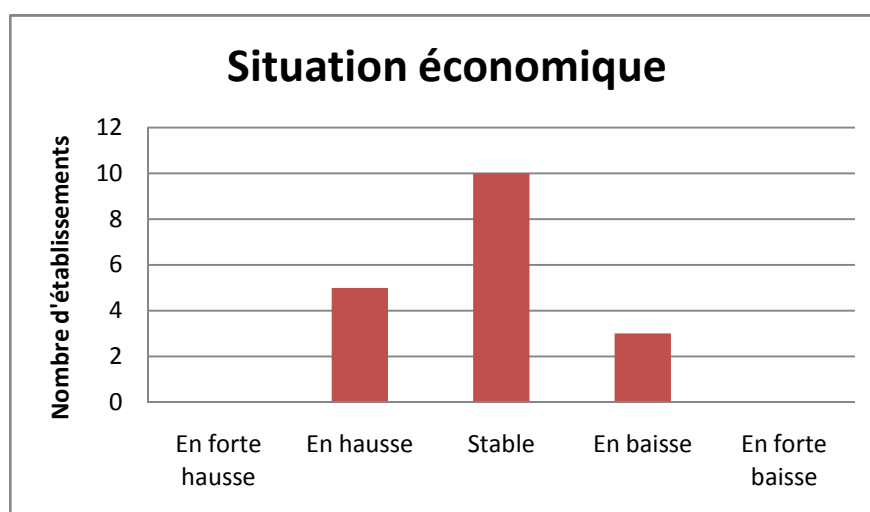


LA CONSTRUCTION

18 chefs d'entreprise interrogés

- Electricien
- BTP
- Menuisier
- Maçon
- Carreleur
- Plombier

- La situation, un bilan positif mais les craintes d'une crise à « retardement »



La grande majorité des artisans rencontrés affiche un bilan stable pour 2013 (10 entreprises). Trois d'entre eux ont même une activité en hausse, seul un artisan regrette une baisse d'activité pour l'année 2013, soldée par le licenciement d'un salarié.

Cependant ils sont nombreux à craindre un « cap difficile » pour 2013-2014, pressenti dès aujourd'hui par une réduction des chantiers programmés sur le carnet de commandes. Bien que la crise économique soit passée presque inaperçue pour les artisans du Carladéz en 2008, nombreux sont ceux qui observent un raccourcissement sur leurs prévisions d'activités pour l'année 2014, ce qui ne permet pas une vision à moyen terme de leur activité.

- Une clientèle de résidents secondaires qui permet d'exercer sur un secteur géographique très réduit

Nous l'avons dit, le secteur de la construction est dynamique sur le canton, d'autant que celui-ci est presque exclusivement tourné vers une demande émanant du territoire.

C'est en questionnant les artisans sur leur zone d'action que l'on se rend compte qu'aucun ne dépasse les limites géographiques du Carladez (2 dépassent occasionnellement la frontière vers le Cantal). Le rayon d'activité est en général ainsi limité à 20 kilomètres autour de l'atelier.

La forte densité d'entreprises de la construction sur un secteur géographique aussi réduit est en partie liée à la présence de nombreux résidents secondaires, et pour une moindre partie par la présence d'EDF.

La grande majorité des artisans rencontrés travaillent pour le marché des particuliers, un marché à scinder en deux : celui des résidents permanents et celui des résidents secondaires, à fort pouvoir d'achat. Les « parisiens » constituent la clientèle majoritaire pour 10 des 15 artisans rencontrés, tandis que 4 travaillent majoritairement pour les particuliers « permanents ». Rapporté au nombre total des entreprises locales de la construction, on peut supposer que ce marché des résidences secondaires concernerait 66% de ces entreprises, sur le secteur des particuliers.

Sur ce marché les entreprises sont essentiellement sollicitées pour de la restauration de bâtiments, pour reprendre les mots d'un menuisier en parlant des constructions de maisons neuves « le pays est calme maintenant ».

Cela étant, les nombreuses activités économiques du canton font également appel au secteur de la construction, la moitié des chefs d'entreprises rencontrés disent travailler pour des professionnels. Il s'agit pour 5 d'entre eux d'EDF, autant pour l'entretien de son parc d'habitation, que pour ses bâtiments industriels. L'agriculture d'élevage importante sur le canton et forte demandeuse de permis de construire, constitue également une opportunité pour quelques entreprises (maçons notamment).

Enfin, les collectivités représentent une part des revenus d'activité de 3 des entreprises rencontrées, un marché où les artisans locaux ont de plus en plus de mal à se positionner au vu de la complexification des démarches d'appels d'offre notamment.

- Des métiers en perpétuelle évolution : s'adapter aux nouveaux matériaux et aux demandes des clients

Lorsque l'on demande aux employeurs ce qui change sur le cœur de leurs métiers, la réponse la plus courante est l'arrivée régulière de nouveaux matériaux, auxquels il faut s'adapter. Ce sont les fournisseurs qui en général assure cette fonction de formation rapide. Cependant, une veille est nécessaire face à ces changements, pour aller au devant de la demande des clients, notamment dans un contexte où l'aménagement intérieur, la décoration est de plus en plus valorisée. Ces métiers manuels se teignent donc peu à peu de compétences de conseils.

Dans ce sens, les artisans confient que la relation au client prend une part de plus en plus importante sur leur temps de travail, et ceci de diverses façons. Par exemple, une demande croissante est ressentie en termes de formalisation entre le client et l'exécutant (demandes de devis, relances clients, rédaction de factures détaillées). Ces tâches sont souvent réalisées par les conjointes, même lorsque celles-ci ne sont pas rattachées à l'entreprise, via le statut de conjointe collaboratrice notamment.

- **Des questions pour l'avenir : des perspectives d'activité en demi-teinte, et des prévisions de transmission à anticiper**

Pour questionner la « santé » des entreprises de la construction et perspectives d'avenir, nous nous sommes attardés pendant l'entretien sur les projets éventuels qu'avaient les chefs d'entreprise.

Sur les 18 chefs d'entreprises entendus, 5 ont un projet d'investissement, sur du matériel ou de l'immobilier, signe de prévisions favorables pour l'avenir. 2 ressentent le besoin d'améliorer leur communication, notamment pour élargir leur rayon d'action, face au constat d'une baisse de la demande locale.

Enfin, 4 entreprises de la construction seront en vente dans les 5 années à venir. Ces transmissions sont à anticiper, d'autant que plus globalement, en regardant l'âge des chefs d'entreprises artisanales (ensemble des entreprises artisanales, hors construction incluses), la tranche 50-60 ans est la plus représentée.

	- de 30 ans	30 à 39 ans	40 à 49 ans	50 à 59 ans	60 ans et +
Nombre de chefs d'entreprises artisanales	5	17	25	27	6

** Source : Données Chambre des Métiers (2012)*

Pour que les transmissions se passent dans les meilleures conditions et ne portent donc pas préjudice au vendeur et à l'activité économique générale du Carladez, le territoire ou ses partenaires doit pouvoir aider au processus de transmission. Tant du côté du revendeur (conseils, chiffrage du prix de vente, promotion de l'offre, ...) que du côté de l'acquéreur potentiel. Comment aider un ancien salarié à reprendre l'entreprise, et donc à apprendre à gérer la partie administrative et commerciale, voire de Gestion des Ressources humaines ? Si aucun repreneur ne se manifeste au niveau local, comment démarcher une personne extérieure et la convaincre. Ces questions de transmission questionnent plus globalement la question de l'attractivité du territoire.

Par ailleurs, les artisans de la construction sont nombreux à poser la question de la durabilité de ce marché des résidents secondaires sur le moyen terme. En effet, la particularité de ce lien qui unie ces « aveyronnais de Paris » au Carladez, où l'investissement affectif se traduit en termes économiques par l'investissement et la rénovation du bâti ancien, durera-t-il chez les jeunes générations ? Cet

« attachement au pays » qui caractérise les générations des 40 ans et plus, qui passent des séjours prolongés et donc aménagent leur maison de vacance selon un certain niveau de confort. La nouvelle génération, elle, a tendance à venir moins en moins souvent et donc à laisser les maisons de famille « en l'état », et faire en conséquence moins de travaux de restauration et d'aménagements intérieurs.

Le ralentissement de la demande locale, impactée certes par la crise économique mais également par la baisse démographique, si elle se poursuit, conduira les chefs d'entreprises de la construction à se tourner de plus en plus vers la commande publique. Ici c'est un certain manque de formation qui freine les artisans pour se positionner sur les appels d'offre publics, considérant la charge administrative trop lourde et les critères de sélection difficiles à appréhender. C'est dans ce cas concret, que le territoire, en sollicitant les organismes référents pour les entreprises, peut répondre à un frein à l'activité économique de certains entrepreneurs.