



CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

TGV EST, le train à ne pas manquer

“Nous sommes sur la même longueur d’ondes”. Le président de la CCI Gérard Spire est ressorti confiant d’une réunion, début juin, avec les représentants de la toute nouvelle communauté d’agglomération de Charleville-Mézières sur l’aménagement du quartier de la gare. L’arrivée en juin 2007 du TGV-Est devrait être l’occasion pour créer enfin le “pôle d’activités tertiaires” qui manque cruellement au chef-lieu du département.

Dans cette perspective, la gare pourrait aussi devenir un “pôle multimodal d’échanges” : rendez-vous des bus urbains et interurbains, stationnement de courte durée et accessibilité maximale, regroupement de l’ensemble des loueurs de véhicules et coordination des offres... Tous aménagements pour permettre de *“capter les flux nés du raccourcissement des distances et du temps de transport”*.

Confrontée à un problème de locaux et de rationalisation de ses services, la CCI a, quant à elle, engagé une réflexion au sein de son bureau comme au sein du comité interconsulaire pour réaliser de son côté “une opération d’envergure” dans le quartier de la gare. Affaire à suivre.

Systemes Productifs Locaux (SPL) : la stratégie du réseau

S.P.L pour Systemes Productifs Locaux ! Quesako ? Encore un machin se diront peut-être certains chefs d'entreprises en paraphrasant le mépris de de Gaulle évoquant l'Onu pendant la guerre d'Algérie.

Plutôt une "opportunité" juge Dominique Lautier dont le cabinet parisien de gestion de production vient d'être retenu, après appel d'offres, pour donner l'impulsion au SPL ardennais : un pôle où se rassemblent volontairement sur un même territoire des entreprises partageant le même savoir-faire en vue de réaliser des économies d'échelle.

La forte tradition des Ardennes en matière de métallurgie délimite déjà les contours d'un pôle d'excellence. Consultant pour les Ateliers des Janves à Bogny-sur-Meuse et présent sur le département depuis deux décennies, Dominique Lautier connaît bien cette réalité. Il sait aussi que le SPL "ne marchera que si les chefs d'entreprise y ont intérêt". Et d'insister sur le fait que cette démarche s'inscrit bien "dans le cadre industriel et de l'économie de marché, pour une optimisation des ressources".

Disposant pour cette mission d'un assistant mis à sa disposition par la CCI des Ardennes, Dominique Lautier se donne une vingtaine de semaines pour "écouter" au cours de visites auprès d'industriels et de réunions bientôt organisées, puis "dresser un catalogue des ressources et des besoins". La réalité des pratiques locales fournit déjà au consultant une piste de réflexion. Puisque beaucoup d'entreprises ardennaises sous-traitent

entre elles, pourquoi par exemple ne pas améliorer la circulation des informations pour mieux "travailler en réseau"?

La formation, l'élaboration d'une image de marque commune, l'amélioration ou la création de services nouveaux constituent d'autres éléments de réflexion à partager pour rechercher des thèmes fédérateurs. Car le machin SPL ne demande qu'à être rempli !...

Contact "Ardennes Expansion".
Michel Hervin.
Tél : 03 24 56 62 90.
Mail : mhervin@ardennes-expansion.com



Jean-Michel Lesire :
"Une initiative bien perçue".

"Comme toute initiative, la démarche SPL est une initiative bien perçue par les industriels" estime le Directeur général des Ateliers des Janves à Bogny-sur-Meuse pour qui "tout ce qui peut développer et amplifier les contacts entre les entreprises d'un même secteur est largement souhaitable".

Pour Jean-Michel Lesire, le SPL peut être l'occasion d'actions supplémentaires pour accroître les complémentarités, par exemple dans les domaines de l'usinage de pièces métalliques, du traitement thermique ou de surface, la peinture ou le conditionnement.

"Pourquoi ne pas pas créer des services nouveaux" imagine Jean-Michel Lesire, évoquant la formation, le recrutement, la prospection commerciale ou la défense juridique.

"Il faut nous mettre en capacité à proposer des prestations plus larges" plaide-t-il. "Utiliser les potentiels réels pour favoriser et accroître les échanges entre les entreprises actuelles". Et attirer, en fin de compte, de nouveaux clients en s'associant plus qu'en se redoutant.