

APPIM. L'association industrielle azurée en mode offensif

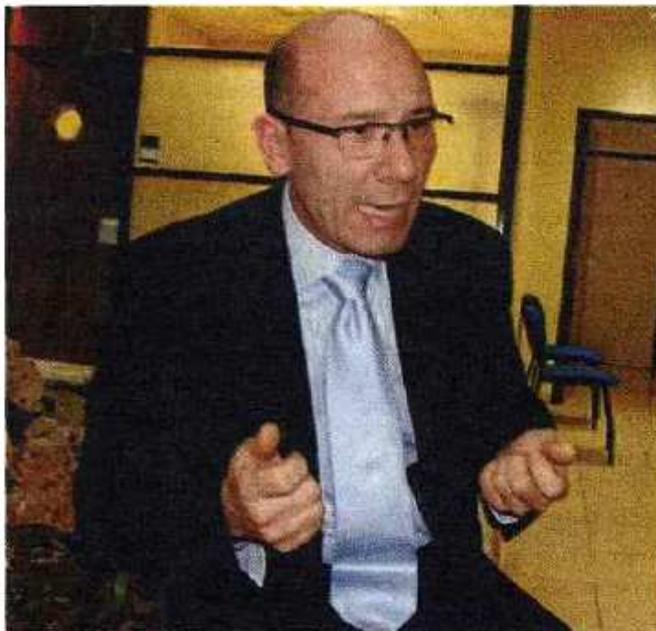
● RÉSEAU A l'issue de l'Assemblée Générale de l'APPIM, son président Daniel Sfecci revient sur ses deux principaux objectifs : développer les affaires et l'emploi.

Quel regard portez-vous sur l'industrie azurée ?

Nous avons la chance d'avoir une industrie très diversifiée, représentative de ce qui se fait le mieux en matière d'innovation, que ce soit dans les métiers "basiques" comme l'usinage ou de haute technologie comme l'aérospatial. Ce savoir-faire lui confère un peu plus de latitudes face aux problématiques actuelles. Mais il faut être franc : nous constatons depuis le dernier trimestre 2012 une réelle baisse d'activité qui se confirme en ce début d'année. Par crainte ou manque de motivation, le chef d'entreprise se limite. Il a peur d'aller plus loin qu'il ne pourrait aller. Or un chef d'entreprise qui se freine n'est plus un entrepreneur. C'est là que réside le danger. Dans ce contexte, l'APPIM prend toute la mesure de son rôle en permettant de ressouder les liens entre les partenaires et en essayant de maintenir les affaires sur notre territoire.

Par quels biais ?

Le renforcement du dispositif Cap Indus, en premier lieu, dont l'objectif est de mettre en relation donneurs d'ordres, industriels ou non, et prestataires



L'Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne, présidée par Daniel Sfecci, compte 120 adhérents.

potentiels locaux. De belles structures azurées comme Thales, Unic, One Too et Schneider ont joué le jeu. Les premières réunions se sont tenues courant 2012. Elles ont permis à une dizaine d'entreprises prestataires de connaître leurs exigences en termes de besoins, de servi-

ces et de qualité. En avril débute la phase B du dispositif qui consistera à les accompagner pour se mettre à niveau dans le but évidemment d'accéder à ces marchés.

Le 9 avril se tiendra la sixième édition des Rencontres pour

L'Emploi Industriel, dédiées en partie aux technico-commerciaux. Pourquoi cette thématique ?

Parce que nos entreprises ont du mal à trouver des collaborateurs qui savent vendre leurs produits. On n'est pas un bon vendeur si l'on ne comprend pas ce que l'on vend. Nous avons de bons produits, innovants pour la plupart, mais pas de stratégie commerciale efficace. Or il y a pléthore de candidats au profil commercial qui, s'ils étaient passés par une filière industrielle, auraient aujourd'hui du travail. C'est le message que nous souhaitons faire passer aux jeunes lors de cette édition.

L'initiative e-DRH va vous aider à aller dans ce sens...

Parfaitement. L'e-DRH étendue récemment aux entreprises industrielles devrait nous permettre de dénicher ces profils. Cet outil dans lequel l'APPIM sera partie prenante amènera une visibilité salutaire sur les compétences disponibles sur le territoire et les besoins intrinsèques de nos entreprises.

**Propos recueillis par
Gaëlle Cloarec**