

GRASSE

CLUB

NOUVEAU

Promo 1 pour Cap EF, l'autre modèle économique



Promouvoir des partenariats durables et innovants, la mission de ce tout nouveau club d'entrepreneurs du Pays de Grasse présidé par Luc Tournaire.

Ils sont une grosse dizaine à avoir amorcé l'aventure : des industriels, des activités de services, des agriculteurs, tous sous la responsabilité scientifique de Christophe Sempels, professeur à SKEMA, docteur ès-économie de la fonctionnalité et de la coopération (EF pour les intimes), co-fondateur de l'Institut européen dédié. Et oui, l'on parle bien ici de science, de test, d'expérimentation, d'apprentissage, tant ce modèle économique se montre éloigné de nos actuelles bases en la matière. D'où l'émergence de ce Cap EF impulsé par son aîné, le Club des Entrepreneurs du Pays de Grasse, 17 ans de travaux et de synergies sur le territoire aux mille et un arômes, avec toujours une initiative sous le coude.

Construire l'économie de demain

Avant-même l'avènement de Cap EF, il aura fallu en passer par 15 mois d'accompagnement pour les 11 entreprises* de la sélection locale bien décidées à changer leur fusil d'épaule et à troquer le principe de quantité contre celui de qualité et d'intérêt général. Comment ? En se basant sur quelques essais concluants, dans le Nord-Pas de Calais ou à Paris, et sur un binôme éprouvé Christophe Sempels/Christian Dutertre. «Un point de départ solide» pour Jacques Pain, président du Club des Entrepreneurs. «Nos modèles actuels, construits sur l'héritage industriel du volume, sont aujourd'hui confrontés à des difficultés. Cela fonctionne quand il y a croissance», synthétise Luc Tournaire. «L'export ? Oui ça marche, mais en France, moins



Première photo de famille pour Cap EF dans la cour du président (au fond). Sur notre vidéo, petit précis d'économie de la fonctionnalité avec Christophe Sempels et Luc Tournaire.

d'une entreprise sur 20 le pratique», complète Christophe Sempels. Faut-il s'évertuer sur la pente des négociations qui se durcissent et des prix corrigés à la baisse face à des coûts de production qui grimpent ? Ou faut-il baser son modèle économique sur la valeur et non sur ce seul volume, en

inversant la logique et les habitudes ? Nos Grassois ont fait leur choix.

* Albert Vieille, Areco, Casiris, Courrin & Fils, Interima, Isovation (Avignon), Le SIS Groupe, Naturdis, Pignatta, Savimex, Tournaire.

➤ Alex Pellegrino - Pignatta (électricité & collectivités)

«De nouveaux contrats avec les acheteurs publics»



Marchés, appels d'offres, réglementations, contrôles, comment être plus efficaces avec nos clients publics ? Cela devient possible en leur offrant l'ingénierie qui va autour du produit. Il faut répondre à bien plus qu'au seul cahier des charges, monter une solution globale et personnalisée. Ne pas vendre une lampe, mais un éclairage avec plus de confort et moins de facture électrique. On est entré dans le concret, avec les premiers contrats de performance énergétique, mais c'est un modèle qui reste valable pour tous les secteurs d'activités. Le principal, c'est d'optimiser, pour le client comme pour le fournisseur. En monétisant sur ce qui ne l'était pas, et en écoutant mieux les demandes et besoins de nos partenaires commerciaux.

➤ Georges Ferrando - Albert Vieille (matières premières aromatiques)

«Un vrai cheminement, et à chacun sa trajectoire»

Les limites de nos modèles économiques nous amènent à des remises en cause. Les marchés sont saturés, les matières premières affichent des pénuries. Et l'entreprise dans tout ça, un simple bilan ? Il va falloir prendre en compte désormais l'écologie et le côté sociétal pour se développer, et oui, il faut se reformater en tant que chef d'entreprise. Le résultat n'est plus forcément quantifiable, il est aussi dans la qualité, les services induits, l'immatériel. C'est une autre culture, basée sur le travail d'équipe, les partenariats, les réseaux. Il faut dépasser la relation client/fournisseur, et co-construire ensemble. Un exemple ? Nous avons entamé un travail en synergie avec l'hôpital pour améliorer la qualité olfactive dans certains services. Nous ne sommes pas là pour partager des bénéfices, mais pour co-créditer de la valeur et du bien-être. On peut tous croiser nos expériences pour avancer.



➤ Des pionniers !



Pour Jacques Pain, président du Club des Entrepreneurs de Grasse, la dynamique est bel et bien là, peut-être même au delà de l'expérimentation en économie de la fonctionnalité : «tous ces chefs d'entreprises, toutes ces activités différentes... Un vrai collectif s'est formé, très vite. Ils ont trouvé beaucoup de synergies à mettre en place, loin du traditionnel silo professionnel où l'on a tendance à se murer. Aujourd'hui, avec l'officialisation du Club, le socle est créé. Personne n'est ici pour faire du consulting en entreprise, mais bien pour travailler au niveau du groupe et de ses réseaux, dans une approche du monde économique par le partenariat et les valeurs partagées.» Et ça bouge aussi au niveau européen : Belgique ou Grande-Bretagne, des expériences similaires sont en cours.