



...COMMUNIQUÉ DE PRESSE...

Cluses le 4 juin 2020

**Sixième vague de résultats de l'Observatoire de la santé des entreprises  
de Mont-Blanc Industries**

## **Une entreprise sur trois déclare ne pas atteindre le seuil de rentabilité et une sur quatre évoque le risque de défaillance Pour relever le défi de la reprise : six entreprises sur dix sont prêtes à innover avec leurs clients**

La sixième vague de résultats de l'Observatoire de la santé des entreprises mise en place depuis le début du confinement par Mont-Blanc Industries, pilier du pôle de compétitivité CIMES sur les deux Savoie, en partenariat avec le cabinet Infusion, la Fondation de l'Université Savoie Mont-Blanc et Thésame (Lab Peak), a été publiée le 2 juin 2020. Plusieurs points sont à noter cette semaine :

### **CRAINTE DE FAILLITE POUR PRÈS D'UNE ENTREPRISE SUR QUATRE**

Le niveau d'activité moyen reste stable (53%) avec, vague après vague, une amélioration des chiffres d'affaire les plus faibles. Cependant, 90% prévoient une baisse de CA sur l'année 2020 de plus de 50% dont près de 30% de plus de 75%. L'insuffisance de la demande reste l'enjeu principal et touche neuf entreprises sur dix.

Près de 30% des dirigeants projette de ne pas atteindre le seuil de rentabilité au cours des prochaines semaines et 23% se déclare en risque de défaillance dans les prochains mois ou prochaines semaines.

### **LA TRÉSORERIE POURSUIT SON AMÉLIORATION**

Signe de l'effet positif des premières mesures gouvernementales, la trésorerie des entreprises poursuit son amélioration. 78% déclarent une trésorerie normale, voire aisée, alors qu'ils n'étaient que 60% à la 1<sup>ère</sup> vague. Malgré le recours aux principales mesures d'amélioration de la trésorerie (report des échéances de crédit et d'échéances sociales, emprunt de trésorerie), 46,8% des entreprises déclarent mettre en place des plans d'économies contre 32,4% lors de la première vague d'enquête.

### **GAGNER EN EFFICIENCE, INNOVER, NOTAMMENT AVEC LES CLIENTS, POUR UNE REPRISE DURABLE**

Deux chefs d'entreprise sur trois déclarent à nouveau qu'il faudra faire différemment en sortie de crise et continuent d'affirmer les mêmes leviers de reprise mettant en tête cette fois-ci le gain d'efficacité (faire plus avec moins : 75%, + 10,5%), donner la priorité à l'innovation (procédés, produits ou services) pour 68,6 %, (-7%) d'entre eux, et nouveauté, développer l'innovation avec les clients en co-conception pour 59,3 %. Ils sont 55,4% (+ 9,7%) à penser qu'il faut conduire une analyse stratégique collective pour identifier les marchés émergents. Et 51,1% qu'il faut faciliter les rapprochements entre entreprises pour éviter les faillites.

Les entreprises membres de la communauté d'entraide et de partage de bonnes pratiques de Mont-Blanc Industries ont confirmé la nécessité de retravailler la *supply chain* à une échelle locale et

nationale. La solidarité anime toujours l'écosystème industriel avec une volonté des ETI locales d'impliquer les PME et les TPE dans les stratégies de codéveloppement de leur *supply chain*.

## DES RELATIONS CLIENTS QUI RÉSISTENT MALGRÉ DES DIFFICULTÉS SUR LES SECTEURS AÉRONAUTIQUE, SERVICES À L'INDUSTRIE ET AGRO-ALIMENTAIRE

Si pour 8 entreprises sur 10, les relations clients restent inchangées, celles-ci se détériorent de façon plus marquée pour les entreprises qui servent le marché de l'aéronautique (14,3% contre 9,4% en moyenne).

En trois semaines, les délais de paiement s'améliorent sensiblement (81,2% +8,3%), ainsi que les prix d'achat qui restent stables. Cependant, 46,2% des entreprises desservant le secteur agro-alimentaire sont confrontées au non-respect de ceux-ci contre 18,9% en moyenne. Les engagements pris sur les prévisions de commandes ne sont toujours pas respectés pour 70,4% des entreprises (+1,5%). Sur les prix d'achat 11,8% des entreprises desservant le secteur des services à l'industrie sont confrontées au non-respect de ceux-ci contre 4,7% en moyenne.

De nouvelles questions ont permis d'observer la qualité de la relation entre les entreprises répondantes et leurs parties prenantes : fournisseurs, confrères, banques, services de l'État. Pour la majorité des entreprises, la crise n'a pas dégradé ces relations et a même permis de les améliorer. Ceci est particulièrement le cas pour les relations avec les services de l'État pour 24,5% des entreprises (soutien et aide), les collectivités locales (17%) et les banques (13,2%).

### Partenariats :

*Le cabinet INFUSION s'est mobilisé au côté de MBI pour proposer son expertise en matière d'études afin de mettre en place une mesure objective de la situation et de collecter les besoins.*

*La Fondation de l'Université Savoie-Mont-Blanc s'associe à la démarche en proposant des experts sur les thématiques qui seront identifiées à travers l'observatoire.*

*Le lab Peak by Thésame, expert de la conception et expérimentation de nouvelles pratiques de relations collaboratives entre client et fournisseurs, collabore à l'observatoire sur le volet des relations clients-fournisseurs.*

### MONT-BLANC INDUSTRIES et CIMES

*Mont-Blanc Industries est un réseau d'entreprises industrielles, pilier du pôle de compétitivité CIMES sur les deux Savoie. Notre écosystème fédère plus de 500 entreprises industrielles représentant 50 000 emplois dans le domaine de la mécanique de précision intelligente autour de projets collaboratifs, de services et de communautés de pratiques, dans le but de les accompagner dans l'amélioration de la performance et de leur mutation vers l'industrie du futur.*

### Note méthodologique :

*Étude quantitative réalisée auprès des dirigeants des entreprises adhérentes à Mont-Blanc Industries. La totalité de la population a été sollicitée par mail pour répondre à un questionnaire administré sous système CAWI hébergé sur le serveur de la société Infusion. L'enquête a été réalisée de lundi 25 mai midi au 27 mai midi. L'échantillon de répondants n'a pas été redressé. Infusion rappelle par ailleurs que les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : de 7,3% pour 112 répondants.*

## Contacts presse

**Mont-Blanc Industries :** Carine Daurat - +33 (0)6 30 06 35 89 - [carine.daurat@montblancindustries.com](mailto:carine.daurat@montblancindustries.com)

**Ajuste :** Fergus Mordacq - + 33 (0)6 62 73 74 14 - [fergus.mordacq@ajuste-communication.fr](mailto:fergus.mordacq@ajuste-communication.fr)