourg, la Suisse, la Belgique et l'Italie où se trouve son plus gros client.

II) Validation des clefs FENETRES

Tout d'abord, en ce qui concerne la qualité des ressources humaines, le dirigeant interrogé est plutôt satisfait de la qualité de la main d'œuvre qu'il emploie. La chaîne de production étant entièrement automatisé, elle ne fait appel qu'à des ouvriers non qualifiés formés directement par l'entreprise. Elle est d'ailleurs conçue spécifiquement pour être exploitée par des ouvriers non qualifiés. Toute intervention technique est assurée par un prestataire extérieur.

Lorsqu'on interroge le dirigeant sur l'intérêt des réseaux d'entreprises, il se montre assez dubitatif que ce soit pour son entreprise ou pour tout autre secteur. Ces réseaux doivent encore prouver leur efficacité en terme de développement de l'activité ou d'amélioration des approvisionnements ce qui n'est pour l'instant pas le cas. Comme son entreprise est positionnée dans une activité de niche qui regroupe une dizaine d'entreprises disséminées dans toute la France, il lui semble assez complexe de constituer un réseau à l'échelle nationale dont il puisse tirer un bénéfice. Cependant, l'Atelier de Beaulieu a créé, en partenariat avec une autre entreprise de la Région Centre, une société spécialisée dans la production des matières plastiques utilisées dans son activité. Initialement, les approvisionnements étaient assurés par un fournisseur unique qui possédait un quasi monopole. En créant cette entreprise lui fournissant sa matière première, l'Atelier de Beaulieu possède aujourd'hui la maîtrise de l'évolution de ses coûts de production en fonction du prix du pétrole mais cela lui a aussi donné une grande autonomie. L'entreprise avec laquelle le dirigeant a créé le fournisseur de matière première est à la fois un concurrent et un confrère. Alors que l'Atelier de Beaulieu est spécialisé dans la réalisation de pièces de petite taille, l'autre entreprise est spécialisée dans la fabrication de pièces de grande taille. Les deux entreprises ne sont en concurrence que sur les pièces de taille moyenne pouvant être réalisées indépendamment dans l'une ou l'autre. Cette concurrence reste néanmoins saine et si une entreprise est incapable de concevoir une pièce spécifique, le client est mis en relation avec son confrère. Aujourd'hui les dirigeants de deux entreprises sont devenus amis et se tiennent fréquemment informés de leurs affaires respectives. En considérant les réseaux au sens large, on peut donc considérer que l'Atelier de Beaulieu est insérée dans un petit réseau d'affaire regroupant un confrère et un fournisseur.

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

Pour ce qui touche aux salons et autres évènements du même type, le dirigeant de l'Atelier de Beaulieu est assez déçu des manifestations organisées par la Région Centre. Il y a quelques années, l'entreprise a participé en tant qu'exposant aux Biennales d'Orléans et le dirigeant regrette d'avoir croisé beaucoup de monde mais pas les entreprises de la région. Celles-ci ont donné un jour de congé à leurs salariés qui se sont rendus au salon mais leurs dirigeants n'ont pas daigné s'y présenter dans la mesure où ils n'exposaient rien. Comme cela ne lui a rien apporté en terme d'activité, le dirigeant de l'Atelier de Beaulieu n'a pas fait d'autre salon dans la Région Centre et n'envisage pas de participer aux prochains évènements. En revanche, il rencontre beaucoup d'entreprises de la région lors du MIDEEST à Paris où il se rend fréquemment.

III) Projets

Compte tenu de sa taille, l'Atelier de Beaulieu ne peut pas pour l'instant se permettre un développement fort à l'étranger en implantant par exemple des bureaux commerciaux. Les clients étrangers sont pour le moment prospectés depuis la France. L'entreprise a tenté de démarcher des clients en Allemagne mais en raison de la barrière de la langue, ces contacts n'ont pas abouti. Une tentative a aussi été faite en Grande Bretagne mais là encore, elle n'a pas abouti car cela aurait nécessité d'implanter un bureau dans le pays ce qui n'est pas pour le moment d'actualité. Une implantation à l'étranger supposerait que la société acquiert une taille bien plus importante et elle n'est pour le moment pas prête à franchir le pas.

En revanche, la société continue de se développer en Région Centre. Chaque année, une rénovation ou un petit investissement est entrepris et tous les deux ou trois ans, un investissement majeur est réalisé. Ce sont les différents investissements passés dans le domaine de l'automatisation qui ont permis à l'entreprise d'être encore rentable aujourd'hui et en maintenant ces investissements à un niveau élevé, elle compte bien pérenniser son activité. Ainsi, c'est l'automatisation qui en doublant les cadences a permis à l'entreprise de conserver son plus gros client en Italie. D'autre part, le recours à l'automatisation n'a jamais été synonyme de licenciement car ces investissements étaient plutôt justifiés par un accroissement d'activité.

Les projets de développement sont focalisés sur la Région Centre car l'entreprise ne ressent pas de manque particulier dans la région. Cependant, quand en 1997, le dirigeant a souhaité construire de nouveaux locaux, il a bien failli quitter la région. Le seul terrain que la mairie a jugé bon de lui proposer alors avait une forme peu propice à l'implantation d'une usine et d'autre part aucune aide ne lui a été accordée dans la mesure où son entreprise était déjà implantée en Région Centre.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives favorables à deux ou trois ans aussi bien en France qu'en Europe. Au niveau mondial, elle se heurte à la concurrence des pays émergents et à des coûts de transports qui deviennent trop important compte tenu des volumes engendrés. Un tel développement nécessiterait que l'entreprise voie sa taille augmenter fortement.

V) Politique régionale

Dans le contexte du développement de son activité en Europe, le dirigeant de l'Atelier de Beaulieu a eu l'occasion de discuter avec un responsable de la région qui ne l'a pas vraiment aidé. Il souhaiterait donc que la Région Centre mette en place une structure sur laquelle les entreprises pourraient s'appuyer pour étendre leur activité à de nouveaux marchés. Par exemple pour l'Allemagne avec laquelle il est quasiment impossible d'avoir une activité lorsqu'on ne parle pas allemand, la région pourrait jouer le rôle "d'interprète".

La région doit s'impliquer d'avantage pour stimuler son attractivité et attirer des entreprises. Pour le dirigeant interrogé, cette attractivité ne doit pas passer par des subventions mais plutôt par une politique fiscale intéressante pour les entreprises. Il est en effet inutile de proposer des subventions à des entreprises si ces subventions sont financées par des taxes locales type taxe professionnelle. Ainsi, il est aberrant de proposer une subvention de 10% pour un nouvel investissement si cette subvention est financée l'année d'après par une hausse de quelques points de la fiscalité locale. D'autre part, ces subventions sont souvent soumises à des conditions que l'entreprise doit s'engager à respecter. Il est très facile d'indiquer dans un dossier la création de 300 nouveaux emplois mais le dirigeant interrogé reproche le manque de contrôle effectué a posteriori pour vérifier que les conditions d'attribution de la subvention ont bien été remplies. Il ne considère pas que le niveau élevé de la fiscalité nationale et régionale soit un problème si les impôts payés sont bien utilisés. En revanche, il reproche à la Région Centre l'usage qui est fait de ces impôts et cite par exemple les difficultés que peut avoir une entreprise à obtenir une subvention alors que le Zénith récemment construit a bénéficié des largesses de la région. Dans le contexte de la décentralisation, il aimerait que les régions prennent leurs responsabilités et qu'elles soient plus exigeantes en terme de retour sur investissements. Il leur faut vérifier l'efficacité des subventions attribuées en terme de création d'activité ou d'emploi.

L'autre reproche fait à la Région Centre concerne la lourdeur des procédures pour obtenir une aide quelconque. Il faut en effet passer par un cabinet agréé qui doit faire une étude préalable sur tel ou tel point. Ces études sont financées pour partie par la région (à hauteur de 40%) ce qui explique que ces cabinets profitent de la situation pour augmenter le prix de leur prestation. Ainsi, une partie du budget attribué aux subventions sert à financer ces cabinets ! Parce que ces procédés le révolte, le dirigeant de l'Atelier de Beaulieu ne sollicite plus aucune subvention de la part de la région et finance lui-même son développement. Ce manque de rigueur dans la gestion de la région est compensé par une hausse continue des taxes professionnelles et foncières. Il conclut d'ailleurs en indiquant que si les entreprises françaises étaient gérées comme les régions, elles auraient déjà toutes fait faillite.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société JF Lemken Stoll
45800 Saint Jean de Braye

La société JF Lemken Stoll implantée en Région Centre est le siège social pour la France de l'entreprise germano-danoise spécialisée dans la production de matériel agricole tracté. La responsable de la comptabilité de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur l'implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

C'est en 1990 que la société JF Lemken Stoll a décidé de s'implanter sur le territoire français. Une fois le siège social créé en Région Centre, des bureaux commerciaux ont été ouverts dans plusieurs autres régions françaises. L'entreprise n'a aucune activité de production en France. Celle-ci est réalisée pour l'essentiel en Allemagne où l'entreprise possède deux usines et aussi au Danemark sur un unique site de production.

Le choix de la Région Centre pour établir le siège social France est dû au coté central de la région (nord-sud et est-ouest) mais aussi en raison de la proximité de Paris.

II) Validation des clefs FENETRES

La présence d'entreprises leader, d'un réseau d'entreprises secondaires, d'un site technologique, d'un réseau d'entrepreneur, d'évènements et de services offerts aux entreprises n'a pas d'importance dans la mesure où l'entreprise ne produit pas de biens en France.

La qualité de NTIC est jugée satisfaisante car il n'y a aucun problème pour joindre les bureaux français ou les implantations à l'étranger.

La personne interrogée est satisfaite de la qualité des ressources humaines dans la région en particulier de la qualité de formation du personnel technique qui ont pour la plupart fait leurs études à Montargis. Cependant, la qualité de ces ressources n'est pas jugée déterminante pour le maintien de l'activité en Région Centre.

III) Projets

Depuis trois ans, l'activité de l'entreprise est en croissance et les perspectives d'avenir sont favorables. Les décisions de développement sont prises dans les maisons mères au Danemark et en Allemagne et il n'y a pas a priori de projet particulier pour l'instant.

Bien que l'idée soit intéressante, la constitution d'un réseau en Région Centre présente peu d'intérêt. Le rôle commercial est essentiellement assuré par les bureaux implantés dans les différentes régions de France qui eux sont localement impliqués dans ces réseaux.

On peut conduire la même analyse pour la présence d'évènements. Même si la personne interrogée semble favorable à ce type de manifestation en général, elle concerne plus les bureaux commerciaux que le siège social.

IV) Perspectives

Les perspectives à deux ou trois ans en Région Centre et en France sont favorables car le secteur a un avenir certain. Par contre au niveau européen ou international, il est plus difficile de se faire une idée des perspectives.

Il est peu probable qu'un développement en France se fasse en Région Centre hormis un agrandissement du siège social. Le développement en France passe plutôt par l'ouverture de nouvelles concessions dans des régions qui ne sont pas encore ou pas suffisamment couvertes.

V) Politique régionale

La personne interrogée insiste sur le poids de la fiscalité qui est trop important et peut représenter un frein au développement de l'entreprise.

En ce qui concerne les subventions, la société a bénéficié d'aides lors de sa création mais s'appuie aujourd'hui essentiellement sur le capital apporté par les maisons mères. Ces aides à l'investissement sont certes utiles mais ne sont pas fondamentales au développement de l'entreprise. D'autre part, elles sont bien plus utiles au moment de la création de l'entreprise que par la suite.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société FOMES
36360 LUCAY LE MALE

La société FOMES est une fonderie spécialisée dans les pièces en fonte, aluminium et bronze. Elle a récemment été rachetée par son dirigeant actuel qui a accepté de répondre à un entretien qualitatif.

I) Implantation de l'entreprise

La fonderie initiale a été créée il y a plus de 100 ans et elle a été rachetée par son dirigeant actuel qui réside depuis de nombreuses années dans la région. En raison de l'encombrement et du poids de l'appareil productif, la question d'un éventuel déménagement ne s'est jamais posée. La fonderie est donc restée sur son lieu initial d'implantation et la Région Centre n'a pas été en concurrence avec une autre région.

II) Validation des clefs FENETRES

Initialement, la fonderie FOMES était une entité du groupe LEGRAND SA qui constituait son principal client. Avec le désengagement du groupe, il a fallu trouver de nouveaux clients qui pour la plupart se trouvent au-delà de 50 km du site de production. La disparition de l'entreprise leader a donc obligé l'entreprise à se remettre en cause et à prospecter de nouveaux marchés. Elle a aussi entraîné une diminution des effectifs. L'entreprise est passée de 130 employés il y a dix ans à 45 aujourd'hui.

Le dirigeant interrogé est très sensible à l'absence de pôle technologique fort dans la région et cite en exemple les villes de Grenoble ou de Nancy. Dans ces villes, la création d'un grand pôle universitaire en liaison permanente avec les entreprises a permis un véritable boom économique et démographique. De nombreuses entreprises ont en effet été créées grâce à la coopération entre les entreprises et les universités.

L'université la plus proche est celle de Tours et elle ne propose que peu de formations de haut niveau (doctorats, ...). Le développement économique de la région passe nécessairement par le développement d'un pôle universitaire de haut niveau. Aujourd'hui, les entreprises ne créent pas d'emplois ; elles se contentent de préserver les emplois existants.

Pour continuer avec le thème de la formation, l'entrepreneur interrogé se plaint de la qualité des ressources humaines dans la Région Centre. Il éprouve en effet des difficultés à recruter des personnes compétentes aussi bien pour des postes d'ouvriers que de techniciens. La plupart des personnes se présentant pour un emploi dans son entreprise sont issues du monde agricole et manquent cruellement de formation technique même basique.

Plus généralement, il semble que la ville de Lucay-le-Male et ses alentours soit un désert tant sur le plan industriel, que social et bien sûr universitaire. Il reproche notamment aux entreprises d'être trop dispersées pour travailler efficacement ensemble. Il constate aussi qu'en cas de problème dans sa fonderie, une intervention rapide (SAMU, pompiers, ...) n'est

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

pas envisageable. Cela témoigne du peu de services aussi bien publics que privés à la disposition de FOMES.

Quant au développement des NTIC, il est tout juste suffisant bien que cela ne lui pose pas de réel problème au quotidien.

III) Projets

En raison de la forte pression concurrentielle des pays d'Europe de l'est, de la Chine et de l'Inde, le dirigeant n'envisage pas un développement de son activité que ce soit en France ou à l'international. Une délocalisation de l'appareil de production n'est pas envisageable. Etant proche de la retraite, il envisage plutôt son futur par le maintien de ses clients actuels sans chercher de nouveaux marchés à l'étranger. D'autre part, il n'envisage pas non plus d'investir dans de nouvelles technologies car les sommes nécessaires sont trop importantes.

Il dresse aussi un constat assez pessimiste sur de nouvelles implantations dans sa région. Il estime en effet qu'une personne de 35-40 ans désireuse de créer ou de reprendre une activité ne le fera pas dans une région isolée de tout.

Bien que son dirigeant soit globalement favorable aux réseaux d'entreprises, la fonderie FOMES n'est pas impliquée, comme la plupart des entreprises de la région, dans un tel réseau. Cela s'explique par la dispersion des entreprises mais aussi par le manque de structuration de ces réseaux dans la région dû fait que de nombreuses entreprises soient d'anciennes filiales de grands groupes. Il serait dès lors bon de réussir à mettre en place un maillage solide d'entreprises complémentaires.

Pour ce qui est des événements de type salons ou autre, leur utilité est limitée dans un secteur d'activité tel que la fonderie de produits "basiques" c'est-à-dire sans innovation technologique différenciante.

IV) Perspectives

Les perspectives de l'entreprise en Région Centre et plus généralement en France ou à l'international sont peu favorables. La société FOMES, compte tenu de sa taille, est positionnée sur le marché des petites séries comme par exemple le prototypage pour l'industrie automobile. Jusqu'à maintenant, les prototypes des constructeurs étaient majoritairement réalisés en France mais avec l'émergence des nouvelles technologies, il est devenu possible de faire réaliser des prototypes en Asie après envoi des données CAO. L'entreprise pouvait encore récemment faire face à la concurrence étrangère mais la situation pourrait évoluer en sa défaveur dans le futur.

D'autre part, la fonderie est une activité nécessitant des investissements en capital élevés pour des rentabilités de l'ordre de 5%. Il est donc difficile voire impossible de trouver des investisseurs pour améliorer les technologies utilisées actuellement.

V) Politique régionale

En matière d'infrastructures, le dirigeant de FOMES a quelques griefs contre la Région Centre. Il estime être à la fois "proche de tout et loin de tout". Ainsi la proximité de Paris n'est qu'apparente car il est trop loin de la ligne de TGV et le premier aéroport est situé à quatre heures de son entreprise. Toute activité de loisir réclame au préalable des temps de transport importants. En revanche, le cadre de vie apparaît très agréable dès lors que l'on est amateur de tourisme vert et de campagne.

Pour tout ce qui touche aux subventions et aides publiques, la région semble plutôt défavorisée par rapport à ses proches voisines. Le Cher qui n'est pourtant situé qu'à une vingtaine de kilomètres de la société FOMES propose beaucoup d'aides notamment en provenance de l'Etat. Certaines industries de l'Indre ayant été sinistrées, il serait normal qu'elles puissent elles aussi bénéficier d'aides.

Dans le cadre de la décentralisation et des nouvelles prérogatives confiées aux régions, le dirigeant attend donc une plus grande équité entre des entreprises géographiquement proches.

Paradoxalement et malgré le poids important de la main d'œuvre dans ses coûts, le dirigeant de FOMES ne semble pas hostile à la politique fiscale pratiquée en Région Centre. Il estime que cette fiscalité est nécessaire pour garantir des services publics corrects mais il apprécierait de pouvoir participer plus à l'utilisation qui est faite de ses impôts.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société FADIS
18000 Bourges

La société FADIS est spécialisée dans la fabrication et la distribution de ventilation pour de grandes installations en particulier pour la grande distribution. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise créée en 1999 est issue du regroupement de deux entités : l'une située en Région Parisienne et l'autre en Région Centre. L'ensemble de la production a été réuni dans le site de Bourges car c'est là que se trouvaient les compétences techniques de l'entreprise. D'autre part, lors de son installation en Région Centre, l'entreprise a bénéficié de bonnes conditions d'implantation. Le siège social ainsi que la direction commerciale sont situés en Région Parisienne à Lognes.

II) Validation des clefs FENETRES

Le dirigeant de FADIS est globalement satisfait de la qualité des ressources humaines dans la Région Centre à l'exception peut-être des ingénieurs. L'entreprise a en effet des difficultés à recruter des ingénieurs spécialisés en mécanique des fluides et en thermique. Ce type de formation n'existe pas en Région Centre mais cela ne pose un problème que dans la mesure où l'entreprise n'arrive pas à attirer de tels profils à Bourges. On trouve des ingénieurs dans ces spécialités dans la Région Rhône-alpes par exemple, mais compte tenu du manque d'attractivité de la région, il est difficile de les convaincre de venir travailler à Bourges. Au-delà de son enclavement, la ville souffre d'un déficit d'image. On ne la connaît que pour le "Printemps de Bourges" alors qu'elle possède de nombreux autres attraits sur lesquels il serait possible de communiquer.

Chaque fois que cela est possible, la société FADIS travaille au sein du réseau formé par les entreprises de la région. A qualité de service équivalent, la société privilégiera toujours une entreprise implantée en Région Centre. Elle n'hésite cependant pas à faire appel à des entreprises extérieures lorsque c'est nécessaire. Les réseaux sont très utiles pour le dirigeant interrogé car ils donnent à son entreprise une grande réactivité. Afin de tisser des liens forts au sein de ces réseaux, il pense de plus qu'il serait profitable de créer des journées d'échanges à thème ou des journées professionnelles entre entreprises partenaires.

Tout comme les réseaux, les salons et les autres évènements professionnels sont utiles à l'entreprise. FADIS est présente sur de nombreux salons européens mais la direction se déplace aussi à l'international comme par exemple à Hong-Kong. En revanche, l'entreprise ne participe à aucun salon en Région Centre car elle n'y trouve aucun débouché pour son activité. La grande distribution étant son principal client, l'entreprise se déplace sur tous les salons où des représentants des grandes surfaces sont susceptibles d'aller. Il est toutefois difficile pour

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

une PME d'une cinquantaine de personnes de se rendre sur beaucoup de salons en particulier quand ceux-ci se déroulent à l'étranger.

III) Projets

FADIS vend actuellement ses produits sur l'ensemble du territoire national et cherche à conquérir les marchés européens et internationaux. L'entreprise doit cependant faire face à une divergence de réglementation. En matière de ventilation mécanique contrôlée, la réglementation française impose un système centralisé alors que partout ailleurs dans le monde, les systèmes sont individualisés. Le dirigeant a donc sollicité une aide de la Région Centre pour trouver des intermédiaires locaux (clients et fournisseurs) mais aussi une aide en terme de compétence technique pour pouvoir adapter ses produits aux normes de chaque pays.

IV) Perspectives

Les perspectives de l'entreprise sont favorables et le seront d'autant plus qu'une aide de la région lui permettra de s'implanter sur différents marchés à l'international.

V) Politique régionale

Le dirigeant interrogé est très impliqué dans la vie de la région. Il participe assez fréquemment à des réunions sur la sécurité ou l'évolution des normes et reste en contact avec Bourges Développement. Il salue les initiatives prises par la région en matière de formation car plusieurs de ses salariés ont bénéficié de formations dispensées par la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Afin de développer l'activité économique mais aussi l'attractivité de la ville, le dirigeant de FADIS souhaite que la Région Centre contribue à l'amélioration des infrastructures pour le transport de personnes. Les routes sont certes suffisantes et en bon état mais pour le convaincre de rapatrier son siège social et sa direction commerciale, il faudrait que la région soit mieux reliée au reste de la France par le TGV ou éventuellement par avion. La plupart des sièges sociaux des entreprises de la grande distribution sont situées dans le Nord ou dans l'Ouest de la France. Afin de faciliter les déplacements des commerciaux, il n'est pas envisageable que la direction commerciale soit située à Bourges tant que la ville ne sera pas reliée au réseau de TGV.

Dans le contexte de la décentralisation, la société aimerait que la Région Centre développe le système des aides proposées aux entreprises. Les aides financières ne constituent qu'un aspect de ces aides et ne sont certainement pas les plus importantes. Le dirigeant pense notamment à des aides dans la gestion de grands projets tels que le lancement de nouveaux produits ou la pénétration d'un marché. Ces aides pourraient se manifester sous la forme de prestations de consulting ou de réalisation d'études. Lors de son implantation en Région Centre, la société a bénéficié d'aides à l'installation de la part de Bourges Développement : une aide financière, une aide dans le choix des terrains et une aide pour le déplacement des salariés. Elles ont permis à la société d'être rapidement opérationnelle après le choix définitif du site pour l'installation de ses locaux.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société Electro Métal
45260 LORRIS

La société Electro Métal est spécialisée dans toutes les activités relatives au travail du fil métallique. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1963 en Région Centre.

II) Validation des clefs FENETRES

La société Electro Métal éprouve des difficultés dans la gestion de ses ressources humaines. En raison du papy boom, une part non négligeable de ses employés a quitté l'entreprise ou va la quitter dans quelques temps. Il est donc très important pour l'entreprise de pouvoir trouver de nouveaux candidats. Pour certains types de postes tels que les régleurs sur machines, le recrutement de personnel compétent est compliqué. La présence d'un lycée technique non loin de ses locaux devrait pourtant assurer à l'entreprise de trouver une main d'œuvre abondante cependant ce lycée manque cruellement d'élèves. Le dirigeant explique cela par la désaffection des personnes pour les métiers techniques et pour la métallurgie en particulier.

Comme de nombreuses entreprises opérant dans le secteur automobile, Electro Métal fait partie d'un réseau. Cela permet en théorie aux entreprises de travailler en plus étroite collaboration et de mettre en place des synergies entre elles. Le dirigeant interrogé considère néanmoins que dans les faits ce réseau n'apporte rien. Il y a eu de grands débats organisés par la Chambre de Commerce et d'Industrie sur la nécessité de développer l'attractivité de la Région Centre pour l'industrie automobile notamment en mettant en place des réseaux. Au vu de l'orientation que prend l'industrie automobile en France, ces débats ne servent à rien; la création de réseau est insuffisante pour freiner les délocalisations.

Le dirigeant d'Electro Métal présente le même scepticisme en ce qui concerne les salons. Avec l'émergence des nouvelles technologies d'information et de communication, il n'est plus nécessaire de se rendre sur ces salons pour trouver un sous-traitant ou pour découvrir le savoir faire d'une entreprise. Ainsi, malgré le bon travail de la Région Centre en terme de publicité et de communication autour des Biennales d'Orléans, l'entreprise n'y va plus car ses clients ne s'y rendent plus. En revanche, elle continue à se rendre au MIDEST à Paris qui fait office de référence en matière d'évènement professionnel. Si la région veut continuer à attirer des entreprises lors des Biennales d'Orléans, elle doit leur donner un contenu plus technologique, plus orienté vers la recherche et l'innovation. Il est alors très probable que les entreprises se déplaceraient plus volontiers.

III) Projets

Dans le contexte actuel de délocalisation de certaines industries et notamment des sous-traitants et fournisseurs automobile, la société cherche à diversifier sa clientèle. La part de l'automobile a ainsi été divisée par trois alors que le chiffre d'affaire global de l'entreprise est resté stable. La société ne cherche pas particulièrement à se développer à l'international en raison de la concurrence de la Chine, de l'Inde ou du Brésil. Elle possède toutefois une activité export essentiellement en Europe (Italie, Allemagne, Belgique, ...) qui représente 5% de son chiffre d'affaire. L'expansion sur ces nouveaux marchés est la conséquence de choix fait par les clients de l'entreprise qui sont aussi ses donneurs d'ordres.

IV) Perspectives

L'entreprise ayant réussi à se positionner sur de nouveaux marchés et à diminuer son activité dans le secteur automobile, ses perspectives sont plutôt favorables. Elle regrette cependant les années passées où la Région Centre était la région française incontournable pour la sous-traitance automobile. La proximité de la Région Parisienne et le fait que la Région Centre soit située à un carrefour Nord-Sud et Est-Ouest constituent des avantages indéniables pour ses perspectives futures.

V) Politique régionale

Le point fondamental sur lequel la Région Centre doit concentrer ses efforts est la mise en place d'une structure d'intelligence et de veille économique (conseil, études de marché, ...). Il faut une taille critique pour se poser ce type de problématique et si une multinationale peut se le permettre, une PME ne peut en générale pas consacrer les ressources suffisantes à cette activité. La région doit jouer un rôle important dans ce domaine. Elle dispose de plus en plus de moyens fournis par les entreprises à travers les différentes taxes et doit donc assurer leur pérennité sinon elles risquent de stopper leur activité limitant par conséquent les contributions au budget de la région.

En ce qui concerne les différentes aides proposées par la région mais aussi au niveau national ou européen, il faut que la Région Centre mette en place une communication importante. Les entreprises ne savent pas toujours qu'elles peuvent bénéficier d'aides aux différentes étapes de leur développement.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société ECOFIT
41100 Vendôme

La société ECOFIT est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de moteurs et ventilateurs à rotor extérieur. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1976 dans la Région Centre et appartient depuis 1994 au groupe Rosenberg présent sur une activité similaire mais pour des appareils de dimension supérieure.

II) Validation des clefs FENETRES

Comme pour de nombreuses activités, la qualité des ressources humaines est fondamentale au développement de l'entreprise. La société ECOFIT éprouve de grandes difficultés à recruter certains profils surtout en ce qui concerne la main d'œuvre qualifiée ou non et les ingénieurs. La main d'œuvre non qualifiée représente 80% de la main d'œuvre globale employée en production. Pour les 20% restants comme pour les postes d'ingénieurs, l'entreprise reçoit de nombreux CV mais ne correspondant pas toujours aux compétences demandées. Cette année particulièrement, il y a un vrai problème d'adéquation entre les postes proposés et le profil des candidats. En terme de stratégie de recrutement, la société commence par diffuser ses offres dans la ville puis étend sa recherche au niveau de la région voire au niveau national lorsque aucun candidat satisfaisant ne se présente. Au-delà du manque de formation, la motivation fait parfois cruellement défaut aux postulants reçus dans l'entreprise. Il semble que les métiers techniques n'aient plus les faveurs des candidats.

Que ce soit des réseaux réunissant des entreprises complémentaires (clients et fournisseurs) le long de la chaîne de valeur ou des entreprises ayant la même activité, le dirigeant interrogé est très favorable aux réseaux. La société ECOFIT a justement constitué un réseau avec certains de ses fournisseurs ce qui confère à l'ensemble une grande réactivité.

Parce qu'ils sont favorables à son activité, ECOFIT participe à de nombreux salons ou autres événements. Cependant, en raison de la haute spécificité de son activité, la société n'a pour l'instant pas trouvé de salon profitable pour elle en Région Centre. Elle participe plutôt à des salons internationaux en France comme celui du Bourget (avec la Région Centre) ou le MIDEST à Paris et à l'étranger (New York, Chicago, Pékin, ...). Même lorsqu'ils ne sont pas totalement liés à son activité, les salons en Région Centre sont importants pour promouvoir une image dynamique et entreprenante de la région.

Dans la mesure où seules trois entreprises dans le monde, une en Espagne et l'autre en Allemagne, sont positionnées sur le même marché que la société ECOFIT, elle fait partie des leaders mondiaux dans son activité. Elle n'en tire pas de profit particulier et ne bénéficie pas de traitement spécial de la part de la région.

III) Projets

L'entreprise a récemment agrandi ses locaux en Région Centre ce qui témoigne de sa volonté de développement. Elle souhaite notamment accroître son activité à l'international bien que l'export représente déjà 75% de son activité. L'entreprise dispose actuellement de bureaux commerciaux en Australie, aux Etats-Unis, en Allemagne, en Espagne et dans d'autres pays européens. Elle réalise aussi une partie de sa production en Tunisie et dans d'autres pays ce qui lui permet d'alimenter directement le marché local. ECOFIT compte aussi se développer en Chine. Malgré cette volonté affichée de développement international, l'entreprise ne souhaite pas fermer ses locaux en Région Centre et compte même continuer leur extension.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives favorables à deux ou trois ans au niveau international. La nature très spécifique de son activité lui impose de chercher des débouchés au niveau mondial et pas à se limiter au marché régional et même français.

V) Politique régionale

Le dirigeant d'ECOFIT est satisfait des prestations proposées par la Région Centre. Notamment lors de son opération d'agrandissement, la société a bénéficié d'aides à l'investissement de la part de la région et ce sans avoir à monter un dossier trop complexe. D'autre part, elle bénéficie aussi d'aides à l'innovation lors du lancement de grands projets. En revanche, la Région Centre fait parfois preuve d'inertie dans la prise de certaines décisions. ECOFIT doit alors se débrouiller seule en raison de ce manque de réactivité.

Dans le contexte de décentralisation, le dirigeant interrogé souhaiterait que la Région Centre fournisse une aide aux PME voulant se développer à l'international. Cette aide qui ne se limiterait pas à une aide financière mais qui consisterait par exemple à trouver des partenaires locaux permettrait aux PME de créer une activité export. Il est en effet très difficile pour une petite entreprise de se lancer seule à la conquête de nouveaux marchés et ECOFIT aurait aimé bénéficier d'une telle aide lorsqu'elle a développé son activité au niveau mondial. Ces aides permettent de gagner en efficacité en économisant du temps, de l'argent et de l'énergie.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société DURIS
36100 SAINT AOUSTRILLE

La société DURIS est spécialisée dans la distribution et la réparation de machines agricoles. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1950 dans la Région Centre.

II) Validation des clefs FENETRES

Le dirigeant de DURIS n'est pas totalement satisfait de la qualité des ressources humaines dans la Région Centre. L'entreprise a en particulier des difficultés à recruter des mécaniciens et des magasiniers. Il existe bien une école pour la formation des mécaniciens dans la région mais elle ne suffit pas à pourvoir à l'ensemble de la demande. En revanche, il n'y a pas de formation de magasinier ou de formation approchante ce qui impose à l'entreprise de trouver des personnes extérieures à la région. Il se pose alors le problème du déficit d'image de la région qui nuit à son attractivité.

Un second point d'insatisfaction pour le dirigeant interrogé concerne la qualité des technologies d'information et de communication. Sur les quatre sites que compte l'entreprise, deux seulement sont reliés au réseau ADSL. Cela s'avère gênant dans la communication au quotidien entre les différents sites mais aussi pour communiquer avec ses clients. Etant devenu un outil banal, certains de ses clients trouvent inconcevable qu'une entreprise puisse ne pas être reliée à l'ADSL ce qui fait parfois passer l'entreprise pour rétrograde.

Si les réseaux peuvent être utiles en général, ils ne présentent aucun intérêt pour son activité. L'entreprise ne fait partie d'aucun réseau et ne voit ce qu'ils pourraient lui apporter. C'est un phénomène à la mode qui n'a selon le dirigeant pas toujours d'utilité économique.

Que ce soit en Région Centre ou dans d'autres régions françaises, la société DURIS ne se rend pratiquement jamais aux événements professionnels tels que les salons. D'après son dirigeant, ils constituent une perte de temps et une dépense non rentable. Ils servent néanmoins à donner une certaine visibilité à son entreprise et dans le cas des salons organisés en Région Centre à donner une visibilité à la région.

III) Projets

L'entreprise n'a pour l'instant pas de projet de développement particulier mais continue sur les investissements déjà entrepris. Elle envisage peut-être de s'implanter sur de nouveaux marchés à l'international mais cela ne s'est pas encore fait de manière concrète.

IV) Perspectives

Les perspectives de l'entreprise sont totalement corrélées avec les décisions qui seront prises à Bruxelles sur la PAC. Si les agriculteurs français continuent à recevoir des subventions de l'Europe, alors ses perspectives sont favorables. Ces aides européennes vont leur permettre d'investir dans de nouvelles machines ce qui garantira du travail pour DURIS pendant plusieurs années. Sinon, il faudra que l'entreprise se diversifie pour assurer sa pérennité à long terme.

V) Politique régionale

Afin d'assurer une activité à son entreprise, le dirigeant de DURIS aimerait que la Région Centre continue à subventionner les agriculteurs et le développement agricole. Il est toutefois conscient que ce n'est pas la direction que prend la région actuellement.

La Région Centre doit réussir à mieux s'imposer face aux autres régions françaises. Plusieurs régions, dont la Région Centre, ont été mises en compétition pour l'implantation d'une usine de biocarburant à base de colza. Bien que la région, via les départements de l'Indre et du Cher, soit la plus grande productrice de colza en France, c'est finalement en Région Parisienne que l'usine de diester sera construite.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société Croisées Plast
41100 Saint-Ouen

La société Croisées Plast est spécialisée dans la production d'éléments en bois et en plastique entrant dans la fabrication de fenêtres. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en Région Centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1980 dans la Région Centre.

II) Validation des clefs FENETRES

La première critique formulée par le dirigeant à l'égard de la Région Centre porte sur la qualité des ressources humaines. Il lui est en effet très difficile de recruter du personnel que celui-ci soit qualifié (cadres, maîtrises, ...) ou non (ouvriers). Cela pose de graves problèmes de production à l'entreprise qui doit fréquemment recourir à la sous-traitance pour honorer ses commandes. L'entreprise est mise en difficulté par ce manque de main d'œuvre et c'est la raison principale pour laquelle le dirigeant envisage soit un changement de région en France soit une délocalisation à l'étranger.

Le deuxième point sur lequel le dirigeant a fortement insisté lors de l'entretien téléphonique porte sur la qualité des moyens de communication. Sans rentrer dans des technologies d'information et de communication de pointe, il éprouve assez fréquemment des difficultés pour se connecter à Internet via sa liaison ADSL classique. Cela pose des problèmes de communication gênants pour l'entreprise qui utilise parfois ce média dans le cadre de son activité commerciale. D'autre part, le dirigeant trouve encore plus intolérable les difficultés qu'il éprouve parfois pour faire ouvrir une nouvelle ligne de téléphone. Il considère qu'il est inadmissible de devoir attendre un mois pour une opération qui demande en pratique une intervention technique relativement simple.

Le dirigeant interrogé n'a pas d'avis particulier sur les réseaux d'entreprises qui ne constituent pas à l'heure actuelle sa préoccupation principale. Une fois ses problèmes de ressources humaines réglés, il commencera éventuellement à s'intéresser aux réseaux existants ou à construire dans la région. Il n'est toutefois pas convaincu de l'utilité de tels réseaux dans le cas de son entreprise qui distribue ses produits sur l'ensemble du territoire national.

En ce qui concerne les salons et autres événements professionnels, la société Croisées Plast ne s'y rend qu'occasionnellement car cela ne constitue pas son axe de prospection majeur que ce soit pour trouver des clients ou des fournisseurs. Le dirigeant de l'entreprise considère qu'il y a des leviers d'actions plus fondamentaux pour développer l'activité dans la Région Centre.

III) Projets

L'entreprise Croisées Plast n'a pour l'instant pas lancé de projet de développement à l'international. Cela s'explique par la nature très spécifique de son activité. Une fenêtre française n'ayant pas la même conception qu'une fenêtre allemande ou anglaise, aucune prospection commerciale n'est réalisée à l'étranger et l'entreprise concentre son activité sur le marché français sans se limiter à la Région Centre. Cependant, pour faire face aux problèmes de ressources humaines qui à terme pourraient mettre en péril son activité, le dirigeant de la société Croisées Plast envisage de plus en plus de déménager son entreprise dans une autre région française voire de délocaliser la production à l'étranger. Il a en effet déjà commencé à prospecter dans d'autres régions notamment dans l'ouest de la France en Bretagne. Aujourd'hui, peu de liens le retiennent à la région et il ne tire pas d'avantage particulier de la proximité de la région parisienne ou du caractère central de la Région Centre. Dans le domaine du transport, le coût marginal de 100 km supplémentaires est négligeable. C'est pourquoi, compte tenu des offres intéressantes faites par la Bretagne en terme d'implantation (terrain disponible et usine), un déplacement d'activité est à prévoir. Les quelques 150km en moyenne à parcourir en plus par rapport à son emplacement actuel ne justifient pas de rester ancré dans la Région Centre.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives de développement favorables en France en supposant que ces problèmes de ressources humaines trouvent une solution rapide (même si elle doit passer par une relocalisation de son activité).

V) Politique régionale

Comme indiqué précédemment, le dirigeant interrogé attend que la Région Centre mette l'accent sur la formation de ses résidents ou, le cas échéant, sur son attractivité afin d'attirer des personnes compétentes. Il précise que la région doit développer son offre en matière de formations valorisantes.

D'autre part, il insiste sur le fait que le lycée professionnel situé non loin de son entreprise n'est rempli qu'à 50% alors que le lycée "classique" connaît un taux d'échec au baccalauréat assez élevé. Il serait dès lors plus judicieux de mieux orienter les élèves afin d'éviter qu'une part non négligeable d'entre eux se retrouve en échec et sans formation à valoriser.

La Région Centre doit aussi favoriser le développement des entreprises en les aidant à prendre des mesures pour s'agrandir (travaux, construction de bâtiments, ...). Il est particulièrement important de ne pas conditionner l'attribution de subventions à des engagements irréalisables. Ainsi, alors que la Bretagne a proposé à la société Croisées Plast une implantation "clé en main" avec terrain et locaux adaptés, la Région Centre conditionne l'attribution d'une aide à l'acquisition d'un terrain à une augmentation d'effectif de 30% ce qui n'est pas toujours réalisable instantanément mais demande du temps.

Enfin, dans le cadre de la décentralisation, la Région Centre doit acquérir certaines responsabilités notamment pour tout ce qui touche aux marchés publics. La loi du "mieux disant" entraîne certaines aberrations. En imposant la recherche du coût le plus bas et ce pour ne pas taxer une entreprise de favoritisme, c'est l'entreprise qui propose le prix plancher qui

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

remporte le marché. Il serait dès lors bienvenu qu'entre deux offres assez semblables en terme de prix, la Région Centre favorise une entreprise implantée dans sa région. Cela permettrait de stimuler l'activité économique régionale et au-delà de cette considération, une entreprise implantée localement est plus à même d'assurer un suivi et un service après-vente de qualité.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société COREPE
45640 Sandillon - LOIRET

La société COREPE est spécialisée dans la fabrication d'emballages métalliques.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1970 dans la région Centre et s'y est développée depuis. Elle compte actuellement 22 salariés.

II) Validation des clefs FENETRES

- La première critique formulée par le dirigeant à l'égard de la Région Centre porte sur la qualité des moyens de communication. En effet il ne dispose pas à l'heure actuelle en 2005 d'une connexion ADSL là où se situe son entreprise. Il ressent cela comme une grande injustice et plus qu'un obstacle à son développement, cela constitue une très grosse contrainte dans le travail quotidien de ses employés. Ses mots ont été « on en souffre, de cette absence ».
Cela se révèle être souvent un problème dans la collaboration de son entreprise avec ses fournisseurs et clients, qui sont tous équipés de connexion ADSL et qui l'utilisent en tant qu'outil de travail au quotidien. Il est souvent amené à expliquer sa situation (l'absence de connexion ADSL) et de demander à ses clients et fournisseurs d'utiliser le Fax beaucoup plus souvent qu'ils ne le font habituellement, chose qui s'avère souvent être une perte de temps.
Cette absence de connexion haut débit (il se connecte en 56ko/s par modem) l'empêche d'utiliser les outils et les avantages que procure Internet : prospection commerciale, visibilité, recherche d'informations, et enfin recrutement. Ce qui fait l'objet plus généralement de la seconde critique.
- Le deuxième point sur lequel le dirigeant a fortement insisté lors de l'entretien téléphonique porte en effet sur la qualité des ressources humaines. Il lui est en effet très difficile de recruter du personnel qualifié dans la région. Il existe très peu de formations dans la Région Centre (mis à part une école à Reims). L'entreprise a donc choisi de former elle-même ses employés à leur métier.
- Le troisième point vivement critiqué par le chef d'entreprise est le système d'aides de la région. Il a fait plusieurs demandes d'aides à l'investissement et au développement en remplissant de « trop lourds dossiers » selon lui, à la DRIR. Ses dossiers ont été acceptés, il a ainsi investi en 1997 environ 9MF et en 2004 environ 1,4M€ Malgré les aides promises, il n'a pas reçu la totalité des subventions, et surtout cela s'est fait plusieurs années après l'acceptation du dossier et l'investissement...

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

En ce qui concerne les salons et autres évènements professionnels, la société participe aux 3 grands salons professionnels de l'emballage qui se situent à Paris Villepinte, Lyon et Troyes. Les autres grands salons sont en Allemagne et en Italie, où ils n'ont pas les moyens d'exposer. Des salons professionnels (pas forcément sur l'emballage) dans la région seraient un bon moyen pour prospector des clients.

III) Projets

Le chef d'entreprise est de façon générale contre les délocalisations et souhaite garder son activité en France tant que cela sera possible. Il avait un discours assez "patriote" de défense de l'industrie française.

Ceci dit, son secteur d'activité est totalement déstabilisé par la concurrence chinoise qu'il subit de plein fouet. La concurrence est acharnée et cela l'a obligé à commencer à importer certains produits de Chine afin de diminuer les coûts et essayer de faire face aux produits finis chinois. Il souhaite donc tant bien que mal maintenir pour l'instant la production en France, mais a été contraint de remplacer certains de ses fournisseurs français par des fournisseurs chinois.

Le seul avantage comparatif de la Région Centre dans son activité tient dans sa situation géographique favorable aux transports routiers.

En effet ses clients sont principalement des grands groupes français et européens (Total, Henkel...). La position centrale de la région permet de faire des économies sur les coûts de transports qui sont importants.

IV) Perspectives

L'entreprise a des perspectives de développement favorables en France et en Europe, ses clients devenant moins nombreux mais plus gros : de grands groupes (ex : TOTAL) rachètent un bon nombre de ses anciens clients et restent client de l'entreprise après les rachats.

La difficulté à venir sera de faire face à la concurrence chinoise.

V) Politique régionale

Comme indiqué précédemment, le dirigeant interrogé attend que la Région Centre mette l'accent sur la formation de ses résidents ou, le cas échéant, sur son attractivité afin d'attirer des personnes compétentes. Il précise que la région doit développer son offre en matière de formations.

L'accès à l'ADSL pour toutes les entreprises devrait être une des premières missions de la région selon lui, surtout au vu des taxes professionnelles que payent les entreprises.

S'il avait un souhait à faire pour développer son entreprise, ce ne serait pas de demander plus d'aides de la région, mais de payer moins de taxes professionnelles qui constituent selon lui un "boulet" pour l'entreprise.

Il a cité l'exemple d'un de ses amis, chef d'entreprise, qui a délocalisé son entreprise de la Région Centre vers la Belgique, les avantages du système fiscal lui ayant permis de doubler son chiffre d'affaire...

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

Selon lui la région ne voit pas suffisamment sur le long terme et n'est pas assez dynamique et efficace dans ses aides aux PME locales. Il pense que les PME ont justement besoin de flexibilité et de réactivité ce qui constitue leur principale force face aux grandes entreprises. Son entreprise a souvent remporté des contrats face à des grandes entreprises, grâce justement à cette flexibilité, qui n'est en rien soutenue par la région (exemple des aides reçues 3 ans après l'investissement dans certains cas...).

Depuis la création de son entreprise il n'a jamais effectué un seul licenciement et espère ne pas avoir à le faire.

Il espère également ne pas avoir à délocaliser sa production dans les années à venir.

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

Rapport d'entretien qualitatif :

Société COLIN
36700 LOCHES

La société COLIN a pour activité la construction mécanique générale. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1962 dans la Région Centre. Le dirigeant actuel a repris la société familiale pour en assurer la pérennité.

II) Validation des clefs FENETRES

Le dirigeant de la société COLIN n'est pas totalement satisfait de la qualité de la main d'œuvre en Région Centre. Bien qu'il recherche des candidats ayant une formation très succincte, il a dû mal à trouver des personnes possédant les qualités requises. Il pense d'ailleurs qu'il existe une déconnexion entre le référentiel de formation de l'éducation nationale et les besoins des entreprises et en particulier des PME. Si les grandes entreprises peuvent "conseiller" l'éducation nationale sur leurs besoins, les PME ne sont pas toujours écoutées.

L'entreprise est membre de la Bourse de sous-traitance et d'autres réseaux d'entreprises. Même s'il leur accorde une certaine utilité, le dirigeant interrogé aimerait que ces réseaux génèrent des choses plus concrètes et permettent à son entreprise de développer son activité. Actuellement, ces réseaux sont surtout prétextes à des débats et restent très administratifs.

Le dirigeant interrogé est relativement satisfait du tissu formé par les PME en Région Centre. Elles font preuve d'un dynamisme important ce qui permet la mise en place de synergies et une grande réactivité envers leurs clients.

La société COLIN est présente sur plusieurs salons en Région Centre et dans d'autres régions françaises. Elle regrette toutefois le manque de médiatisation des événements se déroulant dans la région et par conséquent le faible nombre de visiteurs se présentant à ces salons. Afin de rendre ces salons plus attractifs pour les entreprises ainsi que pour les visiteurs, la région doit mettre en place des moyens de communication plus importants.

III) Projets

Le dirigeant n'a pas de projet particulier dont il souhaite faire état. Il cherche à développer son activité en France car les débouchés en Région Centre sont limités. Il n'envisage pas pour l'instant de créer pour son entreprise une activité export.

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

IV) Perspectives

Les perspectives de l'entreprise sont plutôt favorable même si elle subit la concurrence des pays émergents. C'est en partie en raison de cette concurrence que la société ne souhaite pas s'implanter sur de nouveaux marchés à l'international.

V) Politique régionale

Le dirigeant de la société COLIN est satisfait du système d'aides financières mis en place dans la Région Centre. Son expérience personnelle est tout à fait probante car il a pu bénéficier de subventions de la part de la région sans avoir à monter un dossier trop complexe. De plus, le versement de ces subventions ne s'est pas trop fait attendre.

Le principe des subventions accordées aux entreprises est à maintenir mais le dirigeant interrogé aimerait que la région mette aussi en place d'autres types d'aides telles que des prestations de conseil pour la gestion de grands projets.

Bien qu'il considère que la décentralisation soit un fait beaucoup plus politique que concret, le dirigeant de COLIN souhaiterait qu'elle permette un allègement des démarches administratives auxquelles les entreprises doivent se soumettre. Il aimerait aussi que les élus locaux ne se contentent pas de lire des rapports sur les PME de la région mais se déplacent pour être plus à l'écoute des entreprises.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société Claude Lefebvre
45190 TAVERS

La société Claude Lefebvre est spécialisée dans la fabrication de luminaires. Son PDG a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

La société Claude Lefebvre a été fondée en 1960 dans la Région Centre en raison de sa position centrale en France. Cette position centrale et la proximité de la région parisienne sont de réels atouts pour envisager un développement au niveau international. L'implantation dans une autre région n'a d'ailleurs pas été envisagée.

II) Validation des clefs FENETRES

Le dirigeant interrogé n'a pas de remarque particulière concernant les entreprises leader liées ou non à son secteur d'activité, le réseau d'entreprises secondaires ou d'entrepreneurs, les infrastructures de NTIC, les événements et les services offerts aux entreprises. Il est plutôt satisfait de la qualité des prestations proposées. Il doit cependant faire face à des problèmes avec la Poste mais ceux-ci sont apparemment limités à sa commune.

Par contre, l'entreprise éprouve des difficultés à recruter du personnel qualifié. Compte tenu de son activité, il faudrait une main d'œuvre assez généraliste formée au travail des métaux par exemple dans un lycée technique.

La création d'un réseau d'entreprises intégrant les différents intervenants de la chaîne de production ainsi que les acheteurs pourrait constituer un plus mais ce ne serait pas fondamental au bon développement de l'entreprise.

III) Projets

Actuellement, l'entreprise n'a pas de projet précis de développement aussi bien en France qu'à l'étranger. Cependant, le marché national étant saturé, les principaux débouchés pour les produits de la société Claude Lefebvre sont à l'export en Europe voire au niveau mondial.

Par rapport à cette volonté d'internationalisation, le dirigeant de l'entreprise aimerait recevoir une aide de la région que celle-ci soit financière ou humaine. Claude Lefebvre manque aujourd'hui de moyens financiers propres pour envisager l'implantation de bureaux commerciaux à l'étranger mais l'entreprise souhaite quand même pouvoir étudier l'opportunité d'une telle création. La mise à disposition, par la Région Centre, de moyens (humains, documents ou études sur des pays porteurs) lui permettrait dans le cas où une réelle opportunité serait détectée de rechercher un financement pour ce développement.

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

Même si, selon le dirigeant, une délocalisation entraînerait un gain de productivité certain, elle n'est pour l'instant pas envisagée et les opportunités de développement de la production sont plutôt en Région Centre.

IV) Perspectives

Les perspectives à deux ou trois ans en Région Centre mais plus généralement en France ne sont pas très favorables compte tenu de la saturation du marché. En revanche, les perspectives au niveau européen voire mondial sont relativement favorables d'où une volonté d'implantation de bureaux commerciaux à l'étranger.

V) Politique régionale

Le dirigeant de la société Claude Lefebvre compte beaucoup sur la Région Centre pour l'aider dans son développement à l'étranger. Que ce soit au niveau financier par des aides ou au niveau humain en terme de connaissances, la région doit jouer un rôle et l'entreprise compte beaucoup sur la décentralisation pour que la région s'investisse dans ce domaine. Idéalement, il faudrait que l'ensemble des informations soient disponibles au sein d'un unique organisme et pas dispersées comme elles le sont aujourd'hui (Chambre de commerce et d'industrie, ...).

Rapport d'entretien qualitatif :

Société CERB
18800 BAUGY

La société CERB est spécialisée dans la recherche et le développement de produits pharmaceutiques. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en Région Centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1973 dans la Région Centre. Son dirigeant est actuellement le président du MEDEF du département et le trésorier du MEDEF de la région. Il est donc très au fait des problèmes que peuvent avoir les PME en Région Centre.

II) Validation des clefs FENETRES

Le dirigeant interrogé a une opinion favorable sur la qualité des ressources humaines en Région Centre. Il a toutefois des difficultés à recruter des personnes ayant une expérience professionnelle antérieure. Cela s'explique par un manque d'attractivité de la région mais aussi par le fait que si l'entreprise propose un poste à une personne, son conjoint pourra avoir quelques difficultés à trouver un emploi dans la région.

Bien que l'entreprise ait reçu les honneurs de la région pour avoir été la première à avoir son site Internet, elle n'est toujours pas reliée au réseau ADSL et a dû mettre en place une liaison satellite. Ce manque de développement des infrastructures NTIC est extrêmement handicapant pour les entreprises implantées en Région Centre et peut justifier leur départ vers une autre région française. Il est presque inconcevable aujourd'hui pour un entrepreneur créant son entreprise de s'installer dans une région non reliée à un réseau haut débit. Le dirigeant cite l'exemple de jeunes entrepreneurs souhaitant quitter la Région Parisienne pour la qualité de vie qu'ils pourraient trouver en Région Centre. Ne désirant pas courir le risque de s'installer dans une région "technologiquement en retard", ces entrepreneurs s'orientent vers d'autres implantations.

Bien que Président du MEDEF pour le département, le dirigeant de la société ne s'intéresse pas particulièrement aux réseaux d'entreprises. Actuellement, il estime qu'aucun réseau n'est concrètement en place et qu'il serait bon de clarifier le sens que l'on donne aux mots "réseaux d'entreprises".

Les salons professionnels sont utiles à la région en général car ils lui permettent de mettre en avant son dynamisme et ses attraits. Néanmoins, la société CERB ne participe à aucun salon en Région Centre car ils ne sont pas suffisamment liés à son activité. Elle se rend plutôt à Paris ou à Lyon ou dans des salons à l'étranger.

Le dirigeant est relativement critique quant à la qualité de l'environnement de technologie et de recherche. 40% des médicaments consommés en Europe sont produits en Région Centre.

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

Cependant, la région n'accueille aucune activité de recherche ce qui à terme risque d'entraîner le départ des usines pour se rapprocher des sites de recherche qui se situent dans d'autres régions françaises voire à l'étranger. Un investissement de la région plus important pour favoriser l'innovation lui garantirait le maintien de ces usines sur son territoire.

III) Projets

Même si la société CERB n'envisage pas une délocalisation totale de ses activités, elle songe à localiser une partie de son activité en dehors des frontières françaises. L'entreprise conserverait son implantation en Région Centre mais pourrait dès lors y limiter ses investissements. 70% du chiffre d'affaire de l'entreprise est réalisé à l'export via des prestataires travaillant à mi-temps pour CERB (Danemark, Suède, Norvège, Allemagne, Suisse, Italie, Angleterre, ...) mais aussi dans d'autres pays (Etats-Unis, Japon, Inde, ...) via les maisons mères des entreprises.

IV) Perspectives

Les perspectives de la société sont peu favorables en France car les laboratoires de recherche se développent à l'étranger au détriment du territoire national. En ce qui concerne la Région Centre, les perspectives sont même très défavorables compte tenu du fait que la région concentre des activités de production de médicaments mais aucune activité de recherche. En revanche, le dirigeant est optimiste concernant son développement à l'international.

V) Politique régionale

Le dirigeant de la société n'est pas favorable aux différentes aides "intellectuelles" proposées par la région et il préfère se débrouiller seul. Il pense en effet que la Région Centre n'a pas la taille critique suffisante pour l'aider à se développer sur de nouveaux marchés à l'international. Il a eu l'occasion d'accompagner une délégation du Ministère du Commerce lors de son déplacement en Inde et a pris plus de contacts que la région aurait pu lui fournir. Il préfère aussi passer par des organismes professionnels plutôt que de faire appel à la région. Le discours du dirigeant est encore plus acerbe concernant les aides financières. Il précise qu'elles ne servent à rien si ce n'est aux élus locaux à se faire élire !

Plus que d'aides, les entreprises ont besoin d'être considérées par la région. La plupart des personnes ont en France une image négative et rétrograde des entreprises notamment via le cliché du patron exploiteur. Ayant de nombreux contacts à l'étranger, le dirigeant constate que la France est le seul pays qui regrette le passage à l'économie de marché et qui considère cela comme néfaste à son développement.

Dans le contexte de la décentralisation, il est fondamental que les élus locaux se rapprochent des dirigeants de PME par des contacts plus fréquents lors de rencontres à thème. Il serait aussi bon que les élus locaux puissent mettre de côté leur étiquette politique pour ne mettre en avant que leurs idées. Ainsi, bien que M. SAPIN s'intéresse fortement au devenir des entreprises de la région, en raison de pressions en provenance de sa base, il ne peut pas orienter trop les débats vers l'avenir des entreprises. Le dirigeant reproche aux élus d'avoir

Comptes_Rendus des Entretiens d'approfondissement

évoqué uniquement le social lors du forum qui s'est tenu à Bourges et que l'aspect économique ait été totalement éludé.

Rapport d'entretien qualitatif :

Société BREE
ZI rue du Moulin de la Canne
45300 Pithiviers

La société BREE est l'une des deux sociétés du groupe CIRE spécialisé dans la fabrication de circuits électroniques. Le PDG de la société CIRE a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

Créée en 1983, la société BREE de Pithiviers est née du rachat d'une entreprise en dépôt de bilan. Le groupe CIRE possédait déjà une entité à Puiseaux non loin de là et a donc décidé de racheter cette entreprise en difficulté dont l'activité principale, la fabrication de circuits électroniques, est identique à celle de BREE Puiseaux.

Dans de telles circonstances, la question de l'implantation dans une autre région que la Région Centre ne s'est pas posée.

II) Validation des clefs FENETRES

En ce qui concerne la présence d'entreprises leader liées ou non au secteur de l'électronique, d'un réseau d'entreprises secondaires, d'un site technologique, d'un réseau d'entrepreneur, d'évènements et de services offerts aux entreprises, le dirigeant interrogé n'a pas d'avis particulier compte tenu de la nature de son activité très internationalisée en terme de concurrence et de débouchés. Il s'est montré satisfait de la qualité de NTIC tout en précisant que pour son activité cela se résume à une connexion Internet classique et la possibilité de téléphoner sans problèmes.

En revanche, l'entrepreneur contacté est plutôt mécontent de la qualité des ressources humaines en Région Centre. Il a notamment des difficultés à recruter des opérateurs qualifiés dans la région en raison d'un manque de technicité des postulants. La qualité des ressources humaines est importante dans l'électronique et il considère qu'elle est fondamentale pour justifier son maintien en Région Centre.

III) Projets

Le dirigeant de la société CIRE est très pessimiste quant à l'avenir de sa société aussi bien en Région Centre qu'en France. Il précise même qu'il ne cherche plus vraiment à se développer mais parle de survie. Cependant, si développement il devait y avoir, celui-ci se ferait incontestablement à l'étranger sous la forme d'une délocalisation de la production car c'est aujourd'hui le seul moyen pour son activité d'être compétitif.

Le haut niveau de la fiscalité en Région Centre mais plus généralement en France justifie cette volonté d'implantation à l'étranger mais ce n'est pas l'unique raison. Le dirigeant se plaint

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

notamment des lourdeurs administratives pour chaque nouveau projet qu'il souhaite monter. Il critique par exemple le fait qu'il faille souvent monter plusieurs dossiers pour différentes commissions ou organismes et qu'à chaque fois il doit revoir sa copie pour des points de détails. L'extrême rigueur de l'administration et la paperasse qu'elle réclame est un frein mais aussi parfois un facteur de découragement. Il cite aussi certaines aberrations en matière de politique sociale et notamment le cas récent d'un employé qui s'était fait remplir une attestation d'incapacité au travail vraisemblablement de complaisance. Il ne dispose d'aucun recours et doit reclasser ce salarié sur un autre poste ce qui représente un casse-tête.

Lors de l'évocation des réseaux d'entreprises, le dirigeant est dubitatif. Dans le contexte de son activité, il ne voit pas l'intérêt d'un tel réseau. Aussi bien en terme de débouchés que de recherche de fournisseurs, son marché et ses concurrents sont globalement internationaux. Dans son secteur d'activité, on choisit un fournisseur essentiellement en fonction de son prix et pas pour d'autres critères.

Il a à peu près la même réaction pour tout ce qui touche aux évènements tels que les conférences ou les salons. Ils sont probablement utiles pour des entreprises locales ayant leurs fournisseurs et leurs clients dans la région mais dès qu'on touche à l'international, ces évènements, pour ce qui est de la Région Centre en tout cas, perdent leur sens.

IV) Perspectives

Comme il a été indiqué précédemment, les perspectives dans le secteur de l'électronique sont plutôt défavorables aussi bien en Région Centre qu'à l'échelle nationale ou au niveau mondial. En revanche, le dirigeant interrogé pense que son entreprise peut bénéficier de l'élargissement du marché européen.

La conjoncture actuelle du marché de l'électronique ainsi qu'une concurrence acharnée des pays de l'Est mais aussi de la Chine justifient ce pessimisme. Dès lors, la position centrale aussi bien selon un axe nord-sud qu'est-ouest de la région n'est pas un atout suffisant tout comme la proximité de Paris. Bien qu'éloignés géographiquement, ses concurrents sont "à côté". La facilité avec laquelle les marchandises transitent explique aussi que l'entreprise réalise désormais l'essentiel de ses approvisionnements à l'étranger.

V) Politique régionale

Le dirigeant interrogé se montre favorable à des aides régionales à l'investissements ou à des subventions mais il constate qu'elles sont inexistantes dans son cas et pour son secteur.

La formation de la main d'œuvre est certes importante mais compte tenu de son coût élevé comparé à certains pays émergents, elle présente un intérêt limité dans son secteur d'activité.

Dans le contexte de décentralisation, il serait souhaitable que les régions allègent la fiscalité mais aussi fassent preuve de plus de bon sens dans la gestion de leurs administrations et réduisent la paperasse et les entraves au lancement de nouveaux projets.

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

Rapport d'entretien qualitatif :

Société SITRAM
36170 SAINT-BENOIT DU SAULT

La société SITRAM est spécialisée dans la fabrication d'ustensiles de cuisine en inox et est actuellement le premier fabricant européen d'articles culinaires en acier inoxydable. Le PDG de la société a accepté de participer à un entretien qualitatif portant sur son implantation en région centre.

I) Implantation de l'entreprise

L'entreprise a été créée en 1960 dans la Région Centre puis a implanté un bureau commercial aux Etats-Unis en 1985 afin d'accélérer sa croissance. En 1993, la société a réalisé un joint venture en Chine en rachetant 50% d'une usine implantée localement puis en 2003, SITRAM a décidé de racheter l'intégralité des parts restantes.

II) Validation des clefs FENETRES

D'une manière générale, les ressources humaines sont un facteur important pour le développement économique d'une région. Néanmoins en délocalisant une partie de sa production en Chine, le PDG de SITRAM savait qu'il n'aurait aucune difficulté à trouver une main d'œuvre abondante et compétente. Et même si celle-ci s'était avérée peu compétente, il aurait toujours été possible de la former sur place.

En ce qui concerne la présence d'entreprises leader, d'un réseau d'entreprises secondaires, d'un site technologique, d'un réseau d'entrepreneur ou d'évènements particuliers ces éléments n'ont pas influé sur la décision de délocaliser une partie de la production.

Au-delà du gain de compétitivité lié à des coûts salariaux beaucoup plus faibles, la Chine s'est montrée très favorable au joint venture avec une entreprise étrangère. La société SITRAM a reçu des aides nationales et régionales. Par comparaison, la société ne reçoit aucune aide au développement qu'elle soit financière ou matérielle de la part de la Région Centre.

III) Projets

Le PDG de SITRAM est très pessimiste sur son avenir aussi bien en Région Centre qu'en France. Il ne parle pas de projet de développement et évoque la survie de son entreprise. Il cherche à maintenir son activité en espérant qu'elle puisse subsister jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de la retraite. Dans l'hypothèse où une opportunité de développement se présentait, les investissements seraient incontestablement réalisés à l'étranger.

Comme la plupart de ses clients ne sont focalisés que sur le prix, l'entreprise ne voit aucun intérêt à s'intégrer dans un réseau. D'autre part, il serait assez complexe d'intégrer chaque structure dans des réseaux sur le plan local et de tout diriger de France.

Comptes_Rendus des Entretien d'approfondissement

Pour ce qui touche aux salons et aux autres évènements, le PDG de SITRAM est assez critique vis-à-vis de la Région Centre. L'entreprise bénéficie en effet de subventions pour se rendre sur les différents salons professionnels. Les entreprises comme SITRAM n'ont absolument pas besoins de ces aides pour participer à des salons partout dans le monde (en France, à Shanghai, ...) qui s'avèrent donc inutiles.

IV) Perspectives

Comme il a été indiqué précédemment, le PDG de SITRAM est très perplexe concernant son avenir. Il subit de plein fouet la concurrence des pays émergents et si son entreprise a pu subsister jusque là c'est qu'il a su anticiper en délocalisant une partie de sa production.

V) Politique régionale

S'il est un point sur lequel la Région Centre doit concentrer ses efforts c'est sur la diminution de la fiscalité. L'entreprise compte pour cela sur l'accroissement des responsabilités données aux régions dans le cadre du plan de décentralisation.

Parallèlement, la région doit repenser le système des aides accordées aux entreprises et faire le tri entre celles qui sont cohérentes et utiles et celles qui ne servent à rien. Pour cela, une consultation des entreprises pourrait être profitable.

Le PDG interrogé critique aussi sévèrement les travaux actuellement en cours sur l'aéroport de Châteauroux. Il estime qu'il est inutile de dépenser le moindre euros supplémentaire pour développer la capacité d'accueil de l'aéroport.

Enfin, le PDG de SITRAM reproche à la Région Centre de se focaliser uniquement sur la culture et l'éducation et de délaisser totalement l'industrie. Il serait judicieux de tisser des liens plus forts entre l'administration et les dirigeants d'entreprise pour déterminer les bons leviers d'action et les réformes à mettre en place.

Indice de Dépendance Diane

Indicateur d'indépendance BvD de Diane

Pour aider les utilisateurs à identifier les entreprises indépendantes, BvD a créé un "indicateur d'indépendance" représentant le degré d'indépendance d'une entreprise vis-à-vis de ses actionnaires. Cet indicateur d'indépendance est attribué à chaque entreprise en suivant la logique décrite ci-dessous.

Remarque préalable : les catégories d'actionnaires reprenant des actionnaires nommés collectivement ne sont pas prises en compte pour définir l'indicateur d'indépendance. BvD considère en effet qu'ils ne sont pas capables d'exercer leur droit de vote conjointement. Il s'agit :

- du public (uniquement utilisé pour les entreprises cotées)
- des actionnaires privés qui ne sont pas clairement identifiés (plus d'une personne physique ou famille, avec des intitulés tels que "Fondateurs & collaborateurs", "Personnes physiques"),
- autres actionnaires qui ne sont pas clairement identifiés (plus d'un actionnaire non nommé reprenant plusieurs entreprises ou entreprises et personnes physiques ou familles)

Les *indicateurs d'indépendance BvD* sont notés A, B, C et U avec les caractéristiques détaillées ci-dessous.

Indicateur A:

L'indicateur d'indépendance A est attaché à toute entreprise qui n'a aucun actionnaire (excepté les actionnaires collectivement nommés repris ci-dessus) détenant une participation directe ou totale de plus de 24.9%.

L'indicateur est ensuite caractérisé comme suit :

- A+ : l'entreprise avec 6 actionnaires identifiés ou plus (quel que soit leur type) dont le pourcentage de participation est connu
- A : comme ci-dessus mais avec 4 ou 5 actionnaires identifiés.
- A- : comme ci-dessus mais avec 1 à 3 actionnaires identifiés.

La logique symbolisée derrière ces annotations est la suivante : la probabilité d'avoir fait l'impasse sur un actionnaire détenant une participation supérieure à 24,99% est d'autant plus faible que le nombre d'actionnaires connus est important. De ce fait, le degré d'indépendance de l'entreprise est d'autant plus précis.

L'indicateur d'indépendance A+ est également attribué aux entreprises pour lesquelles la somme des pourcentages directs ou totaux est supérieure ou égale à 75,01% (et ce en incluant toutes les catégories d'actionnaires). Il est en effet certain qu'il n'existe aucun autre actionnaire détenant plus de 25% ; l'indicateur d'indépendance ne peut donc être que A+.

BvD attribue également l'indicateur d'indépendance A- à une entreprise renseignée par une des sources d'informations (*Rapport annuel, communication privée ou fournisseur d'informations*) comme étant l'"*actionnaire Tête de groupe*" (ou "*Ultimate Owner*") d'une autre entreprise, même si nous n'avons pas d'information explicite relative aux actionnaires de cette entreprise.

Les définitions ci-dessus le montre, la notation "+" ou "-" ne se rapporte pas à un meilleur ou à un moins bon degré d'indépendance mais au *degré de fiabilité* de celui-ci.

Indice de Dépendance Diane

Dans la terminologie du BvD, les *entreprises indépendantes* sont celles qui ont un indicateur d'indépendance "**A**".

Indicateur B:

L'indicateur d'indépendance **B** est attaché à toute entreprise qui n'a aucun actionnaire (excepté les actionnaires collectivement nommés repris ci-dessus) avec une participation directe ou totale de plus de 49.9% mais qui a un ou plusieurs actionnaires ayant une participation (directe ou totale) supérieure à 24,9%.

L'indicateur est ensuite caractérisé en **B+**, **B** et **B-** sur base des mêmes critères relatifs au nombre d'actionnaires connus que pour l'indicateur d'indépendance A.

L'indicateur d'indépendance **B+** est également attribué aux entreprises pour lesquelles la somme des pourcentages directs ou totaux est supérieure ou égale à 50.01% (et ce en incluant toutes les catégories d'actionnaires). Il est en effet certain qu'il n'existe aucun autre actionnaire détenant plus de 50.0% ; l'indicateur d'indépendance ne peut donc être que **B+**.

Indicateur C:

L'indicateur d'indépendance **C** est attribué aux entreprises qui ont au moins un actionnaire (excepté les actionnaires collectivement nommés repris ci-dessus) avec une participation égale ou supérieure à 49.9%.

L'indicateur **C** est aussi affecté à une entreprise lorsqu'une source lui désigne un actionnaire *Tête de groupe*, même si le pourcentage de détention n'est pas connu.

Indicateur U:

Cet indicateur est attaché aux entreprises ne rentrant pas dans les catégories **A**, **B** ou **C**, indiquant un degré d'indépendance "inconnu".

Ce concept d'indicateur d'indépendance sert de base pour définir l'actionnaire *Tête de groupe* (*Ultimate Owner*) d'une entreprise.

L'actionnaire *Tête de groupe* est l'actionnaire qui détient une participation d'au moins 24.9% dans une entreprise, celle-ci n'ayant aucun autre actionnaire avec un pourcentage de détention plus élevé (à nouveau en excluant les 3 catégories d'actionnaires collectivement nommés). Si cet actionnaire est lui-même une entreprise, il doit être indépendant c'est-à-dire avoir un indicateur d'indépendance "**A**".

Attractivity and Companies' local anchoring Policy Benchmark

Questioning Guide

The questioning is divided in two parts:

- a) A discussion on the topics relating to the study (attractivity, anchoring, delocalization, and investments abroad). For each topic: evaluation of the stakes, positioning and reaction of the Region, policy, and/or action plan.
- b) Followed by more accurate questions allowing to better gauge the points dealt in the general discussion.

1. Discussion on the topics relating to the study

Topic A : Attractivity

How serious is the stake for ERVET ?

Attractivity of regional economy and territory has been a key issue for ERVET since its creation back in 1973. Actually, ERVET was created on initiative of the Regional Government of Emilia-Romagna to boost a widespread economic development over the whole regional territory. The specific domains of actions of the agency have changed somewhat over time, but the main focus of activities has constantly been that of enhancing the attractiveness of regional territory through the implementation of different actions (clusters development policy, environmental qualification of public administrations and companies, human resources qualifications, public-private partnerships for local development and infrastructures etc)

L'attractivité de l'économie régionale et du territoire a été un thème clé pour l'ERVET depuis sa création en 1973. Aujourd'hui l'ERVET, a été créé à l'initiative du gouvernement d'Emilie Romagna pour « booster » un large développement économique au niveau du territoire régional dans son ensemble. Les domaines spécifiques d'action de l'agence ont évolué au cours du temps mais les activités principales sont restées les mêmes : accroître l'attractivité du territoire régional par l'intermédiaire de différentes actions (politique de développement de district industriel, sociétés et administrations publiques de qualification environnemental, qualifications des ressources humaines, associations publique-privé pour le développement local et les infrastructures, etc.).

Is it a real action topic for ERVET ?

Regional Law n° 5/2003 reformed the core mission of ERVET by narrowing its scope of action and focusing it on the improvement of territorial framework conditions that make up the attractiveness of regional territory, i.e. that can attract well qualified capital and human resources to the region, hence enhancing its competitiveness and its social, economic and environmental sustainability. Since then ERVET has been undergoing a deep restructuring process whereby the direct support to businesses

delivered through sector specific service centers has been left behind (privatized). Nowadays main actions carried out by the agency all address the territorial endowments for development, be they the evaluation and upgrading of vocational training, the enhancement of environmental friendliness of regional legislation, of public administration and of productive activities, the building of international networks of cooperation, technical assistance in setting up private-public-partnerships for building physical and immaterial infrastructures(broadband, logistics, etc)

La loi régionale n° 5/2003 a réformé la mission principale de l'ERVERT en réduisant l'étendue de son action et en se focalisant sur le renforcement des conditions du cadre territorial qui améliorent l'attractivité du territoire régional, i.e. qui peut attirer dans la région aussi bien des capitaux que des ressources humaines qualifiées mettant ainsi en valeur sa compétitivité, ses atouts sociaux, économiques et environnementaux. Depuis l'ERVERT a vécu une profonde restructuration qui a amené à la privatisation du soutien aux entreprises privées. Aujourd'hui les actions principales menées par l'agence portent sur le développement des dotations territoriales, l'évaluation et la mise à niveau de la formation professionnelle, l'amélioration de la législation régionale en ce qui concerne l'environnement, l'administration publique et les activités productives, le tissage de réseaux internationaux de coopération, l'assistance technique pour l'association privée/publique en vue de la construction d'infrastructures matérielles et immatérielles (large bande, logistique, etc.).

What is the point of view of the other institutions?

The concept of attractivity is of utmost importance for a large number of institutional bodies: the Regional Government itself has been developing an acute awareness of its relevance for keeping the regional system as a whole on an advanced development track, in a ever more interdependent system of economic connections worldwide.

The concept of attractiveness isn't relevant only in its economic significance, rather it has close connections with quality of life, quality of environment, quality of research, infrastructures, quality of health and educational service, timeliness of public administration services, rule of law, functionality of territorial planning and management and its ability to integrate in a coherent framework the different uses of territory, etc.

The recent decentralisation process in Italy has allowed regions to play an active policy role in all these domains. Emilia-Romagna has been one of the first regions in the country when it came to adopt suitable legal and administrative tools for the governance of such policies at the local level.

Le concept d'attractivité est de la plus grande importance pour un grand nombre d'institutions : le gouvernement régional lui-même a conscience de l'importance de conserver le système régional comme un tout sur les rails du développement avancé, dans un système interdépendant de connexions économiques mondiales.

Le concept d'attractivité n'est pas seulement pertinent dans sa signification économique mais est aussi en relation avec la qualité de la vie, de l'environnement, de la recherche, des infrastructures, des services de santé et d'éducation, la pertinence des services publics d'administration, les règles juridiques, la fonctionnalité de la planification territoriale, le management et sa capacité à s'intégrer dans un cadre cohérent aux différents usages du territoire, etc.

Le récent processus de décentralisation en Italie a autorisé les régions à jouer un rôle politique actif dans ces domaines. L'Emilia-Romagna a été une des premières régions à adopter des outils légaux et administratifs adéquats pour la gouvernance de telles politiques à un niveau local.

Are there any exemplary actions led by the institutional actors relating to this specific subject ? (apart from the daily actions of the development agencies)

Same question for ERVET

The domain which is more directly connected to the key concept of attractivity is that of direct and indirect actions for territorial marketing. This line of activity is considered to be the central focus of the agency by the regional law referred to above. ERVET has already produced noticeable products such as the website www.investinemiliaromagna.it, that shows off the opportunities offered by the territory to potential investors, presenting them the physical and immaterial assets of the territory

Le domaine qui est le plus directement connecté au concept clé de l'attractivité est celui du marketing territorial (actions directes et indirectes). Cette ligne d'activités est considérée comme essentielle pour l'agence par la loi citée ci-dessus. L'ERVET a déjà mis en place des produits marquants tels que le site web www.investinemiliaromagna.it qui montre les opportunités offertes par le territoire aux investisseurs potentiels, en leur présentant les actifs physiques et immatériels du territoire.

In which extent can you act ?

Consistently with the complex and polycentric design of the regional governance system, the role of ERVET in designing and implementing actions for territorial marketing is either direct and indirect. This means that ERVET on one side, coordinates the activities carried on by local development and promotion agencies; on the other side ERVET carries on autonomous actions dealing with factors that can be dealt with only at the regional level (subsidiary principle).

La conception complexe et « polycentrique » du système de gouvernance régionale fait que le rôle de l'ERVET dans la conception et l'implémentation des actions de marketing territorial est aussi bien direct qu'indirect. Cela signifie que l'ERVET coordonne d'un côté les activités des agences de développement local et de promotion et d'un autre côté qu'elle se charge d'actions autonomes qui ne peuvent être mise en œuvre qu'au niveau régional (principe de subsidiarité).

Topic B : Anchoring of the companies. Local Attachment

What does that mean?

In Italy and Emilia Romagna as well there is a growing concern with relocation of manufacturing activities towards countries where labor costs are cheaper. Several scientific studies based on empirical evidences have been compiled about the net effect of these processes. Even with some discrepancies these studies suggest that when the processes of relocation aren't simply a move away from a territory, but rather imply a different organization of the value and productive chains of a company, they rather contribute to the economic development and international positioning of their territory of origin. For instance, it has been convincingly demonstrated that companies that have invested in productive plants abroad, but maintain core functions such as R&D, planning, production design, logistics, marketing, etc in their home country, show better performances in terms of added value for employee, increase in n° of employees, revenues, profitability, etc., than companies that have not done so.

In the global economy anchoring of companies can only mean offering companies the proper conditions for them to keep from transferring also the high added value parts of their value chain and to offer them the opportunity of grasping the opportunities brought about by the new international division of labor.

En Italie ainsi qu'en Emilia-Romagna on est de plus en plus concerné par la délocalisation d'activités industrielles vers des pays où le coût de la main d'œuvre est faible. Plusieurs études scientifiques basées sur des évidences empiriques ont montré le résultat net de ces procédés. Malgré quelques contradiction ces études suggèrent que, quand les processus de délocalisation ne consistent pas en un simple départ d'un territoire mais impliquent plutôt une organisation différente de la valeur et des chaînes de production d'une entreprise, ces délocalisation contribuent plutôt au développement économique et au positionnement international de leur territoire d'origine. Par exemple, il a été démontré de manière convaincante que les entreprises qui ont investi dans des plantes productives à l'étranger mais ont maintenu des fonctions essentielles telles que la R&D, la planification, la conception de la production, la logistique, le marketing,

Réponse Benchmark Emilia Romagna

etc. dans leur pays d'origine montrent de meilleurs résultats en terme de valeur ajoutée pour les employés, augmente le nombre de leurs employés, revenus, profits, etc., par rapport à des entreprises qui n'ont pas agit ainsi.

Dans l'économie globale, l'ancrage des entreprises peut aussi signifier qu'on offre aux entreprises des conditions convenables pour qu'elles ne transfèrent pas les secteurs à valeur ajoutée élevée et qu'elles puissent saisir les opportunités que la nouvelle division internationale du travail peut proposer.

Is it a regional stake? National? Is it an “offensive “ or “defensive” stake ?

The anchoring of companies to the local territory represents a core issue either for national and local authorities. As we tried to explain above, it is a defensive and offensive stake as well: not only companies are faced with an increasing international competition. Territorial systems – public authorities, social parties, business communities and people - are confronted with challenges and opportunities. The real issue is how to grasp the opportunities and get rid of threats.

Is it rather the companies' concern?

What can the Region imagine in order to solidify the “anchoring” stronger? Did ERVET engage some actions to do so?

Several factors influencing the companies' localization choices are beyond Regional Authorities' control (corporate tax level, labor regulations, national infrastructure, etc.). However several factors are in Regional Authorities control, such as the availability and endowments of productive areas, the network of local infrastructures, the availability and qualification of workforce and vocational training suited to companies' needs, the research base and its links to companies' needs, the quality and effectiveness of public administration services, etc. Under all these domains, the Regional Government of Emilia Romagna engaged in the definition and implementation of action plans and regulations aimed at improving the factors that can strengthen the local anchoring of companies.

Just to provide some example of the type of support activities delivered to the Regional Government by ERVET we can cite the technical assistance in designing and implementing the Regional Plan for Broad Band: this is to be considered a crucial immaterial infrastructure whereby companies, public administrations and citizens as well can benefit from ICT technologies. Or we could mention the services delivered in the definition and implementation of local agreements for development, whereby local stakeholders can pull together human and financial resources and gear them towards shared development goals; or rather the technical support for the implementation of timely, cheap and environmental friendly logistics services, for the mobility of persons and goods.

Un certain nombre de facteurs qui influencent les choix d'implantation des entreprises sont en dehors du contrôle des autorités régionales (niveau de la taxe aux entreprises, réglementation du travail, infrastructures nationales, etc.). Cependant certains facteurs sont sous le contrôle des autorités régionales tels que la disponibilité et la dotation des zones productives, le réseau des infrastructures locales, la disponibilité et la qualification de la force de travail, la formation professionnelle adaptée aux besoins des entreprises, la recherche et ses liens avec les besoins des entreprises, la qualité et l'efficacité des services de la fonction publique, etc. Dans tous ces domaines, le gouvernement régional de l'Emilia-Romagna s'est engagé dans la définition et la mise en œuvre de plans d'actions et de réglementations destinés à améliorer l'ancrage local des entreprises.

Pour donner quelques exemples du type de soutien donné par l'ERVET au gouvernement régional on peut citer

- L'assistance technique dans la conception et l'exécution du Plan Régional pour le Broad Band (large bande), qui est considéré comme une infrastructure immatérielle cruciale par les entreprises, les administrations publiques et les citoyens qui peuvent bénéficier aussi des technologies TIC.

Réponse Benchmark Emila Romagna

- Les services disponibles pour la définition et l'exécution des accords locaux pour le développement par lesquels les dépositaires locaux peuvent mettre en commun des ressources financières et humaines et les amener à définir ensemble des objectifs de développement.
- Ou encore le support technique de l'exécution de services logistiques opportuns, bon marché et écologiques pour la mobilité des biens et des personnes.

What kind of obstacles have you encountered? How can they be avoided? What could be the risks of not taking them into account?

Topic C : Investments abroad

Is it a danger, a threat ? Or an opportunity? What is the appropriate behaviour? What kind of policy should be adopted?

At this stage of the internationalisation process, simply exporting to foreign markets isn't enough anymore for a company to meet its own business and growth targets in markets open to international competition. As synthetically outlined above, the internationalisation of companies implies that they do have to invest abroad either for better meeting foreign markets demand and/or for benefiting from lower costs of labour and/or for purchasing raw materials at competitive prices, and/or for outsourcing specific phases of their manufacturing process. Investments abroad are therefore definitely an opportunity for the region where the investment stems from and for the hosting local economy.

Accordingly, Italian Government and Regional Government as well have been providing incentives to support companies in their investments abroad in the form of financial incentives(subsidized loans) an/ or real services since 1990. Most important, national and regional authorities have a role to play in building relationships and agreements thereof with foreign authorities in order to build a positive and investments friendly environment for companies willing to establish foreign subsidiaries, branches and joint ventures.

However, investments abroad can turn into a threat when they entail the closing down of activities in the local economy. Therefore the appropriate policy to be enforced is that of providing incentives and competitive conditions for the headquarters and the high added value activities of companies to stay anchored in the home country. Fighting the process of internationalisation would be useless and neither national nor regional governments have the policy tools to do so, unless they leave market economy policies.

A ce niveau d'internationalisation le simple fait d'exporter vers les marchés étrangers n'est pas suffisant pour une entreprise pour atteindre ses objectifs de d'affaires et de croissance dans la compétition internationale. Comme nous l'avons souligné synthétiquement ci-dessus, l'internationalisation des entreprises implique qu'elles doivent investir à l'étranger que ce soit pour mieux répondre à la demande des marchés étrangers, pour bénéficier des coûts bas de la main d'œuvre, pour acheter des matières premières à des prix compétitifs, pour des phases spécifiques de sous-traitance dans leurs procédés de fabrication. Les investissements à l'étranger sont donc bien une opportunité pour la région dont ils proviennent et pour celle qui les accueille.

Dans ces conditions, le gouvernement italien et le gouvernement régional fournissent des incitations pour soutenir les entreprises dans leurs investissements à l'étranger sous forme de primes financières (prêts subventionnés) et/ou de vrais services depuis 1990. Le plus important est que les autorités nationales et régionales ont un rôle à jouer dans la construction des relations et des accords avec les autorités étrangères de façon à construire une environnement positif et amical pour les entreprises qui souhaitent des subventions étrangères, des accords de branches et des joint ventures.

Cependant, les investissements à l'étranger peuvent devenir une menace quand ils entraînent la fermeture des activités au niveau de l'économie locale. Dans ces cas là l'attitude à avoir est de fournir des primes et

Réponse Benchmark Emilia Romagna

des conditions de compétitivité pour le siège et les activités à valeur ajoutée élevée de façon à ancrer l'entreprise dans son pays d'origine. Combattre le processus d'internationalisation serait sans utilité au niveau car ni le gouvernement national ni le gouvernement régional n'ont à leur disposition les outils politiques pour le faire à moins qu'ils ne décident de quitter l'économie de marché.

Should it be encouraged (it would mean exporting), discouraged (what alternative?), fought (how?) ?

Do you have a specific action relating to this matter ?

ERVET doesn't play any active role in the delivery of policies that support investments abroad. Rather, one of the tasks assigned to the agency is that of promoting investments from abroad through direct and indirect actions of territorial marketing.

L'ERVET ne joue pas un rôle actif dans la conception de politiques de soutien aux investissements à l'étranger. Elle s'occupe plutôt de la promotion d'investissement provenant de l'étranger à travers des actions directes et indirectes de marketing territorial.

Topic D : Delocalization

What is the extent of this trend in your region? Is it a regional stake? National?

During the '90s delocalization processes have occurred also in Emilia Romagna. However they didn't involve a significant number of companies.

Durant les années 90 il y a eu des délocalisations en Emilia-Romagna. Elles n'ont cependant pas concerné un nombre important d'entreprises.

Is this rather the companies' concern, or the State's? Is it the local institution's concern?

When we consider the negative economic, employment and social effects that delocalization brings about, both the State and local institutions are concerned with that.

Si on considère l'économie négative, l'emploi et les effets sociaux que les délocalisations génèrent, l'Etat et les institutions locales sont autant concernés les uns que les autres.

Is it an "offensive" or a "defensive" stake? (in each case, what can be done ?)

In general terms, delocalization can be considered a defensive strategy, whereby companies faced with an unbearable competitive pressure try to escape it and usually position themselves on a lower market segment.

En termes généraux, les délocalisations peuvent être considérées comme une stratégie défensive dans la mesure où les entreprises doivent faire face à une pression insupportable au niveau de la compétitivité, elles essaient d'y échapper en se positionnant sur un segment de marché plus bas.

What can imagine a Region in order to limit or slow down the delocalization? Did ERVET engage some actions to do so? What are your abilities in this matter?

See answers above

Voir réponse ci-dessus

What kind of obstacles have you encountered? How can they be avoided? What could be the risks of not taking them into account?

Topic E : Link with the other important concerns of the region

Do you have a Regional Planning for Economical Development ?

Réponse Benchmark Emila Romagna

Yes, it is a Regional program comprising different policy tools for the support and development of economic activities. It is called Three Years Plan for Productive Activities and has been the first such plan adopted by an Italian regional authority after the decentralization of responsibilities for economic development from the central Government to regional ones back in 1999.

Oui il y a un programme régional comprenant différents outils politiques pour le soutien et le développement des activités économiques. C'est le Plan Tri annuel pour les Activités Productive et cela a été le premier du genre adopté par une autorité régionale italienne après la décentralisation des responsabilités pour le développement économique du gouvernement central vers le gouvernement régional en 1999.

Are the topics above explicitly a part of your planning?

Yes, they are.

Oui

Is your region candidate for some Competitiveness Pole?

Yes, it is, especially in the sectors (such as mechanics, machine tools) in which a long-lasting tradition combines with competitive advantages such as know-how and expertise, a specialised workforce, market knowledge and a solid research base.

Oui spécialement dans les secteur (mécanique, machine outils) dans lesquels une tradition de longue date combine les avantages compétitifs tels que le savoir-faire et l'expertise, une force de travail spécialisée, le connaissance du marché et une solide base de recherche.

Do you consider there is a link between competitiveness poles and attractivity / anchoring of local companies?

Competitiveness poles are nothing but the pooling and structuring of capital, human, research and business resources in specific and/or related sectors in a delimited area. They can contribute to the anchoring of local companies as well as to attracting companies from other territories.

Les pôles de compétitivité ne sont rien d'autre que la consultation et la structuration des ressources en capital, humaines, en recherche et en affaires de secteurs spécifiques et/ou connexes dans une zone délimitée. Ils peuvent contribuer à l'ancrage des entreprises locales ainsi qu'à la séduction d'entreprises d'autres territoires.

Attractivity and Companies' local anchoring Policy Benchmark

Questioning Guide

The questioning is divided in two parts:

- a) A discussion on the topics relating to the study (attractivity, anchoring, delocalization, and investments abroad). For each topic: evaluation of the stakes, positioning and reaction of the Region, policy, and/or action plan.
- b) Followed by more accurate questions allowing to better gauge the points dealt in the general discussion.

1. Discussion on the topics relating to the study

Topic A : Attractivity

How serious is the stake for Advantage West Midlands ? **Very serious in order to develop a skilful region, establish attractors to meet business drivers and attract more companies**

Très au sérieux de façon à développer une région compétente, établir des **attractors** pour rencontrer les apporteurs d'affaires et attirer des entreprises

Is it a real action topic for AWM ? **Yes oui**

What is the point of view of the other institutions? **Some industries see initiatives to attract other companies as a threat (competition for their own labour force and products and also depletion of the local overall skill). However, others see it as enriching both the technical skills and wealth and knowledge of the region and possibly encourage initiatives, working with us.**

Quelques industries considèrent les initiatives pour attirer des entreprises comme une menace (compétition pour leur force de travail, leurs produits et aussi diminution des compétences locales). Cependant, d'autres considèrent que cela enrichi à la fois les compétences techniques, la santé et la connaissance de la région. Cela peut aussi encourager les initiatives, en travaillant avec nous.

Are there any exemplary actions led by the institutional actors relating to this specific subject ? (apart from the daily actions of the development agencies) **Industry pressure groups to enhance policy for the good of the region and locality (e.g. Birmingham Forward for the Business and Professional services community). Also we have an Ambassadors initiative where senior industrial / commercial leaders openly assist spreading the message of regional strengths**

Groupes de pression industriels pour mettre en valeur les politiques pour le bien de la région et de la ville (ex : « Birmingham en avant pour les affaires et les services professionnels communs »). Nous avons aussi

Réponse Benchmark West Midlands

un système d'Ambassadeurs où un industriel senior / des leaders commerciaux aident à diffuser le message des atouts (la force, puissance) de la région.

Same question for AWM. **Mainly driven through our cluster agenda where focused investment and cluster people formulate plans for significant investment in centres of excellence, industry forums for action and monitoring. Also in stimulating joint involvement with cluster based groups combining academic excellence, commercial development and cluster development to the joint benefit**

Principalement conduites à travers notre agenda de groupe où des investissements ciblés et des groupes de personnes formulent des plans pour des investissements significatifs dans des centres d'excellence, des forums industriels pour action et suivi. Il y a aussi des engagements bilatéraux stimulants avec des groupes combinant une excellence académique, un développement commercial et un développement en grappe pour un bénéfice commun.

In which extent can you act ? – **see previous question. We are champions, coordinators and catalysts for the approach.**

Voir question précédente. Nous sommes les champions, coordinateurs et catalyseur de cette approche

Topic B : Anchoring of the companies. Local Attachment

What does that mean? **Initiatives to keep companies here and / or related skills here**

Initiatives pour garder les entreprises ici et / ou les compétences connexes

Is it a regional stake? National? Is it an “offensive “ or “defensive” stake ? **It is UK Trade and Investment's remit to anchor large strategic companies (which may operate UK- wide) through aftercare and national actions. Regionally, we act through aftercare with companies, offering financial incentives where appropriate. It is defensive (through aftercare) and offensive when we invest heavily in centres of excellence (e.g. Automotive excellence at universities) to attract and retain related sectoral companies.**

C'est dans les attributions du Commerce et des Investissements Britanniques d'ancrer les grandes entreprises stratégiques (opère sur tout le territoire national) à travers des actions nationales et de surveillance. Au niveau régional nous agissons par de la surveillance des entreprises, en leur offrant des encouragements financiers lorsque c'est approprié. C'est défensif (à travers des actions de surveillance) et offensif quand nous investissons lourdement dans des centres d'excellence (ex : excellence de l'automobile à l'université) pour attirer et retenir les entreprises du secteur/

Is it rather the companies' concern? **We act jointly with companies to identify the best things to help them to anchor here both as short term and long term strategies.**

Nous agissons conjointement avec les entreprises pour identifier les meilleures choses qui peuvent les ancrer ici dans des stratégies à court terme comme à long terme

What can the Region imagine in order to solidify the “anchoring” stronger? **Did Advantage West Midlands engage some actions to do so? .We have a focused Cluster / Industry strategy whereby action groups are created consisting of senior companies, education, industry experts and AWM cluster managers, decide what funds to invest in what initiatives which in turn will lead to attracting new investment and retaining and growing existing companies. Once projects are initiated, they are closely monitored by these cluster opportunity groups. We also work with Science Parks to engage with Universities and persuade spin-off / start-up companies based on university work.**

Nous avons une stratégie ciblée sur les groupes (grappes) / industries par l'intermédiaire duquel des actions de groupes sont décidées : des entreprises seniors, l'enseignement, les experts industriels et le groupe de managers des Midlands décident les montants qu'il faut investir, dans quels domaines qui à leur tour conduiront à attirer de nouveaux investissements et feront croître les entreprises existantes. Une fois les projets initiés, ils sont suivis de près par ces groupes. Nous travaillons aussi avec des parcs scientifiques

Réponse Benchmark West Midlands

pour s'engager avec des universités et persuader les start-up /spin-off (sous produit) basées sur le travail des universités

What kind of obstacles have you encountered? How can they be avoided? What could be the risks of not taking them into account? **Several – typically conflict in competing for funds versus other projects, reduced overall budgets after the planning process has started and disparity between economic development and individual objectives. We try and avoid these by ensuring all working action groups contain sufficient representation from all relevant roles and organizations externally and internally. The risk of not doing this would be to impose inappropriate policies and / or devise inappropriate actions through lack of knowledge.**

Un certain nombre – typiquement des conflits dans la compétition pour les fonds vs d'autres projets, réduction des budgets généraux après que le processus de planification a commencé et disparité entre le développement économique et les objectifs individuels. Nous essayons d'éviter cela en nous assurant que tous les groupes d'action qui travaillent sont suffisamment représentatif au niveau des rôles, des organisations externes et internes. Le risque serait d'imposer des politiques inappropriées et/ou concevoir des actions inappropriées par manque de connaissance.

Topic C : Investments abroad

Is it a danger, a threat ? Or an opportunity? What is the appropriate behaviour? What kind of policy should be adopted? **It is always a threat to lose investments abroad. However, we acknowledge that, for cost of labour reasons, certain product ranges will be made outside UK. In strategic cases we are happy for this to happen (thus making the companies financially viable) so long as the added value expertise and operations are retained by the company in the region. We now focus in helping the added value / hi-tech aspects of such companies as a means of anchoring and retaining them.**

C'est toujours une menace de perdre des investissements à l'étranger cependant, conscients de cela, pour des raisons de coûts ou de travail, certains produits doivent être réalisés en dehors de la GB. Dans des cas stratégiques nous sommes heureux que cela arrive (si cela rend nos entreprises viables financièrement) à condition que la valeur ajoutée en expertise et les opérations soient maintenues dans la région. Nous nous concentrons maintenant sur l'aide à la valeur ajoutée / aspects hi-tech de telles entreprises comme moyens d'ancrage et pour les retenir.

Should it be encouraged (it would mean exporting), discouraged (what alternative?), fought (how?) ?

See above comments – to keep companies financially viable it is sometimes necessary to encourage this.

Voir les commentaires ci-dessus – pour conserver des entreprises financièrement viables il est parfois nécessaire d'encourager cela

Do you have a specific action relating to this matter ? **Our UKTI (Trade) operation is tasked with exports as a means of helping companies grow. Our RDA role is more aftercare and we have a list of strategic companies with whom we have continual relationships which in turn identifies and generates appropriate action to keep as much as possible of the business regionally.**

Notre opération UKTI (commerce) s'occupe des exportations comme moyens d'aider la croissance des entreprises. Notre rôle RDA est plus de la surveillance et nous avons une liste d'entreprises stratégiques avec lesquelles nous sommes en contact permanent ce qui permet d'identifier et de générer les actions appropriées pour conserver autant que faire se peut les affaires dans la région.

Topic D : Delocalization

What is the extent of this trend in your region? Is it a regional stake? National?

Not totally sure what you mean. I am assuming you mean a situation where a company diversifies and establishes several bases (even outside region)? We are uniquely positioned at the intersection of the UK road / motorway network and as such ideally placed for sales, distribution and

Réponse Benchmark West Midlands

logistics operations. Hence it is less of a problem to us and other companies typically expand / move to our region because of this. There are occasions when expansions from our region into others occurs because of better financial aid in other (less privileged) regions and also in a few case, paucity of specialist skills

Je ne suis pas sûr de comprendre ce que vous voulez dire. Je pense que vous voulez parler d'une situation où l'entreprise se diversifie et établit plusieurs bases (même en dehors de la région) ? Nous sommes positionnés à l'intersection de la Route Britannique / réseau d'autoroute et ainsi placés idéalement pour les ventes, la distribution et les opérations logistiques. C'est donc moins un problème pour les entreprises de venir dans notre région. Il arrive qu'il y ait des extensions d'entreprises de chez nous vers d'autres régions (moins privilégiées) qui ont proposé des aides financières meilleures et aussi dans quelques cas pour cause de pénurie de main d'œuvre spécialisée.

Is this rather the companies' concern, or the State's? Is it the local institution's concern?

Depends on the business drivers of the company, regional strategy and national importance of the company

Cela dépend des apporteurs d'affaires de l'entreprise, de la stratégie régionale et de l'importance nationale de l'entreprise

Is it an "offensive" or a "defensive" stake? (in each case, what can be done ?)

Same as previous answer

Même réponse

What can imagine a Region in order to limit or slow down the delocalizations? Did Advantage West Midlands engage some actions to do so? What are your abilities in this matter?

Financial aid, aftercare in assisting business planning, recruitment and other issues and in long term improving the anchors as above.

Aide financière, surveillance dans l'assistance au business plan (?), recrutement et autres sujets et en amélioration à long terme des ancrages comme précédemment

What kind of obstacles have you encountered? How can they be avoided? What could be the risks of not taking them into account?

Mainly financial restraints and infrastructure constraints.

Principalement entraves financières et contraintes d'infrastructure

Topic E : Link with the other important concerns of the region

Do you have a Regional Planning for Economical Development ?

Yes we have a detailed and published West Midlands Regional Economic Strategy

Oui, nous avons publié une Stratégie Economique Régionale des West Midlands

Are the topics above explicitly a part of your planning?

All aspects of developing the diverse business base, infrastructure, skills and establishing conditions for growth are considered

Tous les aspects de développement d'affaires, d'infrastructure, de compétences et mise en place des conditions de croissance sont considérées

Is your region candidate for some Competitvity Pole?

We don't actively seek this but we are benchmarked in various studies

Nous ne recherchons pas particulièrement cela mais nous sommes benchmarkés dans différentes études

Réponse Benchmark West Midlands

Do you considerate there is a link between competitiveness poles and attractiveness / anchoring of local companies? **Common sense would dictate that there should be but again this would be related to relevance to the companies and their business drivers.**

Il devrait y en avoir un mais cela devrait avoir un lien avec les rapports entre les entreprises et leurs apporteurs d'affaires

Politique d'attractivité et d'ancrage des entreprises Benchmark

Guide de Questionnement

Mr Bouvry Directeur du Département Entreprises. Son organisme agit à un niveau comparable au département français

00 32 81 71 71 39

1. Discussion sur les thèmes relatifs à l'étude

Thème A : L'attractivité

Importance de l'enjeu pour le CR? Est-ce un thème d'action du CR ?

C'est essentiel pour maintenir et attirer les entreprises étrangères.

C'est un thème d'action de la Province.

Qu'en pensent les autres acteurs : CG, grandes agglomérations ?

La Province a créé un Office des investissements étrangers

Y a-t-il des actions exemplaires menées par les acteurs institutionnels sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement)

Création d'un parc scientifique qui est à la fois une réalisation concrète et un symbole pour nous. Nous proposons des terrains aménagés et avons bâti des bâtiments pour des entreprises à caractère scientifique

Y a-t-il des actions exemplaires menées par le CR sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement) ? Quelles marges de manœuvre pour un CR sur ce thème ?

La région décentralise sur les organismes locaux mais elle a une politique d'incitations financières, d'outils de financement de projets (investissements des organismes publics dans des entreprises).

Thème B : L'ancrage des entreprises ?

Quel sens donner à cette notion ?

Sens commun : faire en sorte que les entreprises trouvent un intérêt à rester

Est-ce un enjeu régional ? vs national ? Est-ce un enjeu « offensif » ou « défensif » ?

C'est un enjeu défensif régional et national

Est-ce plutôt le problème des entreprises ?

Non

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour accroître l'ancrage ?

Réponse Benchmark Province de Namur

Beaucoup de choses, en ce qui nous concerne nous nous concentrons sur la qualité de vie et de travail : créer des parcs d'activité avec des services de proximité : crèche, agences bancaires, centre de repassage, salle de fitness, clubs d'entreprise, cafétéria, etc.

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour accroître l'ancrage ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles ?

Créer des services aux entreprises comme soutien à l'innovation technologique, à l'export, formation des patrons et des cadres, implication dans les réseaux (en particulier internationaux), création de pôles de compétitivité

Quels freins rencontrés ? Quels moyens de les contourner, surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Rentabilité des entreprises menacée par le coût de la main d'œuvre et la fiscalité trop lourde

Thème C : Les investissements à l'étranger

C'est un danger, une menace ? Ou au contraire une opportunité ? Ou même encore un moindre mal ?

C'est à la fois une menace et une opportunité : une menace si nos activités à valeur ajoutée s'en vont, une opportunité si cela permet aux entreprises de gagner en rentabilité et qu'elles en profitent pour développer la recherche chez nous

Quelle attitude avoir ? Quelle politique adopter ?

Améliorer la qualité de vie et de travail, baisser les charges fiscales et de sécurité sociale

Faut-il les encourager (c'est de l'export !), les décourager (quelle alternative ?) les combattre (comment ?)

Il faut les décourager en mettant en œuvre les moyens dont on a parlé précédemment

Avez-vous une action dans votre région sur ce thème ?

Thème D : Les délocalisations ?

Ces questions recourent les questions précédentes

Quelle réalité donner à cet enjeu dans votre région ? Est-ce un enjeu régional ? vs national ?

Enjeu local, régional et national

Est-ce plutôt le problème des entreprises, ou même celui de l'Etat ? Est-ce l'affaire des institutions locales ?

C'est le problème de l'Etat

Est-ce un enjeu « offensif » (et dans ce cas, que faire ?) ou « défensif » (idem) ?

Défensif

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour limiter les délocalisations ?

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour limiter les délocalisations ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles ?

Quels sont les freins rencontrés dans ce type d'action ? Quels moyens de les contourner, voire de les surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Thème E : Lien avec les autres grandes problématiques de la région

Est-ce que vous avez engagé un SRDE ?

Oui

Si oui, les thèmes « attractivité, ancrage et délocalisations » sont-ils explicitement évoqués dans le SRDE ?

Oui

Est-ce qu'il y a eu des candidatures pour des Pôles de compétitivité dans votre région? Lesquels ?

Oui

Quel lien faites-vous entre ces pôles et la problématique posée ?

Important, les pôles viennent renforcer l'ancrage, nous nous concentrons sur les entreprises en R&D

Politique d'attractivité et d'ancrage des entreprises Benchmark

Guide de Questionnement

1. Discussion sur les thèmes relatifs à l'étude

Thème A : L'attractivité

Importance de l'enjeu pour le CR? Est-ce un thème d'action du CR ?

C'est un enjeu très important. L'attractivité d'une région passe par le cadre de vie (université, loisir, climat), la proximité d'un donneur d'ordre, un bon réseau d'entreprise.

Qu'en pensent les autres acteurs : CG, grandes agglomérations ?

Y a-t-il des actions exemplaires menées par les acteurs institutionnels sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement)

CAP Développement jusque en Février 2005. Cette agence faisait de la prospection d'entreprise pour la Champagne Ardennes et la Picardie, elle a été dissoute à la demande de la Champagne Ardennes. En Picardie, ils réfléchissent à recréer une telle association, les départements sont demandeurs.

Y a-t-il des actions exemplaires menées par le CR sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement) ? Quelles marges de manœuvre pour un CR sur ce thème ?

La formation est un problème majeur pour l'attractivité d'une région. La région Picardie rencontre un solde migratoire négatif sur les 25-30 ans qualifiés. Tenue d'assise sur la Formation.

Action économique : Zone d'Interet Economique Majeur en financement complémentaire ; autoroutes ; maintenir un tissu de PME en zone rurale

Prospection : la région accompagne les entreprises locales à l'étranger pour représenter la Picardie lors de Salons.

Thème B : L'ancrage des entreprises ?

Quel sens donner à cette notion ?

L'ancrage et l'attractivité sont extrêmement liées. L'ancrage consiste en une attractivité maintenue sur une entreprise installée. Il ne faut jamais considérer l'installation comme acquise et assurer un suivi de l'entreprise continu.

Est-ce un enjeu régional ? vs national ? Est-ce un enjeu « offensif » ou « défensif » ?

Est-ce plutôt le problème des entreprises ?

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour accroître l'ancrage ?

La région a un animateur dans chaque filière pour mettre en réseau les dirigeants d'entreprises.

Réponse Benchmark Picardie

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour accroître l'ancrage ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles ?

Il faut assurer la pérennité des entreprises. Il faut que les dirigeants soient conscients qu'ils doivent transmettre leur entreprise. Il faut donc qu'elle soit aux normes et que la reprise ne soit pas un poids trop lourd pour un repreneur.

Il faut un accompagnement des entreprises plus poussé.

Aménagement du territoire via des ZA, un réseau routier, ferroviaire.

Quels freins rencontrés ? Quels moyens de les contourner, surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Les centres de décision sont loin. Ne pas s'en occuper est suicidaire pour la région. Mais il y a un risque de chantage permanent : « je veux une aide sinon je m'en vais ! »

Thème C : Les investissements à l'étranger

C'est un danger, une menace ? Ou au contraire une opportunité ? Ou même encore un moindre mal ?

Ce n'est ni un danger, ni une opportunité, quelquefois un moindre mal. « il faut nous aider à investir », mais il faut rester prudent.

Quelle attitude avoir ? Quelle politique adopter ?

D'après lui, on ne peut pas vraiment limiter les investissements à l'étranger. Essayer de négocier pour qu'ils investissent un minimum à l'extérieure de la région, garder les fonctions principales en France.

Faut-il les encourager (c'est de l'export !), les décourager (quelle alternative ?) les combattre (comment ?)

Avez-vous une action dans votre région sur ce thème ?

Thème D : Les délocalisations ?

Quelle réalité donner à cet enjeu dans votre région ? Est-ce un enjeu régional ? vs national ?

Est-ce plutôt le problème des entreprises, ou même celui de l'Etat ? Est-ce l'affaire des institutions locales ?

Est-ce un enjeu « offensif » (et dans ce cas, que faire ?) ou « défensif » (idem) ?

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour limiter les délocalisations ?

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour limiter les délocalisations ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles ?

Quels sont les freins rencontrés dans ce type d'action ? Quels moyens de les contourner, voire de les surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Thème E : Lien avec les autres grandes problématiques de la région

Est-ce que vous avez engagé un SRDE ?

Si oui, les thèmes « attractivité, ancrage et délocalisations » sont-ils explicitement évoqués dans le SRDE ?

Est-ce qu'il y a eu des candidatures pour des Pôles de compétitivité dans votre région ? Lesquels ?

Quel lien faites-vous entre ces pôles et la problématique posée ?

Politique d'attractivité et d'ancrage des entreprises Benchmark

Guide de Questionnement

1. Discussion sur les thèmes relatifs à l'étude

Thème A : L'attractivité

Importance de l'enjeu pour le CR? Est-ce un thème d'action du CR ?

C'est un enjeu très important identifié en tant que tel et sur lequel la région travaille

Qu'en pensent les autres acteurs : CG, grandes agglomérations ?

Ils expriment le besoin d'avoir une attractivité portée au niveau régional.

Ouest Atlantique : cibles très marginales ; offre du grand ouest

Y a-t-il des actions exemplaires menées par les acteurs institutionnels sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement)

Y a-t-il des actions exemplaires menées par le CR sur ce thème spécifique (en dehors de l'action quotidienne des agences de développement) ? Quelles marges de manœuvre pour un CR sur ce thème ?

Action sur Tokyo : « les folles journées de Nantes » à Tokyo. La région s'est vendue au Japon.(Nantes, Angers) la Région s'est prise en main avec cette initiative des Folles Journées.

OA pertinent sur les filières car ils ont développé les filières

Marge de manœuvre : le développement technologique. ; le soutien aux filières d'excellences locales

Thème B : L'ancrage des entreprises ?

Quel sens donner à cette notion ?

Le fait que les entreprises soient et endroit structurant pour elle

Est-ce un enjeu régional ? vs national ? Est-ce un enjeu « offensif » ou « défensif » ?

C'est un enjeu régional. Offensif : via les filières, et on ancre (ex : Airbus, c'est gagnant) Défensif : lutter contre les délocalisations

Est-ce plutôt le problème des entreprises ?

C'est le problème des dirigeants locaux, même des grands groupes.

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour accroître l'ancrage ?

Mettre en réseau, pousser la R&D dans les filières. Principe des pôle de compétitivité

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour accroître l'ancrage ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles?

Réponse Benchmark Pays de la Loire

Quels freins rencontrés ? Quels moyens de les contourner, surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Les centres de décision sont loin. Ne pas s'en occuper est suicidaire pour la région. Mais il y a un risque de chantage permanent : « je veux une aide sinon je m'en vais ! »

Thème C : Les investissements à l'étranger

C'est un danger, une menace ? Ou au contraire une opportunité ? Ou même encore un moindre mal ?

Ce n'est ni un danger, ni une opportunité, quelquefois un moindre mal. « il faut nous aider à investir », mais il faut rester prudent.

Quelle attitude avoir ? Quelle politique adopter ?

Faut-il les encourager (c'est de l'export !), les décourager (quelle alternative ?) les combattre (comment ?)

Avez-vous une action dans votre région sur ce thème ?

La région n'est pas compétente => ne pas les encourager même si on les comprend

Thème D : Les délocalisations ?

Quelle réalité donner à cet enjeu dans votre région ? Est-ce un enjeu régional ? vs national ?

Vrai sujet

Est-ce plutôt le problème des entreprises, ou même celui de l'Etat ? Est-ce l'affaire des institutions locales ?

Est-ce un enjeu « offensif » (et dans ce cas, que faire ?) ou « défensif » (idem) ?

Défensif

Qu'est-ce qu'une Région peut imaginer pour limiter les délocalisations ?

Dispositif classique sur les reclassements. Mais il faut aussi être offensif.

Qu'est-ce qu'un CR peut faire pour limiter les délocalisations ? Votre CR a-t-il engagé des actions sur ce thème ? Lesquelles ?

Quels sont les freins rencontrés dans ce type d'action ? Quels moyens de les contourner, voire de les surmonter ? Quel risque (coût) à ne pas s'en occuper ?

Thème E : Lien avec les autres grandes problématiques de la région

Est-ce que vous avez engagé un SRDE ?

Si oui, les thèmes « attractivité, ancrage et délocalisations » sont-ils explicitement évoqués dans le SRDE ?

Est-ce qu'il y a eu des candidatures pour des Pôles de compétitivité dans votre région ? Lesquels ?

Quel lien faites-vous entre ces pôles et la problématique posée ?