

# Garder le cap de l'excellence

Savoir-faire, innovation, nouvelles technologies : le trio gagnant de la compétitivité. En dépit du contexte de crise, la CCI incite les entreprises à renforcer leur stratégie de développement qui passe par une réorganisation des filières industrielles. >>



**SUCCÈS** 220 exposants, 2 400 visiteurs professionnels, 4 000 avec Jtelec, le cru du salon FIST 2007

# Les filières d'excellence

La globalisation des marchés et la forte exposition des industries alsaciennes à leurs concurrentes étrangères les obligent à innover pour gagner en compétitivité. « *L'Alsace a été amenée à mieux redéfinir les filières économiques prioritaires, elle a tout à y gagner*, souligne Patrick Schalck, directeur Industrie à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin. *L'objectif à l'intérieur de chaque filière est de favoriser une relation organique forte entre les laboratoires universitaires de recherche, la formation et les entreprises* ». C'est ainsi que les CCI d'Alsace ont défini six filières considérées comme majeures et préconisé des animations permettant le développement des entreprises du secteur. Celles-ci complè-

tent les trois filières qui s'organisent autour des pôles de compétitivité (automobile, sciences de la vie et de la santé, bois, textile) et dont la CCI est membre actif.

**Les éco entreprises**, qui associent les énergies renouvelables, regroupent quelque 400 entreprises en Alsace et emploient 7 000 personnes. Appelée « économie verte », cette filière constitue un véritable gisement de richesses et d'emplois nouveaux. Elle est caractérisée par des éco technologies innovantes. Illustration de son soutien à cette filière, la participation récurrente de la CCI au salon Pollutec. Après l'édition 2008 de Lyon, qui a rassemblé 72 entreprises alsaciennes, l'édition 2009 à Paris devrait rencontrer un succès grandissant.

**Le pôle chimie**, dont les actions majeures concernent l'innovation et les compétences technologiques, repose sur des échanges inter-entreprises de la filière et des conférences. Cette branche professionnelle compte 380 entreprises employant près de 16 000 salariés en Alsace.

**La filière des TIC** est animée en particulier par Rhenatic - le premier cluster TIC Alsacien qui réunit plus de 100 entreprises et plus de 4 000 experts - et vise à promouvoir des solutions technologiques auprès des entreprises. Le salon Rhenatic, organisé depuis trois ans est l'une des actions phare de la CCI. Prochaine édition: le 11 juin à Mulhouse. ■

## Vos contacts

### ECO-ENTREPRISES

- Jacques Meyer, CCI de Strasbourg  
j.meyer@strasbourg.cci.fr

### CHIMIE

- Christophe Delajon pour le Pôle Chimie Alsace  
c.delajon@mulhouse.cci.fr
- Jacques Doumas pour la CCI de Colmar  
j.doumas@colmar.cci.fr
- André Hirtz, CCI de Strasbourg  
a.hirtz@strasbourg.cci.fr

### TIC

- Corinne Patuel pour Rhenatic : c.patuel@technopole-mulhouse.com
- André Hirtz à la CCI de Strasbourg  
a.hirtz@strasbourg.cci.fr

>> LE DÉFI DES ÉCO-ENTREPRISES

## Trois questions à Vincent Schroll

**Le Point Eco.** Vous avez exposé récemment au salon Pollutec. Comment imaginez-vous l'avenir de la filière des éco-entreprises ?

**Vincent Schroll.** La plupart des acteurs économiques cherchent aujourd'hui à réduire l'impact écologique de leurs activités. Les éco-entreprises vont continuer à se développer pour relever ce défi. Eau, air, déchets, bruit, énergie, transport, formation, etc. les domaines d'intervention sont multiples. Le groupe Schroll conseille ses clients et met en œuvre les moyens pour que la maîtrise

de leurs déchets soit un atout pour leur compétitivité et notre environnement.

**Le Point Eco.** Pensez-vous que « l'économie verte » puisse constituer une économie capable de se substituer aux économies traditionnelles ?

**VS.** L'économie verte accompagne les économies traditionnelles sur le chemin du développement durable. Ces deux économies ne sont pas en compétition, mais tout à fait complémentaires pour assurer la croissance et la pérennité de leurs activités.



**DE GAUCHE À DROITE** Pascal et Vincent Schroll, dirigeants du Groupe Schroll

**Le Point Eco.** Face à la crise actuelle, la CCI a revu le concept du salon FISTexpo09 2009, en intégrant notamment

l'environnement. Qu'en attendez-vous ?

**VS.** FISTexpo09 est pour nous l'occasion de dynamiser les relations avec nos clients en proposant nos nombreuses solutions en matière de recyclage des déchets.

Nous y présenterons également des services innovants, liés à l'émergence de nouveaux circuits de recyclage. J'encourage les PME à participer à ce salon qui leur permettra de préparer les marchés de demain.

## FISTexpo09, forum de l'industrie sans frontières

**F**ISTexpo09 est le salon de référence pour l'industrie et les technologies dans le Grand Est. Il offre un espace unique de contacts et d'opportunités industriels. Une occasion pour les exposants d'anticiper le rebond économique et, ainsi, d'obtenir une « longueur d'avance » sur la concurrence.

« À l'heure actuelle, déclare Régis Bello, président de la commission industrie de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, le défi pour une entreprise est de « trouver du business » et garder sa compétitivité. Le contexte de crise économique ajoute à l'urgence de ces enjeux. Pour la CCI, il est essentiel d'apporter des éléments de réponses efficaces aux PME-PMI qu'elle accompagne. Elle le fait en s'appuyant sur deux axes forts : l'exportation - au travers des actions qu'elle mène à l'international - et l'innovation, notam-

ment par le biais de son implication dans différents réseaux : *Conectus qui favorise le transfert de l'innovation technologique des laboratoires vers le monde de l'entreprise ou bien encore le CEEI tourné vers la diffusion de l'innovation technologique ou non dans les PME. Un dispositif complété par les rencontres CCI-Science. Citons aussi le programme Alsace Excellence accompagnant les démarches vertueuses de réflexion stratégique. La participation à des salons et l'organisation d'une manifestation telle que FISTexpo09 ont toute leur place dans cette stratégie.* » En quel sens ? « Il s'agit de créer un contexte qui permette aux entreprises de parvenir en peu de temps à nouer des contacts et trouver des affaires potentielles » souligne Régis Bello. Avec 350 exposants et 5000 visiteurs professionnels tous très concernés, FISTexpo09 est effective-

ment un grand carrefour qui a su s'adapter aux nouvelles données du tissu économique. Consacré à l'origine à l'industrie et à la sous-traitance, il se veut aujourd'hui le « Forum des Industries, des Services et des Technologies » et affirme par son intitulé son attention à l'international : FISTexpo09, le salon de l'industrie sans frontières. « Le but est de mettre en lien des industries avec des services, particulièrement ceux consacrés à la maintenance et aux services à l'industrie », précise Régis Bello qui relève par ailleurs la dimension transfrontalière de l'événement - une journée franco-allemande est prévue, précédée d'une campagne de communication outre-Rhin destinée à organiser des rendez-vous d'affaires ciblés à l'avance. C'est important, car lorsque l'on investit du temps et de l'argent pour par-

ticiper à un salon, il faut être certain que les journées ne se rempliront pas de manière aléatoire. » Pour Régis Bello, la connexion de FISTexpo09 avec les Journées techniques énergie et maîtrise (JTEM) de même que les thématiques retenues confirment l'adéquation du salon avec la réalité économique. Maintenance industrielle et gestion de production d'une part, innovation et transfert de technologies, développement durable, technologies de l'information, d'autre part. « Deux secteurs plus classiques qui restent complètement d'actualité, d'autres en train de monter en puissance. Au total, le spectre couvert correspond parfaitement à la période que nous traversons. »

● SITE ● [www.fistexpo.com](http://www.fistexpo.com)

Plusieurs thématiques structureront le forum FISTexpo09. Pour exemple : la maintenance industrielle et la gestion de production, ainsi que les TIC.

**>> SMIR**

## « Une fidélité ancrée sur une satisfaction réelle »

Smir, basée à Boofzheim (67) et à Habsheim (68), appartient au groupe Pluritech. Elle a pour cœur d'activité la maintenance industrielle notamment dans le domaine du levage aérien. Seule entreprise du secteur géographique et de l'activité à être habilitée UIC, Smir compte des clients importants comme Alcan, Schaeffer, Sonoco ainsi que d'autres groupes internationaux. « *La maintenance est l'une des composantes de notre service après-vente, expli-*



que Daniel Mortier, directeur général Groupe de Smir, car nous travaillons dans un secteur encadré par une législa-

tion très stricte. » La société exposera la troisième fois à FISTexpo09 2009. Une fidélité ancrée sur une satis-

faction réelle. « *La rentabilité des contacts est vraiment un point fort*, explique Daniel Mortier qui précise que, de 9 m<sup>2</sup> de surface d'exposition en 2005, Smir est passé à 40 m<sup>2</sup> en 2007 et a demandé au moins 60 m<sup>2</sup> pour la prochaine édition. Certes, le contexte de crise est une réalité mais Daniel Mortier pense qu'en septembre « *on devrait y voir plus clair* » et envisage le salon avec « *sérénité et enthousiasme* ».

● SITE ● [www.pluritech.fr](http://www.pluritech.fr)

**>> AXEMBLE**

## « Une extraordinaire opportunité d'identifier les prospects »

Autre « fidèle » de FISTexpo, la société Axemble située sur l'Aéroparc d'Entzheim (67) renouvelle sa participation en 2009. Premier revendeur en France et en Suisse des logiciels Solidworks, celle-ci développe une activité d'intégrateur qui l'amène à mener des missions d'expertise et d'accompagnement auprès des PME-PMI, ses principaux clients. Pascal Christner, responsable de cette agence strasbourgeoise qui chapeaute l'Alsace et la Lorraine, souligne qu'un salon de l'ampleur de FISTexpo permet d'être en contact avec le cœur de clientèle. « *C'est*



une extraordinaire opportunité d'identifier les prospects, d'évaluer leurs enjeux et de voir dans la gamme Solidworks ce qui leur convient le mieux. Il y a deux ans, explique-t-il, nous avons retrouvé l'un de nos prospects sur le salon. Le contexte nous

a permis de conclure l'affaire car en ce genre de circonstances, les décideurs sont sur place. » D'autres opportunités peuvent naître et même des collaborations d'une édition à l'autre. C'est ainsi qu'Axemble a exposé en 2007 sur un

stand partagé avec une entreprise devenue cliente lors de l'édition 2005. « *Cela nous a permis de présenter aux visiteurs un exemple d'application concrète de nos produits.* » Pour Pascal Christner, la qualité des exposants et des visiteurs est un des atouts majeurs de FISTexpo.

● SITE ● [www.axemble.com](http://www.axemble.com)

**● CONTACTS ●**

**Pour s'informer :**  
 CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin  
 Jacques Meyer, 03 88 76 42 41  
**Pour s'inscrire à FISTexpo09 :**  
 Strasbourg Événements  
 Olivier Rebmann, 03 88 372 191  
 Nathalie Gaillard, 03 88 372 195

Fin de dossier