

La seconde vague du Covid-19 fait caler l'économie française



<https://www.usinenouvelle.com/editorial/la-seconde-vague-fait-caler-l-economie-francaise-emb18h00.N1013394#xtor=EPR-169&email=ndagonneau@gifec.org>

SOLÈNE DAVESNE PUBLIÉ LE 06/10/2020 À 18H20

La croissance en France devrait être nulle au dernier trimestre 2020, avec le retour des mesures sanitaires restrictives à Paris et dans les grandes métropoles, prévoit l'Insee ce 6 octobre.

Après l'embellie de l'été, déjà la rechute ? "C'est l'évolution de l'épidémie qui devrait conditionner en grande partie celle de l'activité économique dans les prochains mois", reconnaît Julien Pouget, le chef du département conjoncture de l'Insee. La reprise de l'épidémie assombrit les perspectives de redémarrage de l'économie.

Le durcissement ce mardi des restrictions sanitaires à Paris, après Marseille, est plus limité et ciblé que le confinement du printemps. Mais il a incité l'Insee à réviser à 0 % la hausse du PIB au dernier trimestre 2020, alors que l'institut de conjoncture tablait sur une petite hausse de 1 % avant la dégradation sanitaire. Et "un durcissement durable pourrait provoquer un nouveau recul du PIB", prévient Julien Pouget, alors que les données de cartes bancaires montrent déjà un tassement de la consommation des ménages en septembre.

Incertitudes renforcées

Pour 2020, l'Insee n'a pas révisé sa prévision. Le PIB devrait baisser de 9 %, un peu moins que ce que prévoit le gouvernement. Mais les incertitudes se sont renforcées. 32 % des dirigeants d'entreprises assurent ne pas savoir quand leur activité retournera à la normale, la proportion la plus forte depuis le lancement de l'enquête en avril par l'Insee. Après un effet ratrappage à la sortie du confinement, la consommation des ménages reste bridée par les contraintes sanitaires. Quant au plan de relance, il ne produira ses effets qu'en 2021 au plus tôt.

"Les évolutions de l'activité n'ont jamais été aussi hétérogènes entre les différents secteurs économiques" pointe par ailleurs Denis Ferrand, le directeur de l'Institut Rexecode. Fin 2020, l'économie devrait tourner à 95 % de son niveau d'activité de 2019. Mais près de la moitié des cinq points de PIB manquant reposent sur une poignée de secteurs pesant 8,7 % de la valeur ajoutée.

Hôtellerie-restauration, activités de loisirs, transports de voyageurs mais aussi industrie aéronautique... : leur activité a chuté de 21 % par rapport à fin 2019. Près de 220 000 emplois sur les 700 000 emplois détruits au premier semestre et 45 % des heures de chômage partiel l'ont été dans ces secteurs, alors qu'ils ne représentent que 13 % de l'emploi salarié. C'est là que devraient se concentrer encore les destructions d'emplois fin 2020, selon l'Insee. A l'autre bout du spectre, des secteurs équivalant à 8 % de la valeur ajoutée, dont l'industrie pharmaceutique, affichent une activité supérieure au niveau d'avant crise. L'agroalimentaire s'en approche.

Divergences territoriales

Fin septembre, l'activité de l'industrie aéronautique reste inférieure de 21 % à son niveau de fin 2019. Un décrochage net, alors que l'industrie dans son ensemble a retrouvé 96 % de son volume d'activité d'avant-crise. La chute des livraisons d'avions explique en grande partie la plongée de -18 % des exportations françaises prévue sur 2020. Et l'amélioration n'est guère en vue. En septembre, le trafic aérien est reparti à la baisse dans les grands pays européens et reste inférieur de 50 % à 60 % à celui de septembre 2019.

A cette divergence sectorielle s'ajoute une forte hétérogénéité régionale, comme le pointe l'Insee. Les zones littorales ont réussi à sauver leur saison touristique, alors que les grandes villes ont été désertées. Les bassins d'emplois les plus dépendants de l'aéronautique ont été secoués. *"L'épidémie a rebattu les cartes. Il est trop tôt pour dire quelle part de ces recompositions sont pérennes"*, souligne l'Insee. De quoi créer de nouvelles fractures difficiles à résorber.



L'Insee s'inquiète d'un "choc de demande" à venir pour l'économie française



PUBLIÉ LE 08/09/2020 À 17H15

<https://www.usinenouvelle.com/editorial/l-insee-s-inquiete-d-un-choc-de-demande-a-venir-pour-l-economie-francaise.N1001349#>

L'activité économique est repartie en France pendant l'été. Mais la dynamique risque de s'essouffler dans les prochains mois, selon l'Insee. La consommation pourrait ne pas être très flamboyante.

Fin août, l'économie a tourné à 95 % de son rythme d'avant crise. © Photo by Science in HD on Unsplash

Depuis le déconfinement, l'activité a repris de façon soutenue en France. En août, l'économie a fonctionné à environ 95 % de ses capacités d'avant-crise, selon l'Insee. Au deuxième trimestre, l'activité avait chuté à 81 % de son niveau d'avant crise. Le PIB a rebondi sur le troisième trimestre de 17 %.

Une baisse de 9 % du PIB en 2020

Au total, l'Insee maintient sa prévision d'un recul du PIB de 9 % sur l'année. Mais l'institut de statistique prévient que la dynamique risque de s'essouffler à nouveau. L'essentiel du rebond a été mécanique, après l'arrêt total du printemps et la réouverture des entreprises et des commerces. Cet effet est désormais derrière nous.

Pour le dernier semestre de l'année, l'Insee s'attend à une quasi stabilisation de l'activité, sans amélioration significative. La croissance devrait ainsi retomber à + 1 % au dernier trimestre. Fin 2020, l'économie française conserverait toujours un niveau d'activité inférieur de 4 % à ce qu'elle était fin 2019. "L'économie française aborde la rentrée comme un moteur qui serait tout à la fois bridé et dopé", souligne l'Insee, en pointant que les contraintes sanitaires vont continuer à peser.

Du côté des ménages, la consommation a fortement redémarré avec l'été. Depuis juillet, les achats en biens manufacturés des ménages ont dépassé le niveau d'avant-crise. Grâce au chômage partiel massif notamment, les revenus des ménages n'ont reculé que de 2 % au deuxième trimestre. Mais pour les prochains mois, l'Insee met en garde sur "*le risque d'un choc significatif de demande*".

715 000 destructions d'emplois

Les perspectives sur le marché du travail risquent de peser sur la confiance des ménages. Au premier semestre, l'économie a détruit 715 000 emplois, effaçant en six mois les créations d'emplois enregistrées depuis mars 2017. Dans l'industrie, 38 800 emplois se sont évaporés sur les six premiers mois de l'année. Là encore, même si le gros des destructions d'emplois est passé, l'Insee n'anticipe pas d'amélioration notable de l'emploi jusqu'à la fin de l'année.

Le rebond de l'emploi, notamment dans l'intérim dans certains secteurs, devrait compenser les destructions d'emplois dans les secteurs les plus touchés par la crise. Le taux de chômage lui devrait grimper en flèche à 9,5 %, alors que les personnes qui avaient renoncé à chercher un emploi reprennent leurs démarches. Dans ce contexte, rien ne dit que les ménages utilisent leur énorme matelas d'épargne constitué pendant le confinement pour soutenir leur consommation dans les prochains trimestres. Faute de confiance, il pourrait se transformer en épargne de précaution.

Dans le même temps, les carnets de commande de l'industrie ne se regarnissent que lentement selon l'Insee. La situation reste très différente d'un secteur à l'autre. Pour les fabricants de matériels de transport (aéronautique et automobile principalement), l'activité reste toujours inférieure de 17 % à son niveau d'avant-crise à la fin de l'été, alors qu'elle est quasiment revenue à la normale dans l'agroalimentaire (-2 %).

Or d'ici la fin de l'année, le plan de relance présenté par le gouvernement n'aura que des effets limités à court terme, remarque l'Insee. Même si le gouvernement entend le déployer au pas de charge, il faudra du temps pour sélectionner les projets et injecter les montants dans l'économie réelle.

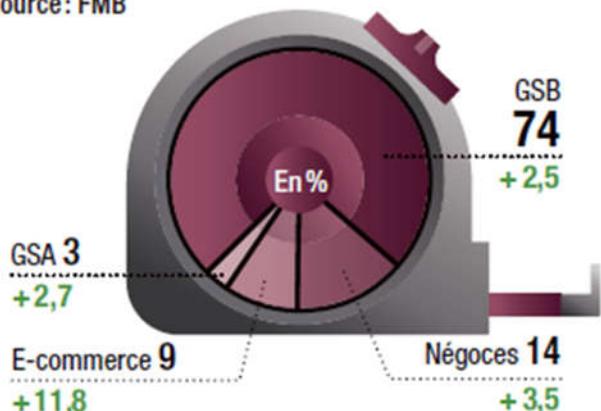


Le bricolage-jardinage dans un cercle vertueux

JEAN-NOËL CAUSSIL PUBLIÉ LE 16/09/2020



Source: FMB



Part de marché par circuits dans le bricolage en France en 2019 et évolutions du CA vs 2018, en %

<https://www.lsa-conso.fr/le-bricolage-jardinage-dans-un-cercle-vertueux,357828>

Les marchés du bricolage et du jardinage connaissent, depuis mai, une jolie reprise. Elle ne permet pas (encore) de compenser les pertes liées au confinement mais elle s'avère vertueuse... pour qui a su en profiter, évidemment.

Bricolage un trimestre de rattrapage

Évolution du CA vs même période en 2019, en %

- Janvier-juin 2020 : - 4,25
- + 24 : mai 2020
- + 29 : juin 2020
- + 19 : juillet 2020
- +3,4% : l'évolution du CA du bricolage en 2019, à 28 Mrds €En mai, + 24 %. En juin, + 29 %. En juillet, + 19 %. S'il est un marché pour qui la reprise post-confinement a été réelle, c'est bien celui du bricolage-jardinage. Ces chiffres, fournis par la Fédération des magasins de bricolage et de l'aménagement de la maison (FMB), ont beau ne concerner que les grandes surfaces de bricolage, la même excellente dynamique est à l'œuvre dans les jardineries. « En mai, tous nos magasins ont battu leurs records de chiffre d'affaires, au jour, à la semaine puis au mois », révélait ainsi Gilles Mollard, président de Truffaut, en marge de l'inauguration du deuxième magasin parisien de l'enseigne, en juillet.

Vision omnicanale

Antoine Fresnault, PDG de l'enseigne Alexis Robert, a lui aussi compris tout l'intérêt qu'il y avait à ne pas négliger la carte du web. Et il n'a pas attendu le confinement pour cela. À la tête d'un seul et unique magasin de 5 000 m², implanté à Villemardier, dans le Loiret, en banlieue immédiate de Montargis, il dispose d'un site marchand depuis 2012, avec l'aide du prestataire Soledis. « Nos commandes sur le site sont passées d'une centaine par jour à 1 500 par jour, indique le PDG. La totalité de l'entreprise est passée en full-web en quarante-huit heures. Nous avons poussé les gondoles du magasin, fermé, pour pouvoir disposer d'une zone de préparation de colis plus grande. Nous allions manquer de cartons, de cartouches d'encre, de papier bulle, il nous a donc fallu tout reparamétriser mais, avec l'aide de Soledis, nous y sommes parvenus et, finalement, cette activité sur le web nous a permis de maintenir notre chiffre. » Les équipements de protection individuels, les outillages électroportatifs et les articles de quincaillerie notamment ont rencontré un franc succès.

Aujourd'hui, si le magasin a repris ses droits, la vente en ligne reste à des niveaux très élevés, de l'ordre de + 20 % par rapport à ce qu'elle était avant le confinement. Un pas a été franchi cette année, et les enseignes, comme les industriels, ont tout à y gagner... à condition de savoir y répondre sur la durée. Ce qui passera, assurément, par une vision bien plus omnicanale qu'elle ne l'était avant.



L'enseigne Alexis Robert, indépendante, est une institution dans la région de Montargis. Et, pour se différencier d'une concurrence féroce, elle fait bien attention à soigner ses concepts. C'est notamment le cas dans le rayon équipements de protection individuels, qui « cartonne ».

PUBLIÉ LE 11/09/2020

<https://www.machinesproduction.fr/article/chez-dexis-une-nouvelle-marque-est-nee/>

Nouvelle marque de référence des métiers de l'industrie, 4MP allie savoir-faire technologique et exigence de haute qualité, selon le groupe Descours & Cabaud.

Avec 4MP, le groupe spécialisé dans la fourniture d'équipements industriels Descours & Cabaud compte rassembler toutes les marques propres de l'enseigne Dexis sous une seule et même signature.

Une nouvelle marque est née. Lancée officiellement le 5 février dernier, 4MP est la référence des métiers de l'industrie de l'enseigne **Dexis**, alliant « *savoir-faire technologique et exigence de haute qualité* ». Une première gamme de produits dédiée à l'usinage est désormais proposée dans un catalogue de plus de 670 références, lequel s'enrichira d'ici les prochains mois, visant, à horizon 2021, une offre complète quels que soient les domaines d'application industrielle.

Dexis, l'enseigne des métiers de l'industrie du groupe **Descours & Cabaud**, compte aujourd'hui 230 points de vente dans onze pays européens : France, Allemagne, Autriche, Belgique, Pays-Bas, Espagne, Italie, Portugal, Royaume-Uni, République tchèque et Slovaquie. Elle ambitionne, à travers cette nouvelle marque, de proposer dans l'ensemble de ses points de vente, une offre de produits exclusive, portant ses valeurs d'expertise, de haute technicité et de performance. « *Notre volonté est de rassembler toutes les marques propres de l'enseigne sous une seule et même signature. Elle constitue l'un des projets-phares de l'enseigne pour la décennie à venir* », souligne Laurent Boulet, business development manager machining. En fait, 4MP se prononce « For MP », à l'anglaise. Car derrière cet acronyme, il faut y lire « For Motion & Performance », qui sert de signature à la marque. « *Nous voulions un nom de marque qui soit court et impactant. Et surtout que le nom soit un acronyme anglo-saxon, car il s'agit bien d'une marque européenne* », explique M. Boulet.

« Nous voulions un nom de marque qui soit court et impactant »

Avec des attaches, porte-plaquettes et autres accessoires pour machines-outils, il s'agit de la première famille de produits de la marque 4MP à être lancée par l'enseigne Dexis, avant l'arrivée d'une deuxième gamme en matière d'usinage, attendue d'ici quelques mois, dans laquelle on retrouvera des outils coupants, tels que des plaquettes carbure pour le fraisage, tournage et filetage. Par ailleurs, une gamme de produits pour la transmission de puissance mécanique (poulies, pignons, moyeux amovibles...) sera également commercialisée, venant s'ajouter au catalogue de la marque.

Conçue par un groupe de travail européen, cette nouvelle signature « *offre une alternative crédible et de belle qualité à nos clients européens, car elle leur fournit des solutions pertinentes et agiles, fondées sur notre connaissance fine de leurs besoins* », témoigne Laurent Boulet. Et si Dexis a choisi d'associer un escrimeur sur le visuel de sa marque 4MP, c'est bien pour les valeurs que l'enseigne partage avec ce sport : agilité, expertise et performance.

Thales lance Iven, une marketplace

pour fédérer les achats des acteurs défense et civil



<https://www.usine-digitale.fr/article/thales-lance-iven-une-marketplace-pour-federer-les-achats-des-acteurs-defense-et-civil.N1008689>

PUBLIÉ LE 24 SEPTEMBRE 2020 / AUDRE CHARDENON

Thales devient un commerçant. Le géant industriel français a lancé début septembre une plateforme B2B qui met en relation les clients et les principaux fournisseurs d'articles dédiés à l'environnement Défense et Civil quel que soit le milieu : aérospatial, terrestre ou naval. Fonctionnant selon un modèle de marketplace, Iven – pour *Intermediation vendor entreprise* – a nécessité deux ans de travail.

Lancée le 1er septembre, Iven est un service en ligne dédié aux Industriels souhaitant optimiser leurs approvisionnements. La plateforme compte à date 150 000 références. On y trouve notamment des consommables industriels (pièces détachées), et actualité oblige, des produits liés à la situation sanitaire.



DIGITALISER LA SUPPLY CHAIN DE BOUT EN BOUT

Iven n'est pas née par hasard. En 2018, l'entreprise se retrouve face à un constat. "Nous avons gagné un gros contrat de supply chain, et nous nous sommes rendus compte que nous devions être plus fluides et plus rapides. Très rapidement, la marketplace nous a paru être la solution pour mettre en relation acheteurs et vendeurs pour de futurs contrats de même nature", explique en préambule Pascal Geoffroy, Directeur Enhanced Customer Operations Services chez Thales.

Vient alors l'idée de transformer la supply chain de bout en bout et de "*digitaliser les achats pour être compétitif*", avec la mise en ligne des catalogues des marchands et par conséquent l'abandon des canaux offline (devis, contrats, téléphone/mail...), la fin de la logique transactionnelle impliquant une négociation pour chaque commande, et la digitalisation du workflow, permettant un gain de temps pour le traitement administratif.

THALES, TIERS DE CONFIANCE

Iven fonctionne comme une plateforme e-commerce classique. Les marchands y mettent en visibilité leurs produits et leurs offres (prix, disponibilité, conditions de vente...). L'acheteur consulte et compare les différentes offres répondant à son besoin, puis il passe sa commande. Le règlement est effectué par virement à Iven, l'encaissement se déroulant via un intermédiaire financier indépendant. Iven supervise la transaction. La commande est ensuite expédiée et livrée directement par le marchand sur le site client. L'ensemble du parcours est digitalisé, du sourcing jusqu'à la livraison. La solution s'appuie sur l'expertise de différents sous-traitants, dont Mirakl.

L'enjeu pour Thales est de se positionner "en tiers de confiance" pour les grands comptes ainsi que pour des organismes d'Etat. Dans un écosystème où intervient parfois le secret-défense, Iven ne peut être, et ne sera pas, une place de marché comme les autres. "*Thales se positionne comme un tiers de confiance notamment en matière de cybersécurité, où la fiabilisation des échanges est essentielle*", rappelle Pascal Geoffroy. Pour ce faire, l'équipe va "sélectionner les vendeurs et les acheteurs. Il en va de la crédibilité de cette marketplace", insiste-t-il.

DES MARKETPLACES PRIVÉES POUR LES GRANDS FOURNISSEURS

Fournisseurs qualifiés par Thales, articles certifiés, crédibilité financière... Le paiement est conditionné à la réception, et des technologies de cybersécurité sont garanties pour assurer l'intégrité et la confidentialité des données. Iven jouera d'ailleurs un rôle d'intermédiation en cas de litige. Outre le cas d'usage classique évoqué plus haut, Iven propose aux fournisseurs de construire leur propre marketplace via un système d'onboarding du catalogue privé et des marchands spécifiques.

Le lancement d'Iven n'était pas forcément acquis pour une société comme Thales. "*C'est un nouveau métier pour Thales, et un nouveau métier de la supply chain*", reconnaît Pascal Geoffroy. Pourtant, le rôle fédérateur du groupe, à la croisée du monde militaire et civil, en fait l'interlocuteur privilégié de nombreux acteurs, y compris des PME-ETI. "*Le tissu industriel est très fragmenté, il est composé de beaucoup de petites structures*, analyse Pascal Geoffroy. *Et je suis très attaché à développer cet écosystème dont font partie les PME, qui n'ont pas toujours la puissance de se développer en ligne, y compris à l'international*". Iven va en effet être déployée dans cinq pays européens limitrophes à la France, avec des ambitions ultérieures bien plus vastes.

Iven s'enrichira d'outils de monitoring de la performance fournisseur ainsi que de fonctionnalités algorithmiques dédiées à l'optimisation des achats. La plateforme pourra se connecter d'ici quelques mois aux ERP des grands comptes. A moyen terme, Iven vise 100 marchands. "*Le secteur de la défense est un monde fermé, en retard en matière de transformation digitale par rapport au civil. Cela va secouer certains acteurs*", prévient Pascal Geoffroy.



Renault s'essaie à la blockchain dans son usine de Douai, et embarque Faurecia, Saint-Gobain, Plastic Omnium...



<https://www.usinenouvelle.com/editorial/renault-s-essaie-a-la-blockchain-dans-son-usine-de-douai-et-embarque-faurecia-saint-gobain-plastic-omnium.N1002789#> Publié le 11/09/2020 à 07H00

Cas d'entreprise Le constructeur Renault a annoncé, jeudi 10 septembre, avoir testé une solution blockchain développée par IBM. Sa vocation : garantir la traçabilité des éléments relatifs à la conformité de ses véhicules.

Renault sur la route de la blockchain. Le constructeur a annoncé, jeudi 10 septembre, avoir testé une solution blockchain en partenariat avec IBM et plusieurs fournisseurs clé. L'objectif : "*garantir la traçabilité des éléments relatifs à la conformité des véhicules*", explique Vincent Fournier, senior manager blockchain dans l'entreprise américaine.

Le projet est développé depuis fin 2018 et a été testé dans l'usine Renault de Douai (Nord) avec plusieurs équipementiers : Continental, Faurecia, Plastic Omnium et Saint-Gobain. "*La solution prend la forme d'un portail web qui permet aux fournisseurs et à l'assembleur de vérifier et d'ajouter des informations relatives à un véhicule ou un lot*", précise Vincent Fournier.

500 transactions par seconde

Dénommé Xceed, le système a été mis en place afin "d'être plus réactif et plus efficient dans un contexte réglementaire de plus en plus exigeant, rappelle Renault dans un communiqué. Un nouveau règlement pour la surveillance du marché est en effet entré en vigueur le 1er septembre et implique une multiplication des contrôles réglementaires des véhicules."

La solution permet d'obtenir toutes les informations d'un véhicule donné : "les tests effectués après l'assemblage final, mais aussi chez les fournisseurs au cours de sa fabrication, jusqu'aux matières premières", souligne Vincent Fournier. Une centralisation et une homogénéisation des données qui facilitent la réponse à ces nouvelles normes. Et qui permet à chaque acteur de la chaîne d'ajouter des informations de manière indépendante, à une vitesse de 500 transactions par seconde.

La plateforme permet ainsi de regrouper les informations relatives à la conformité de certaines pièces critiques d'un véhicule : serrage d'un boulon, résultat d'un test... "Les informations peuvent être transmises automatiquement par le système d'information d'une usine à la plateforme, explique l'expert d'IBM. Mais le contrôleur qualité d'un atelier peut aussi saisir différentes informations manuellement."

Conçu pour toute la chaîne de valeur

Hébergé dans le cloud d'IBM, le système est basé sur la blockchain Hyperledger Fabric, une technologie open source développée par la fondation Linux. Une solution tournée vers les entreprises qui "apporte un haut niveau de sécurité dans les échanges inter-établissements", précise Vincent Fournier.

Réservé à des fournisseurs majeurs de Renault, XCeed a cependant été pensé pour s'intégrer dans des structures de taille inférieure, pour équiper toute la chaîne de valeur. Mais rien ne dit que cet essai donnera lieu à une adoption globale de la blockchain par le constructeur.



L'USINE NOUVELLE

Comment le chamboule-tout de la voiture autonome menace les équipementiers



<https://www.usinenouvelle.com/article/comment-le-chamboule-tout-de-la-voiture-autonome-menace-les-equipementiers.N781849>

La voiture du futur - qu'elle soit électrique et/ou autonome - sera bardée de technologies, au risque de marginaliser les équipementiers comme Valeo, à la peine en Bourse, au plus grand profit des géants de la tech et des Gafa et peut-être des constructeurs eux-mêmes, mieux armés pour résister à cette déferlante.

La voiture du futur - qu'elle soit électrique et/ou autonome - sera bardée de technologies, au risque de marginaliser les équipementiers comme Valeo. © Valeo

Dernier manifestation en date de la révolution qui se profile avec la voiture autonome, General Motors a annoncé fin novembre sa plus grosse restructuration en Amérique du Nord depuis sa faillite il y a dix ans, afin d'investir massivement dans les véhicules électriques et autonomes. Le premier constructeur automobile américain va supprimer ainsi pas moins de 8.000 emplois et arrêter la production de ses berlines les moins rentables.

"Le véhicule du futur ressemblera davantage à un ordinateur portable sur roue. Constructeurs et équipementiers tentent de s'adapter à cette nouvelle donne: le partage de la chaîne de valeur entre les deux risque de changer, et ils devront aussi partager avec les spécialistes des semi-conducteurs et des logiciels", souligne Thiemo Lang, gérant de portefeuille chez le spécialiste helvético-néerlandais de l'investissement durable RobecoSAM. Alors que les équipementiers captent actuellement pas moins de 75% de la valeur, les cartes vont être en effet rebattues en profondeur au sein de la filière.

Bouleversement dans la production des véhicules

"La production des véhicules va changer de manière significative, la filière passant d'un mélange de composants mécaniques, hydrauliques et électroniques, à une majorité d'éléments électroniques et logiciels avec le développement des voitures électriques, autonomes et connectées", observe Thiemo Lang.

Cette perspective explique la mauvaise performance boursière des équipementiers par rapport à la moyenne du secteur automobile, tandis que les constructeurs, les fabricants de semi-conducteurs et les Gafa ont au contraire tendance à surperformer.

Valeo, qui a enregistré l'une des meilleures performances de la Bourse l'an dernier (+13%), est descendue de son piédestal: elle enregistre la plus mauvaise performance du CAC 40 sur l'année : -60,59%, sa plus forte baisse depuis la crise de 2008, contre -9,85% pour l'indice parisien.

A cette "disruption" majeure s'ajoutent les perturbations provoquées en Europe par les nouvelles normes d'homologation WLTP, qui ont placé en première ligne les équipementiers, comme en témoigne le double "warning" de l'équipementier français en trois mois.

CAP SUR LA TECH

L'alliance Renault-Nissan a provoqué elle-même un coup de tonnerre en annonçant en septembre la signature d'un accord avec Google, qui permettra d'installer le système d'exploitation Android du géant américain à sa prochaine génération de systèmes "d'infotainment" embarqués.

Mais selon une source proche d'un autre constructeur, il ne s'agit que d'une première étape. "Pour des questions de compatibilité avec les outils Google et de mise à jour, il est quand même plus simple de lui confier directement une partie de l'architecture à bord. D'autres y viendront, ce n'est qu'une question de temps", a-t-elle dit.

Pour rester dans la course, les fournisseurs traditionnels tentent quant à eux de se réinventer. Delphi a séparé ses activités traditionnelles de transmission de ses activités plus technologiques et Continental a annoncé un projet similaire. Autoliv réfléchit également à séparer ses activités de sécurité passive de ses produits plus high tech tandis que Faurecia a lancé une offre sur le japonais Clarion pour étoffer ses services embarqués et que Plastic Omnium a cédé sa division historique de poubelles pour se concentrer sur l'automobile.

Valeo, très bien placé sur les capteurs pour l'aide à la conduite et acteur majeur de l'hybridation 48 volts, dispose également d'une co-entreprise avec Siemens spécialisée dans les moteurs électriques.

Malgré tous ces efforts, les investisseurs craignent qu'une partie des technologies prometteuses dans lesquels les équipementiers ont investi soient réinternalisées par les constructeurs.



Quand l'industrie automobile s'empare de l'industrie de la construction



<https://www.usinenouvelle.com/article/avis-d-expert-quand-l-industrie-automobile-s-empare-de-l-industrie-de-la-construction.N984429>

Le secteur de la construction est en France un secteur économique plus important que l'automobile, la mode et la santé. Il fait face depuis quelques années à des difficultés croissantes : transition écologique, hausse de coûts de construction, difficulté à recruter, augmentation de la complexité des projets... Le professeur Dr Zoubeir Lafhaj de Centrale Lille, titulaire de la Chaire de recherche industrielle européenne "Construction 4.0" et Dominique Renard-Brazzi fondatrice d'Afleya, ingénierie de Centrale Lyon partagent leur vision de la transformation inéluctable et nécessaire de cette industrie.

Le professeur Dr Zoubeir Lafhaj de Centrale Lille, titulaire de la Chaire de recherche industrielle européenne "Construction 4.0" et Dominique Renard-Brazzi fondatrice d'Afleya, ingénierie de Centrale Lyon. © D.R.

Quand on étudie les performances du secteur de la construction, on s'interroge spontanément sur le retard de productivité qu'il accumule par rapport aux autres secteurs industriels. Alors que la productivité de l'industrie manufacturière a augmenté en moyenne de 3,6 % par an au cours des deux dernières décennies, la construction n'a enregistré qu'une progression annuelle de 1 % (McKinsey 2017). Les dépassements de coûts de plus de 50 % sont courants (Flyvbjerg 2005). Le BTP, deuxième producteur de déchets, a des taux de recyclabilité faibles pendant que Toyota, lui, a visé un taux de recyclabilité de 95 % pour ses voitures dès 2015.

Face à une demande de logements croissante, une clientèle de plus en plus exigeante et un contexte environnemental de plus en plus critique, que fait le secteur de la construction pour s'adapter et combler son retard ? Il n'a pas d'autre choix que de se réinventer. Et il le peut, grâce aux nouvelles technologies et à l'industrialisation.

Le ministre français du logement a d'ailleurs reçu un rapport en novembre dernier pour aider au développement de la construction industrialisée. Déjà certains acteurs européens ou américains se positionnent, tels que Boklok (d'Ikea), Skanska, Laing O Rourke, X-Tree, Katerra. Mais malgré leurs avancées régulières, le secteur peine à adopter de nouvelles méthodes.

Comment conjuguer construction et industrie 4.0 ?

Une telle modernisation de la construction est plus profonde que la dématérialisation du suivi de chantier ou d'utilisation de quelques éléments préfabriqués. Il faut adopter une approche différente de la conception : passer du statut de bâtiments supposés tous "uniques", à une orientation "produit" ou plateforme. "Découper" les bâtiments en sous-ensembles ou modules permet de standardiser, donc de gagner en temps et en coûts d'études, tout en pouvant adapter ces modules à chaque projet qui restera spécifique.

Cette approche est expérimentée depuis plusieurs années dans le secteur de l'automobile. Elle a permis à des constructeurs comme Volkswagen, Renault et Nissan d'afficher des potentiels de gains importants en productivité et en qualité. Renault et Nissan annonçaient, en 2013, 30 à 40 % de réduction des coûts d'étude avec leur "Kit Lego" : une banque limitée de composants utilisable pour construire une large gamme de véhicules.

Seul le passage, comme l'industrie automobile au début des années 2000, à la modélisation numérique avec le BIM (Building Information Modelling) et la data analyse permettent ce bond en avant. La connectivité numérique, le cloud computing, l'impression 3D et le big-data sont des technologies, qui, appliquées à la construction, permettront la fusion de l'ingénierie, de l'architecture, de la fabrication et de la construction.

Dans ce nouvel acte de construire orienté "produit", les "données utiles" circulent de façon fluide et immédiate des clients et des chantiers vers les ingénieurs de conception. Les personnels de chantier, formés pour intégrer ce nouveau mode de pilotage, sont la clé dans la réussite du dispositif en apportant en continu des pistes d'amélioration des standards.

L'industrialisation de la construction a également un impact sur les business modèles des entreprises du secteur. Avec une approche produit ou plateforme, la mutualisation des coûts est possible entre plusieurs projets et plusieurs acteurs. L'intégration verticale devient un chemin stratégique intéressant et les modes de rémunération évoluent, rendant caduque l'indexation de certaines d'entre elles au coût de construction, mode, de plus, peu favorable à sa baisse structurelle.



Pourquoi est-il urgent de se lancer dès aujourd’hui dans l’industrialisation de la construction ?

Chaque industrie doit produire mais aussi penser et construire l’après. C'est particulièrement vrai aujourd’hui pour le secteur de la construction qui fait face à des défis importants.

Le premier défi est de répondre aux besoins “primaires” des clients de logement : diversité de l’offre, qualité, confort, maîtrise des délais. Des industriels comme Toyota ou des start-up comme Katerra l’ont compris. Toyota vend désormais son savoir-faire, ses outils au secteur de la construction. Elle a déjà construit 100 000 maisons durables, de haute qualité, dans des délais très courts qui répondent à la crise du logement en Asie. Une garantie de 60 ans est même incluse.

Si un système productif industriel permet de mieux maîtriser la production et d’améliorer les conditions de travail, l’industrialisation permet aussi, et c’est son deuxième grand défi, de porter l’ambition écologique du secteur face à l’accentuation des contraintes imposées.

L’industrialisation est la voie la plus prometteuse pour garantir une meilleure (ré)utilisation des matériaux, permettre l’accroissement à moindre coût de l’efficacité énergétique des bâtiments, développer une maintenance prédictive efficace et économique, faciliter des démontages ou transformations d’usage et garantir un meilleur recyclage des déchets.

Outre la nécessité de renforcer les compétences humaines, il peut exister des réticences en raison des contraintes locales, économiques (masse critique), sociales, culturelles, ou politiques.

Le bouleversement à prévoir est important. Il doit donc se préparer dès à présent. Renforcer la formation, la recherche, l’expérimentation pour développer l’industrialisation est une priorité. Il n’y a pas d’autre choix que d’apprendre et de progresser dans cette voie qui prendra du temps.

Et pourquoi ne pas imaginer une alliance entre l’industrie de la construction et celle de l’automobile, vitale pour le secteur de la construction et stratégique pour l’automobile ? Penser et construire notre futur permettra de mettre notre industrie au cœur des défis nationaux et internationaux. Il est primordial pour des raisons de défense, de souveraineté et d’investissements d’avenir que ces deux secteurs de l’industrie puissent penser à leurs évolutions.

Par le professeur Dr Zoubeir Lafhaj de Centrale Lille, titulaire de la Chaire de recherche industrielle européenne “Construction 4.0” et Dominique Renard-Brazzi fondatrice d’Afleya, ingénierie de Centrale Lyon.



"Nous éviterons la crise cette année mais sera-t-elle reportée ?"

https://www.batiactu.com/edito/nous-eviterons-crise-cette-annee-mais-sera-t-elle-reportee-60176.php?MD5email=04b5ca48cb4ec343af19ee26a13f9c98&utm_source=alerte_actu&utm_medium=edito



Olivier Salleron, président de la FFB © Arthur Maia / Corentin Patrigeon, le 09/09/2020 à 16:12

CONJONCTURE. En cette rentrée 2020, le secteur de la construction s'en sort plutôt bien, si l'on en croit la [Fédération française du bâtiment](#). Mais si les professionnels sont satisfaits des annonces du plan de relance relatives à la rénovation thermique, ils déplorent l'absence totale de mesures en faveur du neuf, très à la peine depuis le confinement.

Les choses auraient pu être bien pires : en cette rentrée de septembre 2020, la Fédération française du bâtiment (FFB) assure que le secteur de la construction a globalement résisté au choc économique du confinement puis du déconfinement. Au 3e trimestre 2020, la perte d'activité du bâtiment et des travaux publics s'élèverait à -6% par rapport au 4e trimestre 2019, un chiffre certes dans le négatif mais qui ne s'avère pas non plus catastrophique. La fédération assure que les professionnels ont retrouvé de l'activité et disposent de carnets de commandes bien remplis, ce qui leur permet, pour l'heure du moins, de préserver leurs effectifs. Pour autant, tout ne va pas pour le mieux dans le meilleur des mondes : les trésoreries sont en berne et les marges continuent de chuter, impactées de plein fouet par les fameux "surcoûts Covid", liés à l'application des mesures sanitaires sur les chantiers.

À LIRE AUSSI

- [France relance : comment seront fléchés les 40 milliards dédiés aux TPE-PME ?](#)
- [Plan de relance : les acteurs satisfaits pour la rénovation, inquiets pour le neuf](#)

Au niveau des chiffres, la FFB mise donc sur une baisse de 14,8% de l'activité globale pour 2020, avec une chute de 23,4% dans le neuf et un recul de 7,6% sur le segment de l'amélioration-entretien. "Après une chute vertigineuse, nous assistons à un redressement quasi-exponentiel", souligne Olivier Salleron, le président de la fédération. "L'activité en août aurait été un peu meilleure, beaucoup d'entreprises ont travaillé un peu plus longtemps et ont donc pu générer un peu plus d'activité. Pour l'heure, l'emploi permanent tient." Mais c'est véritablement sur la question de la construction neuve que le secteur envoie un signal d'alerte : les mises en chantier ont accusé -14,9% sur les 7 premiers mois de 2020 en comparaison à la même période en 2019, pendant que les permis de construire se rétractaient de 20,1%, que les mises en vente dégringolaient de 37,4% en promotion et que les ventes pures enregistraient -30,9% en promotion et -18,1% dans l'individuel diffus.

"Le plongeon que l'on constate aujourd'hui peut encore s'aggraver en 2021 et 2022", prévient Olivier Salleron. "Plus l'horizon s'allonge, moins les chiffres sont bons. Alors oui, la rénovation énergétique a bien été prise en compte par le Gouvernement mais nous avons encore un gros problème sur le neuf, qui correspond tout de même à environ la moitié de l'activité du bâtiment."

Lever les "*freins d'avant-crise*" et sonner la mobilisation sur le neuf

Sur le plan de relance justement, la FFB se dit satisfaite - "sous réserve des barèmes Ma prime rénov' à venir dans le projet de loi de Finances (PLF) 2021" - sur son volet de la rénovation énergétique qui reprend plusieurs propositions qu'elle avait formulées, comme l'ouverture de Ma prime rénov' à l'ensemble des ménages, aux bailleurs privés ainsi qu'aux copropriétés - "une grosse victoire historique" -, ou encore le soutien apporté aux opérations de rénovation pour les bâtiments publics et les bâtiments des TPE-PME. Le prochain combat de l'organisation sera livré à la rentrée parlementaire, en vue des discussions et arbitrages du PLF 2021, et avec un objectif principal dans le viseur : le neuf.

"La crise, nous l'éviterons cette année, mais sera-t-elle reportée?", s'interroge le président de la FFB. "Nous sommes satisfaits mais nous ne sommes pas sauvés avec ce plan de relance. Il y aura donc certainement un trou d'air pour 2021 avec une souffrance des constructions de maisons individuelles."

La fédération demande en fait de lever les "*freins d'avant-crise*", en assouplissant les préconisations du Haut conseil de stabilité financière sur les attributions de prêts immobiliers, mais aussi en accélérant la délivrance des permis de construire, notamment avec deux dispositifs : la mise en place du permis déclaratif, qui serait réservé aux zones déjà sous permis d'aménagement afin de fluidifier les procédures, et la dématérialisation des permis couplée à la numérisation des services. Pour le reste, le bâtiment recommande d'établir le Prêt à taux zéro à 40% dans toutes les zones et de proroger le dispositif Pinel au-delà de 2021, cela pour que les investisseurs jouissent de davantage de visibilité sur plusieurs années. Toujours dans cette logique de simplification, la suppression des délais de paiement "cachés dans les marchés privés et publics" et la disparition - ou du moins l'aménagement - de l'attestation de la TVA réduite "sur les petits marchés" sont également mises sur la table.



Des conséquences sur l'emploi moins importantes que prévu

À LIRE AUSSI

- [En Ile-de-France, une charte pour "fluidifier" les relations entre les acteurs du bâtiment](#)

Les craintes sur l'emploi semblent en revanche s'être dissipées : [alors que la FFB redoutait, en juin dernier, la destruction possible de 120.000 emplois](#), elle a réajusté ses prévisions et estime maintenant possible d'éviter le pire. *"Si et seulement si les mesures du plan de relance sur Ma prime rénov' peuvent être confirmées, nous serons capables de maintenir les effectifs du bâtiment dès cette année en souffrant sur nos marges et les surcoûts non-compensés sur les chantiers (estimés aujourd'hui à environ 8%), de stabiliser les effectifs en 2020 donc et même de commencer à embaucher dès 2021"*, a expliqué Olivier Salleron.

Niveau formation professionnelle et apprentissage, l'objectif de passer de 60.000 à 100.000 alternants d'ici 2023, année des Olympiades des métiers, et donc de recruter 150.000 "talents", est maintenu. A cet effet, une opération baptisée "Les coulisses du bâtiment" aura lieu les 8 et 9 octobre prochain, et consistera à mettre à disposition des enseignants des "kits vidéo" de présentation des métiers du bâtiment, pour lesquels des intervenants pourront également se déplacer dans les collèges. Le 15 octobre, le Conseil économique, social et environnemental accueillera en outre les "Etats généraux de la construction", où devrait être lancé *"un grand chantier dont la réflexion durera jusqu'au prochain congrès de la FFB"*, prévu à [Lyon](#) en 2021.

Le bâtiment a retrouvé espoir sur ses carnets de commandes en août 2020

Corentin Patrigeon, le 27/08/2020 à 17:29

CONJONCTURE. L'opinion des entrepreneurs du bâtiment sur leur activité récente et sur l'état de leurs carnets de commandes s'est améliorée au mois d'août, d'après l'Insee. Ils se montrent également plus confiants sur l'évolution de leurs effectifs et le niveau des prix.

Après le choc économique du confinement, le climat des affaires serait-il en passe de s'améliorer dans le bâtiment ? On pourrait le penser en regardant les résultats de l'enquête de conjoncture dans le secteur réalisée par l'Insee au mois d'août 2020 : le solde d'opinion des chefs d'entreprises sur leur activité enregistrée au cours des trois derniers mois augmente pour le deuxième mois consécutif, passant de -58% en juillet à -23% en août, mais restant sous sa moyenne de longue période (-4%). Les professionnels de la filière ont en revanche été un peu moins optimistes en août (+12%) qu'en juillet (+16%) sur leur activité prévue pour le prochain trimestre, même si le solde reste largement supérieur à sa moyenne de longue période (-5%).



à lire aussi

- [En juillet 2020, le second-œuvre s'est mieux porté que le gros-œuvre](#)

Autre signe encourageant : l'opinion des entrepreneurs sur l'évolution de leurs effectifs. Depuis le déconfinement, ils sont de plus en plus nombreux à retrouver confiance pour les perspectives d'emploi : après -17% en mai, le solde s'est redressé à -4% en juin puis 0% en juillet et enfin +1% en août (la moyenne de long terme est de -3%). Une tendance qui a pour corollaire une hausse des effectifs réalisée ces derniers mois : le solde d'opinion correspondant a lui aussi remonté la pente en passant de -24% en juin à -18% en juillet puis -14% en août, sachant que la valeur moyenne est aussi de -3%.

Les carnets de commandes atteignent un plus haut historique

L'Insee a en outre constaté que les artisans et entreprises du bâtiment ont été plus nombreux en août (-19%) qu'en juillet (-23%) à juger le niveau de leurs carnets de commandes supérieur à la normale, dépassant même le niveau de long terme (-22%). Sur cette base et compte-tenu de leurs effectifs actuels, les professionnels estiment que les commandes comptabilisées leur assurent 8,2 mois de travail. Un plus haut jamais atteint depuis la création de la série statistique en 1975, souligne l'institut, sachant que la moyenne est de 5,7 mois.

Malgré cela, la problématique des goulots de production ne faiblit pas : 39% des chefs d'entreprises étaient concernés en août, contre 35% en juillet. L'une des principales causes : les insuffisances de personnels pour 19% des entrepreneurs interrogés en août - ils étaient 18% en juillet et 13% en juin à l'affirmer, avec une moyenne de longue période fixée à 14%. Enfin, il y a eu moins de professionnels qui ont déclaré vouloir augmenter leurs prix en août (-14%) comparativement à juillet (-8%), le niveau passant ainsi sous la moyenne de long terme (-13%).



Comment faire de l'incertitude son allié dans un monde du travail incertain ?

Photo by WTTJ



https://www.welcometothejungle.com/fr/articles/incertitude-peur-conseils?mc_cid=d8478a27b6&mc_eid=adc9884d75

Nul ne sait ce que l'avenir nous réserve... D'autant plus avec le spectre du confinement qui rôde et l'incertitude qui plane sur nos vies professionnelles. Au travail, les projets sont décalés dans le temps, parfois repoussés aux calendes grecques... Aura-t-on les budgets pour les mener ? Les clients vont-ils continuer à affluer ? Quelles évolutions de carrière sont possibles alors que nos entreprises peinent à rester à flots ? Que l'on soit en poste ou en recherche d'emploi, salariés, freelances ou entrepreneurs, nous nous demandons tous de quoi demain sera fait. Le brutal choc provoqué par le Covid-19 semble avoir fait bondir à nos yeux l'incertitude permanente qui nous entoure... Alors, comment tracer son chemin dans un monde professionnel qui nous semble incertain ?

Incertitude, mesure du risque, et besoin de sécurité

Nous n'aimons pas **l'incertitude**... **L'incertitude entre en collision avec notre besoin d'anticiper** autant que possible les événements à venir. Lutter contre l'imprévu nous permet de garder le contrôle sur les périls qui nous menacent et **satisfaire notre besoin de sécurité**, ce qui est le propre de l'homme selon Abraham Maslow, le psychologue humaniste à l'origine de la fameuse "pyramide des besoins" (on y retrouve, dans l'ordre : les *besoins physiologiques*, le *besoin de sécurité*, le *besoin d'appartenance et d'amour*, le *besoin d'estime*, puis le *besoin d'accomplissement de soi*, ndlr.)

Si aujourd'hui, nous ne vivons plus dans la jungle et que les menaces physiques nous guettent nettement moins au quotidien - et heureusement -, nous avons gardé ce mode de fonctionnement d'analyse permanente du risque qui nous aide à nous adapter à tous les événements de notre vie. **L'incertitude nous maintient dans une sorte d'état d'alerte, prêts à réagir, quelle que soit la situation et la manière dont elle évolue.** Cet état de vigilance nous pousse à aller chercher des informations et à trouver des solutions pour sortir du flou, au travail comme ailleurs.

Incertitude dans le monde du travail

L'incertitude gagne du terrain ?

Les incertitudes semblent particulièrement présentes dans notre monde du travail qui se complexifie et qui nous semble parfois imprévisible... Si l'incertitude a toujours fait partie de l'équation, **ce qui diffère aujourd'hui, c'est la rapidité avec laquelle évolue notre société**, en dehors de toute crise et toute épidémie. C'est du moins le constat qu'a fait Anaïs Georgelin, fondatrice de SomanyWays pour accompagner dans le changement les entreprises et leurs salariés : « *Avec la mondialisation et notre mode de vie ultra connecté, on vit de nombreux changements, les cycles d'évolution sont plus rapides, l'incertitude est plus visible à l'échelle d'une vie qu'auparavant* », explique-t-elle. « *Quand on voit la vitesse à laquelle les métiers se transforment, il est clair que le changement fait partie de notre quotidien.* »

« *Avec la mondialisation et notre mode de vie ultra connecté, on vit de nombreux changements, les cycles d'évolution sont plus rapides, l'incertitude est plus visible à l'échelle d'une vie.* » - Anaïs Georgelin, fondatrice de SomanyWays, une structure qui accompagne les entreprises dans le changement

Le Covid-19 met en lumière l'incertitude qui nous entoure

Si l'incertitude fait partie intégrante de la vie, Anaïs Georgelin explique que **la crise du Covid-19 a pour de nombreuses personnes entraîné une prise de conscience un peu brutale de l'impermanence de notre monde**. « *La crise du Covid-19 agit comme une loupe grossissante sur ce qui se passe autour de nous. D'un coup, on réalise tout ce qu'on ne sait pas, tout ce qui peut encore arriver, toute l'incertitude qui nous entoure dans ce monde mouvant.* »

Et qui dit crise, dit rupture de la continuité. La mise à mal de ce qui était stable, ce qui semblait acquis dans nos vies. Nous n'avons plus le mode d'emploi, et c'est bien déstabilisant. Pourra-t-on toujours entreprendre dans le monde qui se profile ? Quel marché du travail pour les demandeurs d'emploi ? Quels débouchés économiques pour les entreprises ? La crise que nous traversons actuellement a, en plus, une particularité selon elle : « **On se demande où va notre bateau commun, l'incertitude n'est pas individuelle, limitée, elle est à l'échelle collective.** » Qui plus est, le flou s'inscrit à un niveau non seulement national, mais aussi mondial, ce qui est bien plus anxiogène que les incertitudes auxquelles nous étions habituellement confrontés.

« *La crise du Covid-19 agit comme une loupe grossissante sur ce qui se passe autour de nous. D'un coup, on réalise tout ce qu'on ne sait pas, tout ce qui peut encore arriver, toute l'incertitude qui nous entoure dans ce monde mouvant.* » - Anaïs Georgelin

Incertitude : fléau ou opportunité ?



Tous égaux face à l'incertitude ?

Vous êtes probablement les premiers à l'observer : l'incertitude n'est pas confortable. Elle nous fait même passer par toutes sortes d'états et suscite chez nous toute une palette de sentiments, comme l'explique Anaïs Georgelin : « *L'incertitude génère anxiété, peur, stress, on passe par différents états émotionnels...* » Mais si l'incertitude est la même pour tout le monde, pourquoi alors déstabilise-t-elle certaines personnes plus que d'autres ?

Si certains composent aisément avec l'improvisation et l'imprévu, en réalité, **notre tolérance à l'incertitude varie en fonction de notre histoire et de nos ressources.**

« *L'incertitude génère anxiété, peur, stress, on passe par différents états émotionnels... »* - Anaïs Georgelin, fondatrice de SomanyWays

- **Incertitude et manque de confiance**

S'il est normal ne pas se sentir serein face à l'incertitude, certains d'entre nous se mettent carrément à douter de leur capacité à se sortir d'une telle situation... Et c'est là que le fonctionnement diffèrerait d'une personne à une autre. **Le poids de nos expériences passées et de nos croyances a tendance à biaiser notre jugement** et à nous déstabiliser... Une sorte de réaction disproportionnée à la présence d'un danger !

- **Stratégies dysfonctionnantes pour sortir de l'incertitude**

L'incertitude est particulièrement lourde à porter pour **certaines personnes**, plus anxieuses, qui peuvent s'épuiser dans des stratégies inopérantes pour réduire le doute, en accordant par exemple du crédit à des informations douteuses, en s'installant dans l'immobilisme, ou en s'épuisant dans la recherche de réponses pour structurer l'incertitude.

Tous différents, alors, face à l'incertitude ? Oui et il est intéressant de prendre conscience des conditionnements et des peurs qui pèsent sur nous, individuellement, dans ces situations. Le psychologue Néerlandais Gerard Hendrik Hofstede a même démontré que **notre réaction face à l'incertitude est influencée par notre culture**. Dans une étude sur les différents modes de management à travers le monde, il a prouvé que **les pays possédant la meilleure tolérance à l'incertitude, tels que les États-Unis, la Grande-Bretagne ou la Suède, se révèleraient plus enclins à l'innovation** que les pays où le besoin de contrôle sur l'incertitude est fort, comme par exemple les pays latins.

Là où se créent les opportunités



Si l'incertitude nous rend particulièrement attentifs à ce qui se passe autour de nous, c'est pour nous permettre de nous préparer à nous adapter au changement qui arrive. **L'incertitude a donc aussi du bon**, comme le souligne Anaïs Georgelin : « *Qui dit incertitude dit champ des possibles, c'est-à-dire opportunité d'évoluer, de bouger, de se réajuster, d'apprendre, de voir les choses autrement.* »

Chaque moment d'incertitude, que ce soit une transition professionnelle ou une crise de grande échelle, peut être une formidable opportunité de réorganiser nos priorités, d'ajuster nos modes de vie, de consommation, de replacer différemment le travail dans nos vies...

Un mal pour un bien, alors ? « ***Si on se protège tout le temps, on n'apprend rien, on ne progresse pas, on reste bloqué.*** Il faut prendre conscience des comportements automatiques que l'on a, prendre de la hauteur et avancer malgré tout », rappelle Anaïs Georgelin. **Il n'y a pas de possibilité d'évolution, de développement sans remise en question de ce qui était certain, acquis.** L'état de vigilance créé par l'incertitude, quand il est bien dosé, nous aide à nous adapter et nous transformer. À ce titre, la crise que nous traversons nous force un peu à bouger, mais elle nous rappelle aussi que le mouvement fait partie de la vie.

« *Qui dit incertitude dit champ des possibles, c'est-à-dire opportunité d'évoluer, de bouger, de se réajuster, d'apprendre, de voir les choses autrement.* » - Anaïs Georgelin

Mieux appréhender l'incertitude dans sa vie professionnelle

1. Nommer ce que nous ressentons

La première étape pour mieux appréhender l'incertitude, c'est de prendre conscience de l'inconfort qu'elle génère. « Prendre conscience que l'on vit mal les choses, c'est-à-dire que l'on vit mal l'incertitude, mettre des mots sur les maux, reconnaître cet état-là et ce qu'il provoque en nous est un premier pas », explique Anaïs Georgelin. **Nommer les émotions, c'est déjà ne plus les subir de plein fouet**, une étape nécessaire pour accepter notre ressenti avec bienveillance, diminuant par là les effets négatifs qu'il pourrait générer.

2. Interroger notre rapport au risque, faire grandir la confiance

Là où certains changent facilement de poste, ou osent entreprendre, même en temps de crise, d'autres sont plus prudents. Et vous ? Qu'est-ce qui vous fait le plus peur ? Que pourrait-il se passer si les choses se gâtaient ? Il est intéressant d'interroger votre rapport au risque car notre histoire, notre personnalité ou encore notre confiance en nous nous permettent de plus ou moins bien faire face à l'incertitude.

Plutôt que de se battre à tout prix pour sortir du flou, il peut être intéressant de développer sa tolérance à l'incertitude. « Dans notre métier d'accompagnement, on aide les gens à prendre conscience que l'incertitude fait partie de la vie », explique Anaïs Georgelin. Confiance et optimisme peuvent être des ressources à développer pour faire face au manque de prévisibilité et prendre conscience qu'on saura, quoi qu'il en soit, rebondir. Pour le philosophe Charles Pépin, **nous faire davantage confiance est le secret pour naviguer en eaux troubles**. « Se faire confiance, c'est se savoir capable d'accueillir l'aléa, non s'illusionner en se persuadant que la vie est prévisible », explique-t-il dans son livre La Confiance en soi. Gagner en confiance pour le philosophe, c'est aussi s'ouvrir à l'acceptation de l'incertitude !

3. Se fixer des objectifs

« Dans l'incertitude, il est bon de se donner un phare » explique Anaïs Georgelin. **Ce n'est pas parce que l'on ne peut pas tout anticiper qu'il ne faut rien prévoir !** « L'homme a besoin d'objectifs pour sentir qu'il avance dans sa vie. Dans ces moments-là, on peut se concentrer sur de plus petits objectifs, des objectifs personnels par exemple », ajoute-t-elle. Pourquoi ne pas profiter du flou pour **avancer sur des sujets de fond, vous former, clôturer un projet qui traîne, documenter votre travail, repenser votre organisation ou encore mettre vos dossiers au carré** ? Ces projets qui vous parlent peuvent vous redonner une direction et vous maintenir dans un mouvement, en accord avec vos valeurs, vos aspirations. Pour Anaïs Georgelin, **redéfinir ses objectifs, qu'ils soient professionnels ou personnels, peut venir redonner du sens au quotidien**.

« L'homme a besoin d'objectifs pour sentir qu'il avance dans sa vie. Dans ces moments-là, on peut se concentrer sur de plus petits objectifs, des objectifs personnels par exemple. » - Anaïs Georgelin



4. Ce qui dépend de nous, ce qui n'en dépend pas : lâcher-prise

Enfin, le meilleur moyen de rester à flots face à l'incertitude est de faire la distinction entre ce qui dépend de nous et ce qui n'en dépend pas, afin d'agir là où c'est possible et d'accepter notre impuissance face au reste. Anaïs le rappelle : « *Il y a une dimension d'acceptation face à l'incertitude, c'est la base du Stoïcisme : sur quoi ai-je le pouvoir d'agir et sur quoi ne puis-je rien ?* » Par exemple, dans notre situation de crise actuelle, il s'agit de faire le point sur nos idées, nos envies et de lancer les actions que nous pouvons mener pour avancer malgré tout, sans se prendre la tête sur tout ce qui n'est pas de notre ressort : l'évolution du virus, la situation économique du pays, les futures décisions de notre employeur, les réactions des personnes qui nous entourent.... En deux mots, lâchez prise !

« *Il y a une dimension d'acceptation face à l'incertitude, c'est la base du Stoïcisme : sur quoi ai-je le pouvoir d'agir et sur quoi ne puis-je rien ?* » - Anaïs Georgelin

Revenir sur ce que vous pouvez contrôler peut vous permettre de rester dans une dynamique positive, comme l'explique l'entrepreneur : « *Vous n'avez pas la maîtrise de savoir si votre boîte va prolonger ou non le chômage partiel, cependant, vous pouvez choisir ce que vous souhaiteriez faire de ce temps s'il s'imposait à vous.* » À chacun sa technique comme le rappelle Anaïs Georgelin : respirer, faire du sport, méditer... Autant d'activités qui ramènent au moment présent !

Toutes les incertitudes que nous vivons dans le monde du travail nous mettent dans une position inconfortable de tiraillement. Notre aspiration naturelle à la stabilité et à la sécurité semble entrer en contradiction permanente avec le marché du travail mouvant, qui exige des individus toujours plus de souplesse et d'adaptabilité. L'incertitude nous force à lâcher nos habitudes, mais n'est-ce pas aussi l'occasion de nous réinventer, de déployer notre créativité ? **Vouloir contrôler tous les paramètres avant de passer à l'action est impossible, il demeurera toujours une certaine part d'incertitude** dans tout ce qu'on entreprend qui nous contraindra à nous adapter, quoi qu'il en soit... L'agilité, le secret de notre tenue dans la durée ?

Cécile Pichon

Psychologue du travail, Coach et Consultante R





All you need. With love.

Pourquoi le travail à distance favorise-t-il l'engagement des collaborateurs ?



[https://www.manutan.fr/blog/methode-travail/pourquoi-le-travail-a-distance-favorise-t-il-lengagement-
des-collaborateurs/?utm_](https://www.manutan.fr/blog/methode-travail/pourquoi-le-travail-a-distance-favorise-t-il-lengagement-des-collaborateurs/?utm_)

A en croire les sondages, 79 % des télétravailleurs affirment que le travail à distance renforce leur engagement auprès de leur employeur. Plusieurs éléments factuels, mais sans doute aussi plus inattendus, expliquent l'excellent niveau d'engagement des collaborateurs en télétravail.

Alors que le télétravail connaît un succès grandissant sous l'effet des grèves de la fin de l'année 2019, mais surtout du fait de la crise sanitaire mondiale, 75 % employeurs et 79 % des salariés partagent le même constat : le travail à distance renforce l'engagement des collaborateurs ! Pour tous, (pour 88 % des salariés et 71 % des employeurs) , le télétravail se traduit par plus d'efficacité et de productivité. Il faut dire que les facteurs explicatifs ne manquent pas.

Plus de travail à distance, moins de transport

La première explication réside évidemment dans la réduction du temps de transport. Au-delà des considérations sanitaires, la suppression des trajets entre le domicile et le lieu de travail est d'ailleurs la première source de motivation au télétravail pour 46 % des salariés . Or qui dit moins de transport dit naturellement plus de temps disponible pour travailler, mais aussi moins de fatigue. Soit autant d'énergie disponible pour se concentrer sur son travail et ses résultats.



Plus de calme et de concentration

Travailler au calme – surtout en condition normale lorsque les enfants sont à l'école ou gardés – est sans aucun doute l'un des principaux facteurs de productivité et d'efficacité. Et c'est précisément ce que permet le télétravail ! Lorsqu'ils travaillent à distance, les salariés risquent moins d'être interrompus dans leur tâche. En dehors des périodes troublées comme celles qui ont suivi le confinement, on observe d'ailleurs une nette diminution de nombre de conversations téléphoniques et de mails durant une journée en télétravail par rapport à une journée dans les locaux de son entreprise. Il semble en effet que l'entourage professionnel a tendance à envoyer moins de mails lorsqu'il sait que son interlocuteur travaille à domicile. Ainsi, 4 salariés sur 10 ne sont pas ou peu en contact avec leur équipe lorsqu'ils télétravaillent. Pour 39 % d'entre eux, ces contacts n'ont lieu une seule fois par jour, voire pas du tout .

Plus d'autonomie

Conséquence directe du point précédent, pour 88 % des salariés, mais aussi 86 % des employeurs, le télétravail permet de gagner en autonomie. Or l'autonomie est sans aucun doute l'un des principaux leviers d'engagement et de bien-être au travail. En effet, plus les salariés sont autonomes et bénéficient d'un environnement de travail souple et flexible, et plus ils sont investis et productifs dans leur travail.

Plus de bien-être au travail

Travailler au calme, depuis chez soi ou éventuellement dans un tiers-lieu, avec moins de fatigue liée au transport et plus d'efficacité, procure naturellement un profond sentiment de satisfaction. Un sentiment qui participe grandement au bien-être général de l'individu, d'autant plus si ce bien-être est le fruit d'une activité dans lequel il s'épanouit, et – cerise sur le gâteau – lui permet de gagner sa vie. A cela s'ajoute que pour l'immense majorité des télétravailleurs (89 % exactement !) le travail à distance conduit à un meilleur équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle.

Plus de choix et de capacité de contrôle

Le dernier élément d'explication, et non des moindres même s'il est sans doute plus inattendu, réside dans les neurosciences. Selon elles, choisir et modifier son environnement de travail confère un très fort sentiment de contrôle. Or comme le souligne Gaëtan de Lavilléon, docteur en neuroscience, le sens du contrôle est « associé à une plus grande satisfaction du travail en général, et in fine, à de meilleures performances. Le sens du contrôle correspond au fait de pouvoir influencer, modifier ou transformer son environnement. Dans le contexte professionnel, il renvoie donc vers la possibilité de pouvoir aménager son environnement de travail de façon à ce qu'il puisse répondre à ses propres besoins ». Choisir son environnement de travail, en fonction de ses besoins, voire de ses envies, voilà précisément ce que permet le télétravail.





Les secrets de vente des directeurs commerciaux performants

Publié par Olga Stancevic le 24/08/2020

<https://www.actionco.fr/Thematique/strategie-commerciale-1218/Dossiers/les-secrets-vente-directeurs-commerciaux-performants-351540/etre-strategie-avise-351541.htm>



1 - Être un stratège avisé

Le manager commercial efficace est celui qui connaît sur le bout des doigts son marché. Il en anticipe l'évolution afin de prendre des décisions adaptées.

8 % de croissance en 2019 pour le groupe Aramisauto, porté par ses ventes de véhicules d'occasion reconditionnés. Une hausse de 10,2 % du chiffre d'affaires 2019 en France pour le groupe de conseil en ingénierie Alten, grâce notamment à la croissance externe. Ou encore : un bond de 33 % pour le fabricant de meubles savoyard Miliboo, dont les produits s'affichent dans les émissions de la chaîne M6. Ce ne sont que quelques exemples de dynamisme commercial, où les entreprises **ont su flairer l'air du temps et prendre les décisions stratégiques nécessaires** au développement. Au coeur de la chaîne de valeur de l'entreprise, le directeur commercial est plus que jamais **le moteur de la performance**. Et ce, notamment, grâce à ses qualités stratégiques. "*C'est quelqu'un qui a la capacité de comprendre les marchés. Qui est à la fois "time to market" et a un coup d'avance. Dans un monde en transformation, c'est important*", explique Jean Muller, président national des Dirigeants commerciaux de France (DCF).

Choisir les bons clients

Le groupe Buildinvest, spécialiste de la rénovation immobilière et de la défiscalisation, a ainsi su capitaliser sur la réglementation et surfer sur la loi Denormandie. Entrée en vigueur début 2019, celle-ci **permet des économies d'impôt aux investisseurs** qui achètent un bien rénové en centre-ville. Pour le directeur commercial de Buildinvest, Loïc Guinchard, il s'agit de **fournir une prestation "clés en main"**, depuis le sourcing des biens à rénover jusqu'à la mise en place d'un locataire, puisque les biens acquis via ce dispositif doivent être loués.

"Nous sommes partie prenante de la revitalisation des centres-villes, explique Loïc Guinchard. Nos interlocuteurs sont aussi bien les politiques locaux, que les acheteurs à qui il faut vendre le fait d'investir dans telle ou telle ville de province".

Le groupe a notamment rénové le palais du Présidial à Limoges, ancien tribunal classé Monument historique. Une belle réalisation abondamment relayée dans les médias. Stratégie gagnante pour Buildinvest, dont la branche immobilier **enregistre 13 % de**

croissance du chiffre d'affaires l'an dernier. Nicolas Caron, directeur associé du cabinet Halifax consulting et auteur du livre *Lève-toi et vends**, constate pour sa part : "De plus en plus de directeurs commerciaux travaillent sur le choix de leurs clients. C'est notamment ce qui ressort de notre dernier Symposium du Key account management avec l'Essec. Ils bâtissent des segmentations précises, renoncent à poursuivre certaines affaires jugées pas assez stratégiques. L'heure est aux clients qui achètent la meilleure proposition de valeur, et qui s'inscrivent dans la durée." Ce qui implique de **recruter des clients stratégiques**, inspirants, auprès de qui le directeur commercial pourra fournir des prestations d'exception, vecteurs d'avenir et de croissance. Que serait Airbus sans ses fournisseurs stratégiques à qui il décerne chaque année des Suppliers awards ? Le groupe Safran a notamment reçu trois récompenses en juin 2019. Safran Nacelles a gagné le trophée du meilleur fournisseur de support après-vente, tandis que Safran Electrical & Power et Safran Electronics & Defense se sont également vues gratifiés. Tout ceci sur la base des commentaires de 170 clients d'Airbus, concernant la performance des services. Au premier semestre 2019, le chiffre d'affaires organique de Safran enregistrait une hausse de 14,2 %.

Avoir un coup d'avance

À l'écoute des tendances, le directeur commercial performant est aussi **celui qui s'inscrit dans son temps**, et manie les outils digitaux aussi bien pour le pilotage de son équipe que pour la diffusion d'offres en multicanal. "*Notre plateforme de souscription digitale dédiée aux clients TPE, PME et associations a été plébiscitée pour la deuxième année consécutive par les courtiers utilisateurs, dans le cadre de l'enquête de satisfaction menée par la société d'études Golder & Partners*", explique Brune Costes, directrice commerciale de l'assureur AIG.

Faciliter le parcours des courtiers sur la plateforme est une opération qui découle directement de l'écoute du terrain et des remontées de l'équipe commerciale. Pour Charles Vérot, executive director de la société de conseil Mercuri International France, le succès des directeurs commerciaux performants consiste en effet à **savoir aligner les ventes et le marketing**.

À pousser des produits différenciants, issus de la bonne connaissance de l'environnement de l'entreprise et de son marché.

"*Les managers commerciaux des sociétés internationales doivent en outre avoir une bonne compréhension des mécanismes globaux de leur groupe, et du rôle de l'entité française*", souligne Charles Vérot. Alors que les cyberattaques font des ravages aujourd'hui auprès des entreprises françaises, AIG a été pionnier de la **couverture du cyber-risque en France** il y a près de 10 ans. Précisément parce que sa maison-mère américaine vend ce type de solutions depuis plus de 20 ans.

À l'heure où les ventes se complexifient, où les clients bénéficient d'informations avant même d'être sollicités par leur fournisseur, tout l'enjeu des directeurs commerciaux est donc de **traduire efficacement la stratégie globale**. Et d'emmener leurs équipes vers la performance.



2 - Être un manager agile

Qu'il s'appuie sur une force de vente "maison" ou sur un réseau externe, le bon directeur commercial a la capacité d'entraîner et de faire monter en compétence son équipe.

Un directeur commercial ne réussit jamais seul. Pour Jean Muller, président national des Dirigeants commerciaux de France (DCF), la croissance commerciale repose d'abord sur la qualité des équipes de vente. Et sur la capacité du manager à recruter, former, entraîner, piloter et animer les collaborateurs. La vente est un métier sous tension, où les talents s'arrachent et ont l'embarras du choix côté employeur. Le challenge est donc de taille pour les organisations commerciales, qui piochent souvent parmi leurs stagiaires et autres apprentis les plus volontaires, afin de recruter des profils opérationnels. Le spécialiste de l'outillage Würth accueille ainsi en alternance des étudiants de BTS dans son programme "Vendeurs juniors", soit une cinquantaine de jeunes par an, qui représentent une pépinière de profils déjà formés à ses méthodes et produits. Un atout non négligeable au moment de recruter des vendeurs commerciaux ou sédentaires, soit 400 à 450 embauches par an. Face à la transformation de la vente, qui s'effectue aujourd'hui de moins en moins "sur étagère" et de plus en plus sur-mesure et à grand renfort de services, la formation des équipes est une étape clé. "Peu de directeurs commerciaux savent dire le pourcentage de leur équipe qui maîtrise parfaitement la dernière offre en date", remarque Nicolas Caron (Halifax consulting). Pour cet expert, il est donc impératif de s'appuyer sur le digital pour former, mais aussi évaluer les connaissances des vendeurs, via des petites piqûres de rappel plutôt que des sessions chronophages.

Agir en transparence

Chez l'assureur AIG, Brune Costes, directrice commerciale, relate : "Nous animons tous les vendredis une "classe virtuelle", un webinar de formation à destination de nos courtiers et de leurs collaborateurs, pour les faire bénéficier de l'expertise de nos équipes. Cette session de une à deux heures où les courtiers s'inscrivent librement apporte des décryptages, permet des retours d'expérience et donne des solutions. Les modules sont inspirés des remontées du terrain, ce qui leur confère un intérêt direct. Nous avons récemment fêté notre 150e classe virtuelle". L'assureur constate régulièrement, après chaque session, une hausse des ventes sur le produit qui a été dévoilé ou discuté lors du webinar. Mieux : cette classe virtuelle est éligible à la formation obligatoire des courtiers imposée par la nouvelle DDA européenne (Directive sur la distribution de l'assurance). Ce qui fait que l'assureur forme son réseau à ses produits, et le soulage de son obligation réglementaire de formation dans le même temps. Car face à un public de commerciaux, les managers savent qu'ils doivent jouer la carte du gagnant-gagnant. Quel sera l'intérêt pour les vendeurs de pousser tel produit ? Vis-à-vis d'une équipe interne, quel lien y a-t-il entre la stratégie globale de l'entreprise et les objectifs fixés sur le terrain ? Pourquoi faut-il appliquer la politique de l'entreprise au quotidien ? Quel sens aura l'action du commercial ? "Nous communiquons sur la politique commerciale en début d'année, qui est transformée en 3 ou 4 indicateurs à destination du terrain mais pas plus. Le but consiste à rester lisibles", explique Paul Simpe, directeur commercial du multi-spécialiste pour le bureau Lyreco.



Doper la motivation

Point-clé pour ce directeur commercial : chacun a sa part à apporter à la réussite de l'entreprise : "Ce n'est pas parce qu'un vendeur a un "petit" secteur où il fait 110 % de l'objectif que ce ne sera pas regardé, commente Paul Simpe . C'est la somme des efforts collectifs qui donne un résultat global et il faut que chacun ait conscience de sa contribution." Pour Nicolas Caron, "un bon directeur commercial doit être capable d'expliquer la stratégie, de la décomposer en actions élémentaires afin de favoriser sa déclinaison opérationnelle." Au-delà des aspects financiers, cet expert rappelle les ressorts de la motivation : autonomie, maîtrise des compétences (on ne vend bien que ce que l'on connaît), sens à son action. Toutes ces exigences sont d'autant plus valables en période d'incertitude, comme lors d'une fusion. Paulo Mauricio, directeur commercial du courtier grossiste en assurances Entoria, relate : "J'ai intégré l'entreprise en septembre 2019, lors de la fusion entre Ciprés Assurances et Axelliance, qui a donné naissance à Entoria. L'équipe commerciale compte une quarantaine de personnes, et ma première démarche a été de rencontrer les uns et les autres et de dialoguer". Une fusion est un moment délicat, qui porte son lot d'incertitudes pour les équipes. "Elles attendent du manager commercial écoute et proximité. Je crois beaucoup au terrain : élaborer des stratégies depuis son bureau, c'est bien. Mais il faut aussi avoir une visibilité, une présence qui associe le physique et le digital, dans une démarche "phygitale""", poursuit-il.

Une proximité réelle

Les vertus du terrain et de l'accompagnement ne sont plus à démontrer, et le manager commercial efficace est celui qui agit comme un coach. Les commerciaux étant des êtres affectifs, leur manager doit leur redonner régulièrement le coeur à l'ouvrage. Lors du tournant cloud qu'a pris Canon Business Services, qui a du former ses 300 commerciaux à sa nouvelle offre, l'écoute du terrain a pris une importance cruciale. "Nous avons mis en place un "escalation management" : la capacité à traiter les problèmes dans les zones de frictions et à pouvoir réagir vite", explique Claude Espinas, président de Canon BS, qui a eu auparavant une carrière de directeur commercial. Par ailleurs, les nouveaux enjeux de la vente imposent au manager commercial de se poser en homme de dialogue. "Il doit savoir mettre en place l'écosystème interne pour développer et inspirer les équipes, expliquent Charles Vérot et Thierry Brunet (Mercuri International) . Pas seulement les commerciaux, mais aussi la production, afin de développer de nouvelles gammes. Ce côté inspirant et développeur rejoint un côté ambassadeur : le directeur commercial efficace doit mettre en avant l'excellence commerciale dans son entreprise."

Expliquer à un DAF en quoi consiste le quotidien de son équipe et pourquoi le directeur commercial a telle démarche, se rapprocher des juristes qui valident les contrats en soulignant les enjeux de la négociation. Et bien sûr, collaborer étroitement avec les collègues détenteurs de la data, afin que toutes les données utiles au développement commercial soient exploitées. "Le directeur commercial a la responsabilité de mettre l'entreprise en ordre de marche pour satisfaire le client", résume Jean Muller (DCF).

Donner envie

Enfin, les fondamentaux du manager commercial restent la capacité à convaincre, à entraîner et à donner envie. Dans le secteur de l'immobilier et de la défiscalisation, Buildinvest vend des logements rénovés de centre-ville, via un réseau de prescripteurs. Loïc Guinchard, directeur commercial, explique : "Chaque nouveau projet où il faut convaincre sur notre produit nécessite de vendre avec le souci du détail, d'expliquer le pourquoi du prix, et de donner envie en racontant une histoire. Quand nous argumentons sur un édifice du XIII^e siècle que nous avons rénové, il faut souligner le caractère exceptionnel de la vente". Parce qu'elle vend de la valeur, le message de la fonction commerciale a de la valeur, tout comme l'équipe qui le porte.

L'école interne, vecteur de développement des compétences

La Mutuelle Générale, groupe de prévoyance qui assure 1,4 million de personnes, a lancé son école des ventes en 2018 afin de professionnaliser la démarche de ses 400 commerciaux. À travers cinq parcours métiers et des modules dédiés à la prise de poste, l'école utilise quatre vecteurs de formation : le présentiel, les classes virtuelles, le e-learning et l'accompagnement individualisé, via des animateurs. En 2019, la Mutuelle générale a intensifié cette approche, créant une école des opérations clients, destinée à 650 collaborateurs spécialisés dans la gestion et la relation client. Les deux écoles réunies ont d'ores et déjà dispensé 8 500 heures de formation pour les commerciaux et le double pour les gestionnaires en 2019. Désormais, c'est vers les managers que se focalise la Mutuelle Générale, qui vient d'ouvrir son école du management, au parcours conçu avec Kedge Business School et le cabinet DB&A. Outre les fondamentaux, tels que le droit et la finance, l'école, qui cible les 270 managers de l'entreprise, développera les nouvelles pratiques managériales, notamment la conduite du changement.

L'excellence commerciale repose sur 10 points

Le groupe de consulting Mercuri, qui mène des études au plan mondial sur l'efficacité commerciale, schématisse les clés de succès en 10 points. Premièrement, conférer à chaque vendeur un process de pilotage systématique et planifié de ses clients. Deuxièmement : avoir une stratégie commerciale formalisée et documentée. Puis, définir pour chaque étape du process de vente, de la formation, de l'information-clé et des outils. Quatrième point : une stratégie d'entreprise qui définit clairement les orientations commerciales. Détailler et documenter par écrit chaque étape-clé du process commercial. Ensuite, faciliter les approches fonctionnelles/interservices initiées par les commerciaux. En utilisant un CRM intégré à l'entreprise et régulièrement renseigné et à jour. Également : donner une bonne image des ventes au sein de l'entreprise. Et développer les compétences des commerciaux par des parcours présentiels et distanciels. Enfin, avoir une stratégie commerciale clairement définie



3 - "Nos familles de produits clé ont progressé de 25 à 50 % en 2019"

Lyreco s'impose désormais comme un multi-spécialiste du bureau auprès de ses clients, grâce notamment à la vente d'aménagement d'espaces. La spécialisation des commerciaux a permis cette transition.

Vous avez amorcé fin 2017 la spécialisation de votre force de vente sur certaines offres.

Pourquoi ?

Notre métier historique, la fourniture de bureau, repose sur des produits en recul naturel chez les clients. Avec la digitalisation, **les entreprises ont moins besoin de matériel d'archivage** et les nouveaux comportements comme le home-office et le co-working entraînent aussi des changements. **Nous avons diversifié notre offre** en ajoutant des environnements comme les équipements de protection individuelle (EPI), l'aménagement de bureau, les solutions d'impression et le catering-restauration. Nous nous sommes retrouvés face à des interlocuteurs différents chez les clients, qui ont **réclamé des vendeurs experts**. Aujourd'hui, notre force de vente de 750 commerciaux compte 130 spécialistes, répartis sur ces quatre familles de produits.

Au quotidien, qu'a changé cette nouvelle organisation ?

Nous sommes passés **de la vente transactionnelle à une vente projet**, par équipe, avec **un cycle en cinq étapes** : depuis le ciblage du prospect jusqu'à la contractualisation. Le rôle des managers de proximité a été déterminant dans ce changement. Pour la partie aménagement d'espaces, nous avons monté un bureau d'études qui réalise des plans sur-mesure pour les clients et gère le projet de A à Z, jusqu'au montage des meubles et l'installation. Sur la partie hygiène-restauration, l'un de nos challenges en 2019 était d'accompagner les entreprises vers le zéro plastique dans les ustensiles, afin de se conformer à la loi Egalim. Dans les solutions d'impression, notre équipe porte les innovations technologiques. Le tableau blanc interactif est devenu un best-seller. En 2019, **l'enjeu a été de donner du sens à l'action de la force de vente**, de faire collaborer généralistes et spécialistes.

Comment ?

En donnant une vue globale aux commerciaux, **en expliquant la stratégie et les résultats**, afin de les connecter avec ce qui leur est demandé. La performance repose aussi sur des plans de rémunération cohérents avec la stratégie et incitatifs. Si vous demandez à des commerciaux de conquérir de nouveaux clients, il faut soutenir cet objectif. **Nous avons adapté les rémunérations**, de façon à ce que les primes soient bonifiées en fonction de la part de CA réalisée sur les familles stratégiques. Généralistes comme spécialistes conjuguent désormais leurs efforts.

Quels sont les résultats de cette stratégie ?

Nous avons **fortement progressé sur les familles clé** que sont le mobilier, la restauration-hygiène et les EPI, avec entre 25 et 50 % de croissance l'an dernier. Cette année, pour la première fois de l'histoire de Lyreco, nous recrutons de nouveaux clients qui arrivent grâce au mobilier ou aux EPI. Outre les opportunités de cross-selling, avec notre catalogue général de 12 000 références, ce tournant est important car il révèle que **nos clients ne nous considèrent plus uniquement comme des fournitrices**, mais comme des multi-spécialistes du bureau.



Le marketing réinventé : 5 changements post covid



© Gajus - stock.adobe.com / Publié par [Fiona Gentilleau](#) le 28 juil. 2020

<https://www.e-marketing.fr/Thematique/retail-1095/Breves/Tribune-marketing-reinvente-metamorphoses-post-covid-351572.htm>

Comment la crise sanitaire donne t-elle de nouvelles perspectives au marketing en France ? Par de nouvelles tendances émergentes que les entreprises vont développer pour construire un nouveau mode de travail selon Marie Hillion, responsable marketing France de Hubspot et auteur de cette tribune.

2020 marque non seulement le début turbulent d'une nouvelle décennie, mais aussi le début d'un nouvel avenir pour le marketing. Les consommateurs ont considérablement changé leurs habitudes ces dernières années, et bien que nous ne puissions pas prévoir ce qui se passera après le COVID-19, nous savons que **d'autres changements sont à venir**. Pour le meilleur ou pour le pire, le COVID-19 a incité les responsables marketing à prendre conscience de l'importance de ce qu'ils savent déjà depuis de nombreuses années : aujourd'hui, les entreprises ne sont performantes que lorsqu'elles offrent une expérience client sans faille.

En tant que responsables marketing, nous apprenons tous à **opérer dans cette nouvelle normalité** en constante évolution. Certains ont un besoin urgent de réduire la fréquence de leurs campagnes payantes, d'autres se concentrent sur le renforcement de leurs relations publiques et de leur communication d'entreprise, tandis que d'autres encore se tournent vers la télévision par exemple. Quelle que soit votre réalité, réagissez mais ne battez pas en retraite. **La pandémie du COVID-19 a perturbé et ralenti les efforts de nombreux marketeurs**, mais elle ne doit pas les arrêter. Aussi incertaine que la situation puisse paraître, il existe des opportunités. Lorsque vos concurrents mettent un frein à leurs efforts marketing : votre marque peut être celle qui sort la plus forte de la crise. Voici donc mes conseils pour s'adapter à l'évolution du marketing en 2020 et au-delà :

1. Adieu Twitter et Facebook... bonjour les chatbots !

La prudence est de mise, mais **l'innovation est préférable**. On peut s'attendre à une innovation perturbatrice et à un nouvel état d'esprit en cas de crise mondiale. Les robots, et plus particulièrement les chatbots alimentés par l'IA, changent la façon dont les marques font du business avec leurs clients. Une enquête **HubSpot révèle que 45 % des entreprises utilisent des bots dans leurs stratégies marketing**. De plus, les données de HubSpot provenant de notre clientèle à travers le monde révèlent que la communication via le chat en ligne s'est développée durant le COVID-19. En effet, le volume des communications via le chat en ligne dépasse de loin les niveaux antérieurs à la crise. Je m'attends à ce que **le marketing conversationnel prospère** après la crise du COVID-19. Les avantages sont indéniables : il offre un moyen de **répondre plus rapidement** aux questions des clients, **d'automatiser la qualification des prospects** et de **planifier des réunions**. Les clients sont de plus en plus exigeants et attendent des entreprises des réponses plus rapides et plus directes ; **investir dans les chatbots peut vous aider à offrir une meilleure expérience client**.

2. L'attribution deviendra la clé de voûte du succès commercial

Les entreprises ont besoin de **stratégies qui soutiennent l'ensemble du cycle de vente du client**. Trop souvent, nous voyons des entreprises se concentrer sur l'acquisition de clients au détriment de leur fidélisation, en mettant tout en oeuvre pour convertir les prospects en ventes, mais pas pour inciter les clients à renouveler leurs achats ou les transformer en porte-paroles. Si les rapports d'attribution en boucle fermée étaient impensables pour de nombreux spécialistes marketing il y a 10 ans, aujourd'hui cette pratique, bien que non systématique, est accessible à tous. Cependant, la concurrence pour attirer l'attention des clients n'a jamais été aussi acharnée et **de nombreux marketeurs réduisent leurs budgets** ou s'attendent à ce qu'ils soient durement touchés. Par conséquent, **l'attribution marketing devrait devenir le pilier du succès du marketing** dans les années à venir afin de pouvoir mesurer concrètement le ROI des efforts marketing.

3. Un avant et un après dans la transformation numérique

Je m'attends à ce que presque toutes les entreprises adoptent, au cours des prochaines années, des outils numériques comme le CRM, les paiements en ligne, la signature de documents, etc. Les spécialistes du marketing, en interne ou en agence, devront **acquérir une plus grande maturité technique** pour offrir ces expériences indispensables à leurs clients. Dans une enquête mondiale de Tech Pro Research, 70 % des personnes interrogées ont déclaré que leur entreprise avait **mis en place une stratégie de transformation numérique** ou était sur le point de le faire. Je pense que cela sera particulièrement vrai pour les entreprises qui n'ont pas encore établi leurs priorités et qui, n'étant pas encore en mesure de faire du e-commerce, en subissent les conséquences. Comme l'énonce un rapport rédigé par HubSpot, Aircall, Lucca, Talkspirit, Skillup et GoCardless, **1 entreprise sur 5 va disparaître si elle ne répond pas aux enjeux du digital dans les 3 ans**. Il est donc impératif pour les entreprises d'opérer rapidement leur transformation numérique.

4. Les marques feront preuve de plus d'empathie

Les marques seront jugées pendant longtemps sur leur comportement durant la crise du coronavirus : ont-elles aidé leur audience ou leurs clients dans cette période difficile ? Ont-elles adapté leur communication ? Ont-elles fait preuve d'empathie ? **Les consommateurs réclament un changement** : plus les entreprises font preuve d'empathie, plus elles comprennent ce qu'un client veut et désire, quels sont les obstacles qu'il cherche à surmonter et quelles sont les opportunités qui s'offrent à lui. **Soyez à l'écoute de vos clients et renforcez l'image de votre marque.** Notre planète étant confrontée à des défis plus nombreux que jamais, les entreprises seront de plus en plus considérées comme faisant partie de la solution ou du problème.

5. Les responsables marketing en télétravail seront nombreux

En France tout particulièrement, les cadres et les dirigeants ont souvent traité le télétravail comme quelque chose à tolérer plutôt qu'à accepter et mettre en avant. Une culture d'entreprise bien ancrée est nécessaire pour que le télétravail soit un succès. Si vous ne favorisez pas le sens de la communauté et de la collaboration entre les salariés, comment pouvez-vous espérer un bon alignement en télétravail ? Ce sont **des compétences managériales et d'équipe qu'il est essentiel d'apprendre** et de développer pour pouvoir faire du télétravail un mode de travail productif et fructueux.

Oui, cela demandera un peu de pratique et un changement de mentalité. Mais **les entreprises qui ne soutiennent pas activement le travail à distance limiteront leur potentiel à s'engager avec les meilleurs talents.** Cette crise a permis une évolution à un rythme inespéré dans ce domaine et les entreprises qui résistent encore au changement seront perdantes. Nous sommes chanceux, en marketing et dans le digital, notre métier se prête bien au télétravail et j'espère voir une augmentation du nombre de postes de marketing où le **travail à distance est encouragé**. Alors que nous nous plongeons dans le prochain chapitre du marketing, une seule chose est sûre : notre profession va changer. Nous devons tous **rester flexibles, adaptables, résistants** et nous concentrer sur l'offre d'expériences extraordinaires pour réussir.



"La révolution industrielle qui s'annonce est telle que les constructeurs doivent se réapproprier une partie de la valeur. Ne serait-ce que pour donner du travail aux équipes qui seront touchées par la disgrâce du diesel, et la perte de vitesse du thermique. Du contenu et des emplois que les équipementiers n'auront pas", indique une source proche de PSA.

Renault, qui achetait jusqu'ici ses moteurs électriques à Continental, a entrepris dès 2011 de les produire lui-même à Iléon (Seine-Maritime) tandis que PSA, qui se fournit actuellement chez Continental et la JV Valeo-Siemens pour ses machines électriques, relocalisera en 2022 sa production à Trémery (Moselle) dans le cadre d'une JV avec le japonais Nidec-Leroy-Somer.

UNE INCONNUE: LE RYTHME DE CETTE TRANSITION

Les spécialistes des puces devraient aussi capter une grande partie de la valeur future de véhicules. Selon RobecoSAM, les semi-conducteurs de puissance devraient en effet doubler entre une voiture hybride et une voiture électrique, et leur présence décuplée si l'on compare avec un véhicule essence.

Infineon, qui réalise déjà 40% de son revenu avec les voitures, STMicroelectronics (30% du revenu) ou encore les américains ON Semiconductor, Power Integrations, Monolithic Power et Cree paraissent les mieux positionnés.

Davantage d'acteurs, mais pour un gâteau qui a tendance à s'amenuiser. La structure d'un véhicule électrique étant moins complexe que celle d'un véhicule thermique ou hybride, Barclays estimait par exemple dans une note récente qu'il faudrait à terme moins de 5.000 emplois en Allemagne pour produire un million de voitures électriques, contre plus de 10.000 pour un volume identique de véhicules diesel.

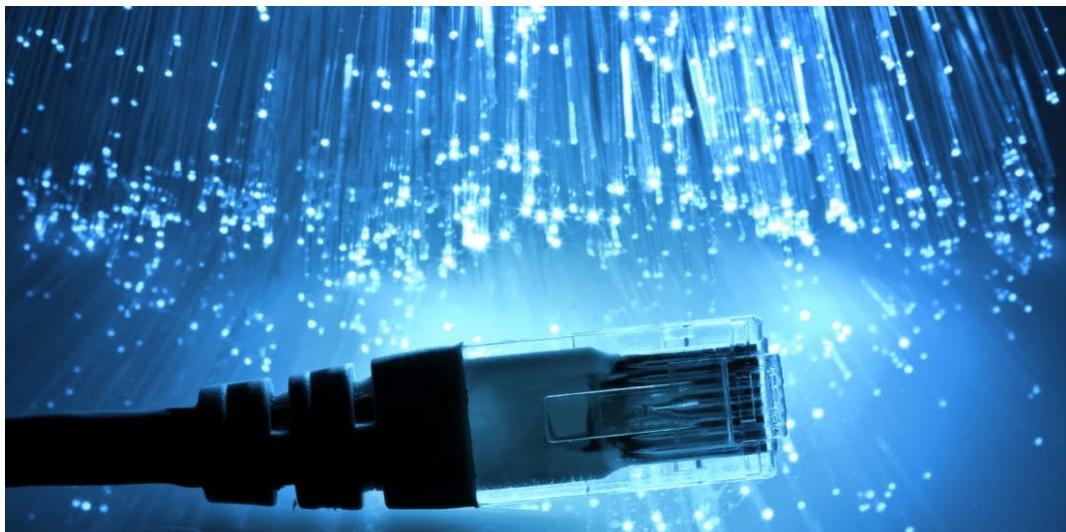
Il est communément admis que les équipementiers devraient bénéficier du durcissement de la réglementation, qui va conduire à une hausse du prix du contenu par véhicule. Ce sera probablement vrai pendant la phase d'hybridation électrique-thermique, mais au-delà ?

La banque britannique Barclays rappelle le précédent des navires hybrides du 19e siècle, comme le SS Great Eastern, conçu par le "Elon Musk" de l'époque, l'ingénieur Isambard Kingdom Brunel. Ce navire géant, lancé en 1858, innovait avec quatre moteurs à vapeur, mais conservait aussi du passé six mâts pouvant déployer jusqu'à 1.686 mètres carrés de voile.

"Comme lors du passage de la marine à voile à la marine à vapeur, les équipementiers pourraient réaliser qu'ils ont investi lourdement dans des technologies qui deviendront obsolètes dans un monde zéro émission", souligne Kristina Church, analyste chez Barclays, pour qui la phase d'hybridation ne sera que "fugace".

Avec Reuters (Gilles Guillaume, avec la contribution de Blandine Hénault, édité par Jean-Michel Bélot)





<https://www.decision-achats.fr/Thematique/it-digital-1233/Breves/Avis-expert-Quelle-connectivite-industrie-demain-351089.htm>

Publié par Bruno Boucq, GTT le 15 juil. 2020 - mis à jour à 11:16

La production dépend de plus en plus des technologies réseau de pointe. Cela implique pour les industriels de définir les environnements à connecter de façon sécurisée, les environnements qu'ils doivent surveiller, et ceux dont ils peuvent céder le contrôle.

Les technologies évoluent à vitesse grand V et il est difficile pour les entreprises de s'assurer qu'elles ont choisi le réseau permettant les meilleurs résultats pour leur activité et leurs clients.

Dans le monde industriel, le défi est encore plus grand

Les entreprises manufacturières sont conscientes du niveau d'exigence qui pèse sur le réseau pour assurer leur activité quotidienne. Des centaines de collaborateurs, de clients, de fournisseurs et de partenaires se connectent au réseau où qu'ils soient dans le monde. Parallèlement, les industriels subissent une pression constante pour améliorer l'efficacité de leur supply chain et de leurs techniques de production. Les nouvelles technologies, telles que l'IA et l'Internet des Objets, promettent d'optimiser les techniques de production, la gestion des stocks et les méthodes de commande en ligne. Le défi pour les industriels est de savoir comment maintenir et adapter leur infrastructure pour adopter ces nouvelles pratiques.

L'ancien monde et le nouveau monde

L'essor de l'usine intelligente et de l'industrie 4.0 apportent des changements au sein de la chaîne d'approvisionnement. Par le passé, le processus d'achat s'arrêtait une fois qu'un industriel avait vendu son produit. S'il était cassé, il était réparé ou remplacé.

Aujourd'hui, notre façon d'acheter et de consommer les produits fabriqués change. Les avancées technologiques, telles que les capteurs et les accès Internet omniprésents, combinés à la flexibilité permise par le cloud, ont augmenté les possibilités de gestion du cycle de vie des produits. Au lieu de simplement vendre et expédier un produit, **les industriels peuvent désormais proposer des services associés tels que la surveillance des défaillances, ainsi que la maintenance et la réparation proactives.** Dans certains cas, les services numériques font partie intégrante du produit fabriqué. Ce changement de modèle d'activité induit de repenser la conception du réseau pour garantir une connectivité sur l'ensemble du cycle de vie du produit ou du service.

Des connexions de toutes parts

Pour adopter et tirer profit de l'industrie 4.0, **les industriels doivent s'assurer que leur architecture réseau est capable de supporter leur nouveau modèle d'activité et leurs nouvelles méthodes de production.** Souvent, ils ont construit leur infrastructure réseau eux-mêmes, généralement connectée par un réseau privé MPLS à un data center en circuit fermé. Une quantité limitée d'applications pourrait fonctionner avec ce type de conception réseau, même si elle permet de transmettre des fichiers de conception volumineux ou des grandes quantités de données de production.

Maintenant que **les industriels mettent les fonctions informatiques au premier plan, ils s'efforcent de construire un écosystème en réseau intelligent, en connectant les processus de fabrication de leurs sites et en partageant des informations avec les sites partenaires**, ou même en mettant à jour en temps réel les logiciels des équipements chez le client. La production dépend de plus en plus des technologies réseau de pointe. Cela implique pour les industriels de définir les environnements à connecter de façon sécurisée, les environnements qu'ils doivent surveiller, et ceux dont ils peuvent céder le contrôle.

La montée des réseaux intelligents

Afin de s'octroyer un avantage concurrentiel, les industriels cherchent des occasions de stimuler et d'améliorer l'expérience client, ce qui les amène à revoir leur infrastructure. Les clients attendent un support 24h/24 et les industriels doivent être en mesure de s'assurer que leurs produits fonctionnent de façon optimale en fournissant un service en continu chez le client.

Les nouvelles technologies permettent également aux usines d'être plus efficaces et plus réactives, elles aident les industriels à innover. Partout, ils cherchent à augmenter les niveaux de sophistication et les sources de revenus. Ce qui implique un **usage accru du réseau, qui supporte une grosse pression pour améliorer la performance et l'efficacité de la production.**



Chaque scénario qui se présente pourrait nécessiter un modèle de connectivité différent, c'est pourquoi les industriels doivent comprendre comment **créer un environnement connecté flexible**. L'arrivée du SD-WAN, qui permet de combiner la puissance d'Internet avec un meilleur usage des prises de décisions calculées par logiciels, pour les réseaux grandes distances (WAN), aide à relever ce défi.

La popularité croissante du SD-WAN est en partie due à sa capacité à offrir aux entreprises un nouveau degré d'agilité pour gérer le trafic de différents sites et des applications Internet. Il offre aux industriels un large éventail d'options d'accès, parmi lesquelles une connectivité privée, Internet et sans fil, qui peuvent toutes être utilisées en fonction des besoins de l'entreprise. Le SD-WAN peut permettre aux industriels d'utiliser différentes méthodes de connectivité afin d'optimiser la performance, la flexibilité et la couverture des applications. S'il faut supporter des applications existantes sur des sites distants, des techniques d'optimisation du réseau WAN peuvent également être utilisées pour améliorer les performances des applications.

Pour les industriels possédant plusieurs sites, le SD-WAN aide à identifier et à prioriser le trafic des données selon leurs spécificités, afin que les applications et les services fonctionnent normalement. Cela permet au réseau de diriger une application sur la meilleure voie. En exploitant intelligemment plusieurs chemins, il garantit des services de haute qualité et **optimise les ressources de la bande passante au niveau des sièges sociaux, des filiales et des sites dans le cloud**. Si un site possède deux connexions de sauvegarde active et passive, il peut utiliser les deux simultanément. Ce changement à lui seul peut se traduire par une **amélioration considérable du rendement à un coût contrôlé**. Il permet également d'économiser sur les ressources techniques, car les règles et politiques centrales peuvent être distribuées et mises en oeuvre automatiquement en quelques secondes, ce qui rend la gestion de la connectivité du site plus simple, cohérente et plus réactive.

Maintenir un avantage concurrentiel

Les industriels trouvent de nouvelles opportunités, par le biais de nouveaux business models, et cherchent des réseaux intelligents pour les aider à acquérir un avantage concurrentiel et s'adapter à l'évolution de leurs produits et services. En choisissant le SD-WAN et en se faisant accompagner par un partenaire de confiance, les industriels peuvent être sûrs qu'ils ont la connectivité faible latence adaptée à leurs applications dont ils ont besoin pour proposer de nouveaux services. **Les besoins internes tout comme ceux des clients, des partenaires et des fournisseurs peuvent être adressés sans hésitation, permettant une plus grande agilité pour répondre aux changements profonds du marché.**



Les sept nouvelles entreprises françaises labellisées Vitrines de l'industrie du futur sont...



<https://www.usinenouvelle.com/editorial/les-sept-nouvelles-entreprises-francaises-labellisees-vitrines-de-l-industrie-du-futur-sont.N1002019> Publié le 09/09/2020 à 18H30

Made in France Sept entreprises françaises ont reçu mardi 8 septembre le label "Vitrine de l'industrie du futur", décerné par l'Alliance industrie du futur. Tour d'horizon des projets récompensés.

Le fabricant français de robots Sepro fait partie des nouveaux lauréats du label "Vitrine de l'industrie du futur". © Jean Claude MOSCHETTI/REA

sur le même sujet

- [Ce que Lynred a fait pour être labellisé "Vitrine industrie du futur"](#)
- [Comment ces six entreprises et usines françaises sont devenues vitrines de l'industrie du futur](#)
- ["On souhaite créer une centaine de communautés de l'industrie du futur", annonce Bruno Grandjean](#)

La fine fleur de [l'industrie 4.0](#) gagne de nouvelles recrues. Sept entreprises ont reçu, mardi 8 septembre, le label "Vitrine de l'industrie du futur" décerné par l'Alliance industrie du futur (AIF).

Il s'agit de DualSun, EOZ, JPB Système, Rochette Industrie, Sepro Group, Sidel Packing Solutions et WILO France.

Cette annonce porte à 86 le nombre de vitrines de l'industrie du futur, un label lancé en 2016. Elles devraient être 100 d'ici à la fin de l'année. "Des entrepreneurs visionnaires écrivent une nouvelle page de l'industrie française, argue Bruno Grandjean. La labellisation "vitrine Industrie du futur" permet de mettre en valeur ces initiatives et démontrer la modernité et la créativité de nos entreprises."

DualSun

Cette entreprise créée en 2010 à Marseille (Bouches-du-Rhône) est spécialisée dans le développement de panneaux solaires multi-énergie hybride. Pour répondre à un enjeu d'amélioration de sa compétitivité et de déploiement en masse de son innovation, la [TPE de 15 salariés](#) a mis en place un projet de connexion de ses clients à son usine, en automatisant notamment sa ligne de production. Ce projet, mené en partenariat avec un écosystème local dont le CEA Ines (Institut national de l'énergie solaire), a donné fruit à plusieurs dépôts de brevets, au développement d'une plateforme numérique orientée client et à l'équipement de l'usine de ses propres panneaux solaires.

EOZ

[Ce fabricant de claviers](#) et autres interfaces humain-machine situé à Limoges-Fourches (Seine-et-Marne) a entièrement revu son organisation afin d'améliorer sa qualité de production, de se diversifier et de s'ouvrir à l'international. Objets connectés, écoconception, connexion des machines, cobots, nouveau bâtiment... L'entreprise a mis les outils de l'usine 4.0 au service d'un "management organique" visant à développer l'intelligence collective. Résultat : l'entreprise est présente dans 15 pays et dit avoir augmenté son chiffre d'affaires, gagné de nouveaux clients et fidélisé les anciens.

JPB Système

Plusieurs fois apparu [dans les colonnes de L'Usine Nouvelle](#), le sous-traitant aéronautique [JPB Système](#) basé à Montereau-sur-le-Jard (Seine-et-Marne) connaît depuis dix ans "une croissance exponentielle soutenue par une capacité de production, une réactivité et un niveau de qualité reconnus internationalement", est-il indiqué dans le communiqué de l'AIF. L'entreprise de 110 salariés a notamment mis en place une robotisation complète de ses lignes de production, le développement des nouveaux produits et de procédés de rupture. Le tout accompagné par la création d'une filiale numérique, Keyprod, qui propose une solution simple d'interconnexion et de surveillance des machines industrielles.

Rochette Industrie

Entreprise spécialisé dans la sous-traitance de sous-ensembles mécaniques et hydrauliques dans des secteurs tels que le pétrole, l'aéronautique et le verre, [Rochette Industrie](#) doit faire face à des fluctuations très importantes et cycliques de ses marchés, pétrole en tête. Pour se faire, la PME familiale de 170 salariés installée à Villeneuve-lès-Béziers (Hérault) a mis en place une politique de digitalisation de ses procédés – pilotage numérique de la production, cybersécurité, automatisation – et de formation de ses salariés. L'objectif : gagner en agilité et en autonomie des collaborateurs pour assurer une réactivité aux fluctuations du marché.



Sepro

Fabricant de robots industriels situé à La Roche-sur-Yon (Vendée), [Sepro](#) a dû se réorganiser afin de conserver sa place dans un marché globalisé. L'entreprise, qui compte plus de 450 salariés, a notamment réussi à multiplier sa production par deux en cinq ans en optimisant sa production et en se rapprochant de nouveaux partenaires technologiques. Le fabricant a aussi mis en place des outils numériques destinés à ses clients : un service de maintenance à distance et un outil d'optimisation des machines.

Wilo France

Filiale de l'allemand [Wilo SE](#) située à Laval (Mayenne) et comprenant 600 salariés, Wilo France fabrique des solutions de pompage de l'eau à haut rendement énergétique. Pour faire face à de nouvelles réglementations environnementales, l'entreprise a dû re-concevoir la totalité de ses produits et réorganiser sa production. Elle a renforcé sa R&D afin de réduire la consommation énergétique de ses produits, appliqué l'ergomotricité et la réalité virtuelle pour optimiser l'ergonomie des postes de travail, et robotisé des tâches pénibles à risque. Un moyen de conserver sa compétitivité et d'améliorer la qualité de vie au travail.

Sidel packing solutions

Spécialisée dans la conception et la fabrication de machines d'emballage carton, [Sidel Packing Solutions](#) fait face à une concurrence mondiale et une demande de réduction de l'impact carbone de ses produits. Pour répondre à ces défis, l'entreprise basée Corcelles-lès-Cîteaux (Côte-d'Or) a mis en place une stratégie de recrutement de jeunes talents visant à intégrer la robotique et la mécatronique dans ses procédés, mais aussi à connecter ses machines, développer un jumeau numérique et intégrer l'écoconception à ses pratiques. Une approche qui a permis de réduire le coût matière et la consommation énergétique de ses machines.



Que faire si un de vos salariés est atteint du Covid-19 ?

<https://www.chefdentreprise.com/Thematique/juridique-1055/Breves/Que-faire-vos-salaries-est-atteint-covid-352141.htm> Publié par Sophie Baudet et Victor Birgy, cabinet Baudet Avocats le 9 sept. 2020



Voici 5 conseils à appliquer immédiatement afin d'éviter que votre entreprise ne devienne un nouveau cluster.

1^{er} conseil : isoler le salarié positif au Covid-19

Si un salarié présente des symptômes du Covid-19 ou a été testé positif, il faut **renvoyer le salarié à son domicile** immédiatement et lui demander d'appeler son médecin traitant. S'il présente un cas grave, il faut naturellement contacter le 15. Le salarié sera alors **placé en quatorzaine**.

S'il est malade, il pourra bénéficier d'un arrêt de travail qui pourra être prolongé jusqu'à guérison complète.

S'il n'est pas malade, le salarié pourra télétravailler, si son emploi le permet.

2^e conseil : identifier les collègues de travail et/ou clients en contact avec le salarié malade

Un cas contact est défini par l'Agence Nationale de Santé Publique comme une personne ayant été en contact à risque, tel que le partage d'un bureau ou d'une salle de réunion pendant **au moins 15 minutes sans port du masque** ou d'un séparateur physique, avec un cas confirmé dans les 14 jours précédent l'apparition des symptômes de Covid-19.

Lorsque les mesures de protection ont été bien respectées pendant toute la durée du contact (port du masque, désinfection des mains, et du mobilier) en accord avec le Protocole national pour assurer la santé et la protection des salariés, les autres salariés ne sont pas considérés comme ayant été exposés à un risque de contamination au Covid-19 nécessitant un isolement.

3^e conseil : isoler les salariés en contact et leur demander de faire un test

Si un salarié vous informe qu'il a bien été en contact à risque avec le salarié malade ou testé positif, vous devez l'**inviter à s'isoler pendant 14 jours et à se faire tester**.

Si le salarié n'a pas de signes de maladie, le test doit être réalisé pas moins de 7 jours après le dernier contact avec la personne malade car il est inutile de le faire trop tôt au risque que le test soit négatif.

L'employeur ne peut imposer à un salarié en contact à risque de faire un test, ni même encore moins sanctionner un salarié qui refuserait de l'effectuer. Toutefois, il peut fortement l'inciter, en se référant aux recommandations de l'Agence Nationale de Santé Publique.

4^e conseil : rappeler les gestes barrières aux salariés et le respect du protocole national

Il est important de **prendre les mesures adéquates** pour rassurer les salariés, en leur rappelant que toutes les mesures ont été prises pour protéger leur santé : mise à disposition de **gel hydroalcoolique, aération régulière des bureaux, lavage** du mobilier, des poignées de porte, des rampes d'escalier avec des lingettes humides...

D'une manière plus globale, il est opportun de rappeler régulièrement aux salariés de respecter les **gestes barrières** en toutes circonstances, au travail et dans leur vie privée, afin de ne pas mettre en péril leur santé et celle de leurs proches, collègues ou des clients.

5^e conseil : organiser une rotation des équipes et généraliser le télétravail

Afin de limiter le risque de contamination au travail, il est important de mettre en place le télétravail et d'organiser une rotation des équipes afin de respecter la distanciation sociale et limiter le regroupement de salariés dans des lieux clos.





<https://www.usinenouvelle.com/editorial/les-10-chiffres-cles-du-plan-de-relance-qui-interesseront-les-industriels.N999454> Anne-Sophie Bellaiche / Publié le 03/09/2020 à 09H00

Les détails du plan de relance seront connus ce 3 septembre. En voici les grandes lignes en dix chiffres.

2

C'est le nombre d'années sur lesquelles doit se déployer le plan de relance : 2021-2022. Sachant qu'en réalité certaines mesures ont débuté dès fin 2020. En particulier, une partie de celles des plans auto et aéro et celles qui concernent le soutien aux ménages et à l'emploi comme l'allocation de rentrée scolaire, l'activité partielle de longue durée ou l'aide à l'embauche des jeunes. La seule mesure pérenne au-delà de deux ans est la baisse des taxes de production de 10 milliards par an qui est, elle, acquise.

Trois tiers

Le plan de 100 milliards d'euros se structure en trois grands tiers. Le premier (30 milliards) est dédié à la transition écologique, le deuxième (35 milliards) à la compétitivité et à l'innovation, le dernier (36 milliards) à l'emploi, aux compétences et à la cohésion territoriales. Ces 100 milliards correspondent à 4 points de PIB annuel.

3 milliards

C'est le montant de la garantie de l'Etat accordée aux banquiers ou aux investisseurs pour renflouer les fonds propres des PME et ETI. Matignon estime que cet effet de levier permettra de mettre sur la table 15 à 20 milliards d'euros. L'objectif : rééquilibrer les bilans et permettre aux entreprises de ne pas sabrer dans leurs investissements.

37 %

C'est la part de la baisse de 10 milliards des taxes de production qui va revenir à l'industrie. C'est-à-dire environ trois fois plus que sa part dans la valeur ajouté de l'économie du pays. Le commerce captera lui 15 % de ses gains.

42 %

C'est la part des gains sur les taxes de production qui sera captée par les ETI, qu'elle soient industrielles ou non. Ce sera 32 % pour les PME et 26 % pour les grandes entreprises.

7 milliards

C'est le montant mis sur la table pour la rénovation énergétique des bâtiments. Il se décompose en 4 milliards pour la rénovation de bâtiments publics et 2 milliards pour les particuliers. Cette dernière aide concernera tous les ménages sans conditions de ressources, y compris les propriétaires bailleurs.

9 milliards

C'est le montant dédié à la décarbonation de l'énergie et de l'industrie, y compris dans sa dimension recherche et développement, comme par exemple, le plan hydrogène qui passe de 100 millions à 2 milliards d'euros.

200 000

C'est le nombre d'emplois que l'Etat espère créer en 2021 grâce au plan de relance. Dans ce cadre, le financement de l'activité partielle de longue durée joue un rôle clé. Cet investissement est chiffré à 7,6 milliards. De quoi résorber en partie la destruction 800 000 emplois anticipés sur 2020.

4

C'est le multiple de ce plan de relance 2020 par rapport à celui engagé pour faire face à la récession de 2008. Il était à l'époque de 26 milliards. Montant tout théorique car la Cour des comptes l'avait réévalué deux ans plus tard en 2010 plutôt à 36 milliards. Ce plan de 100 milliards ne comprend pas les sommes engagées sur les mesures d'urgence de la période de confinement (chômage partiel, garantie des PGE, fonds de solidarité...)

120 %

C'est le taux de dette sur PIB attendu à fin 2020. Au global, 80 milliards du plan pèseront sur le déficit. Le reste n'est pas de la dépense budgétaire. La moitié de ces 80 milliards devrait être prise en charge via l'Union européenne.

70



C'est le nombre de programmes que déploient ce plan de relance qui ne veut oublier personne tout en ciblant son action. Ces programmes seront suivis par un comité interministériel et une cellule spécifique au ministère de l'Economie. Mais il donneront lieu pour partie d'entre eux à des contractualisations avec les régions ou les départements qui les déployeront sur le terrain.

L'activité partielle longue durée, nouvelle arme antichômage du gouvernement



afp.com/Bertrand GUAY / Par [Nathalie Samson](#), publié le 01/09/2020 à 07:30 , mis à jour à 15:50

https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/l-activite-partielle-longue-duree-nouvelle-arme-antichomage-du-gouvernement_2133743.html?utm_source=ocari&utm_medium=email&utm_campaign=20200901143402_36_alt_nl_lentreprise_flash_5f4e23c28b4467593c7b23c6#EMID=ebc55db6b022a28e8d74577b568644ccdb2a58af78938358aeb5a29136fcdf99

La lutte contre le chômage est la principale attente des Français en cette rentrée (48 %), selon un sondage Viavoice publié par Libération.

Pour éviter des licenciements massifs, le gouvernement dégaine un nouveau dispositif destiné à prendre le relais de l'activité partielle.

Pas besoin d'une longue-vue pour apercevoir que la vague tant redoutée des licenciements va déferler sur l'ensemble de la France. Elle a déjà fait des dégâts. Entre le 1er mars et le 16 août 2020, 326 PSE (plans de sauvegarde de l'emploi) ont été enregistrés par l'administration. C'est 40 % de plus qu'à la même période de l'an passé. Surtout, ils sont plus massifs, avec près de 49 000 suppressions de postes. Selon l'Insee, plus de 600 000 emplois ont été détruits au premier semestre. Limiter la casse sociale est un impératif. La lutte contre le chômage est la principale attente des Français en cette rentrée (48 %), selon un sondage Viavoice publié par *Libération*. Reste à trouver les bons outils. La France avait peu utilisé les dispositifs d'activité réduite lors des précédentes crises ; elle en fait, depuis le Covid, l'élément central de son action antichômage. L'activité partielle longue durée (APLD) doit ainsi prendre le relais du régime actuel, censé être revu à la baisse une nouvelle fois le 1er novembre, sauf dans les secteurs les plus touchés (culture, tourisme, événementiel...).

Tous les détails officiels

<https://travail-emploi.gouv.fr/le-ministere-en-action/relance-activite/apld>

[Covid-19] Entreprises, le point sur les mesures annoncées par le gouvernement



<https://www.usinenouvelle.com/editorial/covid-19-entreprises-le-point-sur-les-mesures-annoncées-par-le-gouvernement.N1008474#xtor=EPR-449&email=nathalie.bocquet@eikos-concepts.com>

Mis à jour le 25/09/2020 à 06H53

De nouvelles mesures spectaculaires ont été annoncées le 23 septembre par le ministre de la Santé Olivier Véran. Elles concernent la métropole d'Aix-Marseille et la Guadeloupe, et dans une moindre mesure les métropoles de Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Montpellier, Nice, Paris et petite couronne, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Toulouse. Pour les entreprises touchées, le Premier ministre a détaillé de nouvelles aides le 24 septembre au soir.

Les mesures les plus strictes concernent la métropole d'Aix-Marseille et la Guadeloupe. © Jean-Christophe Barla

Ce sont les mesures les plus spectaculaires depuis la fin du confinement le 11 mai. Afin de lutter contre la recrudescence du Covid-19 en France, le ministre de la Santé Olivier Véran a annoncé mercredi 23 septembre, la création de zones d'alerte renforcée et maximale, avec pour chacune de nouvelles interdictions. Ces dernières ne devraient être mises en œuvre que pour deux semaines, sauf si la situation venait à se dégrader encore plus, l'état d'urgence sanitaire pouvant alors être déclaré.

Vous vous trouvez au sein de la métropole d'Aix-Marseille ou en Guadeloupe

Vous êtes dans une "zone d'alerte maximale", dernier niveau avant l'état d'urgence sanitaire, selon le nouveau classement des autorités. A partir de samedi 26 septembre, les bars, restaurants et tous les "établissements recevant du public" vont être totalement fermés, sauf ceux qui ont un "protocole sanitaire strict" comme les théâtres, les musées ou les cinémas, a annoncé Olivier Véran. Le télétravail est fortement recommandé.

Les entreprises touchées seront financièrement soutenues, a promis le ministre. Mais le président de la région PACA, Renaud Muselier, a dénoncé une "punition collective extrêmement dure pour l'économie de nos territoires".

Vous vous trouvez à Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Montpellier, Nice, Paris et petite couronne, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Toulouse

Vous êtes dans les onze métropoles placées en "zone d'alerte renforcée". A partir de samedi 26 septembre, la jauge des rassemblements, grands évènements et salons passe de 5 000 à 1 000 personnes.

Les grands événements déclarés comme les fêtes locales ou étudiantes sont interdits, tout comme les rassemblements de plus de 10 personnes dans l'espace public. Une fermeture partielle des bars va être mise en oeuvre, selon des horaires décidés par le préfet, au plus tard à 22 heures.

Les métropoles de Tours, Strasbourg, Dijon, Clermont-Ferrand risquent elles aussi de passer en "alerte renforcée". "Il est encore temps d'agir", selon Olivier Véran, en insistant sur "le respect des gestes barrières, le lavage des mains, le respect des distances, le port du masque et la réduction des interactions sociales", autant dans la sphère publique que privée.

Votre entreprise est touchée? Vous pouvez être aidé(e)

Pour les entreprises soumises à des fermetures obligatoires ou des restrictions d'ouvertures, le Premier ministre a annoncé jeudi 24 septembre au soir des mesures d'aide. Les charges sociales seront exonérées sur la période de fermeture ou si le chiffre d'affaires de l'entreprise est amputé d'au moins 50%. Une remise de cotisations sera également possible au cas par cas pour les sociétés pénalisées indirectement.

"Vous pouvez faire appel au chômage partiel, ce qui ne vous coûtera rien", a précisé Jean Castex. Avec 84% du salaire net assuré.

Le fonds de solidarité mis en place pour les TPE et indépendants sera enfin renforcé: il permettra de redistribuer jusqu'à 10 000 euros par mois aux entreprises touchées par une fermeture administrative ou à l'activité restreinte, notamment dans l'évènementiel.





<https://www.lesechos.fr/monde/enjeux-internationaux/en-direct-17-septembre-covid-le-point-sur-la-situation-sanitaire-en-france-et-dans-le-monde-1243160>

Publié le 17 sept. 2020 à 6:42Mis à jour le 17 sept. 2020 à 18:25

Nouvelles mesures à Lyon et Nice, protocoles « assouplis » dans les crèches et les écoles, changement de doctrine pour les tests : le ministre de la Santé s'est exprimé ce jeudi alors que la France craint une deuxième vague de l'épidémie de Covid-19 et que le gouvernement est critiqué.

Espagne, Italie, France... Plusieurs pays européens sont confrontés à une recrudescence des cas de contaminations. Mercredi, **près de 10.000 cas supplémentaires ont été enregistrés dans l'Hexagone**, un nouveau record. Ailleurs dans le monde, l'épidémie s'accélère également. L'Inde a franchi mercredi le cap des 5 millions de personnes contaminées après un million de nouveaux cas en seulement onze jours. Au total, plus de 29,6 millions de cas ont été recensés et près de 936.000 décès.

Sur le plan économique, la récession mondiale devrait être moins prononcée que prévu en 2020, estime l'OCDE. La réaction rapide et conséquente des Etats ayant permis de limiter les dégâts.

Les principales informations à retenir

- > De nouvelles mesures attendues à Lyon et à Nice
- > La Fed prévoit une récession moins brutale en 2020
- > Près de 10.000 nouveaux cas en France

> L'Italie enregistre plus de 1.500 nouvelles contaminations

L'Italie a recensé jeudi 1.585 nouvelles contaminations. Le nombre total des infections dans le pays s'élève à 293.025. Les autorités ont signalé 13 morts, ce qui porte le total depuis le début de l'épidémie en Italie à 35.658 décès.

> La Haute autorité de santé pointe la « faible » efficacité du remdesivir

Selon la HAS, il y a « encore beaucoup d'incertitudes sur l'efficacité et la tolérance du remdesivir », l'antiviral pour lequel le laboratoire Gilead avait demandé le remboursement pour le traitement des formes sévères de pneumonie due au Covid-19, avant de retirer cette demande très récemment.

« Le service médical rendu est jugé faible, compte tenu des données actuelles préliminaires » car il n'écourtage globalement que de 4 jours le délai de rétablissement du patient (11 jours au lieu de 15) par rapport au placebo, note l'institution chargée de l'évaluation des médicaments.

> Près de 45.000 verbalisations pour non-port du masque depuis mai

Près de 45.000 personnes ont été verbalisées pour non-respect du port du masque depuis le mois de mai en France, a déclaré jeudi le ministre de l'Intérieur Gérald Darmanin, devant une commission d'enquête sénatoriale sur la gestion de la crise sanitaire.

Le ministre de l'Intérieur s'est félicité que les forces de l'ordre soient « pleinement mobilisées » sur le territoire français à travers l'utilisation du « procès-verbal électronique » ces derniers mois.

> Olivier Véran : le protocole des crèches et des écoles va être « assoupli »

Le port du masque va devenir obligatoire pour tous les professionnels de crèche (avec des dérogations possibles), a annoncé le ministre de la Santé lors d'un bilan hebdomadaire sur le Covid-19.

Le protocole dans les crèches et les écoles va néanmoins être « assoupli », le ministre de l'Education nationale Jean-Michel Blanquer « précisera la portée » de ce changement. « Les enfants, en primaire, en maternelle, en crèche, sont peu susceptibles de se contaminer entre eux et de contaminer les adultes autour d'eux », a complété Olivier Véran.

> Une nouvelle doctrine de priorisation des tests, annonce Olivier Véran

« Il y a un embouteillage pour les tests dans certaines grandes villes », a observé le ministre de la Santé lors d'un point presse. Une nouvelle doctrine est mise en place pour les personnes « prioritaires ». « Les cas contacts de cas contacts ne sont pas des cas contacts », a précisé Olivier Véran.

Des labos dédiés aux personnes prioritaires, avec une capacité de 500 tests PCR par jour, vont être mis en place. Leur localisation sera rendue publique dans les prochains jours. « Nous attendons de façon imminente l'avis de la Haute Autorité de Santé sur les tests salivaires », a-t-il ajouté.

> Des nouvelles mesures pour Lyon et Nice présentées à l'exécutif d'ici samedi

« Si nous ne prenons pas de décisions rapidement, les capacités de prise en charge en réanimation de certains hôpitaux pourraient être saturées dès octobre, comme en Provences-Alpes-Côte-d'Azur par exemple », a dit Olivier Véran lors d'un point presse consacré au coronavirus.



Nice et Lyon, où les taux d'incidence ont largement dépassé les seuils d'alerte, vont faire l'objet de nouvelles restrictions, a annoncé le ministre. Les préfets du Rhône et des Alpes maritimes devront présenter des mesures à l'exécutif d'ici samedi.

A Lille, Toulouse, Rennes, Dijon et Paris, où le taux d'incidence est élevé mais où les seuils critiques ne sont pas encore atteints, « nous serons extrêmement attentifs », a-t-il ajouté. De possibles restrictions « encore plus fortes » pourraient enfin être instaurées à Marseille.

> « Nous constatons une accélération de la circulation du virus », dit Olivier Véran

« Tous nos indicateurs - taux d'incidence, facteur R, taux de positivité des tests - montrent une progression de l'épidémie. La vitesse de circulation du virus est moins rapide qu'au printemps, les modes de contamination évoluent, ce qui explique un profil épidémique différent de la première vague », explique le ministre de la Santé lors de son premier point presse hebdomadaire.

« Ce qui nous inquiète, c'est la dynamique épidémique dans certains territoires. 53 départements dont ceux de Marseille, de Lyon, de Paris ou la Guadeloupe ont dépassé le seuil d'alerte de 50 cas pour 10.000 habitants », ajoute-t-il.

> Nouveau record de cas quotidien au Pays-Bas

Les Pays-Bas ont fait état d'un nouveau record quotidien des nouvelles contaminations au coronavirus pour la troisième journée consécutive avec 1.753 cas confirmés contre 1.542 la veille, selon des données publiées par les autorités sanitaires. Le bilan dans le pays est désormais de 88.073 cas.

> Les députés LR voteront le plan de relance

Les députés Les Républicains voteront en faveur du plan de relance de 100 milliards d'euros destiné à relancer l'économie durement touchée par la crise du Covid-19, a indiqué leur chef de file Damien Abad. « On votera le plan de relance » qui fait « le choix de la compétitivité des entreprises », a-t-il déclaré, en soulignant que son groupe « veut que notre pays s'en sorte ».

« Ce n'est pas un vote à l'aveugle », a toutefois averti le patron du premier groupe d'opposition à l'Assemblée, en précisant que les députés seraient attentifs à ce que le plan ne soit pas financé par de l'impôt. Les LR réclament aussi un comité de suivi de sa mise en oeuvre.

> Emploi : 394 PSE déposés depuis mars pour 57.000 suppressions de postes

Le nombre de plans de sauvegarde de l'emploi (PSE) atteint 394 depuis mars, contre 249 sur la même période l'an dernier, selon les statistiques du ministère du Travail. Dans le cadre de ces PSE initiés du 1er mars au 13 septembre, près de 57.000 ruptures de contrats de travail sont envisagées au total.

> Moderna publie le protocole complet de l'essai de son vaccin



La société américaine de biotechnologie Moderna, l'une des deux à mener en ce moment un essai clinique de phase 3 aux Etats-Unis pour un vaccin expérimental contre le Covid-19, a publié le protocole complet de l'essai, première à répondre ainsi aux appels pour plus de transparence.

Moderna a également annoncé lundi avoir recruté 25.296 participants sur l'objectif de 30.000, dont 28 % sont issus de la diversité, selon la société. Avoir suffisamment de participants noirs et hispaniques, en particulier, est crucial afin d'obtenir des résultats statistiquement

représentatifs pour ces communautés, qui sont disproportionnellement frappées par la pandémie. Quelque 10.025 participants ont déjà reçu leur seconde dose, qui doit être injectée 28 jours après la première.

> L'audiovisuel est « loin d'être sorti » de la crise, prévient le CSA

Secoué par la crise sanitaire, le secteur audiovisuel est « loin d'être sorti » d'affaire, avec une chute de « 15 à 20 % » des recettes publicitaires prévue cette année et une reprise « fragile » des tournages, a prévenu le président du CSA Roch-Olivier Maistre, appelant le gouvernement à des « évolutions législatives ».

> La reprise économique pourrait prendre cinq ans, selon la Banque mondiale

« Nous allons probablement connaître un redressement économique rapide, car toutes les mesures de restriction liées au confinement ont été levées, mais une reprise complète pourrait prendre jusqu'à cinq ans », a commenté Carmen Reinhart lors d'une visioconférence organisée à Madrid.

L'économiste en chef de la Banque mondiale a déclaré que la récession économique engendrée par la pandémie durera plus longtemps dans certains pays et exacerbera les inégalités. Les plus démunis sur les territoires riches seront en effet plus sévèrement touchés par la crise, et les nations les plus pauvres plus durement affectées que les plus riches.

> Confusion à Madrid autour de l'annonce de confinements ciblés

Les autorités régionales de Madrid, épicentre de la pandémie de Covid-19 en Espagne, ont fait machine arrière ce jeudi après l'annonce la veille de confinements ciblés à venir dans les zones comptant les plus fortes hausses de cas de coronavirus.

Le numéro deux de l'autorité régionale en matière de santé avait évoqué un « confinement par zones de santé ». Ces propos avaient immédiatement suscité l'inquiétude dans les quartiers du sud de la capitale et les villes voisines susceptibles d'être concernés, qui se caractérisent par une très forte densité de population et des bas revenus.

Madrid étudie le confinement ciblé des quartiers les plus affectés par la pandémie

> L'OMS s'inquiète du niveau de transmission « alarmant » en Europe

L'institution estime que les chiffres de septembre « devraient servir d'alarme pour nous tous » alors que le nombre de nouveaux cas est désormais supérieur aux niveaux de mars et d'avril. L'organisation onusienne a également exclu de raccourcir sa recommandation d'une quarantaine de 14 jours pour tous ceux qui ont été en contact avec le virus.



> La Russie dépasse le seuil des 19.000 morts

Avec 144 décès supplémentaires recensés au cours des dernières 24 heures, le bilan des morts s'élève désormais à 19.061.

Le quatrième pays le plus touché au monde par le coronavirus en termes d'infections a également signalé 5.762 nouveaux cas de contamination, portant le bilan total à 1.085.281.

> La BCE assouplit encore ses exigences vis-à-vis des grandes banques

La Banque centrale européenne a annoncé qu'elle assouplissait de nouveau ses exigences de fonds propres vis-à-vis des grandes banques qu'elle supervise pour préserver la stabilité financière, invoquant des « circonstances exceptionnelles » liées à la pandémie.

Le Conseil des gouverneurs de la BCE a décidé d'exclure temporairement certaines expositions envers la Banque centrale dans le calcul du ratio de levier des banques, qui mesure leur exposition aux risques, arguant que « la situation provoquée par la pandémie de coronavirus a touché toutes les économies de la zone euro d'une manière profonde et sans précédent ».

> Latécoère creuse ses pertes au premier semestre

L'équipementier aéronautique a publié une perte nette de 94 millions d'euros au premier semestre 2020, affecté par les baisses de production des avionneurs, et « ne prévoit pas d'amélioration des conditions du marché au cours du second semestre ». Le groupe fondé en 1917 par Pierre-Georges Latécoère, pionnier de l'Aéropostale avec ses hydravions, avait essuyé une perte nette de 32,9 millions d'euros en 2019, dont 5,9 millions sur les six premiers mois de l'année.

Le chiffre d'affaires au premier semestre 2020 a plongé de 37,6 %, à 231,9 millions d'euros, atteignant -58,6 % entre avril et juin.

> Pas de fraude massive au chômage partiel en France

Les fraudes au chômage partiel depuis le confinement représentent 225 millions d'euros, soit moins de 1 % des sommes engagées par l'Etat et l'Unédic, selon des informations de RTL. En tout, 270.000 contrôles ont été réalisés, qui ont permis de déceler 9.500 suspicions de fraudes.

Entreprises : pas de fraude massive au chômage partiel

> Le marché automobile européen chute encore en août

Le marché automobile européen, laminé au printemps par la crise sanitaire, a encore chuté de 18,9 % sur un an en août. Les groupes français ont fait un peu moins bien que la moyenne le mois dernier. Le groupe Renault (avec Dacia, Lada et Alpine) a subi un recul de 24,7 % de ses immatriculations par rapport à août 2019, tandis que PSA (Peugeot, Citroën, Opel/Vauxhall, DS) a enregistré une baisse de 20,8 %, selon l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA).

Le mois d'août marque une dégradation par rapport à juillet, où il n'avait reculé que de 5,7 % sur un an, profitant des mesures de relance gouvernementales adoptées dans plusieurs grands pays européens, dont l'Allemagne, la France et l'Espagne.

Le marché automobile européen chute encore en août

> La situation continue d'empirer en Inde

L'Inde a recensé 97.894 nouvelles contaminations au cours des vingt-quatre dernières heures, un record quotidien depuis le début de l'épidémie, selon les données communiquées par le ministère fédéral de la Santé.

Le bilan dans le pays est désormais de 5,12 millions de cas, selon les données gouvernementales, qui font état également de 1.132 décès supplémentaires en une journée pour un total de 83.198 morts.

> Vaccins : Oxfam pointe l'égoïsme des pays riches

Selon un rapport de l'ONG publié ce jeudi, un groupe de pays riches (Etats-Unis, Royaume-Uni, Union européenne et Japon principalement) représentant 13 % de la population mondiale a pré-acheté la moitié des futures doses de vaccins contre le Covid-19.



La logique de ces pays : s'approvisionner par précaution auprès de multiples fabricants concurrents, dans l'espoir qu'au moins l'un de leurs vaccins se révèle efficace. Le rapport souligne la difficulté qu'aura une partie de la population mondiale à trouver des vaccins dans la période initiale, alors qu'un dispositif de mutualisation internationale baptisé « Covax », soutenu par l'Organisation mondiale de la Santé, est boycotté par Washington et manque de financements.

La moitié des futures doses de vaccins déjà réservées par les pays riches

> Le Brésil sous la barre des 1.000 décès quotidiens, légère hausse des cas en Allemagne

Le Brésil a enregistré 36.820 nouveaux cas confirmés de contamination au coronavirus et 987 décès supplémentaires au cours des vingt-quatre dernières heures, selon le ministère de la Santé. Le bilan de la pandémie y dépasse les 4,4 millions de cas d'infection, et 134.106 décès ont désormais été recensés au total.

En Allemagne, le nombre de contaminations a grimpé à 265.857, soit 2.194 cas de plus que la veille, selon les données publiées par l'Institut Robert Koch. Trois décès supplémentaires ont été signalés, pour un total de 9.371 morts.

> La Fed prévoit une récession américaine moins brutale en 2020

Pour 2020, la contraction du PIB américain devrait s'élever à 3,7 % contre 6,5 % estimés en juin, avant un rebond de croissance à 4 % en 2021 - contre 5 % anticipé précédemment. Le chômage, qui était en février à son plus bas niveau en 50 ans à 3,5 %, devrait s'élever à 7,6 %. Mieux que les 9,3 % estimés en juin lorsque l'économie se remettait progressivement en mouvement.

La Fed prête à maintenir longtemps les taux bas pour soutenir l'activité

> Bercy anticipe une chute du PIB de 10 % en 2020

Le gouvernement, désormais un peu moins pessimiste sur l'ampleur de la crise, s'attend à une chute de 10 % du PIB cette année - contre 11 % auparavant -, avant un rebond de 8 % en 2021, tiré notamment par le plan de relance. Le déficit public devrait, lui, se creuser un peu moins que prévu à 10,2 % du PIB cette année, avant de se réduire à 6,7 % l'an prochain sous l'effet du retour de la croissance.

Bruno Le Maire et Olivier Dussopt : « Notre plan de relance produit déjà ses effets »

> Près de 10.000 nouveaux cas en France

Un total de 9.784 contaminations supplémentaires a été recensé par Santé publique France au cours des dernières 24 heures (7.852 mardi). Le nombre de patients hospitalisés a encore augmenté (+263 en 24 heures), tout comme les admissions en réanimation (+29). Les établissements scolaires ont recensé 1.200 nouveaux cas de Covid-19 depuis une semaine.



Comment Bercy veut financer la modernisation des usines françaises



Agnes Pannier Runacher, ministre déléguée à l'industrie a détaillé les mesures de soutien à la modernisation des entreprises industrielles le 7 septembre © Guittet Pascal

<https://www.usinenouvelle.com/editorial/comment-bercy-veut-relancer-la-modernisation-des-usines.N1001134#xtor=EPR-449&email=nathalie.bocquet@eikos-concepts.com>

MADE IN FRANCE Le plan de relance comprend plusieurs dispositifs pour soutenir les investissements industriels. La plupart doivent être opérationnels d'ici la fin de l'année.

Comment relancer rapidement l'investissement, alors que la crise sanitaire a forcé les entreprises à se mettre en mode survie ? "Notre objectif n'est pas seulement d'aider les entreprises à passer la crise mais de les aider à être plus fortes en sortie de crise", pointe Agnès Pannier-Runacher.

En visite chez SFOB ce 7 septembre, un sous-traitant de l'automobile de Seine-et-Marne, la ministre déléguée à l'industrie a détaillé les mesures en faveur de modernisation de l'industrie du plan de relance. Un sujet crucial alors que les industriels accusent déjà un retard, en matière de robots notamment, par rapport à ses concurrents allemands et italiens.

Deux premières entreprises subventionnées dans l'automobile

Plusieurs dispositifs sont déjà en place dans le cadre du plan de relance. Deux sous-traitants de l'automobile viennent d'être sélectionnés parmi les plus de 500 projets

envoyés par des entreprises pour accéder au fonds de soutien aux investissements de modernisation de l'automobile, lancé au début de l'été. La PME d'outillages spéciaux SFOB a ainsi obtenu 800 000 euros pour l'acquisition d'un robot. Le site de Comptoir Général de Ressort Sarrebourg basé à Sevran (Seine-Saint-Denis) a décroché des financements pour de nouvelles machines.

Le gouvernement veut aller vite. D'ici fin 2020, 200 millions d'euros devraient être engagés pour subventionner les projets de modernisation des entreprises du secteur automobile, à hauteur de des dépenses maximum jusqu'à 1 million d'euros. Un fond de soutien similaire de 100 millions d'euros a aussi été mis en place dans l'aéronautique.

Une subvention pour les PME et les ETI

A côté des fonds sectoriels, Bercy a surtout choisi de transformer le mécanisme de suramortissement fiscal. Prévu pour disparaître au 31 décembre 2020 il doit se transformer en une subvention directe "Industrie du futur", plus simple et plus rapide à percevoir pour les entreprises, pour l'achat de robots, de machines de fabrication addictives ou à commandes numériques, et de logiciels d'intelligence artificielle. Au passage, le dispositif a été étendu aux entreprises de taille intermédiaire – alors que le suramortissement ne concernait que les PME. Au total, il doit représenter un effort de 40 millions d'euros pour l'Etat en 2020 et 320 millions d'euros au total d'ici fin 2022

Le retour des prêts French fab

Le gouvernement va aussi relancer les prêts "French fab", opérés par Bpifrance. Ces prêts de 100 000 à 5 millions d'euros, avec une possibilité de différer le remboursement, avaient été mis en place début 2016 pour cofinancer des équipements et des investissements immatériels, permettant aux entreprises de passer à l'industrie du futur. Leur distribution avait été arrêtée faute de dotations publiques suffisantes. Avec 45 millions d'euros abondés par l'Etat, Bpifrance devrait pouvoir distribuer environ 400 millions d'euros de prêts aux PME et aux ETI dans les prochaines années.

Reste que ces dispositifs risquent de ne pas suffire à eux seuls à relancer l'investissement. "Pouvoir étaler les prêts garantis par l'Etat, dont 20 milliards environ ont été souscrits par l'industrie à des taux compétitifs ou pouvoir le convertir en quasi fonds propres aura un effet beaucoup plus massif sur l'investissement des entreprises", prévient Bruno Grandjean, le président du directoire de Redex.

