
Les quatre propositions des Experts-Comptables pour une région plus compétitive

L'étude " Pour une région Languedoc-Roussillon plus compétitive ", commanditée par l'Ordre des Experts-Comptables est en ligne.

Force est de constater que le Languedoc-Roussillon manque d'entreprises de taille intermédiaire, de plus de 100 salariés. L'enjeu est d'une part de permettre aux entreprises existantes de se développer et d'autre part, d'en attirer des nouvelles. Pour y parvenir, Nicolas BOUZOU, économiste de renom, propose 4 pistes d'actions peu onéreuses et rapides à mettre en place.

1e PROPOSITION : Proposer des formations ciblées au dirigeants

Tout chef d'entreprise est capable de diriger son entreprise quel que soit son effectif, sous réserve qu'il soit formé. Un plan régional de " coaching d'entreprises " doit être élaboré, avec les financements adéquats, mais surtout avec un cursus permettant à l'entrepre-

neur de "monter en puissance ". Un véritable " passeport pour la croissance " que le chef d'entreprise suivra sur plusieurs mois.

2e PROPOSITION : Développer la recherche privée

La région a un fort potentiel de chercheurs mais peu d'entre eux exercent dans le cadre de la recherche privée. Développons ce potentiel à l'aide d'un outil simple de mise en relation des laboratoires et des entreprises désireuses d'innover, le tout en utilisant le levier du " crédit impôt recherche ", qui a le grand avantage de ne pas impacter les budgets régionaux.

3e PROPOSITION : Trouver des capitaux-investissements

Il faut développer les structures régionales de capital-investissement et attirer sur notre territoire de nouveaux acteurs. Un véritable marché concurrentiel du capital-investissement sera d'autant plus capable de financer un nombre significatif d'entreprises.

L'orientation choisie nous conduira davantage vers des opérations de capital-développement, que de capital-risque proprement dit.

4e PROPOSITION : Mettre en place un dispositif d'accueil et de fidélisation

L'attractivité naturelle de la région doit être renforcée avec une offre de bienvenue (welcome package) pour les entreprises souhaitant s'implanter de manière durable. L'entreprise doit s'installer pour de bonnes raisons, liées notamment aux avantages concurrentiels qu'elle offre la région et non dans le cadre d'une seule négociation financière. Mais encore faut-il se donner les moyens de convaincre les candidats ? C'est à cela que l'offre welcome package, relayée par un suivi de fidélisation (after care), devra répondre.

L'intégralité de l'étude et le détail des propositions est disponible sur : www.oec-montpellier.org
