

PRESENTATION DU FUTUR CONTRAT DE PROGRES

Programme prévisionnel d'actions proposées
entre le
1er juillet 2006 et le 30 juin 2009



P.L.A.B

AXE 1 : Développement et accompagnement stratégique

Les entreprises de la filière ameublement sont confrontées à un environnement économique en mutation rapide et constante. Les industriels sont donc préoccupés par l'évolution de leurs activités.

Pour accompagner les entreprises adhérentes à bâtir des projets concrets, le PLAB souhaite mener un programme collectif de formation - action, directement opérationnel, pour accompagner les dirigeants dans une démarche de réflexion et d'analyse destinée à développer leur entreprise.

Objectifs :

- Briser l'isolement du chef d'entreprise
- Apporter des méthodes et des outils pour optimiser les choix stratégiques
- L'accompagner dans la définition d'orientations stratégiques
- Identifier l'ensemble des plans d'actions d'amélioration et de développement
- Mettre en œuvre ces plans d'actions « levier du changement »

AXE 1 : Développement et accompagnement stratégique

Modalité de mise en place :

Cette action prend la forme :

- d'une formation collective avec pour objectif l'appropriation par les chefs d'entreprises de la démarche « piloter le futur ».
- de deux formations collectives sur la segmentation stratégique et marketing, le management durable et la finance d'entreprise.
- de six formations collectives sur la définition du couple produits-marchés, les nouvelles méthodes de définition et conception de produits, intégrant notamment le recours à des designers.
- de diagnostics stratégiques individuels de 5 journées, effectués dans les entreprises.
- d'appuis à l'élaboration et la mise en place de plans d'actions individuels.

La maîtrise d'œuvre de ces actions sera assurée par des cabinets conseils spécialisés dans ce type de démarche. Les sessions de formations sont d'une durée d'environ une journée.

AXE 1 : Développement et accompagnement stratégique

Le PLAB assumera les fonctions suivantes :

- Maîtrise d'ouvrage déléguée
- Collecte de l'information, choix des sujets abordés
- Rédaction du cahier des charges
- Choix et suivi des intervenants
- Marketing
- Commercialisation de l'action
- Organisation, animation des réunions et restitution
- Suivi administratif et financier

Critères d'appréciation :

- Indicateurs quantitatifs : Nombre d'entreprises participantes, effectifs cumulés, etc...
- Indicateurs qualitatifs : Mesure de satisfaction des clients couplés à une appréciation de la part des consultants sur le déroulement du programme dans les entreprises.

Une fiche type d'évaluation de l'action a été développée.

AXE 2 : Création, animation et développement de réseaux d'entreprises

Les réseaux constituent pour les entreprises un moyen efficace de réaliser leurs objectifs de croissance. La mutualisation de moyens permet en effet de générer des synergies tant commerciales que techniques, de pénétrer de nouveaux marchés ou de développer des gammes de produits complémentaires. Le PLAB entend donc mener une action destinée à favoriser l'émergence de ce type de structure interentreprises.

Objectifs :

- Développement de réseaux à vocation commerciale.
- Favoriser les groupements d'entreprises complémentaires sur des gammes communes.
- Mutualiser les moyens : achats, production, communication, commercialisation.
- Elaborer des stratégies de marque commune, définir des stratégies d'alliance et de co-traitance.

AXE 2 : Création, animation et développement de réseaux d'entreprises

Formes d'actions :

- Identifier et mettre en relation des entreprises.
- Initier des démarches métiers communes interentreprises.
- Accompagner le développement commercial des réseaux.
- Accompagner le développement de nouvelles gammes,
- Favoriser le transfert de savoir-faire entre les entreprises.

Ces actions seront réalisées par des consultants externes. Le PLAB en assurera la maîtrise d'ouvrage et l'organisation.

Critères d'appréciation :

- Indicateurs quantitatifs : Nombre d'entreprises participantes, nombre de réseaux mis en place développés.
- Indicateurs qualitatifs : Mesure de satisfaction des clients couplés à une appréciation de la part des consultants sur le déroulement du programme dans les entreprises.

AXE 3 : Développement commercial des entreprises

L'accompagnement au développement commercial, sur le marché intérieur comme à l'export, a pour objectif d'une part, de rendre plus efficace les actions engagées par les entreprises, et d'autre part, de mutualiser des moyens dans le cadre d'opérations d'accompagnement sur des salons.

Action 3-1 : Accompagnement à l'export

Objectifs :

- Développer et pérenniser une offre lorraine large et complémentaire sur les marchés étrangers
- Permettre l'accès à de nouveaux débouchés commerciaux : salons professionnels, missions de prospections
- Promouvoir les productions lorraines, et les savoir-faire régionaux avec produits connexes
- Organiser et développer l'action commerciale

AXE 3 : Développement commercial des entreprises

Le PLAB assurera les missions suivantes :

- Maîtrise d'ouvrage
- Marketing, commercialisation de l'action
- Organisation des stands collectifs
- Logistique (transport, structures, négociations d'emplacements...)
- Organisation, animation, présence sur salons
- Suivi administratif et financier

Critères d'appréciation :

- Nombre d'entreprises participantes
- Nombre de salons et de missions concernés
- Chiffre d'affaires généré sur les salons
- Chiffre d'affaires induit (période de 12 mois, évolution triennale du CA export)
- Evolution du chiffre d'affaires export 2007 → + 4% (la moyenne de chiffre d'affaires export se situe à 28.71% soit + 6.35% sur les trois dernières années)
- Pérennisation des effectifs emplois directs et indirects (y compris les entreprises sous-traitantes)

AXE 3 : Développement commercial des entreprises

Action 3-2 : Accompagnement sur les marchés intérieurs

Objectifs :

- Développer et pérenniser une offre lorraine large et complémentaire sur les marchés français
- Permettre l'accès à de nouveaux débouchés commerciaux par la participation à des salons professionnels et à des missions de prospections
- Promouvoir les productions lorraines, et les savoir-faire régionaux avec produits connexes
- Organiser et développer la vente directe.

Formes d'actions :

- Organisation de stands collectifs lorrains sur des foires ou salons à vocation de vente directe consommateurs
- Actions de promotion des savoir-faire régionaux avec produits connexes pour les TPE
- Aménagement, décoration
- Organisation et développement de l'action commerciale « Route de l'ameublement et de la décoration ».

AXE 3 : Développement commercial des entreprises

Critères d'appréciation :

- Nombre d'entreprises participantes (le *PLAB* s'est fixé un objectif de dix entreprises intégrées à cette démarche)
- Nombre de salons et de missions concernés
- Chiffre d'affaires généré sur les salons
- Chiffre d'affaires induit (période de 12 mois, évolution triennale du CA)

AXE 4 : Marketing et création vers des nouveaux produits/marchés

Afin de développer une compétitivité durable, les entreprises doivent s'orienter vers, la conception et la réalisation de produits propres permettant ainsi de se différencier.

Basé sur une approche des besoins des différents segments de marché, l'accompagnement à la caractérisation de ces produits se situe en amont des prestations réalisées par des organismes techniques.

Objectifs :

- Favoriser la création de produits correspondant aux nouvelles demandes des marchés
- Initier dans les entreprises une fonction transversale de conception et développement de produits, basée sur une réelle approche marketing
- Valoriser la création et le marketing opération à thème « les seniors, hôtellerie, luxe... » par le recours à des designers.
- Développer et créer des partenariats avec le pôle fibre, le CRITT bois, les designers
- Développer l'approche marketing et l'action commerciale sur les nouveaux produits

AXE 4 : Marketing et création vers des nouveaux produits/marchés

Forme d'actions :

- Développer et favoriser la création de binômes entre designers reconnus et entreprises de l'ameublement en partenariat avec le VIA, centre design Est.
- Recourir aux potentiels créatifs du pôle fibre, du CRITT bois, des designers et d'autres prestataires spécialisés.
- Développer la capacité et la réactivité des entreprises aux évolutions des marchés en partenariat avec l'IPEA.
- Apporter les compétences externes nécessaires aux évolutions de produits.

Critères d'appréciation :

- Nombre d'entreprises participantes
- Nombre de projets de nouveaux produits développés par les entreprises
 - Chiffre d'affaires généré sur les nouvelles gammes produites (période de 36 mois)
- Ces actions d'accompagnement seront assurées par des organismes externes (VIA, CRITT bois, designers, cabinets conseils,...).

AXE 4 : Marketing et création vers des nouveaux produits/marchés

Actions du PLAB :

- Maîtrise d'ouvrage.
- Rechercher des designers et mise en relation avec les partenaires techniques compétents.
- Organiser et suivre les partenariats.
- Marketing, commercialisation de l'action.
- Animation d'informations collectives.
- Suivi administratif et financier.

AXE 5 : Les services PLAB

Ces prestations sont disponibles pour tous les adhérents du PLAB, et ne sont pas liées à une action collective définie. Toutefois, les résultats ou informations obtenus peuvent être utilisés dans le cadre des actions précédemment citées.

Veille commerciale et technologique « info veille business »

Objectifs :

- Permettre une meilleure réflexion stratégique en terme de marchés, techniques et produits
- Assurer une démarche d'intelligence économique concernant l'ensemble des fonctions de l'entreprise

Forme d'actions :

- Achat et restitution d'études de marchés
- Constitution de bases de données marchés / produits / technique sur supports CD Rom / Internet...
- Séminaires d'informations techniques, administratives et commerciales
- Intervention de conseils en stratégie à titre collectif ou individuel

AXE 5 : Les services PLAB

Etude prospective sur les tendances de la filière « ameublement »

Objectifs :

- Permettre une meilleure réflexion stratégique en terme de marchés, techniques et produits, actions commerciales
- Assurer une analyse prospective sur la filière ameublement en Lorraine et ses spécificités
- Définir les orientations et opportunités de demain

Forme d'actions :

- Faire réaliser une étude IPEA sur la prospective marchés à trois, cinq, dix ans, en y intégrant les potentialités de la filière régionale
- Constituer des bases de données marchés / produits / marketing / sur supports CD Rom / Internet...
- Organiser des séminaires d'informations et de restitutions
- Intervention de conseils en stratégie à titre collectif ou individuel

AXE 5 : Les services PLAB

Communication vers les entreprises

Objectifs :

- Organiser la communication vers les entreprises sur les actions proposées et réalisées par le PLAB.
- Diffuser la communication à l'externe vers les institutionnels, les prescripteurs.
- Communiquer des informations susceptibles de favoriser la transmission d'entreprise

Forme d'actions :

- Rédiger un document bimestriel d'information et de promotion des actions de développement construites par le PLAB
- Communiquer des informations techniques, administratives, commerciales, témoignages et résultats des actions conduites par le PLAB
- La réalisation du document (maquette, charte graphique, mise en page) sera assurée par un prestataire externe.

AXE 5 : Les services PLAB

Réalisation d'un audit qualitatif et quantitatif en fin de contrat

Cet audit, effectué par un prestataire externe, aura pour objectif de caractériser l'action du PLAB sur les 3 années du programme.

Budget pour 3 ans

	Coûts externes k€	Coûts internes k€	Total k€
HT			
Axe 1 : DEVELOPPEMENT ET ACCOMPAGNEMENT STRATEGIQUE DE LA FILIERE : Piloter le futur	238	42	280
Axe 2 : CREATION, ANIMATION ET DEVELOPPEMENT DE RESEAUX D'ENTREPRISES (3 réseaux)	270	35	305
Axe 3 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DES ENTREPRISES	682	247	929
3-1 : Les marchés à l'international	525	225	750
3-2 : Les marchés intérieurs	157	22	179
Axe 4 : MARKETING ET CREATION VERS DES NOUVEAUX PRODUITS/MARCHES	250	30	280
SERVICES PLAB	128	148	276
5-1 Veille commerciale « info veille business »	15		
5-2 Etude prospective sur les tendances de la filière « ameublement »	40		
5-3 Newsletter communication interne aux entreprises	38		
5-4 Elaboration de grilles d'évaluation par action / Audit qualitatif en fin de contrat	35		
Budget total	1568	502	2070

Débats et conclusions

Questions diverses

Validation des programmes

Merci



Le PLAB, une association soutenue par le Conseil Régional de Lorraine, la DRIRE Lorraine, le FEDER et l'UNIFA.