SERVICE D'APPUI RESSOURCES HUMAINES AUX TPE / PME PARISIENNES

SESSION D'INFORMATION

PACK RELANCE DE LA REGION ÎLE-DE-FRANCE : UN DIAGNOSTIC 360° ET UN PLAN POUR REDEMARRER VOTRE SOCIETE EVENEMENTIELLE

En partenariat avec
la **Région Île-de-France et PwC**

07 JUIN 2021
11H - 12H30
VISIO-CONFERENCE

PACK RELANCE DE LA REGION ÎLE-DE-FRANCE : UN DIAGNOSTIC 360° ET UN PLAN POUR REDEMARRER VOTRE SOCIETE EVENEMENTIELLE

Programme

Nathalie ROUX, Responsable du pôle mutations économiques, Service d'appui RH aux TPE PME parisiennes : **Présentation du Service d'appui RH aux TPE / PME**

Stéphane BULLIARD, délégué territorial Paris - bassin T1, Mission Développement Economique Territorial et des Compétences - Pôle Entreprises & Emploi, **Marie-Madeleine DOHO,** Chargée de mission Innovation Industrie, Service Filières et Innovation : **Présentation de l'initiative régionale**

Florian RICHARD - DAP, directeur Pwc : Présentation du Pack Relance

ECHANGE AVEC LES ENTREPRISES

SERVICE D'APPUI RH AUX TPE / PME PARISIENNES

NOUVEAU SERVICE :
APPUI AUX ENTREPRISES DU SECTEUR EVENEMENTIEL AYANT DES EMPLOIS FRAGILISES PAR LA CRISE SANITAIRE

Nathalie ROUX
Responsable du pôle mutations économiques

SERVICE D'APPUI RESSOURCES HUMAINES AUX TPE / PME PARISIENNES

Depuis le 1er juin 2020, financé par l'Etat et la Ville de Paris, labellisé par l'Etat

Gratuit pour les entreprises

Pour les dirigeants de TPE / PME parisiennes

- En particulier de moins de 50 salariés

En particulier, dans les secteurs :

- du **Commerce de détail indépendant**
- de la **Construction**
- de l'**Hôtellerie-Restauration**
- des **Services à la personne et de l'aide à domicile**

Votre contact EPEC

Nathalie Roux

nathalie.roux@epec.paris

07 56 00 94 37

Qui ont besoin d'un premier conseil pour gérer les conséquences de l'évolution de l'activité dans le contexte de la crise sanitaire et accéder aux aides mises en place par les pouvoirs publics, pour recruter, former, gérer les salariés au quotidien, mieux connaître les obligations légales en matière de droit du travail…

Nous proposons :

- Un **conseil personnalisé** par téléphone, en rendez-vous individuel sur site ou dans l'entreprise
- Une **mise en relation avec des professionnels du territoire parisien** pour répondre à des questions spécifiques
- Des **ateliers pratiques** en petit groupe pour travailler une thématique particulière avec un expert, des **sessions d'information** qui permettent de partager ses interrogations et d'échanger entre pairs, des **visio-conférences** pour se professionnaliser à distance
- Des **ressources** en ligne : www.epec.paris - Service d'appui RH aux TPE / PME et une Lettre d'information mensuelle

Nouveau service (gratuit) : appui aux entreprises du secteur événementiel ayant des emplois fragilisés par la crise sanitaire

Vous dirigez une entreprise du secteur événementiel : certains de vos emplois ont été fragilisés par la crise sanitaire.

Votre contact EPEC
Nathalie Roux
nathalie.roux@epec.paris
07 56 00 94 37

Je vous propose :

- Un **rendez-vous téléphonique** pour faire le point sur la situation de votre entreprise.
- Un **appui** pour identifier les emplois fragilisés et vos perspectives à cet égard.
- Une **présentation personnalisé de Transitions collectives** : permettre à vos salariés dont les emplois sont fragilisés, d'être accompagnés dans un projet de reconversion professionnelle (pouvant aller jusqu'à 2 ans) pris en charge par l'Etat (coût pédagogique et salaire) sans reste à charge pour les entreprises de 0-299 salariés.

- Une **présentation à venir en visio-conférence** de Transitions collectives avec les partenaires.

BILAN DES AIDES REGIONALES DEPLOYEES POUR FAIRE FACE A LA CRISE SANITAIRE

Stéphane BULLIARD
Délégué territorial Paris, Mission Développement Economique Territorial et des Compétences,
Pôle Entreprises et Emploi

1

Bilan des aides régionales déployées dans la lutte face à la crise

Bilan des aides régionales déployées pour faire face à la crise sanitaire - Au 21 mai 2021 *

Aide	Objet	Demandes / accords	Montant alloué	Principaux secteurs bénéficiaires
Fonds Résilience Île-de-France & collectivités 1	Une avance remboursable d'un montant compris entre 3 000 et 100 000 € en fonction de la taille de l'entreprise. Entreprises de 0 à 20 salariés : micro-entrepreneurs, travailleurs indépendants, artisans-commerçants, professions libérales, TPE, petites PME, startups, structures de l'ESS…	10249 demandes 47 % des demandes acceptées	Plus de 93,3 millions d'euros	Autres activités de services Hébergement et restauration Réparation d'automobiles et de motocycles
Fonds Résilience Île-de-France & collectivités 2		2126 entreprises aidées dont 35 % d'entreprises parisiennes	40,6 millions d'euros	
Prêt Rebond à taux zéro **Prolongé** jusqu'au 30 septembre 2021. **Dernier dépôt de dossier : 10 septembre 2021**	Montant compris entre 10 000 et 300 000 €, destiné à renforcer les entreprises dont la trésorerie a été fortement dégradée durant l'épidémie de Covid-19.	7204 entreprises bénéficiaires dont 47 % d'entreprises parisiennes	Près de 353 millions d'euros	Activités scientifiques et techniques Commerce Hôtellerie et restauration

* Résultats détaillés en annexe

Bilan des aides régionales déployées pour faire face à la crise sanitaire - Au 21 mai 2021 *

Aide	Objet	Demandes / accords	Montant	Principaux secteurs bénéficiaires
Aide au loyer	Pour les commerces de proximité, bars, restaurants, artisans (sociétés ou indépendants) franciliens ayant dû fermer pendant le 3ème confinement de mars 2021 ont pu bénéficier d'une aide de 1 000 € Egalement pour les entreprises du secteur de l'hôtellerie et de l'événementiel, autorisées à ouvrir mais qui ont subi une forte baisse d'activité	11033 demandes 73 % de demandes acceptées	Plus de 8 millions d'euros	
Chèque numérique pour un commerce connecté	Montant pouvant s'élever jusqu'à 1 500€ et visant à maintenir l'activité des artisans et commerçants de proximité grâce à l'acquisition de solutions numériques. Dépenses de fonctionnement liées aux solutions digitales (services, abonnement,...) ou dépenses d'investissement (développement/acquisition de site, achat de licences ou d'écrans de diffusion…)	7480 demandes dont 47 % de chèques notifiés à Paris	4,7 millions d'euros	Hôtellerie et restauration Equipement / autres commerces de détail

* Résultats détaillés en annexe

LE PACK RELANCE : L'INITIATIVE DE LA REGION ÎLE-DE-FRANCE

Stéphane BULLIARD
Délégué territorial Paris, Mission Développement Economique Territorial et des Compétences, Pôle Entreprises et Emploi

Marie-Madeleine DOHO
Chargée de mission Innovation Industrie, Service Filières et Innovation

2

Présentation du Pack Relance

Pack Relance / diagnostic 360°

La crise sanitaire a mis en exergue **plusieurs faiblesses dans le modèle économique** de nombreuses entreprises franciliennes, notamment :

- Une **dépendance trop importante vis-à-vis d'approvisionnements étrangers**
- Des clients situés sur un nombre trop restreint de marchés

La Région propose à ces entreprises **un accompagnement gratuit** leur permettant de **définir une stratégie de relocalisation et de diversification** de leurs activités, afin de réduire leur vulnérabilité.

C'est le Pack Relance :

Module obligatoire

Diagnostic 360

go/no go

Module optionnel

Relocalisation
et/ou
Diversification

Objectif du diagnostic 360 : orienter l'entreprise vers la meilleure stratégie de relance, ainsi que le soutien les plus adaptés

Cible : 100 entreprises

Durée : 3 jours

Thématiques abordées : marchés, stratégie, relation client, capital humain, approvisionnements, finance, outils de production

Analyse et construction d'un **plan d'action de relance pour l'entreprise** avec une option pour un **accompagnement "relocalisation et/ou diversification" de 5 semaines**

Le titulaire du marché est le groupement **PwC / ADIT.**

PRESENTATION DU PACK RELANCE

Florian RICHARD-DAP
Directeur

Points-clés de l'Appel à Manifestation d'intérêt

Critères d'éligibilité des entreprises :

Entreprises du secteur événementiel

- Les entreprises dont **l'activité est industrielle** ou **proposant des services à l'industrie,** et en particulier : secteurs de **l'aéronautique**, de **l'automobile**, de **l'agroalimentaire** et de la **santé**
- Les entreprises **ayant subi un arrêt** ou **une baisse d'activité** du fait de la **pandémie de COVID-19**
- Les entreprises possédant **leurs sièges ou un établissement** en Ile-de-France et **pouvant justifier d'une activité productive** sur le **territoire régional**
- Les **PME ou ETI** (moins de 5000 salariés, chiffre d'affaires inférieur à 1,5 Mds €, bilan inférieur à 2 Mds €)
- Les entreprises à même **de porter des projets de développement** ayant un **impact positif** sur **l'économie francilienne**

Bénéfices attendus pour les entreprises éligibles :

- Fournir aux dirigeants(es) des entreprises accompagnées **une analyse à 360° de leurs situations**
- Fournir aux dirigeant(es) **une mesure de l'impact de la crise** actuelle, autour **de sept axes** : stratégie, finance, relations clients, outils de production, capital humain, marché, approvisionnement
- Etablir **un plan d'actions** précis et opérationnel
- Fournir **une pré-orientation** sur des **dispositifs complémentaires** régionaux ou proposés par des partenaires, et en particulier en matière de **relocalisation** et de **diversification**.

La **région Ile- de France** se réserve **la possibilité de déroger** aux critères de **taille et d'activité au cas par cas**, si l'intérêt économique régional le justifie.

Sur la base de ce diagnostic**, des leviers de relance de l'activité** sont i**dentifiés** et **inscrits** dans un **plan d'action coconstruit** avec les **dirigeant.e.s.**

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

LA DÉMARCHE

Quoi ?

Module obligatoire

Diagnostic 360

go/no go

Module optionnel

Relocalisation
et/ou
Diversification

Pour qui ?

- PME, ETI, du secteur industriel voire grands groupes implantés et ayant des activités en Île-de-France.
- Les entreprises ayant au moins 10 salariés et 1 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

LE DIAGNOSTIC 360

- **Objectif du diagnostic :** orienter l'entreprise vers la meilleure stratégie de relance, ainsi que les outils de soutien les plus adaptés.

- **Cible :** 100 entreprises.

- **Durée :** 3 jours.

- **Thématiques abordées :**

Marchés	Stratégie	Relation client	Capital humain
Approvisionnements	Finance	Outils de production	Autres sujets

- **Output :**
  - Analyse et plan d'action de relance pour l'entreprise.
  - Go/No go pour un accompagnement relocalisation et/ou diversification.

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

LE DIAGNOSTIC 360 : LA METHODE

	00 Préparer la mission avec le dirigeant	01 Cadrer la mission et établir un 1er état des lieux	02 Approfondir les sujets avec les acteurs clés	03 Présenter les résultats et plans d'action
	À distance – 0 jour		*Sur place – 3 jours**	
Activités	• Expliquer le **contexte** du projet • Expliquer le **déroulé** de la mission sur 3 jours • Présenter le **questionnaire**, expliquer qu'il sera envoyé au dirigeant et l'importance qu'il soit renseigné et renvoyé en amont de la mission sur 3 jours • Fournir la liste des **données** nécessaires pour préparer la mission	• Valider le **déroulé** de la mission et les **entretiens** à planifier • Faire le point sur les données transmises • Effectuer la **visite du site** et tirer des **observations terrain** Sur la base des réponses du questionnaire et de la visite du site : • Partager les **niveaux de maturité** de l'entreprise sur chacun des axes d'analyse évalués par l'outil • Identifier les **sujets critiques** à approfondir	• Analyser les **données** au regard des sujets critiques à approfondir • Rencontrer les **acteurs clés** de l'entreprise • Au cours d'un **atelier**, effectuer un ou deux **focus** sur les sujets critiques retenus : partage des **constats**, examen des pistes et **priorisation des leviers de relance** par axe d'analyse	• Synthétiser les **enseignements clés** issus de l'état des lieux et des analyses approfondies • Valider les principaux **leviers de relance** et les **actions associées** • Formaliser les actions prioritaires dans une **feuille de route** et les premiers éléments d'accompagnement • Présenter la **synthèse** à l'entreprise • Prévoir la présentation de la synthèse à la **région IDF**
	Questionnaire à renseigner par l'entreprise en amont de la mission de 3 jours			
	Entretien téléphonique	*Lancement de la mission et visite site*	*Entretiens et atelier*	*Réunion de synthèse*
Analyses	• Questionnaire • Liste des données nécessaires	• 1ere analyse de maturité • SWOT live	• Approfondissement des analyses • Leviers de relance retenus/priorisés	• Plans d'action interne et externe • Synthèse de la visite (Région IdF)
Outil	Outil « PwC Scanner 360 » utilisé de bout-en-bout générant les résultats et recommandations au fur et à mesure des 3 jours de la mission			

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

L'ACCOMPAGNEMENT

- **Objectif de l'accompagnement :** construire une stratégie basée sur des enjeux de relocalisation et/ou de diversification.

- **Cible :** 20 accompagnements (1 accompagnement = relocalisation **ou** diversification).

- **Durée :** environ 5 semaines pour un accompagnement.

- **Thématiques abordées :**
  - Relocalisation : risques fournisseurs, opportunités de relocalisation, recherche de partenaires et sous-traitants alternatifs, ré-internalisation d'achats, identification de sites d'implantation,…
  - Diversification : analyse de nouveaux débouchés en France et à l'étranger, définition de nouveaux modèles économiques autour de nouveaux marchés, de nouveaux produits ou de nouvelles technologies,…

- **Output :** plan d'action chiffré, intégrant notamment un calendrier de déploiement et un plan de financement.

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

L'ACCOMPAGNEMENT : DIVERSIFICATION

Etape 01

Définition de la stratégie de diversification

Etape 02

Identification d'opportunités de diversification pertinentes

Etape 03

Sélection des meilleures opportunités de diversification et choix final

Etape 04

Définition du plan d'action détaillé et chiffrage des moyens à mettre en œuvre

5 semaines

Activités

- Au cours de la **réunion de lancement** : valider le périmètre de l'étude, le planning et l'équipe projet
- Définir les **objectifs** de la diversification
- Elaboration de la **grille des paramètres** constituant les champs potentiels de diversification
- **Cartographier les champs potentiels** de diversification

- Organiser et mener un **atelier de créativité**
- **Collecter les informations** issues des bases de l'ADIT
- Générer des **idées de diversification** susceptibles notamment d'améliorer les produits actuels, d'optimiser les process actuels, de compléter les gammes de produits actuels par de nouveaux produits…

- Sélectionner 1 à 3 opportunités de diversification
- Evaluer le niveau d'investissement nécessaire
- Co-construction du plan d'actions et le calendrier

- Elaborer le calendrier et le phasage des étapes
- Définir les moyens humains et techniques
- Fournir les données nécessaires à la réussite de la diversification

Réunion de lancement et atelier

Atelier de créativité

Entretiens et ateliers

Réunion de synthèse

Analyses

- Cartographie des champs potentiels de diversification

- Fiches de synthèses des opportunités identifiées

- Chiffrage des investissements de production et de commerciaux
- Plan d'actions détaillé

- Rapports intermédiaires sur l'état d'avancement des actions
- Rapport final

Outil

Données de l'entreprise, bases de données ADIT/PwC et sources externes

Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

L'ACCOMPAGNEMENT : RELOCALISATION

Etape 01

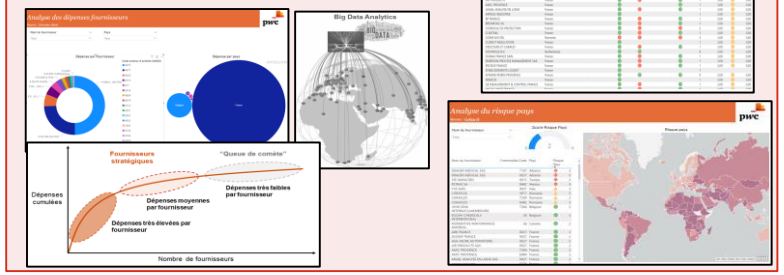
Analyse et cartographie des dépenses et des risques associés

Proposition des fournisseurs alternatifs français sur les familles d'achats identifiées

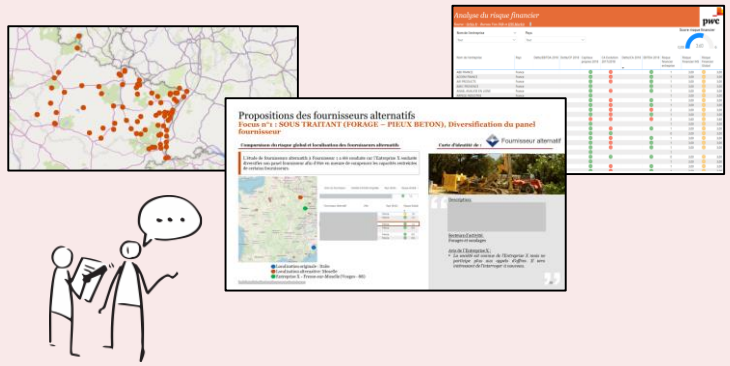
3 semaines

Activités

- Au cours de la **réunion de lancement** : valider le périmètre de l'étude, le planning et l'équipe projet
- Valider la **méthodologie appliquée**
- **Analyser les résultats** de l'étude dépenses et risques associés
- **Pondérer** les facteurs de risque
- **Prioriser** les fournisseurs éligibles



- Revoir et évaluer les propositions des **fournisseurs alternatifs** français
- Définir la stratégie et le planning court terme **d'intégration des fournisseurs au panel**



Réunion de lancement et 2 entretiens avec la Direction Achats

Analyses

- Définition du périmètre de re-sourcing
- Cartographie des dépenses et des risques
- 10 Familles d'achats éligibles à une étude de relocalisation

- Préconisations de relocalisation & Fiches fournisseurs alternatifs

Etape 02

Opportunités de relocalisation des activités et impacts financiers associés

2,5 semaines

- Identifier les **opportunités de relocalisations** de la chaine d'approvisionnement et/ou d'activités de l'entreprise
- Définir les **scénarios industriels** des projets de relocalisation
- Définir les **principes structurants**
- Evaluer le **budget nécessaire**
- Identifier les sources de **financement**
- Présenter les **résultats** et les **conclusions de l'étude**

2 entretiens avec le CODIR et réunion de synthèse

- Analyse chiffrée d'une implantation
- Calendrier de déploiement
- Cadrage du plan de financement

Outil

Outil « AGIR » (Application de Gestion des Informations Risques et Relocalisation) + bases de données type Trendeo pour le benchmark de projets industriels

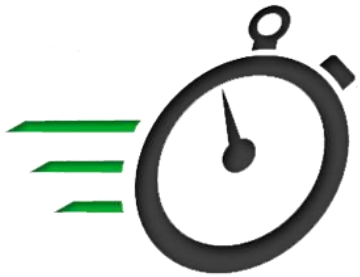
Région îledeFrance

avec pwc et ADIT

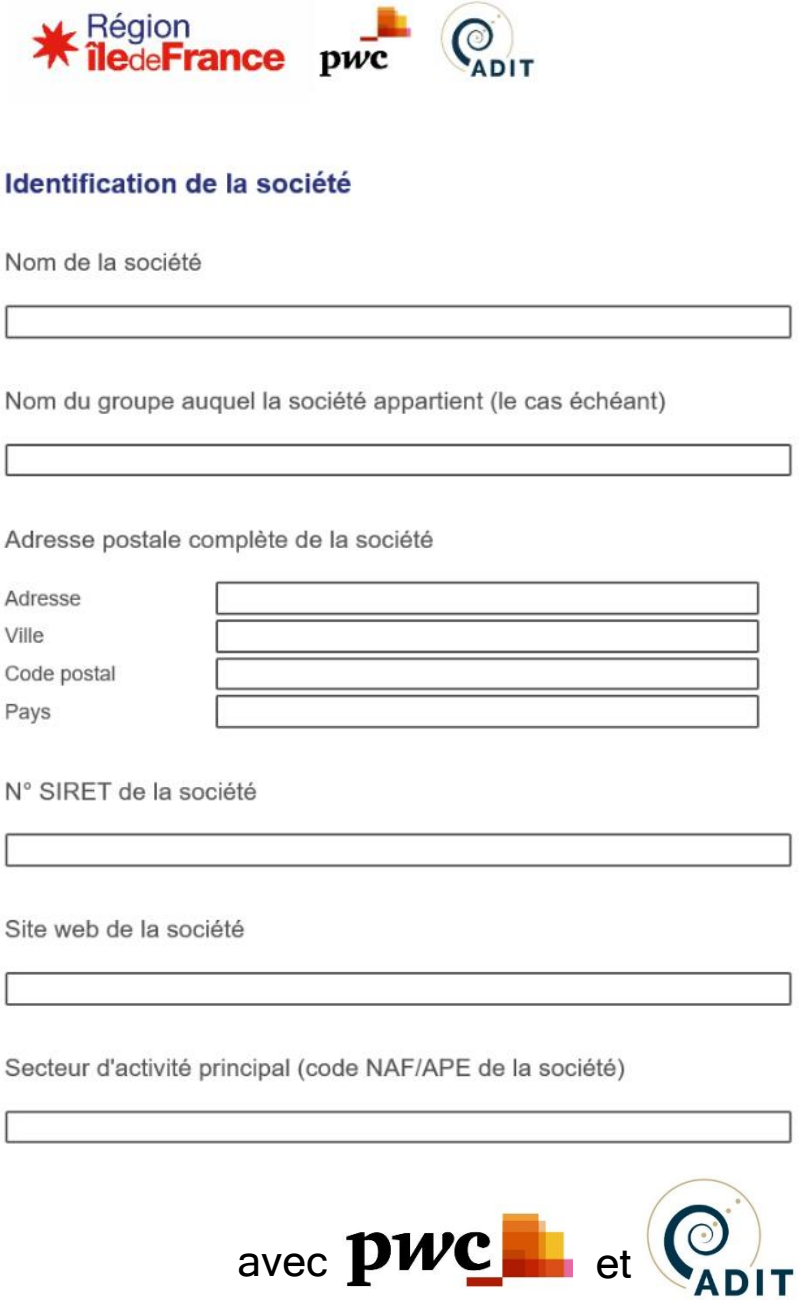
Comment postuler

Lien à utiliser avant le 16 août 2021 :

https://pwc.qualtrics.com/jfe/form/SV_8ldkM3Vsd6CArVc



Moins de 15 min à renseigner



Identification de la société

Nom de la société

Nom du groupe auquel la société appartient (le cas échéant)

Adresse postale complète de la société

Adresse
Ville
Code postal
Pays

N° SIRET de la société

Site web de la société

Secteur d'activité principal (code NAF/APE de la société)

avec et

ECHANGE AVEC LES ENTREPRISES

Pack Relance : questions posées / réponses apportées

J'ai bénéficié d'un diagnostic 360° de BPI France. S'agit-il du même type de diagnostic ?

- Je pense qu'il va y avoir des similitudes. Quand en avez-vous bénéficié ?

BPI France est à mon capital. Dans le cadre d'une université, ils nous ont proposé un diagnostic, il y a 2 ans.

Nous sommes des prestataires de service dans le secteur touristique et ce qui a été présenté me semble en décalage avec nos schémas de production d'événements. Je ne vois pas le lien avec le schéma de relance. Les cycles de production d'un événement sont de 6 à 8 mois.

Peut-on s'adosser à un diagnostic BPI qui m'accompagne toujours ? Quelle adaptation pour le secteur du tourisme ?

- Vous avez peut-être un sujet de mise à jour du diagnostic, notamment concernant votre situation par rapport à la crise sanitaire et post COVID-19.
- Concernant l'adaptation au secteur des services, vous pouvez avoir une carte à jouer en matière de diversification.
- Avoir une réflexion sur votre stratégie commerciale, vos clients et ce qui peut être opportun en termes de développement me paraîtrait adapté à vos besoins et à votre activité.

Pack Relance : questions posées / réponses apportées

- Pourriez-vous nous décrire l'impact de la crise sur le secteur événementiel ? Comment envisagez-vous la reprise ? Sur quels axes de développement ? Etes-vous confiante ?

Le secteur a été mis à l'arrêt très tôt. Nous sommes 40 personnes.

A mon portefeuille, j'ai des salons propriétaires. Je suis organisatrice de mes propres événements. J'avais à mon programme, une 30aine de salons pour 2020 et 2021.

En 2020, j'ai fait la moitié de mon programme. J'ai pu réouvrir des salons en septembre jusqu'à mi-octobre. C'était un pari d'entrepreneur car pour pouvoir les ouvrir en septembre, il a fallu les commercialiser pendant le 1er confinement, évidemment de façon dégradée, avec de l'inquiétude, sous « pack sanitaire », avec des jauges restreintes.

On a réussi à les ouvrir car il y avait, pendant le 1er confinement, une forme de croyance dans l'accessibilité aux événements.

Depuis le 15 octobre, je suis strictement à l'arrêt. Mon pari est de rouvrir fin septembre et de baser toute mon année 2021 sur le dernier trimestre. Pour ouvrir fin septembre, nous sommes au travail depuis début avril. Les équipes sont full-time sur la préparation des événements du dernier trimestre.

Pour nous, ce sont deux années avant de reprendre, sachant que nous allons reprendre de façon dégradée. J'évolue sur les gros parcs, Versailles, Champerret, Villepinte et mon espoir par rapport à l'accompagnement, c'était de faire venir sur le territoire, les entreprises, en les aidant à réinvestir car, pour eux, venir à Paris pour exposer, c'est le tourisme au sens large. Il faut qu'ils viennent réserver chez nous réserver leur hôtel, leur restaurant mais aussi toute la logistique autour.

C'est cela qui nous aiderait, nous, les professionnels du territoire. On a besoin, au-delà de la stratégie de reprise et de toutes les offres pour les entreprises, de tout ce qui favorisera la venue des entreprises sur le territoire parisien. J'ai repris l'activité depuis un mois et demi. C'est plus facile d'obtenir des réservations sur des salons de province qu'à Paris. J'en ai à Nantes, à Marseille. A Paris, c'est très compliqué. Les gens ont peur de venir, ont peur du Pass sanitaire, ont peur qu'il y ait moins de fréquentation. On est vraiment des entrepreneurs car on se jette à l'eau en ayant encore quelques incertitudes.

Pack Relance : questions posées / réponses apportées

- Si l'on vous comprend bien, on a besoin d'un retour à la confiance pour fiabiliser les futurs événements.

C'est en cela que l'on peut avoir besoin de vous. La mise en place d'un crédit d'impôt sur les dépenses des entreprises pour participer à ces foires, salons, congrès ou organiser des événements d'entreprises et qui est défendu par UNIMEV, est annexe à nous, mais nous aiderait.

- Ce qui est présenté aujourd'hui est comment la Région Île-de-France peut accompagner les entreprises dans l'audit de leur structure pour identifier leurs forces mais aussi les risques. La pandémie a montré que le présentiel était en risque. Il faut savoir comment continuer son activité dans un secteur qui est essentiellement basé sur le présentiel.

- Dans le secteur de l'événementiel, il y a les organisateurs de salons qui ont leur communauté, les gestionnaires de sites qui ont leur infrastructure et les prestataires de service. Pour le chef d'entreprise de notre secteur, avoir un accompagnement avec PwC ou l'ADIT dans un cadre confidentiel est utile pour dire : mon entreprise a été totalement à l'arrêt. Que puis-je faire pour que le risque soit limité s'il y a une nouvelle pandémie et capitaliser en interne pour imaginer d'autres moyens, d'autres modèles pour faire du business. C'est l'objet de la présentation et je trouve intéressant que des chefs d'entreprise puissent avoir le regard particulier de consultants. Ce diagnostic est intéressant s'il y a 4 réunions avec le dirigeant et ses équipes, c'est toujours utile d'avoir cette aide là.

Dans le diagnostic, y a-t-il des interviews des collaborateurs ?

- Si vous le souhaitez, oui.

Cela me pose question à l'inverse car il y a une démarche chez moi et il ne faut pas déstabiliser les chemins…

- Vous êtes l'interlocutrice principale. Sur certains sujets d'approfondissement, la partie commerciale par exemple, on va avoir besoin d'approfondir le sujet avec la personne qui s'en occupe. Ce n'est pas un audit RH qui n'est pas notre sujet. C'est regarder avec eux des sujets sur lesquels vous n'êtes pas forcément d'accord peut-être ; cela permet d'enrichir le débat et de bénéficier d'autres avis aussi.

- Nous avons présenté des diapositives du programme mais la réalité est que l'on s'adapte et que vous êtes en validation de tout. C'est confidentiel.

- Il y a une synthèse pour que l'on rende compte de notre travail mais vous la lisez et pouvez l'amender.

Pack Relance : questions posées / réponses apportées

J'interviens au nom d'UNIMEV. Le métier de l'événementiel a été découvert avec UNIMEV et avec la crise sanitaire. On n'a pas de besoins industriels.

Ce que vous proposez est intéressant et existe déjà. Aujourd'hui, tout ce qui existe en 360, qu'il s'agisse de la BPI ou d'autres organismes, ont toujours un regard un peu industriel et non pas services. Ce qui manque est l'expertise de notre métier. Quand l'Etat aide le milieu des foires et salons, il l'aide sur les halls, porte un regard sur les infrastructures mais pas sur l'exploitation. Aujourd'hui, l'infrastructure ne manque pas.

Je ne conclus pas que le 360 n'est pas adapté à notre milieu mais il faut un regard spécialisé sur notre métier de service. Il va nous manquer à la reprise, un support industriel, des sous-traitants techniques (installation générale, menuiserie, décor…), il va manquer des prestataires qui ont fermé. Pour autant, c'est le service qui est le point d'aujourd'hui.

Notre milieu qui est composé plutôt de sociétés avec 1 million d'euros de chiffre d'affaires et qui en constitue le tissu. Est-ce que le regard porté et le langage utilisé sont adaptés vers des petites entreprises ?

- Dans le Pack Relance, il y a le regard avec le prisme industriel historiquement**.** Le Pack Relance a évolué et on a intégré progressivement des entreprises de l'événementiel. Sur 20 entreprises accompagnées, nous avons 3, 4 entreprises du secteur événementiel.
- En termes de missions, je suis issu du secteur culturel et je travaille avec Business France sur le montage de salons à l'étranger donc je pense voir quels sont les grands sujets relatifs à vos métiers. Même si je ne suis pas spécialiste de l'événementiel privé, j'ai un certain nombre de réflexes sur le sujet.
- Vous demandez si l'accompagnement est adapté aux petites entreprises. Le challenge est dans le dialogue au quotidien avec les chefs d'entreprise que l'on rencontre. Notre travail est de bien comprendre où vous voulez aller, quelles sont vos contraintes et de vous apporter un regard différent, une écoute, une capacité de dialogue.
- Par exemple, vous avez une idée de développement mais n'avez pas les moyens de recruter les compétences dont vous avez besoin. Cette action de développement risque d'« engorger » le travail de vos équipes donc il va falloir prioriser d'autres choses. Le fait de vous dire cela vous permet de l'entendre différemment, a fortiori lorsque cela vient d'un tiers et cela permet de progresser sur des sujets pratiques.
- Les consultants ont une approche très pragmatique. Il s'agit de bien comprendre votre activité et d'être pragmatique.

Pack Relance : questions posées / réponses apportées

Quel est le coût de cet accompagnement ?

- Le coût est totalement pris en charge par la Région Île-de-France. C'est gratuit pour l'entreprise.

En France, nous sommes très indépendants et l'enjeu est de se battre contre les allemands qui sont très structurés. Nous pourrons les concurrencer à condition que l'analyse de notre secteur soit très ciblée.

Il y a un programme intéressant qui concerne les tiers-lieux. Nous sommes des animateurs de territoire car nous remplissons une chambre d'hôtel sur deux. Dans ce programme, il n'y a rien pour aider l'agence événementielle ou l'organisateur à animer ou à aller vers ce tiers-lieu.

La concurrence sur les très grands événements est européenne et mondiale. UNIMEV est à votre disposition pour décortiquer toute la chaîne de valeur qui peut être très différente si l'on parle d'un organisateur, d'un gestionnaire de site ou d'un prestataire de service. La crise a montré que certains d'entre eux étaient très attaqués par l'interdiction de travailler. Avec votre œil neuf, vous pouvez apporter une valeur ajoutée. L'idée est de permettre au dirigeant de s'ouvrir l'esprit et de trouver des pistes pour assurer la pérennité de son entreprise.

J'organise des congrès. Je suis très intéressée par ce programme. J'ai postulé en ligne pendant que vous parliez. Quel est le timing de ce programme ?

- Il faut compter deux semaines. Nous nous adaptons à votre calendrier.

Combien dure l'accompagnement à la diversification ?

- A peu près 5 semaines. La durée est à adapter en fonction de vos besoins, de vos contraintes calendaires mais 5 semaines est un bon compromis.

Jusqu'à quand la proposition est-elle ouverte ?

- Elle est ouverte jusqu'au 16 août 2021.

ANNEXES

Bilan détaillé - Fonds Résilience Île-de-France & Collectivités

Mis en œuvre en coopération avec la Banque des territoires, 70 contributeurs pour un montant total s'élevant à 100 millions d'€

Région Île-de-France et Banque des territoires ont provisionné 25 M € chacune, créant un effet levier (Métropole du Grand Paris : 14 millions d'€ et la Ville de Paris 10 millions d'€)

Résilience s'adressait aux entreprises de 0 à 20 salariés : microentrepreneurs, travailleurs indépendants, artisans-commerçants, professions libérales, TPE, petites PME, startups, structures de l'ESS…

Le Fonds Résilience se présentait sous forme d'avance remboursable d'un montant compris entre 3 000 et 100 000 € en fonction de la taille de l'entreprise

îledeFrance

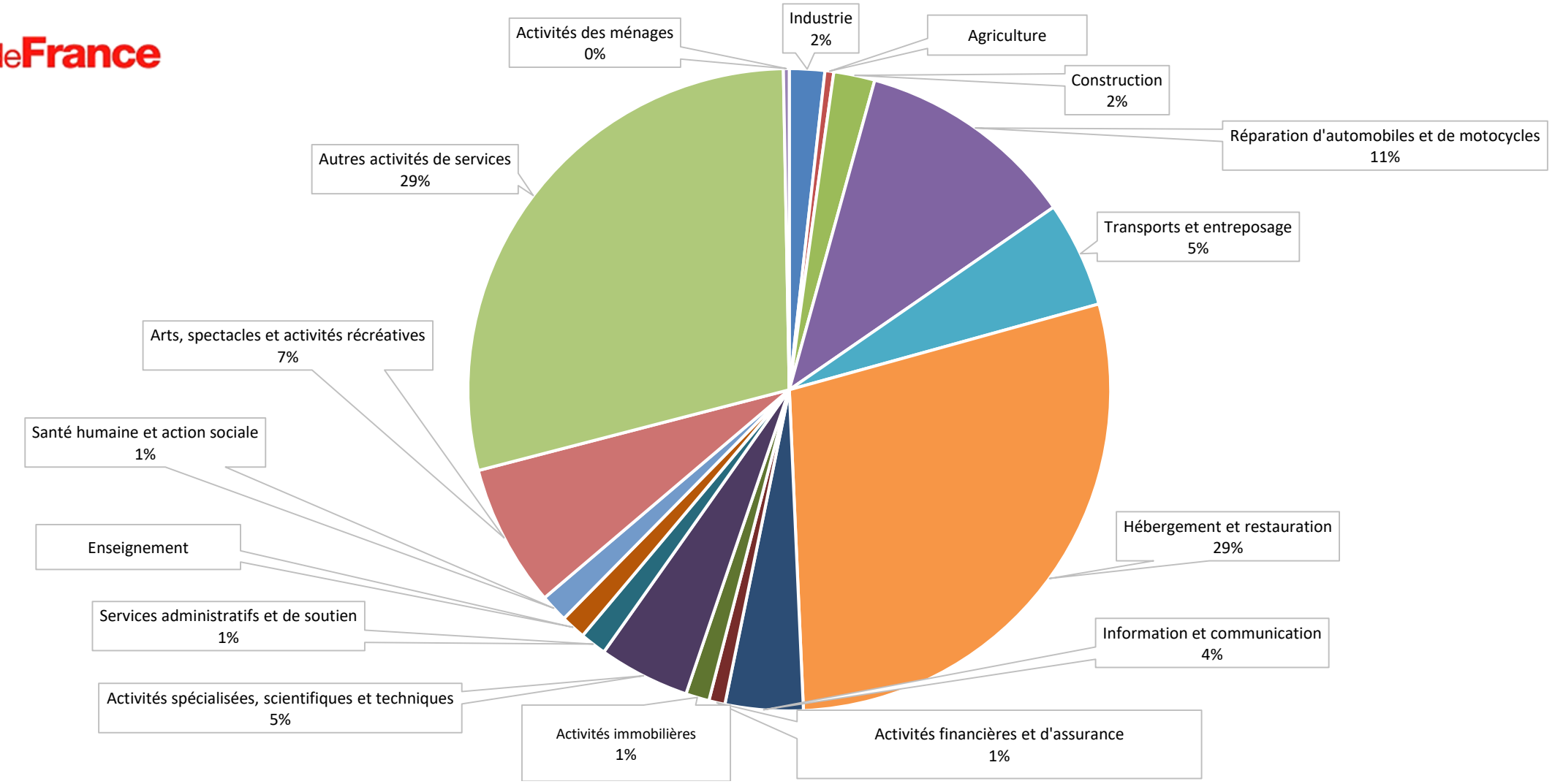
Résilience 1

Nombre de dossiers déposés	10 249
Nombre de dossiers avec avis favorable	4 862 - 47%
Montant total accordés	93 394 420 €
Montant moyen accordé	19 209 €

Dans le contexte de la prolongation des restrictions et de la crise sanitaire, le fonds Résilience a été rouvert sur la période du 11 février au 17 mars 2021.

Résilience 2 a permis à 2 126 entreprises supplémentaires de bénéficier de l’avance remboursable exceptionnelle pour un montant supérieur à 40,7 millions d’€

Industrie	Agriculture	Construction	Réparation d'automobiles et de motocycles	Transports et entreposage	Hébergement et restauration	Information et communication	Activités financières et d'assurance	Activités immobilières	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	Services administratifs et de soutien	Enseignement	Santé humaine et action sociale	Arts, spectacles et activités récréatives	Autres activités de services	Activités des ménage
24	6	28	150	72	387	53	11	16	62	18	17	19	97	389	4



Bilan détaillé : Prêt Rebond à taux zéro

Prêt à taux zéro, dont le montant est compris entre 10 000 et 300 000 €, destiné à renforcer les entreprises dont la trésorerie a été fortement dégradée durant l'épidémie de Covid-19

Au 21 mai 2021, **7 204 entreprises bénéficiaires** pour un montant total de **352,97 M€** soit un montant moyen de **48 996 €**

- **Profil du bénéficiaire** : TPE de 4 salariés (CA de 500 000 € en moyenne)
- **Secteurs** : activités scientifiques et techniques (21 %), commerce (19 %), hôtellerie-restauration (12 %), industrie (4 %)
- **41,7 % des bénéficiaires du prêt Rebond sont parisiens**

Le prêt Rebond est prolongé jusqu'au **30 septembre 2021 - derniers dépôts de dossier : 10 septembre 2021**

Bilan détaillé : Aide au loyer

Pour les commerces de proximité, bars, restaurants, artisans (sociétés ou indépendants) franciliens ayant dû fermer pendant le 3ème confinement de mars 2021 ont pu bénéficier d'une aide de 1 000 €

Celle-ci s'adressait également aux entreprises du secteur de l'hôtellerie et de l'événementiel autorisées à ouvrir mais qui ont subi une forte baisse d'activité

Dépôt des dossiers du 22 janvier au 22 mars 2021

Nombre de **dossiers transmis**	**11 033**	**100 %**
Dont dossiers acceptés	**8 035**	73 %
Montant **alloué**	**8 035 000 €**	

Bassin T1 - Paris	Nombre de dossiers transmis	Nombre de dossiers rejetés	Nombre de **dossiers acceptés**	Part de **dossiers acceptés**
75	**6 206**	1 012	**4 485**	**42 %**

TOP 10 Code NAF	**Nombre de dossiers acceptés**
56.10A Restauration traditionnelle	**3 568**
96.02A Coiffure	**1 466**
96.02B Soins de beauté	**1 072**
56.30Z Débits de boissons	**919**
47.71Z Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé	**607**
47.78C Autres commerces de détail spécialisés divers	258
85.53Z Enseignement de la conduite	233
47.76Z Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé	222
96.04Z Entretien corporel	230
47.79Z Commerce de détail de biens d'occasion en magasin	136
Autres	**1 966**

Bilan détaillé : Chèque numérique pour un commerce connecté

La Région propose une aide d'un montant pouvant s'élever jusqu'à 1 500€ et visant à maintenir l'activité des artisans et commerçants de proximité grâce à l'acquisition de solutions numériques.

L'aide couvre des dépenses de fonctionnement liées aux solutions digitales (services, abonnement,...) ou des dépenses d'investissement (développement/acquisition de site, achat de licences ou d'écrans de diffusion…).

Au 21 mai 2021	
Demandes reçues	7 480
Chèques notifiés (ou en cours)	3 820
Montant global notifié	4 780 490 €
Montant moyen du chèque	1 169 €
Nombre de chèques notifiés à Paris	**1 917 (46,86 %)**

Secteurs d'activité des bénéficiaires		
Hôtellerie-restauration	1 202	35,58 %
Equipement /autres commerces de détail	727	21,52 %
Habillement, chaussure, parfum	387	11,46 %
Services (coiffure, soins de beauté, …)	448	13,26 %
Bâtiment, automobile	340	10,07 %
Commerce alimentaire	274	8,11 %

Ensemble Paris Emploi Compétences (EPEC) est une association créée le 1er janvier 2016, par la fusion entre le Plan local pour l'insertion et l'emploi de Paris Nord - Est et la Maison de l'emploi de Paris.

Sous l'égide de l'Etat et de la Ville de Paris, l'EPEC est un acteur des politiques de l'emploi et de l'insertion au service du développement du territoire parisien. Il développe l'accès à l'emploi durable des publics les plus éloignés de l'emploi, contribue au développement local de l'emploi, participe à l'anticipation des mutations économiques. Il vise l'insertion professionnelle et le retour à l'emploi durable des publics, la professionnalisation RH des dirigeants de TPE PME et le développement des compétences de leurs salariés.

En 2021 :

- Points d'accueil, d'information et d'orientation Paris Emploi (10ème et 18ème arrondissements), labellisés Centre associé de la Cité des Métiers Paris Villette
- Pôle clauses sociales de Paris
- Plan local pour l'insertion et l'emploi de Paris
- Organisme intermédiaire du Fonds social européen
- Accueil - Linguistique - Logement - Emploi - Réseaux dans le cadre du Plan Investissement et Compétences pour l'intégration professionnelle des réfugiés
- Projet PIC 100 % Inclusion : 2024 : Toutes championnes, tous champions !
- Soutien au développement économique des disquaires indépendants
- L'école des métiers du vélo de Paris
- Service d'appui RH aux TPE PME parisiennes
- Plateforme parisienne d'appui aux transitions collectives

http://www.epec.paris/