

# Interview

Rémo STELLA

# Innovation

Viameca  
en questions

# Forums

Lancement des 18/20



# textto

Juin 2007 / n°19



Lettre d'informations  
du Club Gier Entreprises



**Club CIC International**  
Lyonnaise de Banque

Présent dans une PME sur trois du grand Sud-Est de la France, CIC LYONNAISE DE BANQUE allie la proximité d'une banque régionale, la première en France, avec la puissance d'un actionnaire de référence, le Groupe CREDIT MUTUEL-CIC.

## LE PARTENAIRE DES ENTREPRISES A L'INTERNATIONAL

POUR REUSSIR VOTRE PROSPECTION ET / OU VOTRE IMPLANTATION A L'ETRANGER, NOUS VOUS OFFRONS :

- ▷ Une gamme complète de services spécifiques: moyens de paiement, garanties, financements, gestion des flux...
- ▷ L'assistance de nos experts en région et de notre réseau de bureaux de représentation couvrant plus de 50 pays ;
- ▷ L'appui de notre Club d'entreprises, le CLUB CIC INTERNATIONAL, fort d'un millier d'adhérents, totalement dédié à l'accompagnement des PME pour leur développement à l'international.

<https://www.cic.fr/lb/fr>

[clublbint@lb.cic.fr](mailto:clublbint@lb.cic.fr)

**CIC Lyonnaise de Banque**

Parce que le monde bouge

## Démagogie

Parmi la multitude de «perles» exprimées ces dernières semaines par le microcosme politique, il en est une qui nous a fait bondir : «Il faut rénover en urgence nos universités pour que tous les jeunes puissent enfin obtenir une qualification.»

Bien qu'il nous semble que ce propos n'ait pas été relevé par les autres grands médias - qui ont probablement d'autres futilités à traiter - il s'agit ici d'une preuve irréfutable de l'ignorance totale des réalités ou de la démagogie poussée à son paroxysme, ou les deux à la fois, de personnes qui voudraient avoir la responsabilité de la bonne marche de notre pays. Une étude très récente de la branche métallurgie indique clairement que les besoins en personnel des entreprises de cette branche se situent pour la grande majorité dans les niveaux CAP, BEP et Bac Pro. Faut-il comprendre qu'il vaut mieux avoir une qualification en psychologie ou en histoire de l'art et «traîner sa misère» dans les petits boulots au lieu d'exercer un vrai métier, où l'on gagne correctement sa vie, en étant titulaire d'un CAP ou BEP de tourneur, de boulanger, de maçon, de plombier, d'électricien ...

Il est temps que notre société dans son ensemble remette les pieds sur terre, si l'on veut que notre économie subvienne au financement des structures de notre pays et aux besoins de base de sa population.

Alain MACHET



## TPE

### Des forums de discussion

En 2007, la Commission développement stratégique privilégie des actions en direction des TPE, qui représentent 80% des entreprises adhérentes. Avec en janvier, le lancement des Forums de discussion « 18/20 », ces Forums ont abordé plusieurs thèmes : l'actualité sociale, les nouvelles mesures en matière de recrutement, la présentation du programme Performance PME. Ce dernier lancé par la Région Rhône Alpes, et relayé sur le territoire par la CCI de Saint Etienne, et son Chargé de Mission Romain

DOUTRE concerne directement les PME,

qui souhaitent engager une action stratégique. Deux programmes sont proposés : un court sur 4 mois pour traiter un problème urgent, un programme long sur 12 mois plus structurant.

## Performance PME

2000 Entreprises accompagnées d'ici 2010



## Conventions

Cap sur l'emploi avec  
l'ANPE

### Pays cibles

Inde, Maroc,  
Roumanie, Autriche,  
Suisse

Après plusieurs années de collaboration Monique MALLON - PICCOLOMO et Martial ROSER ont officialisé ce partenariat en signant une convention en avril dernier. L'objectif est de mener ensemble des actions favorisant l'emploi et l'insertion notamment dans les secteurs prioritaires comme la métallurgie, où l'inadéquation entre l'offre et la demande atteint son point d'orgue. Première initiative : une participation active à la semaine de l'emploi, qui va se dérouler en octobre prochain.

## Le Groupe CIC Lyonnaise de Banque s'engage

Dans le cadre de la Commission plate-forme de services, une action spécifique est menée en direction des établissements bancaires. Le Groupe CIC est le premier à avoir répondu favorablement à cette demande, en octroyant aux entreprises adhérentes et aux salariés de ces entreprises des conditions préférentielles. Cette convention vient renforcer les liens qui se sont noués, notamment lors des missions à l'international.

## L'International

Une priorité

Le développement à l'international est un des axes prioritaires du Club, comme le souligne Jean Marc GIRAUDET, Président de la Commission. Plusieurs pays sont ciblés en 2007 : la Suisse avec le Club LB (journée pays le 27 Mars), la Roumanie avec la CCI de Saint Etienne et RHOMALP (journée pays le 6 Juin), le Maroc avec le LCL et CALYON (journée pays le 7 Juin), l'Autriche avec EDF (journée pays le 20 Juin). Sans oublier l'Inde, puisqu'après la mission réalisée en Octobre 2005 en Chine, les entreprises adhérentes souhaitent découvrir ce marché, dont le taux de croissance est plus qu'attractif.



# VIAMECA

## Un exemple de pôle de compétitivité



Lancés en septembre 2004, par le gouvernement Raffarin, les pôles de compétitivité ont depuis fleuri en France. 66 sont labellisés, dont 15 en Rhône Alpes. Afin de mieux cerner les enjeux pour l'industrie et pour nos PME, nous avons choisi de prendre un exemple ligérien : VIAMECA.

Questions à... Philippe MAURIN-PERRIER, Vice-Président de VIAMECA et Président du Centre de Recherche & Développement du Groupe HEF.

### Quelles sont les finalités d'un pôle ?

Face aux mutations économiques internationales, et par répercussion, nationales, la France a lancé une politique visant à développer la compétitivité des entreprises. Au centre de ce dispositif : la mise en avant de facteurs clefs, au premier rang desquels se trouve la capacité d'innovation par la recherche et le développement.

Concrètement un pôle est un tabouret à trois pieds qui intègre : la recherche, l'industrie, la formation. VIAMECA favorise ainsi les projets collaboratifs, permettant de développer les synergies entre laboratoires de recherche, centres de formation, et entreprises.

### Quel est le territoire couvert par ce pôle ?

VIAMECA est né de la fusion de deux pôles l'un porté par Clermont Ferrand, l'autre par Saint Etienne. Son territoire est l'Espace central et Rhône Alpes, soit 3 régions complètes et une partie des régions Centre, Midi Pyrénées, Languedoc Roussillon. Le siège de l'Association est à Saint Etienne, au siège de la CCI, la Présidence est à Clermont en la personne d'Alain MALET, Directeur de Site de MICHELIN.



## Quelles sont ses orientations ?

VIAMECA est un pôle à vocation mécanique. Il s'est fixé trois objectifs :

- sensibiliser les entreprises aux nouvelles attentes des donneurs d'ordre et aux évolutions des marchés et des métiers de la mécanique
- renforcer la capacité de réponse des entreprises en matière d'innovation, de qualité, de coût, délais...
- favoriser et aider la création de grappes d'entreprises.

Il s'organise autour de trois filières prioritaires : la filière automobile, la filière aéronautique, la filière machine outils et biens d'équipement. Le pôle a mis en place une équipe de permanents « fédérateurs » spécialisés par filière.

## Pouvez-vous nous donner les types de projets accompagnés dans le cadre de VIAMECA ?

VIAMECA développe son activité sur trois types de projets :  
- les projets R&D impliquant au moins 2 entreprises, dont l'une est sur le territoire du pôle. Le porteur peut être une entreprise, un labo, ou une école. Ils peuvent prétendre à des financements de type FCE, collecti-

tivités territoriales ...

- les projets innovants d'entreprises individuelles : ils peuvent associer un ou plusieurs prestataires. Ce sont typiquement des projets que peuvent financer OSEO ANVAR. Il peut s'agir de projets technologiques nécessitant des pré-études ou essais de faisabilité.  
- les actions collectives : programmes proposés à un collectif d'entreprise, autour des thématiques du pôle, sur l'ensemble de son territoire ou sur un espace plus restreint (Région, Département ...). Les actions collectives sont montées par les acteurs du pôle et financées par les pouvoirs publics, sous forme de tickets modérateurs allégeant les coûts payés par les entreprises.

## Les notions de travail collaboratif et de confidentialité sont-elles compatibles ?

Cette question est très souvent soulevée. On touche en effet à la notion de propriété intellectuelle notamment dans le cadre d'un projet qui associe plusieurs partenaires. Les règles doivent être claires dès le départ, et chaque entreprise doit pouvoir définir en quoi elle apporte une valeur ajoutée. De plus les entreprises peuvent très bien déposer des brevets en noms communs.

## Comment une PME peut-elle s'intégrer dans la démarche de VIAMECA ?

Après une période de lancement, notre volonté est de rentrer, en 2007 dans une phase plus opérationnelle de développement de projets industriels. Nous souhaitons, ainsi mobiliser et entraîner les PME. VIAMECA ne doit pas seulement aider les « Champions » de l'industrie, ceux qui sont structurés et armés pour anticiper, innover. Nous devons aller chercher les idées, les projets sur le terrain et démythifier l'innovation.

## Les Fédérateurs VIAMECA

- > AERONAUTIQUE / Marie Odile Homette  
mo.homette@viameca.fr
- > BIENS D'EQUIPEMENT / Albert Yves Aubry  
aubry@expansion42.com
- > ANIMATEUR R&D / Philippe Bertrand  
bertrand@enisa.fr

## En quoi un Club d'entreprises peut-il s'associer à cette démarche ?

Les relais sont indispensables pour informer et faire émerger les projets. On peut très bien envisager une recherche et un développement collectifs pour des PME de secteurs d'activité différents qui auraient des besoins récurrents, par

exemple pour du traitement thermique... Les Clubs peuvent également informer leurs adhérents des appels à projets, et de toutes initiatives en faveur des PME, comme vous l'avez dernièrement fait en organisant une conférence sur le dernier appel à projet et les financements dans le cadre du dispositif OSEO.

Le projet « GPP MULTIMAT » est un bon exemple de projet collaboratif. Il vise à fabriquer des composants industriels (extrudeuses bi-vis, matrice de forge, moule d'injection...) multi-matériaux, multifonctionnels à partir de poudres (métallique, céramique...), ainsi que les biens d'équipements permettant d'atteindre cet objectif. De plus il permettra la mise à disposition sur le territoire d'une unité pilote de fabrication à dispositifs partagés, permettant la diffusion et l'utilisation par les entreprises concernées, par cette filière poudre des technologies de rupture : CGV, UGV ... On retrouve autour de ce projet les partenaires suivants : ENISE, CETIM, ENSME, INPG, PEP, SIEMENS, PHENIX SYSTEMS, MECACONCEPT, ANDRE LAURENT, IDESTYLE, CLEXTRAL ...

Budget total :  
2 323 512 € pour une aide publique de 750 000 €

## GPP MULTIMAT

Un projet collaboratif avec des PME ligériennes

Copyright © ATELIER AVANTAGE

# Rémo STELLA

## Un avenir en couleurs

A l'âge de 10 ans il nous est arrivé des Abruzzes pour ne plus quitter la France malgré un accueil, à l'époque, pas toujours très chaleureux. Rémo STELLA, puisque c'est de lui qu'il s'agit dans ce nouveau « CONTACT », a aujourd'hui 54 ans et décline un curriculum vitae qui pourrait faire croire qu'il en a le double !



Après des études en Art déco et Bâtiment (à Grenoble), il rejoint la Loire en 1972 pour travailler dans une entreprise de plâtrerie-peinture pendant 18 mois. Mais le virus de l'entrepreneur est déjà en lui et, à 20 ans, l'âge ou certains brûlent des voitures, avec pour capital de départ la valeur de son mois de congés, il devient artisan en plâtrerie-peinture (seul pour débiter) et, comme il le dit, apprend le métier en travaillant. Tout va très vite : en un an il emploie 12 personnes, 30 personnes en 1979. Son entreprise, devenue SARL est gravement touchée par le premier choc pétrolier, mais il rebondit aussitôt en repartant avec 15 personnes. Les autres dates clés, qui ne sont pas à apprendre par cœur mais qui montrent le dynamisme de notre personnage, sont les suivantes :

- > **1987** : Création de PROTECT METAL (Traitement anticorrosion en atelier, peinture anticorrosion sur chantier).
- > **1989** : Il cède son activité chantier à ERBA S.A., et prend 12% du capital.
- > **1994-1995** : Dans un contexte difficile, il prend la direction d'ERBA (68 employés à cette époque), au départ de Pierre Lantermoz. Il met en place un plan de restructuration.
- > **ERBA** est alors installée à Lorette et Rémo Stella procède au rachat de la totalité des actions avec Franck Fournier, Alain Richard et Daniel Vivier. Une forte croissance interne porte l'effectif d'ERBA à 100 personnes en 2000. L'accent est ensuite porté sur la croissance externe :
- > **2000** : Reprise de DESURMONT, plâtrerie de 15 personnes.
- > **2000 encore** : Reprise de SCOCCINI (Lyon), plâtrerie-peinture, rénovation – 15 personnes.
- > **2002** : Reprise de GOUNOT, plâtrerie-peinture de 40 personnes.
- > **2005** : Reprise de PARISI (en liquidation), travaux de façades. 8 personnes reprises.
- > **En 2005-2006**, DESURMONT, PARISI et GOUNOT sont intégrées au site de Lorette.
- > **Aujourd'hui**, cette histoire intense et mouvementée nous donne la situation suivante :  
180 personnes chez ERBA à Lorette  
6 personnes chez PROTECT METAL à Rive de Gier.  
22 personnes chez SCOCCINI à Lyon. 22 millions € de chiffre d'affaires pour une activité essentiellement nationale (5% dans la Loire, 40 % en Rhône-Alpes.)
- > **les clients** : la grande distribution, EDF nucléaire, chimie, pétrochimie, agro-alimentaire, ouvrages d'art, domaine hospitalier et annexes (maisons de retraite...), OPAC, particuliers...

