

## Task force PME Filière Française de l'Eau 06 juillet 2020

### Etaient présent:

Thierry Barbotte - Odial solutions  
Sébastien Rigal - Watura  
Gilles Rocquelain - BRL Ingénierie  
Laurent Viviani - Biomae  
Christian Laplaud - Altereo  
Thierry Gaxieu - Gaxieu Ingénierie  
Patrick Faisques - Filière française de l'eau

Amorcée dans le cadre du confinement avec quelques pme du secteur de l'eau, la création d'une task force PME de la filière française de l'eau a été décidée. La configuration actuelle sera prochainement enrichi de PME venant de représentants des canalisateurs mais aussi des autres maillons de la filière.

L'objet de la réunion est de commencer à établir les thématiques que la task force veut traiter et la feuille de route associée.

La méthode de travail proposée est d'abord de s'interroger sur ce qui pourrait faire échouer la task force, ensuite d'établir les "Force/Opportunités/Faiblesses/Menaces" des PME de la filière, puis d'établir les options défensives, d'adaptation, d'amélioration et offensives que la task force peut adopter et enfin la feuille de route qu'elle se fixe.

Pour cela, Christian Laplaud a envoyé avant la réunion, la question suivante aux participants via l'application beekast: "comment faire échouer la task force?"

12 idées sont ressorties qui peuvent se regrouper en 4 catégories:

- 1) Ne pas avoir d'objectifs ou des objectifs trop individuel**  
*(Idées exprimées: Ne pas avoir d'objectifs précis; Traiter des sujets personnels)*
- 2) Tomber dans l'excès**  
*(Idées exprimées: En vouloir toujours plus; Ne pas prendre en compte que le mieux est l'ennemi du bien; Râler, revendiquer; Ne pas être pragmatique)*
- 3) Avoir de l'audace et de la volonté**  
*(Idées exprimées: Être trop timoré, Avoir des complexes, Être velléitaire, Ne pas être innovant)*
- 4) Jouer collaboratif**  
*(Idées exprimées: Ne pas partager)*
- 5) N'apporter que des problèmes, pas de solutions.**

Le groupe de travail a ensuite exprimé, selon lui, les forces, faiblesses, opportunités et menaces qu'ont les PME de la filière:

**Forces: Agilité / Engagement / Territorial**

Verbatim:

“Flexibilité, agilité, circuit court de décision

Capacité à échanger

Capacité d’investir - capacité d’innover

Engagement des forces vives

Maillage du territoire - Représentativité du tissu économique local et attachement au territoire”

**Faiblesses: Unicité / Visibilité / Environnement pour l’export**

Verbatim:

“Difficultés à se mobiliser pour une cause commune

Visibilité

Perception des PME du secteur : “nous ne sommes pas vu comme engagés”

Manque de poids politique

Peu d’efficacité de certaines fédérations professionnelles

Faiblesse de la représentation dans les instances européennes

Manque de financement- difficultés à mobiliser des cautions - gestion des risques (export)”

Insuffisance de chaîne de valeur à l’export

**Opportunités: Environnement favorable / Évolutions réglementaires et technologiques**

Verbatim:

“Objectifs de Développement Durable

Reconnaissance de l’eau en tant que l’une des 18 filières stratégiques du CNI

Soutien à l’innovation et à l’export

BPI France

Capacité Groupe à commander / sous traiter à des PME dans le contexte de leur recentrage

Réglementation est un driver

Digital”

**Menaces: Positionnement des acteurs dans la chaîne de valeur / Relations public-privée / Niveau de connaissance des parties prenantes / Motivation interne au PME**

Verbatim:

“ Services publics plus autonome avec la loi NOTRE notamment en ingénierie

Grosses entreprises de construction intègrent de plus en plus l’ingénierie.

Grands Groupes de l’Eau qui peuvent “stériliser” certains sujets

Acteurs publics / parapublics se lançant dans le secteur commercial

CNFPT - monopole de fonds

Difficulté d’avoir des accords de PI équilibrés avec les académiques

Maître d’ouvrage pas suffisamment compétent

ONG pas assez professionnel (et généralement idéologique ou dogmatique) se positionnant souvent comme un frein à l’évolution.

Perte de sens des collaborateurs”

L'analyse croisée de ces éléments ( SWOT combinatoire) fait apparaître les 4 axes stratégiques suivant:

**Couple opportunité / forces: Stratégie offensive** en portant les solutions développées par les PME directement au gouvernement pour la France et l'export. En soulignant que ces solutions sont souvent des solutions nouvelles à des problèmes anciens non résolus. En s'appuyant sur les Objectifs de Développement Durable qui sont structurants et universel dans leurs applications.

**Couple opportunités / faiblesses: Stratégie d'amélioration** en corrigeant le déficit d'image en s'appuyant à la fois sur l'engagement des collaborateurs et les Objectifs de Développement Durable mais aussi en renforçant les liens dans la chaîne de valeur de la filière et en travaillant plus étroitement avec BPI France.

**Couple menaces / forces: Stratégie d'adaptation** en proposant des solutions pour associer public et privé.

**Couples menaces / faiblesses: Stratégie de défense** en prônant et demandant des exigences identiques pour les acteurs publics et privés.

A partir de ces éléments, la feuille de route que pourraient se donner la Task force pour les prochains mois (à amender et valider lors de la prochaine réunion) pourrait être:

1. Développer un argumentaire partagé avec les supports adaptés mettant en valeur les spécificités des PME du secteur.
2. Organiser des rencontres afin de partager avec le gouvernement et administrations mais aussi avec les autres parties prenantes ces éléments.
3. Travailler avec BPI France pour adapter ou développer des outils spécifiques aux PME du secteur au delà de l'accélérateur PME.
4. Promouvoir une égalité de traitement entre acteurs publics et privés et combattre fermement toutes distorsion de concurrence. Cela passera par un argumentaire ou des prises de position mais aussi par l'identification de propositions réglementaires, techniques ou économiques qui seront ensuite défendues.

La prochaine réunion se tiendra après les congés d'été dans un format élargi avec l'arrivée de nouveaux participants issus des autres segments de la chaîne de valeur de la filière.