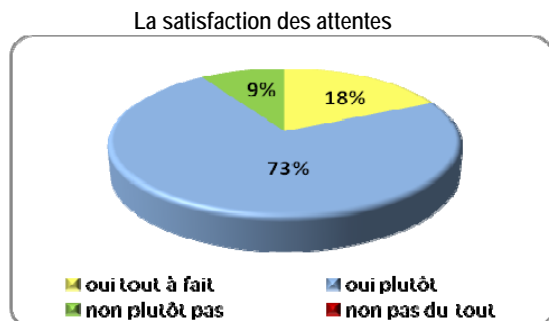


**SYNTHESE DU BILAN**  
**DE FIN DE PROGRAMME 2007/2009**  
**PLATO ROISSY-CDG**

## 1. APPORT GLOBAL DU PROGRAMME (base des répondants : 33)



**91%** des membres déclarent que leurs attentes ont été « *tout à fait* » à « *oui plutôt* » satisfaites.

Le programme a permis plus particulièrement aux PME de :

- ✓ S'insérer dans un réseau à hauteur de **94%**,
- ✓ Renforcer les compétences des chefs d'entreprises à **88%**.

## 2. APPORT DES OUTILS DE GESTION ET DES COMPETENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE (base des répondants : 33)

Les avis des entreprises sont contrastés en ce qui concerne l'apport des outils de gestion.

- ✓ Ils sont positifs et élevés en ce qui concerne les domaines de l'organisation (**82%**), des ressources humaines (**80%**), du commercial (**80%**) et de la gestion (**76%**).
- ✓ En revanche, plus de la moitié des répondants a émis des réponses négatives sur les thématiques de la technologie (**64%**) et de l'international (**55%**). Ces résultats semblent logiques car ces thématiques n'ont pas été abordées lors des différentes réunions de travail.

Pour le renfort des compétences des chefs d'entreprise,

- ✓ La communication arrive en tête (**67%**), suivie par l'organisation (**64%**) et les ressources humaines (**61%**).
- ✓ L'international et la technologie recueillent, quant à eux, des taux de réponse peu élevés (**9%** et **3%**) pour les mêmes raisons que celles mentionnées dans le paragraphe précédent.

Enfin, le programme vise principalement à favoriser le partage d'expériences et de savoir-faire à hauteur de **94%**, à réduire l'isolement des chefs d'entreprise à **85%**, à créer des relations de confiance à **79%**, à favoriser l'insertion de l'entreprise dans le réseau à **70%** et à développer une meilleure connaissance de l'environnement (acteurs et ressources).

## 3. DEVELOPPEMENT DES RELATIONS COMMERCIALES ET DE COOPERATIONS (base des répondants : 33)

- ✓ **27%** ont noué des contacts clients,
- ✓ **24%** ont généré des contacts fournisseurs,

- ✓ **41%** ont développé des coopérations interentreprises,
- ✓ **29%** ont partagé leurs ressources.

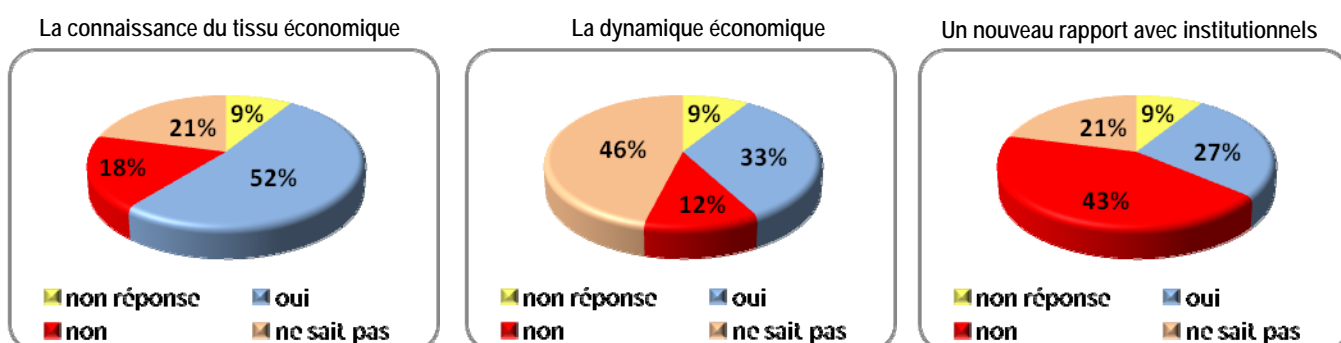
Les chiffres d'affaires réalisés lors de ces relations commerciales sont majoritairement inférieurs à 1000 euros.

#### 4. IMPACT SUR LES RESULTATS DE L'ENTREPRISE (base des répondants : 33)

- a) Le renforcement de leurs compétences a joué favorablement sur la gestion et l'organisation de leur entreprise à hauteur de:
- ✓ **70%** pour le management du chef d'entreprise,
  - ✓ **58%** pour le fonctionnement organisationnel,
  - ✓ **52%** pour la pertinence des décisions prises.
- b) Le programme participe à améliorer les résultats de l'entreprise à hauteur de :  
(réponses positives uniquement)
- ✓ **49%** pour la gestion des ressources humaines,
  - ✓ **27%** pour la croissance du chiffre d'affaires,
  - ✓ **24%** pour l'amélioration de la qualité des produits,
  - ✓ **24%** pour l'accroissement marge de rentabilité,
  - ✓ **18%** pour le développement emploi/recrutement,

**16 entreprises** sur un total de 33 ont constaté une amélioration des résultats de leur entreprise. Pour **les 17 entreprises** qui ont répondu négativement à cette interrogation, 15 restent optimistes et escomptent une amélioration à moyen terme.

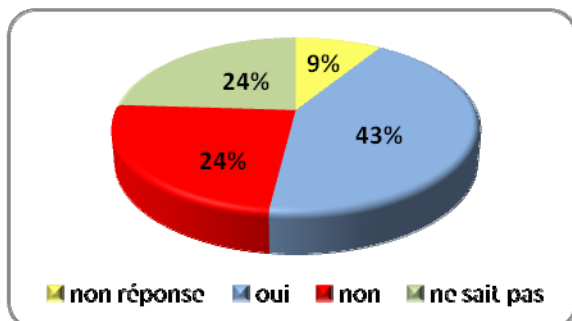
#### 5. IMPACT SUR LE TERRITOIRE DE ROISSY CDG (base des répondants : 33)



**52%** des membres ont d'ores et déjà perçu un impact sur la connaissance du territoire, **33%** sur la dynamique économique locale (relations interentreprises, de coopération, ...) et **27%** considèrent que le réseau a permis d'enclencher des relations avec les acteurs locaux. L'ensemble de ces trois facteurs contribuent au maillage des entreprises sur le territoire.

On note également que plus **du tiers des entreprises** ne peuvent encore s'exprimer sur cette série d'items. Ce résultat semble logique dans la mesure où ce type d'indicateur n'a d'effet perceptible qu'à plus long terme.

## 6. PARTICIPATION 2ème PLATO (base des répondants : 33)



- ✓ 43% des membres déclarent vouloir repartir pour le 2<sup>ème</sup> programme dans PLATO,
- ✓ 24% ne le souhaitent pas,
- ✓ 24% ne savent pas encore,
- ✓ 9% ne se prononcent pas.

Si on cumule les répondants « ne savent pas » et les « non réponses », on constate **que plus du tiers des membres** n'ont pas encore arrêté leur décision.

## 7. NOTE GLOBALE DU PROGRAMME

La note moyenne est de 14 /20 preuve d'un niveau d'appréciation satisfaisant et marque de la confiance que les entreprises témoignent à ce programme.

### CONCLUSION

Ce bilan quantitatif et qualitatif révèle que les PME-PMI sont très satisfaites du programme ROISSY CDG. Il répond à 91% à leurs attentes après dix-huit mois de lancement.

En ce qui concerne l'efficacité, mesurée au travers des indicateurs d'impact, les conclusions sont plus contrastées.

Hormis la gestion des ressources humaines (49% de réponses positives), les résultats constatés sur les améliorations des performances des entreprises (chiffre d'affaires, amélioration de la qualité et de la marge de rentabilité...) sont timides. En outre, les entreprises ont éprouvé des difficultés à répondre à ces items n'ayant pas suffisamment de recul pour se prononcer.

En revanche, l'impact sur la connaissance du territoire du PLATO Roissy CGD est déjà visible et reconnu par les membres (52% de réponses positives).

43% des membres déclarent qu'ils vont reconduire leur adhésion à la fin de ce premier programme, 24% ne le souhaitent pas et 33% n'ont pas encore arrêté leur décision.

Pour ce deuxième programme, ils suggèrent les axes de progrès suivants :

- renforcer les transferts de savoir-faire,
- développer les relations entre les grandes entreprises et les PME, afin d'accroître la compétitivité de ces dernières.