

STRATÉGIE RÉGIONALE DU RÉSEAU
DES CCI D'OCCITANIE

Schéma sectoriel 2022-2026

Appui aux entreprises



CCI OCCITANIE
PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

PREAMBULE	3
A. Les Commissions	3
B. Liste des Commissions	3
II. CONTEXTE	4
A. Positionnement du réseau des CCI dans son écosystème pour la mission concernée (partes prenantes, ...)	4
III. ETAT DES LIEUX AU 1^{ER} JANVIER 2022	9
A. Organisation du réseau des CCI d’Occitanie et missions	9
1. TOURISME	9
2. INDUSTRIE	11
3. INFO ECO	15
4. CREATION – TRANSMISSION – REPRISE	17
5. FINANCEMENT ET PREVENTION DES DIFFICULTES	21
6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES	25
7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (<i>Enterprise Europe Network</i>)	28
8. INTERNATIONAL	29
B. Liste des opérations phares, cibles prioritaires.....	34
1. TOURISME	34
2. INDUSTRIE	34
3. INFO ECO	35
4. CREATION – TRANSMISSION – REPRISE	35
5. FINANCEMENT	36
6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES	36
7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (<i>Enterprise Europe Network</i>)	37
8. INTERNATIONAL	37
IV. PLAN DE MANDATURE	39
A. Grandes actions	39
1. COMMERCE - TOURISME	39
2. INDUSTRIE	39
3. INFO ECO	40
4. CREATION – TRANSMISSION – REPRISE	42
5. FINANCEMENT	43
6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES	43
7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (<i>Enterprise Europe Network</i>)	44
8. INTERNATIONAL	45
B. Objectifs & intérêts	46
1. Objectifs en termes d’accompagnement des entreprises :	46
2. Intérêt pour les entreprises :	46
3. Intérêt pour le réseau	46

Préambule

Ce document, instruit par la Direction des services à l'Appui aux Entreprises, en accord avec les élus et collaborateurs constituant les différentes commissions, vise à faire un état des lieux objectif et à proposer des actions et des organisations en vue de répondre aux missions du réseau des CCI d'Occitanie.

Les différentes propositions seront présentées dans les instances décisionnelles de la CCI Occitanie en vue de leur adoption au Bureau du 23 mars et à l'AG du 20 avril 2023.

A. Les Commissions

Les Commissions sont composées par des membres de la CCIR :

- Présidées par des élus régionaux (représentants de façon équilibrée les territoires) qui sont en priorité des membres du Bureau (ou à défaut membres élus régionaux) ;
- Assistées par des collaborateurs régionaux, qui sont forces de proposition et accompagnent le travail de la Commission, rédigent les comptes rendus ;
- Validées par le Président, et décomposées en actions évaluées avec des indicateurs pertinents, qui peuvent être structurels ou conjoncturels.

Les Présidents de Commissions sont majoritairement les correspondants, rapporteurs au Bureau.

S'appuyant sur les missions du réseau des CCI d'Occitanie, ils proposent des plans d'actions sur la base de feuilles de route, qui préciseront les objectifs, les cibles, les parties prenantes et les livrables.

Enfin, les Commissions contribuent à l'élaboration :

- Des **Schémas sectoriels Régionaux** (*définis par l'article R711-41 de Code de commerce*) ;
- De la **Convention d'Objectifs et de Moyens (COM)** (*définie par l'article R711-40 du Code de commerce*).

B. Liste des Commissions

- **Commissions Thématiques :**
 1. Tourisme, montagne, ruralité.
 2. Economie de la Mer Méditerranée.
 3. Mobilité, infrastructures.
 4. Industrie, réindustrialisation, relocalisation.
 5. Economie du Sport.
- **Commissions Internes :**
 6. Raison d'être.
 7. Transformation du réseau (modèle économique).
- **Commissions Exécutives / DAS**
 - Création Transmission Reprise.
 - Compétitivité, Numérique et Développement.
 - GRC.
 - Développement Durable – RSE.
 - Financement et entreprises en difficulté.
 - Europe.
 - International.
 - Information Economique.
 - Emploi Rh Orientation.

II. Contexte

A. Positionnement du réseau des CCI dans son écosystème pour la mission concernée (partes prenantes, ...)

Vers une transformation profonde des habitudes de consommation et des modèles économique et social des entreprises :

Un contexte en pleine évolution voire de plus en plus incertain pour les entreprises qui ont été confrontées à des crises successives engendrant des tensions sur les prix de l'énergie, les approvisionnements, ... et à des politiques publiques qui les incitent à repenser leur modèle économique et social, avec notamment :

- Une évolution des comportements des consommateurs et utilisateurs, des modes de relation avec le client : utilisation massive du numérique, offres centrées sur les usages, rapprochement des lieux de production et des lieux de consommation, circuits courts...
- Le retour des enjeux de souveraineté et de réindustrialisation, avec la révélation de notre dépendance à des fournisseurs étrangers et la prise de conscience de la nécessité de relocaliser certaines activités en France, ainsi que de développer des activités à forte composante de souveraineté (industrielle, énergétique, alimentaire notamment).
- Une quête croissante de sens, un besoin d'autonomie, des innovations liées aux nouvelles tendances sociétales et environnementales (collaboratif, local, circuits courts, économie d'énergie, faible impact écologique, ...) et marketing (faire soi-même, expérience consommateur, drive, multicanal », co-construction, ...), des évolutions technologiques (RFID, géolocalisation, réseaux sociaux, NFC, réalité augmentée, impression 3D, objets « connectés », big data, métavers, ...) mais également, parfois des contraintes personnelles et/ou économiques qui boostent la dynamique entrepreneuriale.
- Une accélération de la transformation numérique des activités économiques avec un enjeu de transformation numérique de l'ensemble des process et également de cybersécurité.
- Une prise en compte croissante des enjeux de transition climatiques, énergétiques et environnementaux (prix de l'énergie, raréfaction des matières premières, préservation du capital naturel, prévention des risques climatiques, éco-conditionnalité des sources de financement, ...).
- Des contraintes réglementaires nécessitant des mises en conformité et donc des investissements conséquents que certaines entreprises ne sont pas toujours en capacité de faire.
- Une évolution du rapport au travail, avec notamment une demande de plus grande flexibilité dans l'organisation du travail (télétravail, nouveaux lieux de travail...) et l'apparition de nouvelles formes de management, de recrutement et de fidélisation des compétences.
- Des difficultés de recrutement avec un rapport de force « employeurs/employés » plutôt en faveur de ces derniers qui oblige les entreprises à repenser leur modèle social, à développer leur attractivité et à relever les niveaux de rémunération.
- Des entreprises fragilisées d'un point de vue financier, avec les crises successives qui ont mis en exergue la faiblesse de la structure financière de certaines entreprises et le faible niveau de fonds propres dont elles disposaient. L'Etat, à travers sa politique du « quoi qu'il en coûte », mais également les Régions et les collectivités se sont mobilisés en mettant en place des dispositifs permettant d'éviter les faillites massives d'entreprises.
- Plus que jamais, des entreprises mais également des acteurs en charge des politiques publiques, qui ont besoin de se situer dans l'environnement économique et d'anticiper les évolutions à venir. L'accès à une data de qualité devient un enjeu crucial pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie pertinente.

Des politiques publiques en soutien de ces grandes transformations

Etat :

Après un soutien massif des entreprises, notamment à travers les mesures de chômage partiel, la mise en place du fonds de solidarité ou encore, le déploiement du PGE, l'Etat a mis en place un plan de relance de l'économie en septembre 2020. Ce plan d'investissements de 100 Mds€ a permis, à travers de nombreux appels à projets, d'accélérer la transition écologique de notre économie, de renforcer notre compétitivité et d'opérer une reconquête industrielle, tout en soutenant l'emploi et les compétences, notamment des jeunes, et le développement de tous les territoires. Il était ainsi structuré selon trois axes (écologie, compétitivité et cohésion).

Aujourd'hui, l'Etat renforce son intervention dans le cadre du plan France 2030. Ce dernier s'inscrit dans la poursuite des engagements pris depuis 10 ans dans le cadre des Programmes d'Investissement d'Avenir. Doté de 54 Milliards d'euros, (20 Milliards du PIA 4 + 34 Milliards de dotations complémentaires), ce plan est piloté nationalement par le secrétariat général pour l'investissement (SGPI – Bruno BONNELL), sous l'autorité de la Première ministre. Ce dernier est chargé

d'assurer la cohérence et le suivi de la politique d'investissement de l'État à travers le déploiement de France 2030. Par ailleurs, des « sous-préfets France 2030 et investissements » vont être déployés en relai des dispositifs.

France 2030 poursuit des objectifs différents de ceux du plan de Relance :

1. Soutien aux projets risqués et ambitieux -> Forte sélectivité.
2. Soutien aux acteurs émergents à hauteur de 50 % du plan.
3. Soutien aux projets liés à la décarbonation à hauteur de 50 % du plan et respect du principe de do not harm.
4. Sélection :
 1. Evaluation au fil de l'eau et réorientation possible des dispositifs.
 2. Place importante laissée aux experts indépendants.

France 2030 est articulé autour de 10 objectifs stratégiques :

1. Mieux produire :
 - Favoriser l'émergence d'une offre française de petits réacteurs modulaires (SMR) d'ici 2035, et soutenir l'innovation de rupture dans la filière.
 - Devenir le leader de l'hydrogène vert et des énergies renouvelables en 2030.
 - Décarboner notre industrie afin de respecter l'engagement de baisser, entre 2015 et 2030, 35% de nos émissions de gaz à effet de serre dans ce secteur.
 - Produire en France, à l'horizon 2030, près de 2 millions de véhicules électriques et hybrides.
 - Produire en France, d'ici 2030, le premier avion bas-carbone.
2. Mieux vivre :
 - Investir dans une alimentation saine, durable et traçable, afin d'accélérer la révolution agricole et alimentaire sur laquelle la France est un pays leader.
 - Produire en France au minimum 20 biomédicaments, en particulier contre les cancers, les maladies chroniques, dont celles liées à l'âge, et créer les dispositifs médicaux de demain.
 - Placer la France en tête de la production des contenus culturels et créatifs.
3. Mieux comprendre :
 - Prendre toute notre part dans l'aventure spatiale.
 - Investir dans le champ des grands fonds marins.

Pour atteindre ces objectifs, des appels à projets sont lancés pour faire émerger et développer des projets globaux ou pour bâtir des briques technologiques pouvant s'insérer dans la production d'un produit fini. Plus d'une soixantaine d'AAP ont été lancés dont certains sont d'ores et déjà clôturés. Ils sont principalement opérés par Bpifrance, la CDC, l'ADEME, l'Agence Nationale de la Recherche (ANR) ou encore l'Agence Nationale de Rénovation Urbaine (ANRU). Les projets font l'objet d'une instruction nationale et ils sont donc en concurrence les uns avec les autres.

France 2030 comporte également un volet régionalisé mené de concert avec la Région, doté de 88 M€. Il est composé de 4 volets :

- Axe 1 - Projets d'innovation : soutien des projets de RDI portés par les PME et ETI régionales.
- Axe 2 - Projets collaboratifs de recherche et développement (AAP I-démo).
- Axe 3 - Accompagnement et transformation des filières.
- Axe 4 - Ingénierie de formation.

L'axe 1 concentre 40 M€ et les candidatures sont déposées au fil de l'eau pour des projets individuels de R&D. Le second axe fait l'objet d'un AAP avec 2 relèves par an et vise à soutenir les projets collaboratifs de R&D (dotation de 30 m€).

Région :

La Région Occitanie a pris, par délibération en novembre 2016, l'engagement de devenir une « région à énergie positive » (RéPOS) d'ici à 2050. Cela signifie qu'à cette échéance l'Occitanie doit produire autant ou plus d'énergies d'origine renouvelable qu'elle n'en consomme sur son territoire. Pour cela, la Région souhaite agir sur deux leviers principaux : diminuer de 50 % la consommation d'énergie et multiplier par 3 la production d'énergies renouvelables.

En parallèle, le Pacte Vert Occitanie voté en 2020 a pour objectif d'accélérer la transition écologique du territoire à travers 300 mesures réparties en 10 thématiques. Dans ces actions, on retrouve la transition vers l'agriculture biologique, la lutte contre le gaspillage alimentaire ou encore la valorisation des produits locaux.

La Région a adopté le 25 décembre 2022 sa nouvelle Stratégie Régionale pour l'Emploi, la Souveraineté et la Transformation Ecologique (SRESTE) pour la période 2022-2028. Elle se décline autour de quatre documents stratégiques, prévus dans la loi :

- Le Contrat de Plan Régional de Développement des Formations et Orientation Professionnelles (CPRDFOP) qui fait état de 5 priorités.
- Le Schéma Régional de Développement Economique et d'Innovation (SRDE2I) articulé autour de 3 défis : Accroître la souveraineté et la performance globale de l'économie régionale (Renforcer la souveraineté industrielle,

énergétique et alimentaire de l'Occitanie, développer l'ouverture internationale des entreprises, anticiper les marchés d'avenir pour créer les emplois de demain) ; accélérer la transformation du modèle économique régional (accélérer la Transformation écologique de l'économie régionale, accompagner la Transformation digitale, transformation sociétale - devenir la première région à économie positive) ; impulser la dynamique économique dans tous les territoires (assurer le développement et le renouvellement des activités économiques sur l'ensemble des territoires, accompagner une agriculture durable, compétitive qui renforce le tissu socio-économique des zones rurales, accompagnement des entreprises touristiques sur les territoires et des projets économiques touristiques, littoral : faire de l'Occitanie une région ambitieuse sur l'économie bleue. Diffuser l'innovation dans l'économie bleue).

- Le Schéma Régional de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et de l'Innovation (SRESRI) publiques pluri-sectorielles et des stratégies d'entreprises.
- Le Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs (SRDTL) construit autour de 3 enjeux, piliers de la politique régionale : une industrie de service majeure, créatrice d'emplois, à consolider ; une activité mondialisée en mutation permanente à prendre en compte et à la convergence des politiques. Il regroupe 4 grandes orientations (la qualité des territoires et des entreprises touristiques : un enjeu d'innovation et d'internationalisation ; le tourisme facteur d'équilibre territorial, économique et social ; une destination Occitanie connectée et à l'écoute des évolutions de la demande et de la concurrence ; une nouvelle gouvernance fédératrice et partagée, un système d'évaluation continue), 10 priorités et 30 actions.

Cette feuille de route de 40 actions porte une ambition forte pour apporter des réponses concrètes, opérationnelles et de long terme aux défis du monde actuel, en particulier sur la transformation de nos modèles, la protection de nos entreprises face aux crises et la reconquête de notre souveraineté.

La Stratégie Régionale pour l'Emploi et la Croissance s'inscrit dans la continuité du Plan de transformation et de développement – Pacte Vert pour l'Occitanie, adopté en novembre 2020, qui prône un nouveau modèle de société plus sobre et plus vertueux, porteur de justice sociale et territoriale.

En déclinaison de ces schémas, la Région a entamé une refonte complète de ses outils d'aides directes aux entreprises. Les premiers dispositifs ont été adoptés en décembre 2022 et l'ensemble des nouveaux dispositifs devrait être opérationnel avant l'été.

Une mandature 2017 / 2021 fortement impactée par la réforme des Chambres de Commerce et d'Industrie

L'Assemblée Nationale a voté, jeudi 27 septembre 2018, la réforme des Chambres de Commerce et d'Industrie prévue dans le cadre du projet de loi Pacte. Le Ministre de l'Economie, Bruno Le Maire a précisé qu'il s'agissait d'aller vers une redéfinition des missions des CCI et une autonomie accrue. Cette réforme doit conduire à une "transformation en profondeur" de ces établissements publics qui doivent se « réinventer » en conservant leur autonomie, leur indépendance et leur statut d'établissement public. L'exécutif a prévu dans le cadre de la loi Pacte de 2018, une coupe de 400 millions d'euros sur quatre ans des crédits alloués aux CCI.

Afin de compenser ce manque à gagner, les CCI ont été invitées à trouver de nouvelles ressources financières et ont été autorisées à commercialiser des prestations de services auprès des entreprises en complément de leurs missions de service public.

Elles portent donc aujourd'hui un modèle économique hybride, composé de la ressource fiscale et de ressources complémentaires, notamment générées par des prestations marchandes.

Durant la précédente mandature, l'activité « international » des CCI d'Occitanie a été régionalisée (2017) et depuis, tous les conseillers affectés à cette mission relèvent de la CCI de Région. Parallèlement depuis 2018, dans le cadre d'accords nationaux passés entre CCI France et Business France, les conseillers internationaux de la CCI Occitanie ont intégré la Team France Export, structure regroupant les deux entités CCI et Business France ainsi que des structures associées notamment BPI France et la Région et s'affichant comme le guichet unique de l'international. Les conseillers de la CCI et les conseillers Business France présents en Occitanie forment une seule équipe et répondent à des objectifs communs et homogènes.

L'activité « international » des CCI d'Occitanie est donc désormais organisée dans le cadre des modes opératoires de la Team France Export et répond à la fois en nature d'activité et dans les objectifs aux orientations fixées par cette entité dont Business France assure le pilotage et la mise en place des procédures.

Des CCI qui ont relevé le défi face aux différentes crises et à la transformation de leur modèle économique

Les CCI se sont très fortement mobilisées pour accompagner la relance économique en Occitanie, pour informer et accompagner les entreprises dans le contexte des crises liées à la pandémie, puis à la guerre en Ukraine : présentation aux entreprises des plans de relance, des aides, accompagnement numérique des entreprises...

En 2020 :

- Les CCI d'Occitanie ont été particulièrement mobilisées dans l'accompagnement des entreprises dans la gestion de la crise Covid (gestion du numéro vert de la Région avec plus de 50 000 appels traités) et notamment, leur recherche de financement. Elles ont été en 1ère ligne en matière d'information et d'orientation sur les dispositifs de soutien

mis en place pendant la période de crise (fonds de solidarité, PGE, Fonds L'Occal, Pass Rebond/Relance, contrat entreprise en crise de Trésorerie, appels à projet Relance, ...). Elles sont intervenues non seulement en direct, mais également en soutien des conseils de l'entreprise et notamment des experts comptables, du fait des liens privilégiés qu'entretiennent les CCI avec les financeurs publics et les services de l'Etat.

- Le rôle des CCI ne se résume cependant pas à ce rôle d'information et d'orientation. Elles ont accompagné les entreprises dans l'ingénierie financière de leurs projets, notamment sur les phases de difficultés avérées et/ou de relance mais également, dans le montage de leurs dossiers de financement auprès des acteurs publics et privés du financement (banques, Région, Etat, ADEME, ...). Dimensionner le besoin, rechercher les financements adéquats, aider au montage de dossiers de financement, ... sont une réelle plus-value apportée aux dirigeants. 2 845 dossiers de demande de financement ont ainsi été accompagnés par les CCI et plus de 2 000 actions de conseil en financement ont été délivrées. Les secteurs de l'industrie, du commerce et du tourisme concentrent l'essentiel de l'activité des CCI en matière d'appui au financement. Il ne faut pas non plus négliger le rôle joué dans le cadre du suivi des dossiers en assurant une interface entre les entreprises et les financeurs pour débloquer certaines situations liées à des erreurs de déclaration ou des blocages liés à l'interprétation de tel ou tel critère d'un dispositif de financement.
- Elles ont également pleinement joué leur rôle de tiers de confiance dans la médiation du crédit notamment dans certains cas de refus de PGE.
- Certaines CCI ont été également mobilisées sur des dispositifs spécifiques liés aux intempéries survenues en 2020 comme par exemple la CCI du Gard qui a monté 72% des dossiers « Fonds L'Occal Intempéries » pour 1,1M€ de subventions sollicitées pour un montant de dégâts estimé à plus de 3,5M€ ou encore la CCI des Pyrénées-Orientales sur le dispositif RN 116.
- Enfin, elles ont accompagné la Région dans l'instruction des demandes de financement dans le cadre de L'Occal Loyers. Plus de 3 500 demandes ont ainsi été traitées par des agents CCI sur les quelques 13 000 demandes formulées par les entreprises.

En 2021

- 17 opérations Protocole-Relance menées :
 - Près de 24 000 entreprises sensibilisées sur les sujets de l'écologie, du numérique, de l'insertion professionnelle ou encore des usages de l'hydrogène.
 - 365 diagnostics réalisés dans le cadre France Relance Commerce Ecologie et 85 dans le cadre du Fonds Tourisme Durable.
 - 3 500 entreprises accompagnées : 867 sur le numérique, 723 sur les difficultés et le rebond, 723 sur l'écologie, 768 à l'export, 171 sur la transmission, 110 sur la réindustrialisation ou encore 111 sur le tourisme.

En 2022

- 13 opérations Protocole-Relance menées :
 - 949 diagnostics réalisés dans le cadre France Relance Commerce Ecologie et 59 dans le cadre du Fonds Tourisme Durable.
 - 437 demandes de financement à la participation aux foires et salons traitées.
 - Plus de 1 700 entreprises accompagnées au numérique, à l'écologie ou sur les difficultés rencontrées.
 - 216 entreprises préparées à l'export et 173 projetées
 - Près de 1 000 entreprises identifiées pour accueillir des candidats en immersion professionnelle.
 - 950 entreprises sensibilisées à la transmission.

A cela s'ajoute, le contexte général de préoccupation croissante pour les enjeux climatiques, énergétiques et environnementaux qui orientent de manière de plus en plus prégnante les politiques publiques en faveur d'un développement plus durable.

En parallèle, les CCI ont redéfini leur offre de service autour d'une marque forte : Soluccio. Cette démarche a abouti à une offre régionale commune délivrée en tout point du territoire d'Occitanie, avec les mêmes process et livrables et pour les prestations marchandes, au même prix.

Cette offre est structurée autour de 9 domaines d'action stratégique et comporte pour chacun d'eux des produits d'information, de diagnostic et d'accompagnement.

Un plan de formation de grande ampleur a été déployé pour accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences tant d'un point de vue métier que d'un point de vue commercial.



Pour la mandature 2022 / 2026, une stratégie nationale déclinée régionalement résolument engagée et structurante pour les Chambres de Commerce et d'Industrie

La stratégie nationale, adoptée par l'Assemblée Générale du 13 septembre 2022 à CCI France met en exergue **3 obsessions** qui se traduisent en **30 engagements**, nourris par un portefeuille de plus de **70 projets** dont **8 projets Totem**.

Elle s'inscrit dans l'ambition de s'affirmer comme le premier réseau public de proximité accélérateur de l'économie et de la croissance durable des entreprises en France et à l'international.

Les 3 obsessions :

- Faire de la France un pays d'entrepreneurs forts et engagés.
- Agir pour des territoires agiles, intelligents et durables au service de l'économie.
- Être réseau pour inspirer et performer.

Les 8 projets totems :

- CCI « France 2030 » : créer un dispositif CCI pour la réussite du programme "France 2030".
- CCI « Emploi » : une mobilisation inédite des CCI pour le plein emploi et les métiers/emplois de demain avec notamment des événements forts, annuels (type Nuit de l'Orientation).
- CCI « Transitions » : accompagner massivement les TPE/PME dans leurs transitions & innovations environnementales, numériques/IA et RH.
- CCI « Commerce extérieur » : contribuer à améliorer la balance commerciale (accélération de la TFE, actions sur les VIE, accompagnement des entreprises sur des salons, ...).
- CCI « transmission-reprise » : créer et animer un Hub du #PassageDeRelais des entreprises.
- CCI « Economie de proximité » : créer un Observatoire national au service des entreprises et des territoires.
- CCI « Data » : travailler sur l'interopérabilité des CRM Réseau CCI et l'opportunité d'une GRC unique à terme.
- CCI « Académie » : créer une Académie à destination des élus, collaborateurs et partenaires des CCI pour former, professionnaliser et fédérer le réseau.

III. Etat des lieux au 1^{er} janvier 2022

A. Organisation du réseau des CCI d'Occitanie et missions

1. TOURISME

Il est précisé ici que le secteur du commerce est traité dans le schéma appui au territoire.

→ **Quelques éléments de référence :**

L'économie touristique représente le 2^{ème} secteur économique régional. La région bénéficie en effet de nombreux atouts plaçant celle-ci en tête des régions françaises les plus attractives avec ses 9 sites inscrits au Patrimoine mondial par l'Unesco, ses 41 Grands Sites Occitanie -Sud de France, ses 44 stations de montagne, ses 28 établissements thermaux, sa cinquantaine de ports de plaisance. Cela engendre une fréquentation touristique importante et une forte présence de résidences secondaires sur le territoire. D'un point de vue économique, cette région se démarque avec l'implantation de nombreuses entreprises touristiques (hébergements, restaurations, activités de loisirs, sites touristiques) et auxquelles les CCI doivent apporter leur soutien.

Quelques chiffres clés (*Source : observatoire du tourisme – CRTLR – données 2019*) :

- 208 millions de nuitées par an dont 54 % dans le secteur non marchand.
- 99 000 emplois salariés.
- 15.9 milliards d'euros de consommation économiques soit 10.3 % du PIB.
- 1^{ère} région en nombre de résidences secondaires.
- 1^{ère} région thermale avec 102 000 curistes.
- 1^{ère} région en nombre d'établissements labellisés qualité Tourisme (qualité tourisme Occitanie Sud de France) et au label Clef Verte.
- L'activité touristique représente 11% des émissions de gaz à effet de serre dont 77% issus du transport.

Le commerce, quant à lui, représente plus de 91 154 établissements en région et emploie plus de 250 000 salariés au 1 janvier 2022. Sur certaines zones géographiques, ce secteur et celui du tourisme sont très interdépendants.

→ **Les acteurs clés :**

La Région Occitanie fixe les grandes orientations à travers le Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs (SRDTL) auquel les CCI contribuent systématiquement.

Le Comité Régional du Tourisme et des Loisirs (CRTL) dont la CCI Occitanie est membre de droit au sein du conseil d'administration. Le réseau des CCI est impliqué dans les prises de décision de cette instance qui, outre ses missions contribuant à favoriser l'attractivité touristique du territoire, développe un certain nombre d'actions visant à professionnaliser les acteurs du tourisme (publics ou privés).

Parlement de la Mer et Parlement de la Montagne, Agence des Pyrénées, Comités de massifs.

La CCI Occitanie siège au sein ces structures de concertation, le réseau des CCI y formule des avis et fait part de l'expression des entreprises auprès de ces instances.

Les partenaires de second rang avec lesquels des relations moins régulières existent : les syndicats professionnels (UMIH, GNI, FRHPA, ...), la Chambre Régionale de Métiers et la Chambre Régionale d'Agriculture.

→ **L'équipe Tourisme**, comprenant au total 23 représentants est répartie sur l'ensemble des CCI d'Occitanie.

→ **Les missions de l'équipe Tourisme :**

Il s'agit de proposer aux entreprises des solutions, individuelles ou collectives, adaptées à leurs besoins, avec un accompagnement dans :

➤ La recherche de financement :

- Informer les entrepreneurs sur les différents modes et les différentes sources de financement et les sensibiliser à la recherche de financement ;
- Analyser et matérialiser le projet, aider l'entrepreneur à choisir les financeurs les plus adaptés ;
- Mettre en relation les entreprises avec les financeurs ;
- Accompagner les entreprises dans le montage des dossiers de demande de financement (privé ou public) ou d'aide ;
- L'accompagnement des entreprises en difficulté.

Dans le secteur du tourisme, cette mission des CCI est la plus prégnante, les entreprises ayant identifié les CCI comme étant leurs interlocuteurs privilégiés pour les guider dans la recherche de subvention et dans le montage de leur dossier. Ainsi, les CCI sont les premiers prescripteurs auprès des services de la Région pour les dossiers d'aides au tourisme.

Ce thème sera abordé et détaillé dans le schéma sectoriel « financement des entreprises ».

➤ La réglementation

La seconde sollicitation des entreprises du tourisme porte sur la maîtrise des règles applicables à leur secteur d'activité. Les chefs d'entreprises sollicitent en effet les CCI afin de vérifier s'ils sont bien en conformité avec la réglementation en vigueur qui s'applique à leur profession. Ainsi les CCI sont en mesure de les aider à décortiquer et comprendre les règles juridiques, sociales, fiscales qui s'appliquent ainsi que dans les domaines de la sécurité, l'accessibilité ou en hygiène alimentaire.

➤ Le développement commercial :

Les CCI de la région Occitanie mènent des actions pour sensibiliser, informer et accompagner les entreprises dans leurs démarches de développement commercial à travers différents leviers d'intervention :

- Réunions d'informations, ateliers pratiques, audits, organisation de rencontres d'affaires, développement de plateformes donnant accès aux grands marchés régionaux et nationaux... ;
- Salons professionnels et d'échanges. Ex : Mirabelia porté par la CCI TARN : <https://www.tarn.cci.fr/mirabilia-workshop-albi-2023> ;
- Etudes de marché ;
- Accompagnement dans leur stratégie marketing : certaines CCIT proposent aux entreprises de les coacher dans conception et l'écriture de leur stratégie.

➤ L'animation de réseaux

Les CCI d'Occitanie disposent d'une forte expertise en matière de création et d'animation de réseaux et tout particulièrement dans le secteur du tourisme.

Certains ont été créés par les CCI et fonctionnent en toute autonomie, c'est le cas par exemple du réseau Oxygene (devenu ensuite Occigène), regroupant des activités de pleine nature, qui fut créé par la CCI Hérault et développé ensuite à l'échelle de la région.

La plupart de ces réseaux sont encore animés par les CCI qui consacrent du temps agent important pour faire vivre ces groupements très variés :

- GP3PO = activité de plongée (CCI 66) ;
- Tables du Gers (CCI 32), les Toqués du Roussillon Occitanie (CCI 66) : Restaurateurs, Chefs ;
- Touristic Vallée Lot et Dordogne : tous les prestataires du tourisme situés sur ce territoire (CCI Lot) ;
- Militant du Goût = Restaurateurs et producteurs locaux (CCI 30) ;
- Club des sites du Gard = sites touristiques (CCI 30) ;
- Club Tourisme d'affaires dans l'Aude = prestataires accueillants des séminaires (CCI 11) ;
-

➤ Le passage au numérique

La maîtrise du numérique représente un enjeu majeur pour les entreprises du tourisme qui aujourd'hui doivent impérativement maîtriser leur visibilité sur internet et être en capacité de commercialiser leur offre via ce canal de distribution.

Ainsi, les CCI d'Occitanie ont, depuis quelques années, développé des services pour accompagner les professionnels du tourisme dans ce domaine.

Les CCI d'Occitanie ont sensibilisé les entreprises régionales à l'intégration du numérique dans leur fonctionnement et aux cybers menaces, en organisant des réunions d'information et de sensibilisation, ateliers numériques et webinaires dédiés à cette filière.

Les CCI d'Occitanie réalisent également des prédiagnostics numérique et cybersécurité Digipilote, outil de pilotage de la transformation digitale pour l'entreprise qui aborde les thèmes de l'offre, des données, des ressources humaines, des processus internes et du pilotage.

Enfin, les CCI proposent également des audits de leur sites web afin d'analyser d'une façon détaillée le site internet de l'entreprise en vérifiant différents points :

- Valorisation de l'offre ;
- Les services sur le Web pour vos clients ;
- L'ergonomie et le graphisme du site ;
- Le référencement ;
- Votre présence sur les médias sociaux.

Ajouté à ces offres spécifiques, les conseillers numériques proposent de l'accompagnement sur mesure dit « coaching digital ».

Des formations sont régulièrement organisées en interne pour apporter aux conseillers tous les savoirs nécessaires pour guider au mieux les entreprises du tourisme dans leur transition numérique.

➤ [La transition écologique – en lien avec le schéma DDRSE](#)

Depuis quelques années, les CCI se mobilisent également sur la transition des entreprises vers un tourisme plus durable. Ainsi, dans le cadre d'une convention avec l'ADEME, les CCI accompagnent les entreprises touristiques dans le montage de leur dossier de financement pour solliciter le Fonds Tourisme Durable et les conseillent sur le volet énergie. En outre, les CCI informent, sensibilisent les entreprises aux différents labels Clef Verte, Eco-label Européens...

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Un réseau structuré sur l'ensemble du territoire et identifié par les entreprises et les partenaires - Une forte présence sur le terrain auprès des entreprises - Neutralité, impartialité : le réseau des CCI, acteur référent de l'accompagnement de l'entreprise - Des conseillers spécialisés dans certaines CCIT - Des dispositifs d'accompagnement, des outils nationaux propres au réseau des CCI proposés par CCI France : CCI Optimizer – Digipilote ... - Des partenariats financiers avec l'Europe, l'Etat, la Région... - Les CCIT sont bien identifiées par la Région pour aider les entreprises dans le montage de dossier de demandes de subvention - Les CCI sont bien repérées en matière de cession-transmission 	<ul style="list-style-type: none"> - Des ressources fluctuantes non stabilisées - Un réseau diffus avec des compétences variables selon les territoires, avec une présence de conseillers « généralistes » et non spécialisés sur cette filière - Manque de ressources en interne sur la thématique du développement durable, or il s'agit d'un axe prioritaire - Des offres présentes mais disparates d'une CCIT à l'autre - Un manque de notoriété, peu de communication sur les actions et le savoir-faire des CCI
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Les CCI ont désormais un siège permanent au conseil d'administration du CRT - Politique de la Région ambitieuse vers un tourisme durable (SRDT 2022- 2028) - Les CCIT entretiennent de bonnes relations avec leur ADT/CDT et certaines sont liées par convention et conduisent des projets ensemble - Le tourisme « durable » va devenir une « norme » ; les entreprises ont besoin d'y être guidées 	<ul style="list-style-type: none"> - De nombreux acteurs publics et privés qui interviennent auprès des entreprises du tourisme (CRT, ADT/CDT, OT, ADOOC...) - Défaut de visibilité de l'engagement des CCIT dans le domaine du tourisme au niveau régional - Peu de relations avec les syndicats professionnels au niveau régional (UMIH, GNI, FRPHA) - Nombreuses opérations nationales très chronophages et sans réel intérêt pour l'entreprise (ex : Diag France Relance Ecologie, diag numérique) et qui devraient se développer

2. [INDUSTRIE](#)

→ Quelques éléments de référence :

L'industrie régionale est structurée autour de filières matures ou émergentes, telles que :

- **L'aéronautique, le spatial et les systèmes embarqués** : l'Occitanie est le berceau européen de l'aéronautique avec une forte présence des avionneurs Airbus et ATR et d'un réseau de sous-traitance dense et dynamique sur la mécanique, les matériaux, l'ingénierie, les systèmes embarqués, les systèmes de propulsion, La filière bénéficie d'un écosystème structuré et riche qui fédèrent les différents acteurs (notamment autour du pôle de compétitivité Aerospace Valley), avec pour principal défi de décarboner cette industrie et de la rendre plus vertueuse.
- **L'Agriculture et l'agroalimentaire** : premier secteur économique d'Occitanie, il réunit tout une chaîne de valeur de l'agriculteur à l'industrie agroalimentaire en passant par les équipementiers, les services de traçabilité ou de sûreté alimentaire ou encore les fournisseurs d'intrants. Confronté aux défis du changement climatique, de la transition écologique et numérique, il doit tendre vers un modèle durable et une alimentation saine. Comme l'aéronautique, cette filière bénéficie d'un écosystème riche autour du pôle de compétitivité Agri Sud-Ouest Innovation, et des clusters AREA, OCEBIO, Coop de France Occitanie, VINSEO..., mais également de pôles de recherche de 1er plan. Au sein de cette filière, il convient de mettre en avant la filière du vin qui depuis plusieurs années, déploie une stratégie de différenciation et de conquête à l'international.
- **La santé, les biotechnologies et biotechnologies** : l'Occitanie bénéficie d'un écosystème de la santé de 1er plan (CHU, Oncopole, centres de recherche, tissu d'entreprises) qui permet le développement de nouvelles thérapies. Le pôle de compétitivité Eurobiomed, les industriels et le monde académique œuvrent de concert pour le développement de cette filière (biotechnologies, nouvelles thérapies, diagnostic in vitro, dispositifs médicaux, e-santé, ...).
- **Le numérique** : Big data, métavers, IA, cybersécurité, objets connectés, e-commerce, e-santé, industrie 4.0, ... sont autant de sujets qui contribuent au développement de la filière numérique en Occitanie. L'écosystème est également riche avec notamment la présence de Digital 113, la Mèlée, ...

- **Les ENR et l'hydrogène** : l'ambition de la Région d'être la 1ère région à énergie positive conduit à un développement ambitieux de cette filière et ce quelle que soit la technologie utilisée (solaire photovoltaïque ou thermique, éolien, méthanisation, géothermie, hydraulique, ...). A ces producteurs, s'ajoutent des opérateurs qui travaillent sur la gestion, le stockage ou encore la distribution de l'énergie. A noter que l'Occitanie est l'une des 1ères régions à déployer des projets d'éoliens flottants. **L'hydrogène** est un vecteur énergétique du futur dont il faut développer les technologies et les usages. Un travail de structuration est en cours pour accélérer le déploiement et le développement de cette nouvelle filière, autour d'acteurs majeurs comme Genvia.
- **Les mobilités, transports intelligents** : filière en devenir, avec des entreprises représentées par les clusters TOTEM (transport), Robotics Place (robotique et drones), Primus (sécurité), et le Pôle de Compétitivité Aerospace Valley, pour laquelle il est permis d'envisager un développement important. Une filière Véhicule Autonome et Connecté (VACO) mise en place en Occitanie sous l'impulsion de l'État et de la Région a d'ailleurs vu le jour et constituera à coup sûr une source d'innovation.
- **Le nautisme et économie bleue** : face au changement climatique, aux transitions écologiques, énergétiques, numériques, humaines, la filière nautique et plus largement les filières maritimes, portuaires et littorales doivent engager une mutation vers une économie bleue durable où des innovations devront apporter les solutions de demain.
- **L'eau, éco-industries et environnement** : face aux pressions accrues et aux nouvelles attentes sociétales liées au changement climatique et à la raréfaction des ressources, le secteur économique doit réduire son impact environnemental. Durabilité, éco-conception, recyclage, préservation de la biodiversité, préservation des ressources en eau et des matières premières, gestion des déchets, ... sont autant de questions que doivent se poser les industriels. Ces besoins permettent de voir émerger de nouveaux acteurs. A noter, sur la thématique de l'eau, la présence du Pôle de compétitivité Aqua-Valley.

→ **Les acteurs clés :**

- **Les services de l'Etat** : contrat de plan Etat-Région ; dispositifs pour accompagner les entreprises dans les crises successives ; protocole industrie, plans de relance automobile, aéronautique, réindustrialisation, relocalisation, décarbonation, France 2030... ; mise en place des Territoires d'industrie et de la semaine de l'industrie.
- **Les services de la Région Occitanie** : dispositifs d'aides aux entreprises (investissement matériel, immobilier, innovation, transitions écologique et numérique, ...) et développement de l'attractivité du territoire régional. Mise en œuvre de la stratégie régionale de l'innovation articulée autour de huit domaines stratégiques : matériaux intelligents et durable - big data, IA et cybersécurité - transition énergétique - alimentation saine, durable et territorialisée - eaux économie et gestion maîtrisée, usages et risques – économie du littoral et de la mer – mobilité intelligente et durable – santé, bien-être et bien vieillir.
Réseau de Développeurs Economiques : plus de 1 000 conseillers experts du développement économique accessibles sur tout le territoire d'Occitanie à travers le Hubentreprendre.
- **L'Agence de Développement Economique Ad'occ** : Animation des filières, appui à l'innovation, à l'international, ...
- **Les Pôles de compétitivité et Clusters** : DERBI (énergies renouvelables appliquées au bâtiment et à l'industrie), Pôle Mer Méditerranée (ressources biologiques marines, environnement et aménagement du littoral, ports, infrastructures et transports maritimes), Eurobiomed (filiale santé), Agri Sud-Ouest Innovation (production agricole et agroalimentaire), Aerospace Valley (aéronautique, espace, système embarqués) ...
Principaux clusters : AREA (industrie alimentaire), Mecanic Vallée (industrie mécanique), Digital 113, la Mêlée...
- **Les Fédérations et Syndicats professionnels**.
France Hydrogène, dans le domaine de l'hydrogène, mais aussi UIMM, Syntec, ...
- **Les Plateformes technologiques**

→ **Les missions de l'équipe Industrie :**

Il s'agit de proposer aux entreprises des solutions, individuelles ou collectives, adaptées à leurs besoins, avec un accompagnement dans :

➤ La recherche de financement :

- Informer les entrepreneurs sur les différents modes et les différentes sources de financement et les sensibiliser à la recherche de financement ;
- Analyser et matérialiser le projet, et aider l'entrepreneur à choisir les financeurs les plus adaptés ;
- Mettre en relation les entreprises avec les financeurs ;
- Accompagner les entreprises dans le montage des dossiers de demande de financement (privé ou public) ou d'aide ;
- Accompagnement des entreprises en difficulté.

Ce thème sera abordé et détaillé dans le schéma sectoriel « financement des entreprises ».

➤ Le développement commercial :

Les CCI de la région Occitanie mènent des actions pour sensibiliser, informer et accompagner les entreprises dans leurs démarches de développement commercial à travers différents leviers d'intervention :

- Réunions d'informations, ateliers pratiques, audits, organisation de rencontres d'affaires, développement de plateformes donnant accès aux grands marchés régionaux et nationaux...
- Salons professionnels.

En 2021, les CCI ont concentré leurs efforts sur l'accompagnement des entreprises dans leur relance et la conquête de nouveaux marchés. Un certain nombre d'actions sont menées par les CCI, notamment :

- L'accompagnement collectif et individuel aux Marchés Publics : organisation d'ateliers et de réunions pour informer les entreprises sur l'accès au marché et aux donneurs d'ordres privés. Certaines CCI repèrent, recensent et décryptent les marchés publics et privés pour permettre aux entreprises d'y accéder plus facilement.
- Certaines CCI organisent des stands collectifs à destination des entreprises dans des salons professionnels régionaux comme :
 - Le SIANE à Toulouse : les CCI Toulouse et Haute-Garonne (avec en plus un espace dédié à l'industrie du futur), Tarn, Ariège, Montauban et Tarn et Garonne, Tarbes, Hautes-Pyrénées, Aude, Hérault ;
 - INTERSUD à Béziers : la CCI Hérault a organisé les rencontres industrielles « rendez-vous BtoB » dans les domaines de la sous-traitance industrielle, la maintenance, outillages, machines spéciales, robotique, applications numériques... ; la CCI a également organisé une série de conférences thématiques et une vitrine de promotion de l'industrie du futur.

➤ La compétitivité

L'offre des CCI de la région Occitanie couvre les volets d'intervention suivants :

- Accompagner le dirigeant dans la définition de ses objectifs stratégiques et renforcer ses capacités de leadership.
- Accompagner les entreprises dans la performance de leur organisation (management, qualité, ...).

Les CCI d'Occitanie mettent en œuvre, avec la Région Occitanie, un programme d'actions de sensibilisation, de diffusion et de promotion de la culture de l'Industrie du Futur auprès des entreprises régionales sur la période 2020-2023. Ce programme global, modulable, complet et déclinable en fonction des spécificités « filières » sur l'ensemble du territoire de l'Occitanie – en particulier sur les 10 territoires d'industrie d'Occitanie et sur chaque territoire métropolitain (Toulouse, Montpellier et Perpignan) – est accessible à toutes les entreprises (en présentiel ou en dématérialisé) et adapté à tous les niveaux des entreprises selon les connaissances et expertises déjà acquises. Les actions menées par les CCI sont les suivantes :

- Organisation de réunions d'information et de sensibilisation, d'ateliers en présentiel, de webinaires ;
- Animation de groupes structurés d'industriels et d'offreurs de solutions ;
- Animation du Club des offreurs de solutions de l'industrie du futur ;
- Organisation de vitrines de l'Industrie du Futur sur les salons régionaux : SIANE Toulouse, CFIA Toulouse, INTERSUD Béziers, Rencontres Mecanic Vallée Figeac.

La plateforme [CCI Business Occitanie](#) a été mise en place pour référencer les offreurs de solutions de l'Industrie du Futur et animer le club des offreurs de solutions en Occitanie : près de 160 offreurs de solutions sont adhérents au club.

Les CCI animent également des clubs d'entreprises comme le club Aérogers (CCI du Gers) qui a notamment réalisé une étude d'opportunité pour identifier des pistes et leviers de diversification ou le club Maintenance et Industrie du Futur (CCI 34) qui réunit ses adhérents autour du thème de la performance énergétique, un des leviers de l'industrie du futur.

Les CCI accompagnent également des initiatives liées aux achats :

Créé par la CCI Toulouse Haute-Garonne, le Club Stratégies Achat regroupe les Directeurs et Responsables de Services Achats des principaux donneurs d'ordres publics et privés du territoire. Il rassemble plus de 50 organisations membres issues des secteurs d'activités les plus représentatifs de la région en termes de chiffres d'affaires, d'organisation et de volumes d'achats. Ses objectifs sont de :

- Favoriser les échanges sur les mécanismes d'achats, échanger et partager les bonnes pratiques entre pairs ;
- Développer son réseau ;
- Monter en compétence sur une thématique achat ;
- Installer des pratiques communes en direction des acteurs économiques locaux ;
- Travailler sur les besoins et les attentes métiers et les enjeux d'actualité ;
- Soutenir les entreprises locales de la Haute-Garonne et de l'Occitanie.

La CCI Hérault a également créé le Club Stratégie Achat Hérault dont le but est de faciliter l'échange d'expérience et d'orienter les PME/PMI locales sur les orientations stratégiques des donneurs d'ordre en matière de sous-traitance et d'achats. Elle a également développé un service Access Achats, accessible en ligne aux entreprises, destiné aux structures publiques ayant des marchés en deçà du seuil des 40 000 €HT.

Les CCI gèrent également la plateforme [CCI Business Occitanie](#) pour mettre en relation donneurs d'ordres et entreprises ayant des expertises à valeur ajoutée : en complément des offreurs de solutions de l'industrie du futur et de l'hydrogène, d'autres communautés sont accompagnées : nucléaire, EnR et sous-traitance industrielle notamment. La CCI du Gard a également développé une plateforme spécifique Marché des entreprises gardoises pour favoriser la diffusion des marchés,

étendre le sourcing et donner de la visibilité aux entreprises des filières industrielles, BTP, sous-traitance, cleantech et fournitures. <https://business.gard.cci.fr/>

➤ La filière hydrogène :

A la demande de l'Etat, CCI France a mis en place un groupe de travail national (GTN) hydrogène pour élaborer une feuille de route et un plan d'actions en faveur du développement d'activités liées au déploiement de l'hydrogène. Pour relayer les travaux de ce GTN, un groupe de travail régional (GTR), réunissant élus et collaborateurs a été mis en place en janvier 2021 pour intégrer les spécificités régionales à la feuille de route nationale des CCI :

- Connaissance et valorisation de la filière naissante ;
- Développement des usages de l'hydrogène ;
- Mise en relation des offreurs de solutions et accompagnement de projets ;
- Formation ;
- Influence ;
- Implication et investissement dans des infrastructures.

Une communauté hydrogène est mise en ligne sur la plateforme [CCI Business Occitanie](#) pour le référencement des offreurs de solutions, la mise en avant des projets, des recherches de partenariats et des appels à manifestation d'intérêts.

➤ Le passage au numérique

Dans le cadre de l'action « transition numérique et cybersécurité (TNCS) » co-financée par la Région, les CCI d'Occitanie ont accompagné les entreprises régionales dans leur transformation numérique et la prise en compte des cybermenaces.

Les CCI d'Occitanie ont sensibilisé, dans le cadre de cette action, les entreprises régionales à l'intégration du numérique dans leur fonctionnement et aux cybers menaces, en organisant des réunions d'information et de sensibilisation, ateliers numériques et webinaires ; ces événements ont été organisés avec des experts locaux et régionaux mais également avec les GAFAs, notamment Google, sur des sujets d'actualité tels que la visibilité de son offre sur le web, la cybersécurité des PME, le déploiement d'un nouvel ERP pour son entreprise, l'analyse d'audience de son site ou de son application, etc...

Les CCI d'Occitanie ont également réalisé des prédiagnostics numérique et cybersécurité Digipilote, outil de pilotage de la transformation digitale pour l'entreprise qui aborde les thèmes de l'offre, des données, des ressources humaines, des processus internes et du pilotage et effectué des audits de sites web.

Des CCI ont commencé à référencer les prestataires numériques pouvant aider les entreprises dans leur transformation numérique sur la nouvelle plateforme <https://www.prestanumerique.fr/> développée courant 2021 ; l'objectif est double :

- Donner de la visibilité aux entreprises régionales du numérique ;
- Permettre aux entreprises engagées dans une démarche de transformation numérique de trouver des solutions adaptées.

En parallèle de cette opération régionale, les CCI ont développé une offre Soluccio numérique pour sensibiliser et accompagner les entreprises dans leur transformation numérique : coaching digital, visibilité sur Internet, site web, cybersécurité...

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Un réseau structuré sur l'ensemble du territoire et identifié par les entreprises et les partenaires - Une forte présence sur le terrain auprès des entreprises - Neutralité, impartialité : le réseau des CCI, acteur référent de l'accompagnement de l'entreprise - Des conseillers spécialisés selon les filières et sur l'ensemble du territoire (industrie, hydrogène...) - Des dispositifs d'accompagnement, des outils nationaux propres au réseau des CCI proposés par CCI France : CCI Business – Digipilote ... - Des conventions de partenariats avec certains pôles de compétitivité et clusters - Des partenariats financiers avec l'Europe, l'Etat, la Région... - Des financements dans le cadre des plans de relance, réindustrialisation, relocalisation, décarbonation, France 2030 	<ul style="list-style-type: none"> - Des ressources fluctuantes non stabilisées - Un réseau manquant d'expertises métiers, nécessitant une montée en compétences et une spécialisation des conseillers pour proposer des offres « compétitivité et développement commercial » aux entreprises - Des offres présentes mais disparates d'une CCIT à l'autre, limitées, notamment pour les entreprises industrielles - Un manque de notoriété, peu de communication sur les actions et savoir-faire des CCI - Une coordination au niveau national de CCI France à développer pour permettre des échanges d'expériences

<ul style="list-style-type: none"> - Des cibles à fort potentiel : aéronautique et spatial, nucléaire, IAA, tourisme - Positionnement des CCI sur la filière hydrogène 	
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Des politiques européenne, nationale et régionale en faveur de la réindustrialisation, relocalisation, de la digitalisation des entreprises - Les nouveaux schémas de la Région Occitanie pour le développement économique - Des pôles de compétitivité dynamiques et sur des thématiques d'avenir en demande de partenariats - Un programme en cours sur l'industrie du futur mené par les CCI et cofinancé par la Région - Des financements, des accompagnements dans le cadre des plans de relance, réindustrialisation, relocalisation, décarbonation, France 2030 - L'émergence de nouvelles filières à très fort potentiel comme l'hydrogène avec une forte implication des CCI - Des filières industrielles à fort potentiel : aéronautique et spatial – santé - nucléaire - IAA - tourisme... - Des partenariats à construire avec de grandes entreprises (ex : EDF...) suivant l'impulsion de CCI France - Un positionnement fort des CCI auprès des entreprises lié au contexte des crises économiques 	<ul style="list-style-type: none"> - De nombreux acteurs publics et privés qui interviennent auprès des entreprises (ADOCC, Pôle de compétitivité, cabinets consultants, ...) - La diminution des financements, en particulier ceux de la Région, destinés aux partenaires et aux entreprises suite aux crises économiques engendrées par la crise sanitaire et la guerre en Ukraine - Le contexte plus que compliqué pour les entreprises concernant le prix de l'énergie, les approvisionnements...

3. INFO ECO

→ **Quelques éléments de référence :**

Dans leur mission de service public, les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) sont appelées, de façon régulière, dans les domaines de l'économie et de l'aménagement du territoire à :

- Emettre des avis motivés à l'Etat et aux collectivités territoriales ;
- Informer les entreprises et les porteurs de projets pour les situer dans leur environnement et les rendre plus performants ;
- Représenter les intérêts des entreprises dans de très nombreuses instances de consultation et de décision.

La loi du 23 juillet et le décret du 1^{er} décembre 2010 confirment « la fonction de représentation des intérêts de l'industrie, du commerce et des services » des CCI auprès des établissements publics. Elles peuvent assurer toute mission d'expertise, de consultation ou d'étude relevant de leurs compétences.

Etablissements publics, les CCI se doivent d'être le porte-parole des entreprises qu'elles représentent, et d'apporter ainsi la connaissance fine qu'elles ont du tissu économique auprès des élus. Les CCI sont les « sachants » de l'observation économique.

Quel que soit le niveau de décision, les acteurs économiques éprouvent le besoin d'accéder à de l'information économique utile : celle permettant de comprendre l'environnement économique, d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie pertinente pour atteindre les objectifs fixés.

Qu'ils soient créateurs ou déjà chefs d'entreprises, représentants des collectivités territoriales ou élus, les enjeux peuvent être de nature différente et susciter des attentes différenciées : appréhension des marchés, analyse de la concurrence, recherche de fournisseur, compréhension des dynamiques, stratégies de développement, ...

Autant de questionnement qui nécessitent la maîtrise de l'information, une écoute attentive des territoires, de la compréhension et de l'appropriation des informations pour une mise en œuvre des solutions adaptées.

Dans un contexte financier restreint les CCI doivent, tout en conservant leur mission de représentation des entreprises et leur statut d'établissements publics, évoluer dans la sphère marchande afin de vendre leurs prestations aux acteurs de l'économie (entreprises, porteurs de projets, collectivités locales...).

Au service de l'appui aux entreprises et au territoires, l'information économique est un sujet transverse et apparaît comme un élément incontournable de l'offre de prestations de services.

Cette offre de prestations harmonisée s'inscrit dans le cadre de SOLUCCIO INFORMATION ECONOMIQUE à destination des entreprises et des collectivités. A destination des entreprises : chiffres clés et analyse de marché, profil de territoire, les

fichiers d'entreprises. A destination des territoires : étude d'implantation commerciale, diagnostic de pôle commercial, diagnostic de l'appareil commercial, élaboration d'une stratégie territoriale, d'un projet de territoire, études sur mesures, ...

A noter, l'arrêt des flux des Centres de Formalités des Entreprises (CFE) au 31 décembre 2022 et de l'alimentation des fichiers consulaires par les CFE dans les conditions actuelles, dû à la création du guichet unique « Répertoire National des Entreprises » (RNE) confié à l'INPI (en lieu et place des 7 CFE historiques dont les CCI, CMA, impôts, URSSAF, greffe, ...) entraîne une modification des flux de données sur les entreprises et de leurs contenus. Ce changement présente un risque pour la production de données fiables et qualitatives destinées aux clients des CCI (Collectivités, entreprises, porteurs de projet, ...).

→ Les missions de l'équipe Info Eco :

L'information économique s'affirme comme une thématique transversale présente dans toutes les CCI, sous pression concurrentielle et soumises à 2 grands enjeux :

- L'affirmation du positionnement des CCI en matière d'analyse et de connaissance des territoires dans l'accompagnement des collectivités et des territoires ;
- La reconnaissance par les entreprises de l'expertise des CCI dans l'observation de leur environnement et de leur activité.

Les actions proposées dans le schéma sectoriel s'inscrivent dans une volonté de :

- Cohérence et d'harmonisation des pratiques et méthodes ;
- Mutualisation d'outils opérationnels pour l'Occitanie au service des territoires ;
- Développement de prestations à forte valeur ajoutée s'appuyant sur l'expertise du réseau.

Les actions se déclinent en 4 axes stratégiques :

1. Collecter, produire des données et réaliser des études/analyses économiques ;
2. Développer et optimiser l'offre de prestations de services ;
3. Alimenter la communication institutionnelle ;
4. Développer les partenariats pour affirmer le positionnement des CCI en matière d'information économique.

Domaines d'expertises

- Production de données,
- Diagnostics,
- Etudes sur-mesure,
- Analyse socio-économique,
- Analyse spatiale,
- Etudes stratégiques/ conseil en développement local,
- Rédaction d'avis...

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> → Un vivier de compétences et de savoir-faire dans la collecte, le traitement, l'analyse et la restitution de l'information → Une expertise dans la mobilisation et le maniement des sources d'information → Un positionnement de proximité : <ul style="list-style-type: none"> · Permettant une connaissance précise du tissu économique et des entreprises qui s'y développent · Favorable à la production de valeur ajoutée → Une expérience dans l'analyse stratégique au plus près des entreprises et des territoires → Producteur de données à forte valeur ajoutée (données comportements d'achats, enquêtes...) → Des partenariats régionaux → Une offre de prestations harmonisées et une valorisation commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> → Une hétérogénéité de l'exploitation des données RCS → D'importants mouvements de personnels ces dernières années avec des ressources hétérogènes selon les départements

Opportunités	Menaces
→ Des attentes clients, notamment des collectivités	<ul style="list-style-type: none"> → Un positionnement à trouver par rapport à l'offre privée → La poursuite de la raréfaction des ressources des CCI et potentiellement la baisse des ETP dans la gestion et le traitement de l'information économique → Conditions d'accès et contenus des données des entreprises après l'arrêt des CFE : rupture des séries, ...

4. CREATION – TRANSMISSION – REPRISE

→ **Quelques éléments de référence :**

Création - reprise :

Avec 93 085 entreprises créées en 2021 et près de 95 000 pour 2022, la Région Occitanie bénéficie d'une dynamique entrepreneuriale qui ne faiblit pas malgré la crise et qui la place en troisième position après l'Île de France et PACA. Cette dynamique est surtout portée par les micro-entrepreneurs (+20% contre +19% pour les entreprises classiques en variation annuelle). Les créations de projet concernent des projets avec des ambitions limitées à la création de son propre emploi, puisque 98% des entreprises créées en 2021, le sont sans salarié.

Les départements de la Haute-Garonne et de l'Hérault concentrent le dynamisme de la création d'entreprise, suivis par le département du Gard. Ces chiffres illustrent clairement le clivage entre les Métropoles et le reste des territoires.

20 064 entreprises ont été créées en Zones de revitalisation rurale (ZRR ; doit 22% des créations de la région), 38 652 en Zones d'aide à finalité régionale (AFR : 42%), 10 876 dans les Petites villes de demain (PVD 12%) et 13 426 dans les communes Actions cœur de ville (ACV ; 14%).

Le profil des entrepreneurs accuse une grande diversité : de l'entrepreneur par nécessité, au créateur de start-up high-tech, en passant par les étudiants créateurs ou les entrepreneurs de l'économie sociale et solidaire. Le besoin en matière d'accompagnement sera différent d'un profil à l'autre. Encore beaucoup de porteurs de projet échappent aux réseaux d'accompagnement, malgré pour certains, un déficit de culture économique et du fonctionnement de l'entreprise. Leur business repose souvent sur un modèle économique et une structure financière fragiles (51 % des créateurs démarrent avec moins de 8 000 euros de financement). On constate d'ailleurs une certaine défiance vis-à-vis des acteurs classiques de l'accompagnement : ils recherchent l'information par eux-mêmes sur le internet, sans pour autant toujours savoir la décrypter, ils utilisent les réseaux sociaux ou le conseil de proches ou de pairs, ils se retrouvent pour échanger dans les espaces de coworking, ...

Alors même que les politiques publiques facilitent la prise en charge des coûts d'accompagnement (éligibilité au CPF, financement des Régions, ...), l'appétence à entrer dans un parcours structuré d'accompagnement diminue. Cela oblige les réseaux d'accompagnement à « prouver » leur valeur-ajoutée et de passer d'une mission d'assistantat à la recherche systématique de l'autonomie. L'accompagnant doit ainsi passer d'une posture « d'expert en méthodologie de création » à celle de « fabricant de modèle économique cohérent pour des entreprises viables ». Les structures d'accompagnement doivent par ailleurs intégrer une plus grande souplesse dans les modalités d'accompagnement : entre pairs, ou encore avec l'essor du distanciel qui s'est imposé pendant la crise sanitaire : webinaires, formations à distance....

De plus en plus de créateurs d'entreprise cumulent plusieurs activités, et se retrouvent à la fois salarié du régime général, salarié du régime agricole et TNS (activité libérale et/ou commerciale) avec parfois des périodes d'inactivité. Indépendamment du caractère principal ou complémentaire de l'activité, ces créateurs d'activité, pour la plupart des micro-entrepreneurs, s'inscrivent d'une manière générale dans des projets moins ambitieux.

Pour les projets plus structurés, la création d'entreprise trouve des relais dans les gisements d'innovation liés aux nouvelles tendances sociétales et environnementales (collaboratif, local, circuits courts, économie d'énergie, faible impact écologique, ...) et marketing : retour au sens, faire soi-même, expérience consommateur, drive, multicanal », co-construction, ... Elle s'empare des outils et des technologies qui ouvrent de nouvelles possibilités de produits/services ou d'usages : RFID, géolocalisation, réseaux sociaux, NFC, réalité augmentée, impression 3D, objets connectés », big data, ...

Elle segmente son offre en fonction d'une nouvelle définition des cibles : 4^{ème} âge, familles monoparentales, seniors, adolescents et génération Z, rurbains, locavores, ... Elle invente de nouveaux modèles économiques appliqués à des secteurs d'activité existants : freemium, don, troc, abonnement, premium, forfait, enchères, location / leasing, affiliation, cash-back, ...

Le profil des repreneurs est sensiblement différent dans la mesure où l'acquisition de l'entreprise nécessite un engagement financier important et l'intervention de professionnels aguerris (expert-comptable, avocat, banque, ...) à ce type de

transaction, qui incitent ce dernier à s'interroger sur son projet et à le structurer. Pour autant, on trouve également des profils très différents : profil technique qui reprend une affaire dans son domaine d'expertise, personne qui prend un virage professionnel et qui reprend une affaire en dehors de son champ d'expertise, cadre manager qui reprend une PME-PMI, ...

Transmission entreprise :

L'enjeu régional est fort, avec près de 35 000 dirigeants non-salariés de petites ou moyennes entreprises, âgés de 55 ans et plus qui vont atteindre l'âge de la retraite dans les prochaines années, ce qui pose la question de la transmissibilité de leur entreprise et du maintien des emplois (81 000 concernés). Si ce chiffre ne peut être contesté, il appelle plusieurs commentaires :

- Il n'y a pas de statistiques fiables sur la transmission d'entreprises, du moins en ce qui concerne les cessions de titres sociaux ;
- Il convient d'emblée de **poser le clivage « offre-demande »** selon que l'on parle de **PME ou de TPE** ;
- **Un certain nombre d'entreprises ne seront pas transmissibles en l'état** ;
- Selon différentes études, 10% des disparitions d'entreprises seraient liées à l'absence de repreneur, un quart des dirigeants seulement préparent leur transmission.

TPE : une offre pléthorique, peu qualifiée, qui ne correspond pas aux attentes

- Les offres de cession sont supérieures à la demande et les dirigeants sortants rencontrent des difficultés à trouver preneur.
- Certaines entreprises seront difficilement vendables : intuition personnelle forte, absence de salarié qui maintient le savoir-faire, faible rentabilité, entreprises vieillissantes.
- Malgré le flux migratoire positif vers notre région, il est observé un déficit de repreneurs dans certains secteurs d'activité (commerce, restauration, ...) et zones géographiques (rurales, éloignées des métropoles attractives).
- Un grand nombre d'offres de cession, notamment dans le commerce et la restauration, est visible mais elles sont souvent peu qualifiées.
- Bien que de petites tailles, **ces entreprises sont structurantes pour les territoires** et contribuent à l'ancrage des populations, **notamment dans les zones rurales, c'est tout l'enjeu du dispositif interconsulaire de sensibilisation à la transmission, déployé depuis 2018 dans les zones rurales et zones de massifs et de montagnes, OCCTAV.**

PME-PMI : un marché opaque, des repreneurs personne physique en attente

- Le marché de la cession des PME reste peu visible, confidentialité et réseautage y sont de mise. Les repreneurs, notamment personnes physiques, rencontrent des difficultés majeures pour identifier des cibles potentielles. Le réseautage ou la démarche active de recherche de cible permettent souvent d'être le premier sur un dossier de cession.
- 60 % des PME seront transmises naturellement et prioritairement en interne ou à des personnes morales, parfois pré-identifiées.
- De manière récurrente, il existe un décalage fort entre les attentes des repreneurs personnes physiques et le marché « visible » de la transmission où l'on trouve plutôt des entreprises « traditionnelles ».
- Un déficit de repreneurs en territoire rural par manque d'attractivité de ces zones ou de problématiques d'emploi du conjoint

Ces éléments expliquent en partie l'étroitesse du marché « visible » des offres de cession des PME-PMI.

Formalités :

Jusqu'au 31/12/2022, les CCI assuraient à travers leur Centre de Formalités des Entreprises (CFE) une mission de service public confiée par le législateur, dont l'objectif était la réalisation et la simplification des démarches administratives des entreprises. Depuis 1981, elles ont développé une réelle expertise en matière de formalités avec un véritable rôle de conseil auprès des entreprises, évitant un grand nombre d'erreurs préjudiciables au déclarant. Le CFE était le point de passage obligé pour la réalisation des formalités et la porte d'entrée des CCI. Plus de 110 000 formalités (environ 85 000 formalités CFE d'Occitanie / 3 000 demandes de cartes de commerçants ambulants et 23 000 formalités professions immobilières) étaient traitées chaque année par les CFE.

La loi PACTE du 22 mai 2019, avait acté la totale dématérialisation des formalités par la mise en place d'un outil unique en ligne pour les déclarations d'entreprises et d'un registre national des entreprises dématérialisé, confiés à l'INPI, au plus tard au 1er janvier 2023. Après une période de transition qui s'est achevée fin 2022, elle a acté la fin de la mission de service public des CFE.

En janvier 2022, le guichet unique a été ouvert progressivement au grand public, avec le maintien des autres supports de réalisation des formalités (CFE, Infogreffe, Guichet Entreprise) et depuis le 1er janvier 2023, il est devenu l'outil unique pour toutes les formalités d'entreprises. Dans cette nouvelle configuration, le Décret 2021-300 a confié aux réseaux consulaires une mission d'une information gratuite de premier niveau au bénéfice des déclarants.

La fin de la mission de service public de CFE a nécessité un repositionnement des CCI sur le marché concurrentiel de mandataire en formalités. Sous couvert d'un mandat donné à la CCI par le déclarant, elle réalise la formalité en son lieu et place. Une grille tarifaire nationale a été établie et cette nouvelle offre vient compléter l'offre régionale de service des CCI.

→ **Les acteurs clés :**

- **La Région :** Depuis 2017, la Région a lancé un Plan Régional Création, Transmission Reprise qui a vocation à financer les structures d'accompagnement et à les coordonner et les fédérer. Elle a confié l'animation à l'agence Ad'Occ; auprès des têtes de réseau des structures d'accompagnement, aujourd'hui fédéré au sein de **RésO Entrepreneurs**. Depuis 2018, la Région soutient donc financièrement les structures d'accompagnement à travers des Appels à projet régionaux qui doivent garantir un accompagnement professionnel de proximité. Trois générations d'AAP ont été lancés 2018, 2019-2021 et le dernier pour la période 2022-2024. Les structures membres sont les suivantes : CCI, CMA, Réseau Initiative, Réseau des Pépinières et Incubateurs, réseaux de couveuses, BGE, Ordre des Experts Comptables, Fédération Bancaire Française, URSCOP, ADIE, IES, Réseau Entreprendre, MPA, Coopérer pour Entreprendre, BPI France, Pôle Emploi. Le soutien à l'entrepreneuriat et à la transmission se retrouvent dans les priorités du SRDEII : « Impulser une dynamique économique dans tous les territoires » et « assurer le développement et le renouvellement des activités économiques ». L'objectif de la Région étant de devenir la première région à économie engagée. Enfin, elle met en œuvre des aides directes aux porteurs de projet comme par exemple le contrat Transmission Reprise Les futurs dispositifs d'aides sont axés sur les projets à impact et devront répondre aux enjeux du Pacte Vert, une des traductions étant le lancement du Revenu Ecologique Jeune.
- **La Caisse des dépôts et consignations :** elle gère les fonds CPF mobilisables pour l'accompagnement et la formation des créateurs-repreneurs.
- **Les réseaux d'accompagnement généralistes :** consulaires, BGE, réseaux à destination de cibles spécifiques (jeunes, QPV, femmes, personnes en situation de handicap...).
- **Les réseaux d'accompagnement au financement :** Initiative France, Adie, France Active, Réseau Entreprendre, Bpi France.
- **Les organismes d'appui aux demandeurs d'emploi :** Pôle Emploi, APEC, Maisons de l'Emploi. Pôle Emploi est positionné sur la phase de l'émergence de l'accompagnement.
- **Le réseau RésO IP+** qui regroupe les acteurs spécialisés dans l'accompagnement des projets innovants : pépinières et incubateurs du territoire (pépinières, réseaux d'acteurs SATT, Alter'Incub, IMT, NUBBO, BIC Innvo'UP...).
- **Les structures d'accompagnement de l'ESS :** URScop Occitanie, pépinière Réalis, couveuses d'activités.
- **Les structures d'accompagnement des étudiants :** avec les Pôles PEPITE au sein des établissements universitaires, les incubateurs dans les écoles d'ingénieurs (IMT Alès, Innovspace, Isae-Supaero, le Catalyseur Toulouse 3, Le semoir – El Purpan...) ou dans les écoles de managements (TBSeeds) ou les universités (UM-Ilab – Moma).
- **Les experts spécialisés dans les domaines financiers, juridiques et comptables :** réseaux bancaires, experts-comptables, avocats, notaires, avec lesquels des partenariats ou coopérations existent.
- **Les cabinets privés, consultants et organismes de formation.**

Sur la transmission d'entreprises s'ajoutent :

- Les agences immobilières spécialisées en transmission de fonds de commerce ;
- La Fédération Régionale du Bâtiment et des Travaux Publics avec **Transmibat** ;
- Les **cabinets d'intermédiation** ;
- **L'Union Régionale des SCOP** notamment sur la transmission des entreprises aux salariés ;
- Les plateformes Web de diffusion d'offres de cession : cession PME, Fusacq, Infogreffe, ...

En matière de formalités :

- L'INPI ;
- La Chambre régionale de Métiers et de l'Artisanat ;
- Les mandataires en formalités : experts comptables, avocats, notaires, ... ;
- Les légaltechs : legalstart, legalplace, qonto, ...

→ **L'équipe CTR**, comprend au total 65,3 ETP répartis sur l'ensemble des CCI d'Occitanie.

→ **L'équipe CFE**, comprend au total 44,88 ETP répartis sur l'ensemble des CCI d'Occitanie.

→ **Les missions de l'équipe CTR :**

Les actions proposées dans le schéma sectoriel s'inscrivent dans une volonté d'affirmation du positionnement des CCI comme premier accompagnateur des entrepreneurs.

La **mission** de l'activité Entreprendre et Transmettre est de proposer, **à tous les entrepreneurs**, à **chaque étape-clé** de la vie de l'entreprise et dans le cadre **d'un parcours de réussite**, toutes les **ressources nécessaires** pour **développer** et **adapter leurs compétences** afin qu'ils atteignent **leurs objectifs** en termes de **pérennité et de croissance**.

Le but de l'activité Entreprendre et Transmettre est d'être le **référént de confiance**, assembleur de solutions internes et externes, **permettant** au chef d'entreprise de **développer ses compétences** et de **pérenniser son entreprise** en développant sa **capacité à se projeter**.

La **proposition de valeur** de l'activité Entreprendre et Transmettre est **d'aider** chaque entrepreneur à **propulser** son entreprise **vers la réussite souhaitée** et à **devenir** un **chef d'entreprise performant** et **prévoyant** dans un monde d'incertitudes, grâce à un parcours **construit à façon**, sur la base d'un socle commun.

Dans le cadre de l'offre SoluCClo, les CCI d'Occitanie proposent 3 parcours d'accompagnement sur les phases de Création, Reprise et Transmission et un accompagnement à la réalisation des formalités tout au long de la vie de l'entreprise.

Création d'entreprise

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> → L'impact de l'accompagnement sur les entrepreneurs → La connaissance de l'écosystème entrepreneurial et du réseau des partenaires → Une offre structurée au plan régional et national et régional : SoluCCIO → Compétences des conseillers → La digitalisation des services : CCI Business Builder, Transentreprise, lesaides.fr, OBSéco → Des formations certifiantes : 5 Jours pour Entreprendre, Repreneur 	<ul style="list-style-type: none"> → Un déploiement hétérogène de l'offre au sein des CCI liée au manque de de moyens → Des expertises fortes chez les conseillers, mais parfois mal utilisées en raison des flux importants à traiter → Une offre de prestations à destination des jeunes entreprises à étoffer, ainsi que la transversalité avec les autres DAS (RH, DDRSE, ...) → Difficulté à aller chercher des clients avec des projets à potentiel → Manque de visibilité de nos actions et communication sur les résultats → Absence de positionnement des CCI sur certains volets de l'accompagnement (entreprises innovantes par exemple)
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> → L'expertise des CCI qui ont été reconnues avec les cellules de crise durant la crise sanitaire en soutien des jeunes entreprises et sur le Plan de Relance → La capacité à développer de nouvelles offres de formation en distanciel avec l'opérateur Purple Campus et à mettre en place une commercialisation partagée → Les sources nombreuses de financement mobilisables : AAP Région, FSE, OPCO, CPF, Bpifrance.... 	<ul style="list-style-type: none"> → Une concurrence intense : associations, EPCI, agences de développement, ... → Un positionnement hybride rendant notre offre difficile à appréhender par les clients → Des moyens humains qui se sont réduits au sein des CCIT et qui ne permettent pas d'atteindre les objectifs fixés → Des clients finaux peu solvables et peu enclins à acheter des prestations (marché de tiers-payeurs)

Transmission d'entreprise

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> → La force d'un réseau national et régional fédéré autour du dispositif Transentreprise → La connaissance du tissu économique et du marché de la Transmission → Une offre structurée et harmonisée : du diagnostic à la mise en relation → L'articulation avec les autres partenaires intervenant dans le processus de transmission → Une position de neutralité-objectivité vis-à-vis des parties, des compétences et des outils reconnus → Des outils numériques : Transentreprise / base de données DIANE / outil d'analyse et de comparaison financière PREFACE 	<ul style="list-style-type: none"> → Des flux entrants souvent importants mais avec beaucoup de TPE parfois difficilement vendables au détriment d'une action plus qualitative sur les PME-PMI → Des difficultés à sensibiliser les cédants suffisamment tôt → Rotation d'effectifs et non remplacement des compétences clés → Des niveaux de réalisation pas toujours en lien avec le potentiel du territoire → Une communication à amplifier → Un positionnement pas toujours assumé vis-à-vis de certains professionnels (agences immobilières, conseil en Fusacq, ...)
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> → Une problématique au cœur du SREC avec un soutien fort de la Région aux actions déployées dans ce champ d'activité et du nouveau plan de mandature → Les dispositifs CCI soutenus par la Région et Bpi (OCCTAV) → La possibilité de développer de prestations payantes (en interne ou en sous-traitance) 	<ul style="list-style-type: none"> → Une présence forte de nombreux opérateurs sur la thématique avec de nouveaux entrants → Nouveaux acteurs digitaux (ex : Meet Pro, CessionPme, Infogreffe) → Une « capacité à faire » des CCI limitée si l'on ne choisit pas ses « clients »

→ L'activité d'Apporteur d'affaires ou sous-traitance	→ Positionnement à clarifier, notamment sur le champ de la Transmission de PME-PMI, qui échappe en grande partie aux CCI
---	--

Formalités d'entreprise

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> → L'expertise des équipes → La notoriété des CCI auprès des entreprises → Le maintien des compétences des CCI sur la délivrance des cartes de commerçant ambulant, professions immobilières 	<ul style="list-style-type: none"> → Faiblesse de la communication pour faire connaître l'offre → Difficulté de positionnement entre prestation gratuite et le conseil payant → Le changement de posture → Une image très administrative de ce service à faire évoluer → Le manque de moyens humains → Le retard pris dans la mise en place du GU et la formation des équipes
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> → Le flux généré par cette activité qui peut permettre de générer du chiffre d'affaires → Une offre mandataire nationale, avec un tarif national qui peut permettre la vente de prestations payantes au-delà de l'assistance gratuite de premier niveau → De nouveaux clients à capter (Professions Libérales...) → L'activité de rédaction d'actes juridiques, en accessoire, pour les CCI qui ont l'agrément (opportunité de mutualisation à étudier) 	<ul style="list-style-type: none"> → La concurrence liée à la digitalisation (Legaltech) → La difficulté à anticiper les flux générés par cette activité → La position des Greffes des Tribunaux de Commerce → Le modèle économique lié à cette activité → Le risque de perte de qualité des données issues du GU, et en ricochet des données du fichier consulaire

5. FINANCEMENT ET PREVENTION DES DIFFICULTES

→ Quelques éléments de référence :

Financement :

Le financement reste l'une des préoccupations principales des dirigeants d'entreprise, et la pandémie COVID n'a fait que la mettre en lumière.

Si les outils de financement publics et privés couvrent une grande partie des besoins, les entreprises n'ont pas toujours la capacité de s'y retrouver dans la multitude de financements existants, ne maîtrisent pas les clés de lecture pour y accéder et parfois, ne présentent pas toujours leur demande selon les standards attendus par les financeurs. Par ailleurs, les modalités d'accès diffèrent d'un opérateur à l'autre (appels à projet, appels à manifestation d'intérêt, dossiers spécifiques, ...).

Le financement bancaire reste bien entendu la 1^{ère} source de financement des entreprises avec un encours de crédit aux entreprises en France de 1 308 Milliards dont 92.4 Milliards en Occitanie. La croissance du crédit bancaire est restée soutenue sur l'année 2022 (+ 7,7% à fin novembre) malgré une hausse des taux d'intérêt. Se financer va donc coûter plus cher même si nombre d'entreprises ont anticipé cette hausse et ont pris les devants en avançant leurs investissements et en reconstituant leur réserve de trésorerie. A cela, s'ajoute l'inflation sur le prix des matières premières, ainsi que les nombreux reports d'échéances (loyers, charges fiscales et sociales, fournisseurs, ...) qui sont autant de dettes qu'il va falloir rembourser.

A terme, ces éléments pourraient nuire à la performance économique des entreprises d'autant que la pandémie a mis en exergue le faible niveau de fonds propres dont elles disposaient et les soucis de trésorerie criants mais masqués par les PGE. Au financement bancaire, viennent s'ajouter de nombreux dispositifs financiers opérés par des acteurs publics ou privés, allant de la subvention jusqu'au financement de haut de bilan en passant par des offres de financement participatif ou encore des systèmes d'avances remboursables.

L'ensemble de ces dispositifs de financement appelle des logiques différentes qui parfois se croisent et se combinent :

- Financements axés sur une des phases de vie de l'entreprise : amorçage, développement, rebond, transmission, ...
- Financements faisant référence à une logique de filières : agroalimentaire, aéronautique, santé-biotechs, ...
- Financements basés sur une logique territoriale : contrat de revitalisation, fonds locaux, ...
- Financements d'une typologie de projets : innovation, transition numérique, transition écologique, internationalisation, immobilier d'entreprise, ...

Si les dispositifs de financement sont nombreux et couvrent une large palette de besoins, les CCI se heurtent parfois à des cas d'entreprise qui rencontrent des difficultés pour y accéder :

- Entreprises qui ont des fonds propres négatifs mais qui malgré tout présentent un modèle économique rentable.

- Entreprises qui sont en phase de rebond et qui se trouvent à un moment donné confrontées à une double problématique : le remboursement du plan d'apurement et l'augmentation du besoin en fonds de roulement lié à la relance de leur activité.

Par ailleurs, culturellement, les dirigeants de PME-PMI sont peu enclin à faire rentrer des investisseurs à leur capital : crainte de perte d'autonomie dans les décisions, reporting contraignants, divergences d'objectifs, sortie de ces actionnaires... Ce constat fait que les entreprises passent à côté d'opportunités de développement, faute de pouvoir financer leur croissance au bon moment.

La Région Occitanie s'est saisie de ce sujet en mettant en œuvre 2 nouveaux dispositifs d'intervention en fonds propres ou quasi-fonds propres avec Epargne Occitanie et l'Agence Régionale d'Investissement Stratégique (ARIS). La CCI Occitanie a décidé d'être partie prenante de ces 2 outils en devenant actionnaire. Les CCI sont impliquées dans la gouvernance et le fonctionnement d'autres outils financiers (plateformes d'initiative, IRDI, ...) mais à quelques rares exceptions (K Ariège, ...) ne disposent pas d'outils de financement en propre.

Elles interviennent également auprès des entreprises pour les accompagner dans l'identification, le choix des dispositifs de financement et le montage des dossiers auprès des financeurs institutionnels. Si elles sont connues et reconnues par ces acteurs, les CCI sont positionnées en bout de chaîne et ne captent les entreprises qu'à travers cette maîtrise du montage de dossiers de financement public. Plus rarement, elles interviennent en amont du projet pour aider l'entreprise à structurer le projet, à valider l'opportunité de le mettre en œuvre, à évaluer le besoin de financement qui en découle et à définir le plan de financement afférent.

Avec l'émergence, depuis quelques années, et la nécessité d'engager les entreprises dans la refonte de leur modèle économique pour intégrer à la fois, une démarche de transition écologique et sociale, peut constituer une réelle opportunité pour les CCI qui disposent d'une expertise sur ces sujets.

Prévention des difficultés :

La crise Covid a nécessité la mise en place de mesures exceptionnelles pour endiguer une possible vague de faillites et soutenir l'économie : Fonds de solidarité, Prêt Garantie par l'Etat, report de charges sociales ou fiscales, ... pour l'Etat, Fonds L'Occal, Pass Rebond, Pass Relance, ... pour la Région, report de loyers, de factures d'énergie, ... pour les fournisseurs. Ces dispositifs ont pleinement joué leur rôle et le nombre de déclaration de cessation de paiement a fortement chuté durant la pandémie.

Durant cette période, l'endettement des entreprises a fortement augmenté, même si certaines d'entre elles n'ont pas « consommé » leur PGE. Face à une reprise plus tardive pour certaines entreprises, l'Etat a également ouvert la possibilité de l'amortir sur une période de 10 ans avec un différé de remboursement de 2 ans. Si cette mesure a été saluée, il semblerait qu'une 1^{ère} vague d'entreprises en difficultés pour lesquelles les 1^{ères} échéances de remboursement arrivent, semble se dessiner. En effet, certaines entreprises sont confrontées à un certain effet « ciseau » avec d'une part, une reprise de l'activité qui génère un accroissement du BFR et d'autre part, la nécessité de rembourser les échéances du PGE. Les actions de prévention sous l'égide la Préfecture ont pour objectif de déclencher chez le chef d'entreprise des réflexes d'anticipation afin de détecter des difficultés potentielles et de mettre en place les mesures correctives le plus tôt possible. Or, les entreprises sollicitent souvent les acteurs de la prévention trop tardivement, une fois les difficultés avérées, ce qui limite la panoplie des solutions qui peuvent leur être apportées, notamment du fait d'une dégradation de la confiance accordée par les financeurs.

L'accompagnement d'une entreprise en difficulté est donc un processus complexe. Une fois l'entreprise repérée, la 1^{ère} étape est de comprendre l'origine des maux dont souffre l'entreprise qui peut être multiple : conjoncturelle, structurelle, organisationnelle, ... et il faut en mesurer la gravité afin d'orienter l'entreprise vers les meilleures solutions (réorganisation, repositionnement de l'offre de produits/services, restructuration de la dette, procédures amiables, déclaration de cessation de paiement auprès du tribunal de commerce, ...). L'entrepreneur en difficulté est aussi potentiellement une personne en détresse, qui aura besoin d'un environnement et d'un accompagnement spécifiques.

Les entreprises en difficulté sont confrontées à 3 phases distinctes qui doivent chacune faire l'objet d'un traitement spécifique :

- La phase de diagnostic : poser le bon diagnostic pour appliquer les bons remèdes ;
- La phase de traitement des difficultés avec une approche à 360° ;
- La phase de la relance avec la problématique du financement qui y est associée.

Les CCI se positionnent en interface avec les autres acteurs de la prévention et assurent un suivi dans le temps des entreprises accompagnées. Elles apportent un appui basé sur :

- L'écoute du chef d'entreprise ;
- L'étude du dossier ;
- Le conseil (CCI, CIP, CODEFI, ...) ;
- L'orientation vers des solutions de financement, le Tribunal de Commerce, ... ;
- Les actions qui se retrouvent aussi mises œuvre pour un dossier de financement.

Ce travail doit être mené en étroite collaboration avec l'ensemble des acteurs de la pérennisation.

→ **Les acteurs clés en matière de prévention des difficultés:**

- Services de l'Etat (DDFIP, URSSAF, DREETS, Commissaires aux restructurations et prévention des difficultés des entreprises, ...);
- Banque de France (Médiation du crédit);
- Tribunaux de commerce;
- Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP);
- Experts comptables, centres de gestion agréés, avocats;
- Administrateurs et mandataires judiciaires;
- APESA et Associations du Portail du rebond (60 000 Rebonds, Second souffle, SOS Entrepreneur).

→ **Les missions de financement :**

La mission d'appui au financement des entreprises est relativement transversale au sein des CCI et repose sur des organisations différentes d'une CCI à l'autre.

Service rendu au client	Prestations	Livrables	
Informer les entrepreneurs sur les différents modes et les différentes sources de financement et sensibiliser les entrepreneurs à la recherche de financement	« Flash diag »	<ul style="list-style-type: none"> - Le « radar » des grands équilibres financiers de leur entreprise - Des commentaires de quelques lignes sur leur structure financière et éventuellement une alerte sur les déséquilibres graves - Des renvois sur de la documentation et de l'information spécifique - Une information sur les produits ou services qui peuvent être proposés par sa CCI 	- Module Flash Diag CCI Business Builder
	Webinaires + Ateliers collectifs sur les sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Un document synthétique sur les dispositifs évoqués - Des contacts avec des acteurs pertinents - Des rendez-vous avec les conseillers CCI 	<ul style="list-style-type: none"> - Définition des thèmes - Choix et mobilisation des partenaires
	Webinaires + Ateliers collectifs sur l'ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none"> - Une information sur les modes de financement - Un apprentissage des grands équilibres financiers - Un décryptage des attentes des différentes catégories de financeurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Programme Régional ? - Thèmes ? - Partenaires ?
	Forum et salons thématiques	<ul style="list-style-type: none"> - Tenue de l'évènement 	<ul style="list-style-type: none"> - Forum Transition Invest (CCI Hérault) - Occitanie Invest (Ad'Occ)
Sélectionner les outils et les acteurs les plus adaptés et Monter le dossier de l'entreprise pour solliciter les financeurs	Préparation individuelle à la présentation de son projet	<ul style="list-style-type: none"> - Une définition de la liste des financeurs les plus pertinents - Un dossier de demande de financement répondant aux standards attendus des financeurs 	

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Une très bonne connaissance des dispositifs de financement public - Une relation privilégiée avec les financeurs publics et une expertise reconnue dans le montage des dossiers (caution du dossier) - Un accompagnement proposé à un large spectre d'entreprises (tourisme, industrie, ...) - Des très bons retours des entreprises accompagnées - Des partenariats avec les réseaux bancaires qui existent mais qui ne sont pas systématiques et dont le contenu est variable 	<ul style="list-style-type: none"> - Un positionnement essentiellement centré sur les dossiers de financement public - Un positionnement qui induit que les dossiers sont captés en bout de chaîne - Une activité des CCI encore méconnue des entreprises et qui se développe essentiellement par le bouche-à-oreille - Des expertises peut-être encore manquantes, notamment sur les opérations de haut-de-bilan - Des moyens humains limités - Pas toujours de service identifié au sein des CCI
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Des chefs d'entreprise pas toujours à l'aise avec la gestion et le financement - Des cabinets d'expertise comptable qui n'accompagnent pas toujours leur client sur le financement - Des réseaux bancaires qui ont perdu en expertise sur la clientèle professionnelle et qui peuvent avoir besoin de sécuriser leurs engagements - Des possibilités de partenariat financier avec les financeurs qui reconnaissent la marque CCI - Un potentiel de développement significatif si l'on communique plus et mieux sur cette activité - Une tendance de fond qui se dessine sur la nécessité de financer la transition énergétique et sociale, domaine sur lesquels les CCI ont des expertises 	<ul style="list-style-type: none"> - Les experts comptables qui restent les 1ers conseils des entreprises, y compris sur le financement : concurrent ou partenaire ? - Accès à l'information financière limitée nécessitant de récupérer les éléments auprès des Experts Comptables (principaux concurrents) - Certains financements publics dont l'accès devient de plus en plus contraint - Des possibilités de rémunération limitée auprès de certaines typologies de clients - Légitimité pas toujours reconnue aux CCI par les chefs d'entreprise sur les questions de financement (respect de la confidentialité) - Présence de gros opérateurs qui revendiquent également la mission de conseil comme Bpifrance

→ **Les missions pour la « CROISSANCE, PREVENTION, APPUI AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTES » :**

Service rendu au client	Prestations	Livrables	
Permettre aux entrepreneurs de détecter les 1^{ers} signaux de possibles difficultés	« Comment va votre boîte ? »	<ul style="list-style-type: none"> - Un auto-diagnostic en ligne à partir d'un questionnaire simple qui permet d'analyser la santé de l'entreprise à travers quatre dimensions : la situation financière, l'action commerciale et digitale, l'état des relations clients/fournisseurs, la situation administrative et comptable. - Une notation qui permet au dirigeant de prendre conscience du niveau de difficulté et de premières préconisations d'actions 	<ul style="list-style-type: none"> - Module Flash Diag CCI Business Builder
	Guide de la prévention	<ul style="list-style-type: none"> - Des conseils pour piloter son activité et anticiper les difficultés (tableau de bord, plan de trésorerie, seuil de rentabilité, lecture des indicateurs de gestion, ...) - Un document qui recense les dispositifs mobilisables au cas de difficultés - Un panorama des acteurs de référence de la prévention - Les solutions pour assurer le rebond 	<ul style="list-style-type: none"> - Personnalisation par CCI
	Webinaires	<ul style="list-style-type: none"> - Une information sur les bonnes règles de gestion à mettre en place pour anticiper les difficultés 	<ul style="list-style-type: none"> - Programme Régional ? - Thèmes ? - Partenaires ?

		<ul style="list-style-type: none"> - Un apprentissage des grands équilibres financiers à respecter - Un décryptage et une présentation du rôle de chacun des acteurs de la prévention 	
Diagnostiquer et analyser le niveau et la nature des difficultés	Diagnostic des difficultés	<ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic remis accompagné de préconisations et d'une orientation vers les procédures et acteurs pertinents au regard des difficultés rencontrées 	- Guide d'entretien 360°
Un suivi du plan d'actions	Des RDV réguliers avec le dirigeant pour suivre la mise en œuvre du plan d'actions	<ul style="list-style-type: none"> - Des RDV strictement confidentiels pour mesurer l'évolution de l'entreprise et l'impact des mesures prises - Une interface avec les autres acteurs de la prévention 	- RDV coaching

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Une bonne connaissance des dispositifs de soutien aux entreprises en difficultés - Une relation privilégiée avec les acteurs de la prévention - Un accompagnement qui prend en compte l'humain et qui préserve la confidentialité des informations - Des entreprises accompagnées qui saluent la qualité de l'accompagnement proposé - Un financement possible de l'activité par la TCCI 	<ul style="list-style-type: none"> - Des activités particulièrement chronophages - Une grande partie d'entreprises pour lesquelles l'intervention est trop tardive et pour lesquelles il n'y a pas de solutions - Une activité sur laquelle les CCI peuvent difficilement communiquer - Des moyens humains limités
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Des entreprises qui à la sortie des difficultés deviennent des ambassadrices des services de la CCI - Une place pour mettre en place un outil CCI de financement des difficultés à l'image du Fonds Promptus de la CCI Toulous - Le lancement de Place des Entreprises qui devraient permettre une meilleure coordination des acteurs de la prévention dans leurs interventions 	<ul style="list-style-type: none"> - Une activité qui n'a pas de modèle économique et reste une mission de service public - Des financeurs publics peu enclin à financer l'accompagnement d'entreprises en difficultés - Des outils de financement du rebond peu développés - Un accès aux informations financières et bancaires très limité

6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES

→ Quelques éléments de référence :

Le contexte général de préoccupations croissantes pour les enjeux climatiques, énergétiques et environnementaux orientent toujours davantage les politiques publiques en faveur d'un développement plus durable.

Mais surtout ces questions représentant un enjeu croissant pour les entreprises de notre territoire, d'un point de vue :

- Économique (prix de l'énergie, raréfaction des matières premières, préservation du capital naturel, prévention des risques climatiques, éco-conditionnalité des sources de financement, ...).
- Réglementaire (nécessité d'anticipation des mises en conformité).
- Attractivité (difficultés de recrutement, image de marque, ...).

De façon transversale, l'activité des CCI sur la thématique de la transition écologique est orientée par :

- Un contexte national réglementaire, et européen très riche : on peut citer à titre d'exemple la loi Climat et Résilience du 22 août 2021 sur l'atteinte des objectifs de l'accord de Paris (2015), et le Pacte Vert pour l'Europe (2020).
- Un contexte Régional : la Région Occitanie a pris par délibération en novembre 2016 l'engagement de devenir une « région à énergie positive » (RéPOS) d'ici à 2050. Cela signifie, qu'à cette échéance, l'Occitanie doit produire autant ou plus d'énergies d'origine renouvelable qu'elle n'en consomme sur son territoire. Pour cela, la Région souhaite agir sur deux leviers principaux : diminuer de 50 % la consommation d'énergie et multiplier par 3 la production d'énergies renouvelables. En parallèle, le Pacte Vert Occitanie voté en 2020 a pour objectif d'accélérer la transition écologique du territoire à travers 300 mesures réparties en 10 thématiques. Dans ces actions on retrouve la transition vers l'agriculture biologique, la lutte contre le gaspillage alimentaire ou encore la valorisation des produits locaux.
- Un contexte Énergétique :

- Flambée des prix de l'énergie et tensions sur l'approvisionnement électrique.
- Loi Elan - Décret « Tertiaire » : Obligation pour les propriétaires et locataires bâtiments à usage tertiaire de plus de 1 000 m² d'atteindre des objectifs de réduction d'énergie finale consommée (-40% en 2030 par rapport à une année de référence, -50% en 2040, -60% en 2050).
- Un contexte Economie Circulaire et Environnement :
 - Loi AGECE (relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire), articulée autour de 5 grands axes : sortir du plastique jetable, mieux informer les consommateurs, lutter contre le gaspillage et pour le réemploi, agir contre l'obsolescence programmée et mieux produire.
 - Evolution des textes réglementaires applicables aux liquides inflammables (« Post-Lubrizon »).
 - Loi Climat et Résilience (2021) : affichage environnemental ; développement des Zones à Faible Emissions (ZFE).
- Contexte Santé-Sécurité au Travail :
 - Loi n° 2021-1018 du 2 août 2021 pour renforcer la prévention en santé au travail (Renforcement du Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels, Passeport Prévention, Implication des services de santé au travail...).

Face à ce grand nombre d'enjeux, la stratégie nationale, adoptée par l'Assemblée Générale du 13 septembre 2022 à CCI France, a érigé un projet Totem Transitions qui vise à concrétiser l'ambition de positionner le réseau CCI comme l'accélérateur privilégié des transitions (environnementales, numériques et RH).

La thématique du Développement Durable répond également à une ambition confirmée par la Raison d'Être des CCI d'Occitanie telle qu'adoptée en Assemblée Générale de la CCI d'Occitanie en 2021 « d'accélérer l'économie d'Occitanie en favorisant le développement responsable et ambitieux de ses entreprises et de ses territoires ». Des offres de services « énergie » et « santé - sécurité au travail » ont d'ores et déjà été déployées et seront complétées par des offres « démarche environnementale » et « RSE ».

L'ensemble des actions portées par les CCI doivent donc viser de répondre à cette ambition de favoriser le développement durable du tissu économique régional. Il y a donc un enjeu fort de transversalité de la thématique Développement Durable pour qu'elle irrigue l'ensemble des activités des Chambres, sans toutefois diluer l'expertise du réseau. Il s'agit de faire monter en compétence l'ensemble du réseau sur un sujet qui ne saurait être porté par les seuls conseillers experts, afin que ces derniers apportent leur valeur ajoutée sur les actions nécessitant le plus de technicité.

La CCI, à travers le dispositif Actif, est également actrice de l'économie circulaire.

→ **Les acteurs clés :**

- Les services de l'Etat,
- L'ADEME,
- La Région,
- L'AREC,
- Bpifrance,
- La Banque des Territoires,
- Les Fonds d'investissement (OCCTE, Evergreen, ...) et les financeurs (banque, plateforme de financement participatif,
- Les CARSAT,
- Les Fondations et les ONG,
- Les agences de l'eau,
- Les pôles de compétitivité et clusters : DERBY, Aqua-Valley,
- Les fournisseurs d'énergie et les bureaux d'études.

→ **Les missions de l'équipe DD-RSE :**

La stratégie sectorielle Développement Durable répond en particulier au programme A05. Développement durable / environnement du référentiel de la norme 4.9, qui vise à apporter un appui opérationnel aux entreprises dans leurs mutations écologiques et leurs démarches de développement durable en déployant quatre niveaux de services : découverte, orientation, expertise et accompagnement.

Pour ce faire, ce programme comprend deux volets :

- Sensibiliser, informer et animer les entreprises sur les opportunités des mutations écologiques et dans leurs démarches de développement durable ;
- Qualifier, préparer et projeter les entreprises sur les opportunités des mutations écologiques et dans leurs démarches de transition et d'adaptation au changement climatique.

Ce programme comprend entre-autres les thèmes de :

- L'environnement,
- L'énergie climat,
- La RSE,
- L'économie circulaire,
- La biodiversité,
- La sécurité et de la santé au travail.

i. L'information et la sensibilisation des entreprises au développement durable

Afin de favoriser la prise de conscience et de démontrer l'intérêt de la mise en place d'une démarche de développement durable au sein des entreprises, les CCI d'Occitanie proposent une information technique et réglementaire, qui peut être :

- Une réponse téléphonique à des demandes entrantes ;
- L'organisation de réunions locales ou régionales d'information et de sensibilisation ;
- L'élaboration et la diffusion de guides pratiques ;
- L'élaboration et l'envoi de Newsletter ;
- L'organisation et la participation à des salons, des colloques dédiés et des manifestations thématiques.

Il s'agit ainsi de :

- Transmettre des éléments de réflexion pertinents aux entreprises ;
- Communiquer sur des sujets d'actualité ;
- Favoriser l'anticipation des contraintes réglementaires ;
- Communiquer sur le lancement d'opérations collectives ;
- Collecter les besoins des professionnels ;
- Générer des liens entre entreprises (par activité ou par problématiques rencontrées).

La collecte et la centralisation des besoins individuels par les conseillers CCI permettent d'élaborer des actions collectives ad hoc.

ii. L'Accompagnement individuel et collectif des entreprises sur le développement durable

En réponse à des demandes entrantes d'entreprises sur des besoins réglementaires, des projets individuels ou la recherche de solutions, l'accompagnement prend la forme :

- D'une visite individuelle avec dans certains cas le support d'un outil de prédiagnostic qualifié (visite énergie, pré-diagnostic environnement, pré-diagnostic sécurité, ...) ;
- D'un atelier de travail avec production individualisée en séance ;
- Ou bien la transmission d'informations lors de réunions de club d'entreprises.

Cet accompagnement permet de réaliser un état des lieux de la situation de l'entreprise, d'établir un plan d'actions, de rechercher des solutions pratiques, d'assister l'entreprise dans le choix d'un prestataire, d'aider à la rédaction d'un cahier des charges, de mettre en réseau, de trouver des soutiens financiers, de rechercher des partenaires, d'obtenir des labellisations, ...

iii. La Représentation des intérêts des entreprises

Les CCI territoriales et la CCI Occitanie représentent les entreprises et rendent des avis dans de nombreuses instances locales ou régionales. Elles y expriment le point de vue et défendent les besoins des entreprises en matière d'environnement, de santé-sécurité au travail, d'accès aux marchés publics... afin qu'ils soient pris en compte par les instances décisionnelles ou de concertation. Elles interviennent également auprès des partenaires dans l'analyse de dossiers de demandes d'aides, et contribuent à des études ou à de grands projets régionaux.

La CCI Occitanie a également tissé des partenariats très étroits avec les acteurs économiques que sont les pôles de compétitivité, les clusters et certains syndicats professionnels.

Dans le futur, un renforcement des partenariats avec les collectivités locales sur des actions de planification (PCET, plan de prévention des déchets, ZDZG, TEPCV...) et sur des actions prospectives, telle l'animation de zones d'activité par l'écologie industrielle et territoriale est à viser. Le réseau des CCI pourra ainsi renforcer sa position de relai préférentiel aussi bien des services de l'Etat que des collectivités locales vers le monde économique. Une telle action de lobbying favorise également l'émergence de dispositifs financiers pour les entreprises et la prise en compte de thématiques émergentes par ces structures.

Points forts	Points faibles
→ Bénéfices (économiques, financiers, commerciaux, d'image, ...) pour les entreprises accompagnées	→ Difficulté à mobiliser les entreprises sur certains sujets (thématiques prospectives, ...)
→ Expertise des conseillers CCI (régulièrement formés)	→ Accompagnement relativement chronophage
→ Partenariats locaux et régionaux	→ Visibilité de l'action et soutien stratégique à renforcer
→ Financements partenariaux fléchés	→ Communication et valorisation des résultats obtenus à renforcer

	→ Hétérogénéité des ressources et compétences sur le territoire
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> → Contexte environnemental et sociétal appelant à l'action → Réglementations nationales et européennes (obligations réglementaires régulières et sur diverses thématiques : efficacité énergétique, déchets, flux, matières premières, ...) → Volonté du Conseil Régional affichée d'être la 1ère région européenne à énergie positive → Relais politique et stratégique, témoignages des opportunités économiques de ces actions → Communication ad hoc pour améliorer la connaissance des actions conduites → Soutien à la montée en compétences des conseillers par les partenaires (nouveaux outils, formations, ...) → Conventions nationales avec des acteurs et partenaires pouvant être déclinées en région 	<ul style="list-style-type: none"> → Sujet qui mérite encore d'être expliqué aux entreprises, pour faire comprendre qu'il est question de performance et de résilience, à ne pas réduire des restrictions réglementaires ou un contexte prêtant à l'opportunisme → Multiplicité des acteurs et des compétences sur les sujets, souvent financés par des Tiers Payeurs (ou CEE par exemple) → Entreprises très sollicitées et peu disponibles

7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (*Enterprise Europe Network*)

→ Quelques éléments de référence :

Le réseau Entreprise Europe de la CCI Occitanie a développé depuis de nombreuses années des partenariats stratégiques avec les structures de l'écosystème accompagnant les entreprises. Ces partenaires se distinguent en différentes catégories :

1. Pôles de compétitivité et Clusters, parfois couvrant les 2 régions du consortium SWEEN-France (Occitanie et Nouvelle-Aquitaine) : Aerospace Valley, Agri Sud-Ouest Innovation, Alpha RLH, Aqua Valley, Avenia, DERBI, Pole européen de la Céramique, Cosmetic Valley, Eurobiomed, ID4CAR, Mer Méditerranée, OPTITEC, Polymeris, Safe cluster, Terralia, Trimatec, Xylofutur, Digital 113, TOTEM...

- Le réseau Entreprise Europe travaille en collaboration avec les pôles / clusters : cela se traduit par l'organisation d'opérations en commun, par exemple des événements sur les programmes de financements européens, ou l'accompagnement personnalisé de PME pour la recherche de financements européens destinés à soutenir leurs projets.

2. Organismes d'Etat et/ou financiers : Bpifrance, Team France Export Occitanie, CCIT, Chambres de métiers, DREETS, AFNOR, Douanes, Conseil Régional d'Occitanie et AD'OCC (l'Agence de développement économique du CR d'Occitanie), Métropoles, Occitanie Europe (bureau de représentation de la région à Bruxelles) ...

- Par exemple, depuis 2015, le réseau Entreprise Europe collabore avec la DREETS sur les aspects Santé et réglementaires. Il entretient des échanges réguliers avec les Métropoles de la région principalement sur les opportunités de financement. Il s'appuie sur Occitanie Europe pour sa veille sur les opportunités européennes et la mise en relation avec des experts des institutions européennes.

3. Milieu académique et partenaires technologiques : Université Fédérale de Toulouse, CNRS, INSERM, IRT, SATT, CEA Tech, CEEI, Technopoles, Jessica France, BICs...

- Le Réseau fait partie de la Task Force Europe de Toulouse Métropole qui inclut également l'Université Fédérale de Toulouse, avec laquelle des événements sont co-organisés régulièrement.

4. Réseaux : EEN, EDIH (European Innovation Digital Hubs), EURES, Europe Direct, SOLVIT, PCN (Points de Contact Nationaux), CLAIRE, ERRIN, French Tech...

- A noter que la CCI Occitanie coordonne le consortium Entreprise Europe Sud-Ouest qui rassemble 4 partenaires (les CCI Nouvelle-Aquitaine et Occitanie, et les Agences de développement et d'innovation ADI NA et AD'OCC (AD'OCC a le statut de partenaire associé). Les relations sont importantes avec le Réseau EEN français et européen.

→ **L'équipe du Réseau Entreprise Europe**, comprenant au total 11 agents (2 recrutements en cours) représentant 10 ETP, est répartie entre les sites de Pérols et de Blagnac. Elle appartient au consortium SWEEN-France pour une période de 3,5 ans à renouveler 1 fois (ce qui n'était pas le cas dans l'ancien consortium qui correspondait au périmètre des anciennes Régions, LR et MP).

→ Les missions de l'équipe du Réseau Entreprise Europe :

- Information et conseils sur la réglementation européenne et les transitions : accompagnement des PME sur le marquage CE, la TVA intracommunautaire, la réglementation environnementale, le recouvrement de créances dans l'UE, la Propriété Industrielle, les transitions numérique et environnementale...

- Accès aux financements européens : conseil pour identifier les programmes les plus pertinents pour les projets des entreprises et pour préparer au mieux le dossier de candidature.
- Partenariats internationaux : recherche de nouveaux partenaires business, technologiques ou de R&D et organisation de conventions d'affaires en Europe.
- Management de l'innovation : accompagnement à la mise en place d'un management de l'innovation pour structurer et piloter efficacement et durablement les projets d'entreprises.
- Organisation de missions d'entreprises auprès des institutions européennes à Bruxelles : porte-voix auprès de Bruxelles des difficultés que rencontrent les entreprises sur le terrain.

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Un partenariat efficace avec le réseau Entreprise Europe et une subvention européenne de 60 % sur les ETP et les actions - Un savoir-faire dans le montage d'opérations à l'étranger et de rencontres B to B - Des services d'accompagnement dédiés à tout type de PME de tous les secteurs économiques sans distinction - Des services à valeur ajoutée dédiés prioritairement aux PME ayant un potentiel d'innovation et d'internationalisation - Un accès direct à la Commission européenne 	<ul style="list-style-type: none"> - Une communication sur les services du Réseau Entreprise Europe qui doit être améliorée et accrue auprès des entreprises et des partenaires prescripteurs - Intégration de services d'accompagnement sur les transitions numériques et environnementales déjà largement couverts par les CCI territoriales en lien avec le nouveau programme d'actions du consortium
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Les liens noués ou à nouer avec les Pôles, clusters ou autres structures fédérant les entreprises, notamment grâce aux services d'accompagnement du Réseau Entreprise Europe (veilles, B to B...) - L'optimisation des services aux entreprises grâce à l'intégration dans SOLUCCIO - Des possibilités de subventions européennes supplémentaires sur des projets fléchés par la Commission européenne vers le réseau Entreprise Europe (scale-up, Horizon Europe...) - L'adhésion de la CCI Occitanie à l'association Occitanie Europe basée à Bruxelles 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence de certains partenaires de l'écosystème qui affichent des compétences sur des services d'accompagnement européens - Les velléités internationales des agences économiques de développement (métropoles, agglomérations, ...) et qui sont dotées de financement pour cela - Eloignement avec les missions de la TFE Occitanie - Le futur positionnement d'AD'OCC dans le cadre de l'appel à projet EDIH

8. INTERNATIONAL

→ **Quelques éléments de référence :**

L'activité internationale des CCI d'Occitanie a été régionalisée depuis 2017 et depuis 2018, dans le cadre d'accords nationaux passés entre CCI France et Business France, les conseillers internationaux de la CCI Occitanie ont intégré la Team France Export, structure regroupant les deux entités CCI et Business France ainsi que des structures associées notamment BPI France et la Région pour former un guichet unique de l'international. L'activité internationale des CCI d'Occitanie est donc désormais organisée dans le cadre des modes opératoires de la Team France Export et répond à la fois en nature d'activité et dans les objectifs aux orientations fixées par cette entité dont Business France assure le pilotage et des procédures.

L'intégration des CCI dans la Team France Export a conduit à une mutation très importante de l'activité des conseillers. Passant d'un rôle de conseiller technique auprès des entreprises à un rôle de commercialisateur des prestations le plus souvent fournies par les structures à l'étranger de Business France. En contrepartie de nombreux outils ont été mis en place pour améliorer la performance de l'appui à l'égard des entreprises et de nouvelles relations se sont instaurées avec les structures partenaires. Parmi eux, on peut noter un outil propre de GRC, One Team, un outil de mesure de la performance commerciale, PowerBI, la mise en place d'une plateforme web de solution et d'information à l'international, Teamfrance-export.fr, ainsi que la structuration d'une offre de prestations qualifiées complète, étendue et valorisée en termes de prix. En termes d'organisation, la gestion de la relation avec les entreprises a été revue sous forme de prise en charge par portefeuille de clients par les conseillers et ces derniers ont été spécialisés par secteur d'activité. Enfin en termes de résultats attendus, ceux-ci ont été définis précisément avec un système d'objectifs tant en nombre d'entreprises préparées à l'activité

internationale qu'en nombre d'entreprises projetées à l'international et qu'en chiffre d'affaires de prestations vendues aux entreprises.

A cette activité dans le cadre de la Team France Export s'est intégrée une activité historique des CCI à l'international : la réalisation d'opérations collectives de prospection soit sous forme de mission soit sous forme de salon, soit encore sous forme de programme collectif d'information ou d'accompagnement. Plus récemment a été structurée une autre activité complémentaire, la formation à l'international organisée en partenariat avec la structure de formation des CCI ; Purple Campus.

Aujourd'hui, la CCI Occitanie est à la fois :

- Un acteur de l'appui individuel aux entreprises - conservation du rôle de conseiller spécialiste, expert technique en commerce international, en accompagnement des entreprises.
- Un acteur de l'appui collectif - conservation de la fonction de l'initiative et la gestion de projets collectifs pour l'export - avec annuellement une dizaine d'opérations soutenues financièrement par la Région.
- Un acteur de l'événement annuel régional de l'international en Occitanie - ex Forum désormais Occitanie export Tour, présent sur tous les territoires - fédérant aussi bien les partenaires de La Team France Export que des structures extérieures privées.
- Un relais et promoteur des actions et prestations de tous les autres acteurs :
 - Des prestations de BusinessFrance via l'offre TFE ;
 - Des soutiens et dispositifs de la Région : promotion des dispositifs d'aide pass et contrats export ;
 - Des prestations de Ad'Occ - lead et collaboration à des actions auprès des entreprises ;
 - Des prestations des CCEF et de BPI France.

→ **Les acteurs clés :**

Dans le cadre de l'ensemble de ces activités, la CCI Occitanie intervient le plus souvent en direct auprès des entreprises mais organise son activité en relation étroite avec ses partenaires :

- Les partenaires publics de premier rang intégrés au fonctionnement de la Team France Export :
 - **La Région Occitanie** : Assure le pilotage général de l'activité internationale et l'animation de tous les acteurs via des comités stratégiques export périodiques ; Finance des missions collectives entrant dans sa stratégie d'action, opérées par la CCI ainsi que les entreprises pour leurs prospections internationales.
 - **Business France** : Pilote opérationnellement la Team France Export et fournit la grande majorité des prestations via ses services centraux et ses bureaux à l'étranger ; Fixe et suit les objectifs commerciaux et les résultats du groupe de conseillers. Business France dispose de 3 conseillers associés au groupe des conseillers CCI et d'un coordinateur en support et suivi de l'activité ; Commercialise ses prestations auprès de multiples autres acteurs régionaux ; agence Ad'Occ, pôles et clusters, fédérations professionnelles, groupements...et en direct auprès des entreprises. Son intervention est centrée sur la projection des entreprises à l'étranger c'est-à-dire la mise en relation avec des acteurs étrangers.
 - **Bpifrance** : Dispose en son sein de 3 conseillers Business France dénommés Chargés d'affaires Internationaux. Ils interviennent concurremment aux conseillers mais disposent de portefeuilles d'entreprises de plus haut niveau et d'ETI ; Propose, en complément des prestations fournies par Business France, des prestations de financement, de garantie pour la prospection et d'accélérateur à l'international.
 - **L'agence AD'OCC** : Structurée par filière, elle organise un très grand nombre d'opérations collectives de promotion des entreprises régionales dans tous les secteurs majeurs de l'économie régionale, en particulier sur l'alimentaire, le vin et l'aéronautique ; Collabore avec la CCI dans de nombreuses opérations collectives ainsi que pour des projets ou événements d'accompagnement des entreprises (Occitanie Export Tour, anciennement Forum Destination International) ; Met à disposition des entreprises 5 implantations à l'étranger et une base d'information technique sur l'international.
 - **La Douane** : Partenaire régulier de la CCI pour des ateliers d'information ou des événements de promotion de l'international, en particulier sur les techniques douanières ; Fournit en outre des services directs aux entreprises pour les aider dans leur fonctionnement international.
 - **Les conseillers du Commerce Extérieur** : Structurés au sein du comité Occitanie, proposent aux entreprises du mentorat, du relais relationnel auprès de leurs membres établis à l'étranger et de l'appui en information et partage d'expérience via des soirées à thème sur l'export ; Participent à la plupart des événements organisés par les CCI.
 - **Réseau EEN** : Très fort partenariat à la fois pour les réponses techniques aux entreprises et pour l'animation d'événement. Relais fréquent de demandes d'entreprises sur les volets juridiques et réglementaires. Partenaire de premier plan pour l'appui même si non intégré dans la TFE Occitanie.

- Les partenaires publics de second rang avec lesquels des relations épisodiques existent :
 - **Métropoles** : participation à quelques événements et contributions lors de l'accueil de certaines délégations ou sur le secteur de la Tech.
 - **DREETS** : Relation essentiellement en appui de diffusion des dispositifs de l'Etat ou le relais des aides.
 - **DRAFF** : La DRAFF et FranceAgriMer interviennent épisodiquement pour des actions d'information sur le volet agroalimentaire. Ils proposent aussi des financements pour certains programmes et sont surtout mis à profit par les entreprises pour le service de réglementation fourni par les attachées agricoles des ambassades.
- Les partenaires privés fédérant les entreprises :
 - **Les pôles de compétitivité et clusters** : Très nombreux en Occitanie, ils fédèrent les entreprises dans de nombreux secteurs ; Aerospace Valley (aéronautique et spatial), Agri Sud-Ouest Innovation (agriculture, alimentation), Aqua Valley (eau et environnement), DERBI (environnement), Eurobiomed (santé Biotechnologies), Pôle Optitec (optique), Digital 113 (numérique, logiciels, digital), Totem (transport mobilités rail), ... ;
Collaborent avec la CCI au fil des actions organisées (missions, salons, ateliers d'information) : Eurobiomed pour des conventions montées en commun à l'étranger, Aerospace Valley pour des salons (Oshkosh et le Bourget...), Digital 113 pour des ateliers d'information communs ;
Organisent souvent eux-mêmes de nombreuses opérations de valorisation des entreprises à l'étranger.
 - **Stratexio, structure d'accompagnement à l'international particulière portée en Occitanie par le cabinet Expansio avec le soutien du Medef** : Propose dans le cadre de groupes d'entreprises constituées en club un accompagnement sous formes d'ateliers d'information-formation et d'échanges de bonne pratiques.
- Les acteurs privés de l'accompagnement à l'international :
 - **Cabinets de consultants** : peu actifs en Occitanie, à l'exception de Altios et d'Expansio
 - **Les prestataires de services opérationnels** : Sociétés du secteur logistique : transport, transitaires, commissionnaires en douane, ...
Cabinets de juristes ou avocats spécialisés en affaires internationales.

→ **L'équipe Internationale TFE CCI Occitanie** est composée de 14 agents dont 12 conseillers, un Directeur et un Responsable régional.

La répartition des conseillers est organisée selon les directives émises dans le cadre de la TFE :

- Par spécialisation sectorielle d'activité (chaque conseiller a une dominante sectorielle d'activité : Agrotech, Tech et services, Art de vivre et santé, Industrie Cleantech).
- Par zonage géographique. De manière à couvrir en proximité l'ensemble des territoires
 - 1 conseiller Hautes Pyrénées et Gers
 - 3 conseillers Haute Garonne Ariège
 - 1 conseiller Tarn & Garonne Lot
 - 1 conseiller Aveyron Lozère
 - 1 conseiller Tarn
 - 1 conseiller Aude
 - 1 conseiller Pyrénées Orientales
 - 2 conseillers Hérault
 - 1 conseiller Gard
- Les 12 conseillers représentent 11.5 ETP
- Le directeur est affecté à temps partiel à l'international
- Le responsable régional est affecté à temps plein avec, en mission centrale, l'organisation des opérations collectives régionales.

→ **Les missions de l'équipe Internationale :**

- **Sensibiliser, informer, rencontrer et animer les entreprises sur les opportunités et modalités d'action à l'international en :**
 - Présentant le plus largement possible les opportunités liées à un développement international réussi et en incitant les entreprises à s'orienter vers l'international en diversification de marchés.
 - Faisant découvrir les enjeux de l'international, les potentialités de réussite et les contraintes, et en amorçant un accompagnement des démarches.
 - Informant de manière générale sur les techniques et les marchés export : structure, acteurs et fonctionnement.
 - Informant sur les réglementations internationales et les conditions d'accès aux divers marchés.
 - Présentant les fondamentaux techniques du commerce international : aides et financements à l'export, INCOTERMS, moyens de paiement, droit international...

- Informant sur les marchés publics internationaux : opportunités des projets financés par des bailleurs de fonds ou des organisations internationales, méthodologie de réponse à un appel d'offres...
 - Présentant les techniques de communication : pitch, présentation commerciale sur un marché étranger, interculturalité.
 - Informant sur les volets ressources RH pour l'international.
 - Facilitant et promouvant la rencontre avec des experts, intervenants et donneurs d'ordres pour appréhender les bonnes pratiques, comprendre les procédures de référencement, être alerté sur l'émergence de nouveaux marchés et les opportunités d'affaire.
- **Qualifier, préparer et projeter des entreprises prospects via des prestations de l'offre Team France export pour les faire réussir sur les marchés extérieurs en proposant et commercialisant :**
 - Des diagnostic export, état des lieux / revue stratégique pour évaluer le potentiel export de l'entreprise.
 - La Construction d'une feuille de route déclinant une proposition de parcours export.
 - L'organisation des rencontres avec des experts pays / sectoriels / thématiques de Business France pour appréhender le fonctionnement et le potentiel des marchés visés.
 - L'organisation de formations en vue d'accroître les connaissances des chefs d'entreprise sur les concepts clés du commerce international.
 - La présentation de plan d'actions pour la stratégie export et l'identification des moyens à mettre en œuvre-coaching export qualifié.
 - L'identification de nouveaux pays cibles, l'évaluation de potentiel de marchés pour l'entreprise, l'identification de concurrents et l'analyse réglementaire pour l'accès. En résumé de nombreux compartiments d'études de marché et de faisabilité export.
 - La réponse à des questions sur les réglementations douanières, réglementations produites ainsi que sécurisation des contrats.
 - Un accompagnement pré-prospection pour aborder en toute sécurité l'action à l'étranger qu'elle soit individuelle, collective ou sur un salon.
 - Des tests auprès de prospects étrangers couplés à des rencontres avec des acheteurs présélectionnés. Tests sur l'offre et mission de rencontres prospects.
 - La participation à des salons internationaux pour faire gagner l'entreprise en visibilité ou sur des outils numériques de type vitrine numérique.
 - Des rencontres de l'entreprise avec des acheteurs potentiels ou des rencontres avec des décideurs d'un groupe leader, donneurs d'ordres en quête de fournisseurs.
 - L'identification de marchés d'appels d'offres internationaux et l'accès à des marchés publics internationaux.
 - La communication de l'entreprise sur des médias internationaux et des services de relation presse dans les pays étrangers pour améliorer la visibilité de l'entreprise.
 - La mise en place de forces d'appui RH à l'international du type VIE pour l'entreprise, lui permettant d'optimiser ses coûts de gestion.
 - Un gain en visibilité dans les médias internationaux.

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> - Un réseau d'acteurs régionaux majeurs, intégrés dans une marque commune Team France Export Occitanie - Une visibilité importante et un réseau de compétences à disposition - Une couverture très large d'offre de services et de prestations - Une couverture à la fois sectorielle et géographique de la région - Un gain en ETP - Des outils et une organisation performante d'accès aux entreprises, de suivi d'activité et de communication - Un fichier qualifié, actualisé et segmenté en portefeuille des entreprises exportatrices de la Région - Un relationnel étroit et de confiance avec la Région - Le bénéfice de soutiens financiers importants de la part de la structure régionale à la fois à la CCI et aux entreprises pour l'international - Un partenariat très efficace avec le Réseau Entreprise Europe avec des prestations gratuites - Un savoir-faire dans le conseil international et le montage d'opérations à l'étranger missions salons et BtoB - Le portage d'un événement phare sur l'international : Occitanie Export Tour. - La permanence de quelques clubs export - Une crédibilité reconnue de la part des entreprises - Un pilotage régional de l'activité internationale désormais bien intégré des CCI territoriales 	<ul style="list-style-type: none"> - Un deuxième grand acteur régional dans l'appui aux entreprises, l'Agence Ad'Occ, utilisant les prestations du même fournisseur Business France - Une aptitude encore non totalement acquise des équipes à commercialiser des prestations - Des outils de gestion d'activité complexes et chronophages - Des process et modes opératoires rigides et complexes en constante mutation inconfortables pour les conseillers et inadaptés au traitement des PME - Un fournisseur unique pour l'essentiel des prestations avec une qualité de prestations très inégale (bureaux BF étrangers) et impossibilité d'utiliser le meilleur prestataire pour certains projets - Un niveau d'engagement des conseillers inégal dans l'action commerciale induit par la non-rentabilité au profit de la CCI - Une forme de dévalorisation des agents dans certaines missions confiées (tâches d'administration des ventes) - Une absence de sentiment d'appartenance de certains conseillers CCI à l'entité Team France Export - Outils de motivation financière et inventives des conseillers insuffisants - Des budgets de financements publics limités (Région) - Un marché sur le volet préparation des entreprises très faible à défaut de soutien par des dispositifs financiers extérieurs.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Une nouvelle contractualisation avec le Conseil Régional et les nouveaux dispositifs mis en place à partir de fin 2022 - Une stabilisation de l'évolution des process et des exigences de l'activité TFE - Une accentuation du rôle de conseil attribué aux conseillers et corrélativement l'ouverture vers des missions de préparation des entreprises et de coaching - Des liens plus étroits noués ou à nouer avec les Pôles, clusters ou autres structures fédérant les entreprises, notamment grâce à des opérations commune - Une nouvelle relation établie avec l'Agence Ad'Occ pour la réalisation d'actions partagées - La localisation des équipes toulousaines à la Cité dans un lieu partagé avec Ad'Occ, favorisant le partage d'information et les actions en commun - Une nouvelle organisation permettant de segmenter plus nettement l'activité entre opérations collectives régionales, préparation des entreprises et commercialisation TFE - Spécialisation de certains conseillers en fonction de leur expertise - L'intégration de l'international dans l'offre globale des CCI, SOLUCCIO et l'appui en relais de l'ensemble du réseau CCI - Le déploiement de l'activité de formation avec une organisation et une rentabilité optimisées - Une nouvelle intégration de prestations avec le Réseau Entreprise Europe 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence de certains partenaires de l'écosystème qui affichent des compétences sur des services d'accompagnement à l'international et proposent des opérations analogues à celles des CCI - L'emprise des agences de développement économique Ad'Occ notamment mais aussi métropoles, agglomérations, ...sur l'activité internationale et qui, dotées de financements, proposent des services gratuits - L'impossibilité de diversifier les fournisseurs de prestations et de choisir le meilleur au meilleur prix (exclusivité Business France) - La rupture ou la réduction des financements proposés par la Région sur l'international (financements opérateurs et entreprises) - La qualité des prestations fournies par chaque niveau de prestataire en regard de la croissance de flux de commande (délais et qualité des prestations) - Perte du management des conseillers au profit de structures tierces - Perte des financements en TCCI couvrant l'international

B. Liste des opérations phares, cibles prioritaires

1. TOURISME

- **ADEME – Fonds Tourisme Durable** (2021-2022 + reconduction 2023- 2024) : Diagnostic et accompagnement des hébergements et établissement de restauration situés en Zones Rurales au financement de leurs actions de transition écologique via le Fonds Tourisme Durable de l’ADEME.
- **Destination France “Numérisation des entreprises pour le tourisme (2022- 2023)** : mise en place d’un programme global pour sensibiliser, former et accompagner les entreprises du tourisme dans leur transition numérique grâce à des conférences, webinaires dans les 13 CCIT , des diagnostics (pris en charge par l’Etat) puis des formations gratuites (prises en charge par France Num)
- **Aide au montage des dossiers d’aides financières pour les entreprises du tourisme (Région, Europe)**
- **Création et animation des réseaux d’entreprises du tourisme** (Club Tables et Vins, Club des Sites, Les Toqués du Roussillon- Occitanie)
- **Mirabilia** – Organisation de rencontres d’affaires b2b entre les entreprises du tourisme situées dans les “Sites mineurs” reconnus par l’UNESCO par le réseau Européen de 50 CCI et soutenu par l’Europe.

2. INDUSTRIE

- **Programme Industrie du Futur :**
Les CCI d’Occitanie mettent en œuvre, avec la Région Occitanie, un programme d’actions de sensibilisation, de diffusion et de promotion de la culture de l’Industrie du Futur auprès des entreprises régionales sur la période 2020-2023. Celui-ci consiste à organiser des réunions d’information et de sensibilisation, des ateliers en présentiel, des webinaires, animer des groupes structurés d’industriels et d’offreurs de solutions, animer le Club des offreurs de solutions de l’industrie du futur, organiser des vitrines de l’Industrie du Futur sur les salons régionaux : SIANE Toulouse, CFIA Toulouse, INTERSUD Béziers, Rencontres Mecanic Vallée Figeac.
La plateforme [CCI Business Occitanie](#) a été mise en place pour référencer les offreurs de solutions de l’Industrie du Futur et animer le club des offreurs de solutions en Occitanie : près de 160 offreurs de solutions sont adhérents au club.
- **Accompagnement du développement de la filière hydrogène en Occitanie :**
Le groupe de travail régional (GTR), réunissant élus et collaborateurs a été mis en place en janvier 2021 pour intégrer les spécificités régionales à la feuille de route nationale des CCI et travailler sur la connaissance et la valorisation de la filière naissante, le développement des usages de l’hydrogène, la mise en relation des offreurs de solutions et l’accompagnement de projets, la formation, l’influence et l’implication et l’investissement dans des infrastructures.
- **Club Stratégie Achats CCI 31 – CCI 34 :**
Créé par la CCI Toulouse Haute-Garonne, le Club Stratégies Achat regroupe les Directeurs et Responsables de Services Achats des principaux donneurs d’ordres publics et privés du territoire. Il rassemble plus de 50 organisations membres issues des secteurs d’activités les plus représentatifs de la région en termes de chiffres d’affaires, d’organisation et de volumes d’achats. Ses objectifs sont de favoriser les échanges sur les mécanismes d’achats, échanger et partager les bonnes pratiques entre pairs, développer son réseau, monter en compétence sur une thématique achat, installer des pratiques communes en direction des acteurs économiques locaux, travailler sur les besoins et les attentes métiers et les enjeux d’actualité, soutenir les entreprises locales de la Haute-Garonne et de l’Occitanie.
La CCI Hérault a également créé le Club Stratégie Achat Hérault dont le but est de faciliter l’échange d’expérience et d’orienter les PME/PMI locales sur les orientations stratégiques des donneurs d’ordre en matière de sous-traitance et d’achats. Elle a également développé un service Access Achats, accessible en ligne aux entreprises, destiné aux structures publiques ayant des marchés en deçà du seuil des 40 000 €HT.
- **Organisation et participation aux salons industriels – rencontres industrielles : SIANE Toulouse et INTERSUD Béziers :**
Certaines CCI organisent des stands collectifs à destination des entreprises dans des salons professionnels régionaux comme :

- Le SIANE à Toulouse : les CCI Toulouse et Haute-Garonne (avec en plus un espace dédié à l'industrie du futur), Tarn, Ariège, Montauban et Tarn et Garonne, Tarbes, Hautes-Pyrénées, Aude, Hérault ;
 - INTERSUD à Béziers : la CCI Hérault a organisé les rencontres industrielles « rendez-vous BtoB » dans les domaines de la sous-traitance industrielle, la maintenance, outillages, machines spéciales, robotique, applications numériques... ; la CCI a également organisé une série de conférences thématiques et une vitrine de promotion de l'industrie du futur.
- **Plateforme <https://occitanie.ccibusiness.fr/> :**
 Les CCI gèrent également la plateforme CCI Business Occitanie pour mettre en relation donneurs d'ordres et entreprises ayant des expertises à valeur ajoutée : en complément des offreurs de solutions de l'industrie du futur et de l'hydrogène, d'autres communautés sont accompagnées : nucléaire, EnR et sous-traitance industrielle notamment. La CCI du Gard a également développé une plateforme spécifique Marché des entreprises gardoises pour favoriser la diffusion des marchés, étendre le sourcing et donner de la visibilité aux entreprises des filières industrielles, BTP, sous-traitance, cleantech et fournitures. <https://business.gard.cci.fr/>
- **Le passage au numérique et la plateforme <https://www.prestanumerique.fr/> :**
 Dans le cadre de l'action « transition numérique et cybersécurité (TNCS) » co-financée par la Région, les CCI d'Occitanie ont accompagné les entreprises régionales dans leur transformation numérique et la prise en compte des cybermenaces en les sensibilisant, en réalisant des diagnostics Digipilote et des audits de sites web, en référant les prestataires numériques pouvant aider les entreprises dans leur transformation numérique sur la nouvelle plateforme <https://www.prestanumerique.fr/> développée courant 2021.

3. [INFO ECO](#)

- Base de données économiques avec un éditeur de rapports statistiques automatisés.
- Enquête sur les comportements d'achat des ménages.
- Panorama économique /chiffres clés.
- Note économique.
- Baromètres de conjoncture.
- Site internet OBSéco.
- Applications géographiques (web SIG)...

4. [CREATION – TRANSMISSION – REPRISE](#)

- **Congrès Pro'Créa** : congrès professionnel à dimension nationale inter-réseaux et inter professionnel, qui concerne les acteurs de l'entrepreneuriat, quel que soit leur métier (émergence, accélération, incubation, hébergement, financement...), leur nature (consulaire, associative, publique, privée), la typologie des projets accompagnées (classique, technologique, reprise en zone rurale ou urbaine...) ou encore le profil du porteur (étudiants, salariés, demandeurs d'emploi...). Organisé à l'initiative de la CCIO et la CMAR, avec l'appui financier de la Région (dès son lancement) et de Bpifrance Création (depuis 2 éditions), Pro'Créa a pour ambition de permettre aux professionnels de la Création Reprise Transmission de se rencontrer, d'échanger sur leurs pratiques et de faire progresser leurs méthodes d'intervention.
- **Les salons** sur l'entrepreneuriat :
 - **Salon de l'Entreprise** à Toulouse - Labège : organisé par l'agence Top Sept, avec le soutien financier de la Région, de l'agence Ad'Occ, des partenaires : Bpifrance, la CCIO, la CMA et des différents exposants et la participation de tout l'écosystème autour de RésO Entreprenez. Il draine environ 2 000 porteurs de visiteurs, 500 participants aux ateliers et conférences et rendez-vous experts ;
 - **Place Créative** – Montpellier, organisé par la CCI Hérault, ce salon est le rendez-vous des créateurs, repreneurs et dirigeants d'entreprise. Regroupant une centaine d'exposants sur des espaces thématiques, ce salon propose des conférences inspirantes, des rendez-vous experts, des workshops et autres temps forts (remise de prix, concours de pitches...). En 2022 a eu lieu la 23^{ème} édition de ce salon ;
- **Le mois de la Création-Reprise** : organisé en fin d'année, l'objectif de ce mois est de sensibiliser, informer les porteurs de projet de création et reprise, il mobilise tout l'écosystème et les partenaires de RésO Entreprenez. Les CCI participent en organisant des conférences-débats, des rencontres, les rendez-vous de la Transmission-Reprise, des ateliers ;

- Le **Concours Régional des Etudiants Créateurs d'entreprise** (CRECE) : porté par la CCI Toulouse, il unit les efforts de la CCI à ceux des grandes écoles et universités pour sensibiliser les étudiants et leur permettre de développer un projet. Plus de 4000 dossiers portés par 1200 étudiants ont été récompensés depuis la mise en place de cette opération en 2001.
- **Le prix de la TPE** : Créé en 2003, le Prix de la TPE a pour objectif de valoriser les petites entreprises de moins de 10 salariés. Porté par la CCI Hérault et la CCI Haute-Garonne, il place l'entrepreneuriat sous les feux des projecteurs, révèle les capacités d'innovation de résilience et de rebond des TPE de la région et met en valeur ce qui constitue l'essentiel du tissu économique du territoire régional.
- **OCCTAV** : dispositif interconsulaire œuvrant à pour maintenir les activités et les entreprises dans les zones fragiles et Petites villes de demain.

5. FINANCEMENT

→ **Transition Invest** :

En matière de financement, la CCI Hérault portait depuis plusieurs années un événement à double entrée : Le Forum du Financement, couplé au Challenge du Financement.

En 2022, elle a entrepris un repositionnement et une refonte complète de cet événement pour coller aux préoccupations actuelles de changement de modèle auquel sont confrontés les entreprises et a pris le nom de : Transition Invest

→ **Occitanie Invest** :

La CCIO et les CCIT sont par ailleurs, partenaires d'Occitanie Invest organisé par l'Agence Ad'Occ. Elles assurent un sourcing et une remontée des dossiers auprès de l'Agence et la CCIO participe aux jurys de sélection des candidatures. Cette opération a pour objectif de sélectionner, d'accompagner et de préparer des entreprises ayant un projet de croissance à une levée de fonds. A chaque édition, une 20aine de projets sont ainsi retenus dans le cadre de cette opération et les entreprises ont l'opportunité de le présenter à des investisseurs spécialement mobilisés pour l'occasion.

→ **Occitanie Place Financière**

6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES

- **France Relance : Transition Ecologique des Commerçants et Artisans** (2021-2022) : s'appuyant sur un état des lieux réalisé sur la plateforme DIGIPILOTE pour évaluer les impacts de l'activité sur l'environnement, les conseillers réalisent un diagnostic complet avec proposition d'un plan d'actions et d'un accompagnement par un expert CCI.
- **ADEME – Fonds Tourisme Durable** (2021-2022 + reconduction 2023- 2024) : Diagnostic et accompagnement des hébergements et établissement de restauration situés en Zones Rurales au financement de leurs actions de transition écologique via le Fonds Tourisme Durable de l'ADEME.
- **SARE – Renov'Occitanie** : Rénovation Energétique du Petit Tertiaire Privé (2022 - 2023). Dans le cadre du dispositif régional Renov'Occitanie, les conseillers répondent au besoin des entreprises sur la rénovation énergétique de leurs bâtiments à usage tertiaire < 1 000 m² via un accompagnement en deux étapes : entretiens d'information de premier niveau et visites d'entretien personnalisé.
- **CARSAT** : ateliers et accompagnements pour la prévention des risques santé et sécurité au travail.
- **DREETS** : Développer une culture de la prévention dans les entreprises de la région : action générale de sensibilisation, webinaires et ateliers participatifs.
- **DREETS : PRST Tour** : Organisation d'ateliers et réunions d'information pour promouvoir le Plan Regional Santé au Travail 2022-2023.
- **Contribution à la Convention nationale ADEME- CCI France** (2020-2022-2024) : Participation dans le cadre du Groupe de Travail Ecologie Industrielle et Territoriale. Développement et mise à disposition de la plateforme ACTIF pour la réalisation d'ateliers selon la méthode PTSI de l'INEC.

- **Contributions aux objectifs nationaux en fonction de l'actualité** : par exemple Opérations Protocole Transition Ecologique 2022 portant sur de la sensibilisation et de l'accompagnement d'entreprises sur la thématique Développement Durable ou opération d'Appels sortants pour informer les entreprises sur les dispositifs d'aides existants (exemple : Aides Crises énergétique Hiver 2022-2023).

7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (Enterprise Europe Network)

- **Mission technique d'entreprises** (sectorielle ou multisectorielle) : accompagnement d'une dizaine d'entreprises maximum à Bruxelles destiné à échanger en personne lors de rendez-vous préprogrammés avec des experts et parlementaires européens, d'autres institutions européennes ou représentations permanentes. Objectif : faire remonter leurs problématiques de terrain vis-à-vis de la réglementation européenne.
- **Occitanie Innov** : présence sur le salon organisé par AD'OCC, rendez-vous sur place, pré-diag Europe.
- **Participation à l'Occitanie Export Tour** (anciennement « Forum Destination International ») : présence sur le salon organisé par la TFE et le Conseil Régional Occitanie, animation d'ateliers techniques, rendez-vous sur place.

8. INTERNATIONAL

- **Salon EICMA Milan 2022 : Le salon EICMA est le plus important salon mondial de la moto et des deux roues. Il se déroulera du 7 au 13 novembre 2022 à Milan et sera renouvelé les années suivantes.** Les CCI Occitanie accompagnent depuis trois éditions les entreprises d'Occitanie pour exposer sur ce salon via un espace régional où chaque entreprise bénéficie d'un stand sur mesure. Ce sont chaque année une dizaine d'entreprises du secteur de la moto et des deux roues qui participent, sur ce pavillon, avec d'excellents résultats commerciaux à la clef. La région dispose d'un tissu intéressant de PME sur ce secteur dont trois constructeurs de motos premium de niveau européen, et de nombreux équipementiers et start up. Ce projet rentre dans la stratégie de la CCIO de réaliser des opérations collectives sur des segments sectoriels en fort développement.
- **Prospection Afrik Export 2022 -2023 : Missions de prospection multisectorielle en Afrique de l'Ouest.** Ce projet s'inscrit dans poursuite de projets portés depuis 2019 sur la préparation des entreprises régionales à l'accès aux marchés africains. Il s'agit désormais d'accompagner les entreprises concrètement à la rencontre de leurs prospects (importateurs, distributeurs, partenaires) localement en Afrique de l'Ouest (Sénégal, Côte d'Ivoire, Ghana, Benin, Nigéria) par des programmes de rendez-vous individuels ou via la présence sur des grands salons ou événements dédiés. La CCI Occitanie accompagne chaque entreprise grâce à son réseau et en mobilisant ses contacts aussi bien d'experts Afrique en Occitanie que dans les pays concernés. Cet accompagnement en mission terrain sur mesure en Afrique se déroulera tout au long de 2022 et 2023 et une programmation analogue prendra le relais les années suivantes notamment dans le secteur de la construction et des équipements, très peu soutenu jusque-là à l'international.
- **Mission Learning Expédition San Francisco et Silicon Valley – En septembre 2022 et mars 2023.** Il s'agit d'une opération renouvelée depuis 4 ans avec toujours un très grand succès auprès des entrepreneurs qui souhaitent anticiper les évolutions et les innovations de demain pour leur business. Cette action consiste à faire ouvrir les portes des Gafa aux entrepreneurs d'Occitanie afin que ces derniers anticipent les évolutions de leurs métiers en relation avec les nouvelles technologies et les innovations qui sont en gestation dans le plus grand écosystème d'innovation du monde et qui seront leur quotidien demain. Echanger avec des laboratoires de recherche et des incubateurs californiens, échanger avec des startuppeurs français ou des grands groupes établis dans la Silicon Valley pour leur R&D, tel est le programme de l'accompagnement que propose la CCI Occitanie et qui sera renouvelé vers d'autres pays (Japon, Suisse, Chine...).
- **Participation à la Convention BIO USA 2022 et suivants** : Il s'agit d'une action historique portée par la CCI Occitanie en partenariat avec le cluster Eurobiomed qui adresse les entreprises du secteur des biotechnologies. L'opération consiste en l'accompagnement des entreprises biotech sur la plus grande convention mondiale du secteur aux USA, via leur exposition sur le pavillon France, la participation à des rendez-vous d'affaires notamment avec les laboratoires pharmaceutiques et à leur présentation via des conférences. La CCI Occitanie organise l'espace régional au sein du pavillon France et assure, pour les entreprises participantes, le volet logistique complet, vol, hébergement et inscription.

- Le secteur des biotechnologies intègre en Occitanie des entreprises particulièrement performantes qu'il est important de promouvoir à l'international. Le projet sera renouvelé en 2023 et au-delà pour soutenir ces secteurs représentant une trentaine d'entreprises.
- **Programme Booster international 2022.** Ce programme qui se déroule annuellement dans tous les départements de l'Occitanie en proximité des entreprises a pour objectif de sensibiliser et d'informer les entreprises sur l'export. Notamment sur des sujets techniques clés et actuels du développement international, sont ainsi abordés des thèmes généraux : comment optimiser l'export via le digital, ou des thèmes relatifs à certains secteurs (réglementation de la vente de vin & spiritueux aux particuliers, bien choisir ses canaux de distribution aux Etats Unis, etc.). Des ateliers sont programmés dans toutes les CCI territoriales. Ce programme s'adresse aussi bien à des entreprises débutantes à l'export qu'à des entreprises expérimentées recherchant une actualisation ou une diversification de leurs modes opératoires. 20 à 25 sessions d'ateliers sont annuellement organisées.
- **Salon SPACE TECH EXPO sur le secteur spatial en Allemagne.** Il s'agit d'un très important salon dédié au secteur spatial. Il est destiné à regrouper donneurs d'ordres (dont l'Agence Spatiale Européenne) et sous-traitants. Il s'agit de la mise en place d'un stand régional destiné à recevoir des entreprises de diverses spécialités. Ces dernières ont la possibilité d'exposer sur ce stand à un prix très attractif et bénéficieront du programme de venue de Donneurs d'ordres organisé par la CCI et Ad'Occ. Ce projet majeur du secteur spatial a vocation à être renouvelé annuellement.
- **Occitanie Export Tour, 2^{ème} quinzaine de novembre.** Il s'agit d'un projet nouveau qui prend le relais du traditionnel Forum Destination International organisé depuis plus de 10 ans. Ce projet a pour but d'offrir aux entreprises toutes les informations et les conseils utiles pour leur développement international, qu'elles soient débutantes à l'export ou plus expérimentées. Durant la quinzaine, des ateliers d'informations sont organisés dans chaque département de la région, couplées à des rendez-vous experts avec les membres de la Team France Export Occitanie et leurs partenaires. Deux sessions majeures se déroulent à Toulouse et Montpellier et 11 sessions dans les principales CCI de la région au contact en proximité des entreprises. Dans chaque CCI les événements intègrent une composante dédiée aux exportateurs débutants et une en relation avec les secteurs d'activité majeur locaux. En parallèle sont proposés aux entreprises des rendez-vous avec des experts pays basés à l'étranger pour des informations sur les marchés mondiaux concernant leur activité. Cet événement dans lequel tous les acteurs de l'écosystème régional de l'export sont impliqués sera renouvelé annuellement.
- **Salon Eurobike en Allemagne.** Il s'agit d'une opération qui sera inscrite au programme des actions collectives de la CCIO à partir de 2023 et pour le futur. Ce grand salon européen et mondial du vélo et du deux roues est un événement incontournable pour la promotion à l'international de ce secteur qui en Occitanie s'accroît considérablement et draine une activité économique désormais très importante. On compte plus d'une centaine d'entreprises fabricantes et la constitution de micro-clusters (Velo Valley notamment...), leur développement à l'international est incontournable pour permettre leur croissance. La CCI Occitanie organisera le pavillon régional à ce grand salon de Francfort.
- **Programme annuel de formations techniques liées à l'export.** Ce programme est lancé depuis 2019 avec un grand succès et a été étoffé en 2022 pour intégrer plus de 12 sessions de formation. Il se poursuivra et s'amplifiera à partir de 2023 dans le cadre des actions portées avec les Centres Purple Campus. L'objectif est de former aux techniques du commerce international, et à la vente à l'export, les PME de l'Occitanie, afin de les rendre plus efficaces. Un programme d'une quinzaine de sessions sera proposé et accessible en tous lieux de la région.

IV. Plan de mandature

A. Grandes actions

1. COMMERCE - TOURISME

AXE 1 : Accompagner les entreprises du tourisme dans leur transition écologique pour un tourisme plus durable

Action 1 : Poursuivre l'accompagnement des entreprises dans le financement de leur transition écologique et énergétique.

Action 2 : Développer un service visant à accompagner les entreprises en matière de RSE.

Action 3 : Accompagner les entreprises du tourisme vers une labellisation environnementale.

Axe 2 : Agir pour renforcer la performance globale des entreprises du tourisme

Action 1 : Développer une offre adaptée à la cible touristique sur le territoire régional.

Axe 3 : Renforcer la représentation des entreprises et faire savoir l'offre des CCI

Action 1 : Contribuer et développer des partenariats plus soutenus avec les instances régionales.

Action 2 : Promouvoir les services des CCI d'Occitanie.

2. INDUSTRIE

Axe 1 : Poursuivre et amplifier le programme d'accompagnement des entreprises s'engageant dans une démarche de transformation numérique

Action 1 : Sensibilisation : réunion d'information, ateliers numériques, webinaires.

Action 2 : Déploiement du diagnostic DIGIPILOTE, diagnostic de transformation digitale, auprès des entreprises régionales.

Action 3 : Développement de l'offre d'accompagnement Soluccio Numérique des entreprises par les conseillers « numérique » des CCI.

Action 4 : Développement de la plateforme de recensement des prestataires numériques en Occitanie prestanumerique.fr ; cette plateforme permettra également de formaliser les cahiers des charges des entreprises engageant une transformation numérique, d'identifier les prestataires experts, d'aider à la sélection technique des prestataires.

Axe 2 : Accompagner les entreprises dans le processus de réindustrialisation, relocalisation.

Action 1 : Informer et engager les PME dans « France 2030 » (CCI France), afin d'identifier les dispositifs leur permettant de financer leurs projets.

Action 2 : Informer et engager les PME dans « 24h pour relocaliser » (CCI France).

Action 3 : Organiser des rendez-vous B2B entre donneurs d'ordre et sous-traitants à l'échelle nationale (CCI France).

Action 4 : Promouvoir le parcours d'accompagnement « achats » (CCI France).

Axe 3 : Inciter les entreprises industrielles à s'engager dans une démarche d'accompagnement à l'Industrie du futur pour une industrie performante, résiliente et durable

Action 1 : Sensibilisation aux enjeux de l'Industrie du futur, aux bénéfices et bonnes pratiques sur des thématiques spécifiques (valorisation des démarches d'entreprises exemplaires... ; appropriation par les dirigeants des enjeux et terminologies de l'industrie du futur ; montée en compétence des dirigeants par l'intervention d'experts...).

Action 2 : Animation des groupes structurés d'industriels et d'offeurs de solutions par thématiques – filières pour accélérer l'émergence et la transformation de projets industrie du futur dans les entreprises ;

Action 3 : Identification et animation des offreurs de solutions au service de la transformation industrielle (valorisation du portefeuille d'offres de solutions de l'industrie du futur afin de favoriser le business et l'accès aux marchés ; renforcement de la dynamique collective, le partage des bonnes pratiques ; déploiement de la plateforme [CCI Business Occitanie](#)).

Action 4 : Ingénierie commune régionale « vitrine industrie du futur » (valorisation des solutions de l'industrie du futur par des démonstrations ; mise en avant des usages des solutions industrie du futur et leur retour sur investissement ; valorisation de la réussite des projets industriels, des expérimentations et des projets déployés dans les entreprises industrielles).

Axe 4 : Accompagner l'émergence et/ou le développement de filières industrielles régionales

Action 1 : Réalisation d'un diagnostic de la filière « santé et biotechnologies » pour affiner les données économiques, et le contexte, les enjeux et les opportunités de cette filière en Occitanie.

Action 2 : Réflexion sur d'autres filières industrielles à accompagner, comme la filière bois.

Axe 5 : Soutenir et accompagner le déploiement de la filière Hydrogène en Occitanie

Action 1 : Inventaire des acteurs de l'hydrogène & veille sur les projets, les acteurs et les financements.

Action 2 : Stimulation des usages de l'hydrogène.

Action 3 : Structuration d'une offre innovante à destination des collectivités et production de données pertinentes.

Action 4 : Mise en relation des offreurs de solutions & accompagnement des projets.

Action 5 : Intégration des modules sur l'hydrogène dans les formations & consolidation des partenariats avec les acteurs de l'hydrogène, en particulier France Hydrogène.

Axe 6 : Soutenir le développement commercial des entreprises industrielles

Action 1 : Favoriser l'accès à de nouveaux marchés et à la connaissance des filières à potentiel pour développer son activité ; accentuer la participation des entreprises à des salons, rencontres d'affaires, événements, régionaux (SIANE Toulouse, INTERSUD Béziers...) ou nationaux ; la mise en œuvre d'un pavillon fédérateur de l'identité régionale sur le salon SIANE et la spécialisation d'INTERMARCHÉ sur la thématique santé sont envisagées en 2023.

Action 2 : Extension du Club Stratégie Achat sur l'ensemble de la région Occitanie.

Action 3 : Accompagnement au développement du chiffre d'affaires des entreprises : accès aux listing qualifiés d'acheteurs selon les secteurs d'activités, veille concurrentielle et entreprises en croissance, en diversification ; accès simplifié aux consultations marchés, appels d'offres, AMI..., visibilité sur des plateformes spécifiques comme CCI Business Occitanie...

Action 4 : Faciliter l'adhésion et la participation des acteurs économiques régionaux à des groupements d'entreprises animés par les CCI d'Occitanie ; identification de nouveaux partenaires, sous-traitants, prestataires, mise en œuvre de partenariats....

3. [INFO ECO](#)

1. ***Collecter, produire des données et réaliser des analyses économiques***

Axe 1 : Poursuivre le développement des outils de gestion de bases de données, de rapports et de SIG

Action 1 : Poursuivre l'harmonisation des sources d'enrichissement.

Action 2 : Poursuivre, le plus en amont possible, l'automatisation des calculs et procédures.

Action 3 : Prioriser les futurs développements avec fonctions des besoins des CCIT et de leurs clients (avec réalisation d'un cahier des charges pour spécifier les fonctionnalités à développer).

Action 4 : Poursuivre l'accompagnement méthodologique auprès des utilisateurs CCIT pour une bonne appropriation des outils et des méthodes.

Axe 2 : Renforcer l'observatoire régional du commerce et de la consommation

Action 1 : Définir, dans le cadre d'un groupe de travail, les nouvelles fonctionnalités de l'application SIG commerce à développer.

Action 2 : Identifier les prestations complémentaires à développer dans le cadre d'une démarche harmonisée.

Action 3 : Prioriser les actions en fonction des commandes des clients (collectivités).

Action 4 : Collecter dans les territoires des données sur les surfaces, la vacance, les locaux, ... et les consigner dans le web SIG.

Action 5 : Anticiper la fin de l'exploitation des données de l'enquête ménages 2020 : bilan, quelle suite ?

Axe 3 : Créer de nouvelles applications de géolocalisation

Action 1 : Définir le besoin clients.

Action 2 : Identifier les complémentarités avec les dispositifs existants (DDTM, FOCCAL, ...).

Axe 4 : Mettre en place des méthodologies harmonisées pour les études d'impact économique

Action 1 : Identifier au sein du réseau des conseillers des CCI pouvant apporter un appui dans la construction de la méthodologie d'étude en fonction du type d'évènement.

Action 2 : Construire une méthodologie d'étude pour la mise en place d'une prestation harmonisée dans le cadre de SOLUCCIO.

Action 3 : Intégrer une nouvelle fiche "produit" dans l'offre de prestations SOLUCCIO.

Axe 5 Mutualiser et optimiser les abonnements au niveau régional

Action 1 : Recenser les abonnements existants et les périodes de renouvellement.

Action 2 : Identifier les mutualisations possibles.

Action 3 : Définir les abonnements prioritaires à mutualiser.

Action 4 : Evaluer un budget global.

2. **S'appuyer sur l'information économique pour alimenter la communication institutionnelle**

Axe 1 : Alimenter les prises de positions des élus et des équipes

Action 1 : Echanger sur les bonnes pratiques (trame de notes, trames d'avis...).

Action 2 : Mutualiser les contributions.

Action 3 : Produire et suivre des tableaux de bords/indicateurs économiques à l'échelle régionale et départementale afin d'alimenter plus facilement les dispositifs.

Axe 2 : Poursuivre l'enquête régionale de conjoncture

Action 1 : Rédiger les baromètres en local et en régional.

Action 2 : Diffuser les publications aux entreprises répondantes : action réalisée au niveau des CCIT.

Axe 3 : Contribuer à l'organisation des évènements consulaires

Action 1 : Au sein de la stratégie marketing/communication, lister et décrire les évènements liés à l'information économique.

Action 2 : Définir ceux pouvant être déployés au niveau régional et / ou territorial.

3. **Optimiser et déployer l'offre de services**

Axe 1 Consolider le socle commun de prestations SOLUCCIO

Action 1 : Suivi du catalogue par un groupe de travail.

Action 2 : Mise en place de focus groupe clients : réflexion en lien avec l'ensemble de l'offre SOLUCCIO.

Axe 2 : Développer et renforcer la visibilité du site internet OBSéco

Action 1 : Alimenter régulièrement le site.

Action 2 : Renforcer la communication.

Axe 3 : Mettre en place une stratégie marketing et une communication efficace

Action 1 : Recenser les informations/publications nécessitant un relais média.

4. Développer les partenariats pour affirmer le positionnement des CCI

Axe 1 : Etendre les partenariats avec les fournisseurs d'informations ou de données

Action 1 : Recensement des conventions / partenariats en cours.

Action 2 : Caractérisation des données nécessaires.

Action 3 : Négociation des partenariats (technique et commerciale).

Action 4 : Veille continue sur les nouvelles données à acquérir.

Axe 2 : Positionner le réseau des CCI comme référent de l'observation économique

Action 1 : Action « politique » à mener au niveau régional et local en lien avec les services « appui ».

Axe 3 : Co-produire avec les partenaires

Action 1 : Identifier l'ensemble des partenaires économiques avec lesquels une co-production pourrait être envisagée.

Action 2 : Benchmark du type de convention, mutualisation des bonnes pratiques au sein du réseau.

Action 3 : Négociation et validation politique.

Action 4 : Animation et pilotage des partenariats.

4. CREATION – TRANSMISSION – REPRISE

Axe 1 : Accompagner la création d'entreprises et leur pérennisation

Action 1 : Mutualiser et optimiser, à chaque fois que cela a du sens, l'offre d'information et de sensibilisation à l'entrepreneuriat, de manière à recentrer l'activité des conseillers sur des prestations à valeur ajoutée.

Action 2 : Déployer l'offre d'accompagnement à destination des créateurs repreneurs et proposer des parcours d'accompagnement en segmentant selon les besoins des porteurs de projet, sur la base de l'offre Soluccio.

Action 3 : Renforcer l'offre d'accompagnement à la structuration de projet et l'offre de formation en développant lorsque c'est utile le distanciel en formation certifiante, de manière à capter de nouveaux clients.

Action 4 : Diversifier les sources de financement des actions : Pôle Emploi, OPCO, APEC, AGEFICE...

Action 5 : Développer une offre d'accompagnement Entrepreneuriat Engagé et transversale (RH, DDRES, Information économique, ...) à destination des entreprises ayant moins de 3 ans d'existence.

Action 6 : Bâtir un plan de communication, visibilité et notoriété affirmant l'expertise des CCI en matière d'accompagnement entrepreneurial et afin d'attirer de nouveaux profils.

Axe 2 : Accompagner la Transmission-Reprise d'entreprises

Action 1 : Accompagner la Transmission et la Reprise d'entreprises, afin de renforcer l'accompagnement et faciliter la préparation des opérations de cession.

Action 2 : Affirmer le positionnement des CCI sur la Transmission de PME-PMI, afin de renforcer l'accompagnement et en développant des prestations à forte valeur-ajoutée.

Action 3 : Valoriser la transmission en créant un événement d'envergure régional CCI sur la Transmission-Reprise, afin de renforcer la visibilité auprès des partenaires et des cédants.

Axe 3 : Développer une offre mandataire

Action 1 : Déployer l'offre mandataire en formalités.

Action 2 : Renforcer la visibilité de cette offre auprès des partenaires, des entrepreneurs.

Action 3 : Réinventer un mode de relations partenariales avec les mandataires.

5. FINANCEMENT

AXE 1 : Accompagner les entreprises dans l'ingénierie et la structuration financière

- Action 1 :** Compléter l'offre de services CCI sur le financement bas de bilan et les aides.
- Action 2 :** Acculturer les dirigeants de PME aux opérations de haut de bilan.
- Action 3 :** Accompagner le dirigeant dans l'opportunité et ses choix d'investissement.

AXE 2 : accompagner les entreprises en mutation

- Action 1 :** Permettre aux entreprises d'accéder à un fonds d'avance remboursable grâce à leur engagement en matière de développement durable, d'éco-responsabilité, de maîtrise de l'énergie et de RSE.
- Action 2 :** Aider financièrement les entreprises dans leur démarche de « réduction d'empreinte ».
- Action 3 :** Aider les entreprises à structurer une candidature dans le cadre des projets de France 2030. A construire en fonction des orientations CCI France (Totems).

Axe 3 : Accompagner les entreprises en rebond :

- Action 1 :** Aider financièrement les entreprises en phase de rebond en pérennisant et développant le fonds Promptus.

Axe 4 : CROISSANCE, PREVENTION, APPUI AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTES

- Action 1 :** Travailler la détection des signaux faibles des entreprises.
- Action 2 :** Aider les entreprises à mettre en place les outils permettant d'anticiper les difficultés.
- Action 3 :** Créer avec les partenaires un dispositif d'accompagnement adapté aux TPE.

6. DEVELOPPEMENT DURABLE – RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES

Axe 1 : Renforcer les ressources et compétences de l'ensemble réseau en faveur de la transition écologique

- Action 1 :** Identifier les compétences requises et formations à mettre à place à destinations des conseillers experts et des conseillers généralistes.
- Action 2 :** Mise en place de rendez-vous réguliers de communication interne sur la thématique à destination des collaborateurs et des élus CCI

Axe 2 : Accélérer la structuration et le déploiement de l'offre de service Développement Durable

- Action 1 :** Suivi de l'élaboration du catalogue par un groupe de travail. Rationnaliser l'offre existante (structurer davantage le Parcours Energie, et faire évoluer l'offre Santé-Sécurité face aux nombre croissant d'offres concurrentes) ;
- Action 2 :** Accélérer le développement et l'harmonisation sur les autres thématiques (RSE, Démarche Environnementale...);
- Action 3 :** Explorer d'autres thématiques (Mobilité, ENR,...) et tester d'autres modèles.

Axe 3 : Contribuer à l'exemplarité du réseau via la Responsabilité Sociale des CCI d'Occitanie

- Action 1 :** Constitution de l'équipe de direction dédiée et du groupe « projet ».
- Action 2 :** Elaboration de la feuille de route et inventaire des obligations règlementaires.
- Action 3 :** Coordination avec les instances de gouvernance (AG, CSE...).

Axe 4 : Soutenir la transition énergétique : maitrise des consommations, rénovation énergétique, gains d'efficacité et énergies renouvelables.

- Action 1 :** Structurer et porter une sensibilisation adaptée vers les entreprises sur les sujets énergétiques.
- Action 2 :** Accompagner techniquement les efforts et les démarches en faveur de la sobriété et de l'efficacité énergétique des entreprises.

Axe 5 : Accélérer le développement de Economie Circulaire, synergies durables et éco-conception

Action 1 : Développer une approche filière permettant d'élargir la cible historique (collectivités).

Action 2 : Renforcer les efforts de communication et prospection pour bénéficier de l'« effet réseau » et démultiplier l'impact des synergies.

Axe 6 : Anticiper l'adaptation au changement climatique et réduire les vulnérabilités (y compris gestion de l'eau et de la biodiversité...)

Action 1 : Explorer les partenariats possibles avec les acteurs pertinents (ADEME, Region, Météo France, Agence de l'Eau, OFB, ...) pour proposer une approche concrète et actionnable aux entreprises.

Axe 7 : Promouvoir les démarches environnementales, la RSE et les nouveaux modèles d'entreprise

Action 1 : Coordonner la finalisation de l'offre commune régionale harmonisée sur la thématique Démarche Environnementale et RSE.

Axe 8 : Contribuer à la prévention des risques professionnels – Santé et sécurité au travail

Action 1 : Maintenir une sensibilisation adaptée vers les entreprises sur la réglementation et la prévention en termes de Santé-Sécurité au travail.

Action 2 : Accompagner techniquement les entreprises dans l'évaluation des risques professionnels (document unique), la prévention des risques (chimiques, routiers, psychosociaux) et le management de la sécurité.

Axe 9 : Coordonner les actions CCI sur la Mobilité à l'échelle de l'Occitanie

Action 1 : Inventorier les ressources disponibles et mettre en commun une banque de solution à destination des conseillers CCI.

Action 2 : Evaluer la pertinence d'une offre commune Occitanie.

7. RESEAU ENTREPRISE EUROPE (Enterprise Europe Network)

AXE 1 : Accompagner les entreprises dans leur développement international avec le Réseau Entreprise Europe

Action 1 : Aider les entreprises d'Occitanie à trouver un partenaire commercial ou de R&D dans l'Union européenne et hors UE.

- . Diffuser leur profil de recherche de partenaires au sein du Réseau Entreprise Europe (65 pays).
- . Diffuser des offres de partenariat émanant du Réseau aux entreprises d'Occitanie.

Action 2 : Organiser ou co-organiser des rencontres d'affaires B to B par filière, à caractère international, en Occitanie ou à l'étranger.

- . Permettre aux entreprises de la région de participer à des rencontres d'entreprises organisées par le Réseau Entreprise Europe lors de salons ou événements en Europe et dans le monde afin de conclure des accords de partenariat.

Action 3 : Permettre aux entreprises d'accéder à de nouveaux marchés et aux dispositifs de financements européens.

- . Conseiller les entreprises sur la réglementation européenne.
- . Informer et accompagner les entreprises sur les programmes européens, particulièrement de R&D, et sur les instruments financiers européens.
- . Accompagner les startups dans leur développement à l'international via les projets portés par le réseau Entreprise Europe.

Action 4 : Mettre en place un groupe de travail avec des entreprises (au sein de la Commission Affaires européennes) pour anticiper et agir sur les initiatives européennes qui les impactent dans

leur développement en Europe et à l'international (ex : groupe de travail initié dans le cadre de l'ancien consortium, et toujours en cours concernant le secteur des dispositifs médicaux).

- . Ce groupe sera constitué d'entreprises invitées à la Commission Affaires européennes en fonction des sujets d'actualité et de la problématique traités (projets législatifs en préparation à la Commission européenne, identification d'idées de projets de R&D pour intégration dans les futurs appels à projets européens ...).
- . Objectif : remonter ces informations et retours d'entreprises auprès des institutions européennes (au travers des dispositifs du réseau Entreprise Europe et des missions à Bruxelles).

8. INTERNATIONAL

Axe 1 : Accompagner les entreprises dans leur développement international, dans le cadre de la Team France Export Occitanie

Action 1 : Détecter et sensibiliser les entreprises débutantes, startups, à potentiel ou en développement à l'international.

Action 2 : Préparer les entreprises en renforçant leur culture internationale et leur connaissance pour favoriser leur développement sur les marchés étrangers.

Action 3 : Préparer / structurer individuellement les entreprises pour l'international sur les volets stratégiques, opérationnels et financiers afin de favoriser leur réussite durable sur les marchés extérieurs.

Action 4 : Accompagner les entreprises en projection à l'international, conquête de marchés, communication et accélération.

Action 5 : Mesurer et évaluer les résultats et l'impact sur la base des indicateurs majeurs référentiels TFE.

B. Objectifs & intérêts

1. Objectifs en termes d'accompagnement des entreprises :

La CCI Occitanie a voté à l'Assemblée Générale du 21 octobre sa raison d'être : "Accélérer l'économie d'Occitanie en favorisant le développement responsable et ambitieux de ses entreprises et de ses territoires."

Cette raison d'être se construit autour de 4 grandes valeurs :

- La « Proximité » grâce à un ancrage territorial fort et une volonté d'être au plus près des entreprises et des écosystèmes locaux.
- La « Facilitation » en créant du lien, des partages de connaissances et d'expérience avec l'ensemble des acteurs économiques du territoire dans une approche de coopération et de transversalité.
- La « Fiabilité » en se positionnant comme tiers de confiance, en toute neutralité et en agissant dans le pur intérêt de chaque organisation accompagnée.
- L'« Audace » en ayant une vision prospective des enjeux économiques et sociétaux et développant des initiatives et des expérimentations qui préparent les acteurs économiques aux enjeux de demain.

Elle se décline autour de 5 grandes missions :

- Accompagner d'une part, le dirigeant et l'entreprise tout au long de sa vie en fonction de ses enjeux et de ses besoins et d'autre part, les collectivités et les acteurs des territoires.
- Favoriser un développement économique responsable en proposant des solutions qui répondent aux enjeux de transition numérique, environnementale et sociétale.
- Stimuler la dynamique entrepreneuriale en animant et en fédérant un réseau d'acteurs publics et privés et en démultipliant ainsi l'impact sur les territoires.
- Animer le lien entre entreprises, territoires et pouvoirs publics en portant la voix des entreprises et en relayant les politiques publiques dans les territoires.
- Inspirer par l'exemplarité et des modèles économiques plus vivants, responsables, ouverts et apprenants.

2. Intérêt pour les entreprises :

- Bénéficier d'un regard neutre et bienveillant sur son entreprise & être aidé et soutenu par un tiers de confiance.
- Connaître et anticiper les enjeux liés aux grandes transitions (numérique, écologique, énergétique, sociétale, ...).
- Accéder à des prestations à valeur ajoutée permettant d'engager ces transformations et de maintenir leur compétitivité.
- Bénéficier d'un soutien pour consolider ou conquérir de nouveaux marchés.
- Se lancer à l'international grâce à l'appui de la Teams France Export (accompagnement, participation aux salons, aux conventions d'affaires, maîtrise de l'environnement juridique et culturel).
- Nouer des partenariats technologiques et/ou commerciaux avec des partenaires européens.
- Trouver un relai permettant de faire remonter les problématiques auprès des Institutions européennes et jouer un rôle d'influence sur les réglementations édictées.
- Parfaire leur attractivité pour attirer et fidéliser les nouveaux talents.
- Piloter son activité pour prendre les bonnes décisions au bon moment.
- Financer les mutations, ses investissements et sa croissance en respectant les grands équilibres financiers.

3. Intérêt pour le réseau

- Proposer des services à valeur ajoutée aux entreprises tout au long de leur vie.
- Être l'interlocuteur privilégié des acteurs des territoires pour accélérer le développement économique.
- Développer de nouvelles sources de revenu à travers des prestations facturées et le déploiement d'opérations collectives.
- S'affirmer comme un acteur de 1er rang dans le soutien et la mise en œuvre des politiques publiques.
- Contribuer à la conquête par les entreprises de marchés extérieurs.
- Assurer un lobbying et un rôle d'influence auprès de l'Europe, de l'Etat, de la Région et plus généralement des acteurs publics.