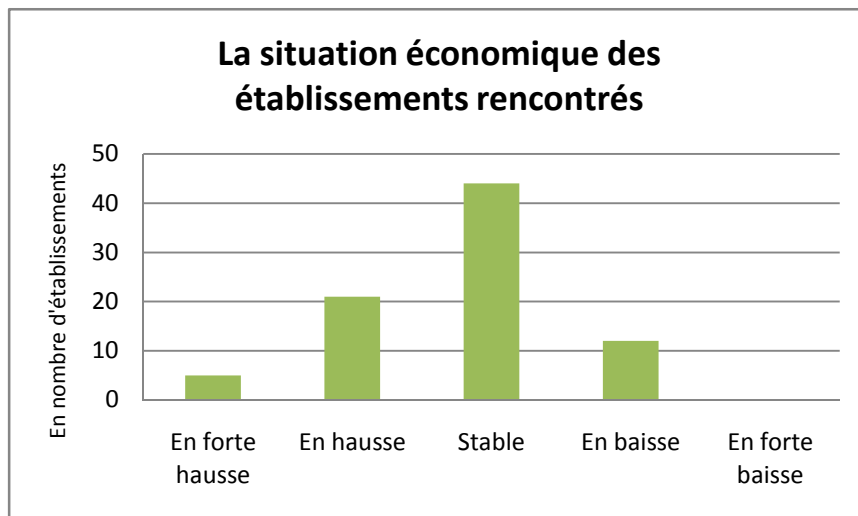


1/ Des entreprises dont l'activité reste majoritairement stable



Lors des entretiens réalisés en 2012 et 2013, les chefs d'entreprises du Carladez ont présenté une situation majoritairement stable pour leurs entreprises. De plus, deux fois plus d'entreprises affichent une situation en hausse que celles indiquant une baisse d'activité. Enfin, aucun chef d'entreprise n'accuse une forte baisse d'activité.

2/ Besoins

○ Point méthodologique :

Dans la grille d'analyse, les besoins classés en 5 grands thèmes, aux mêmes précisés en sous thèmes :

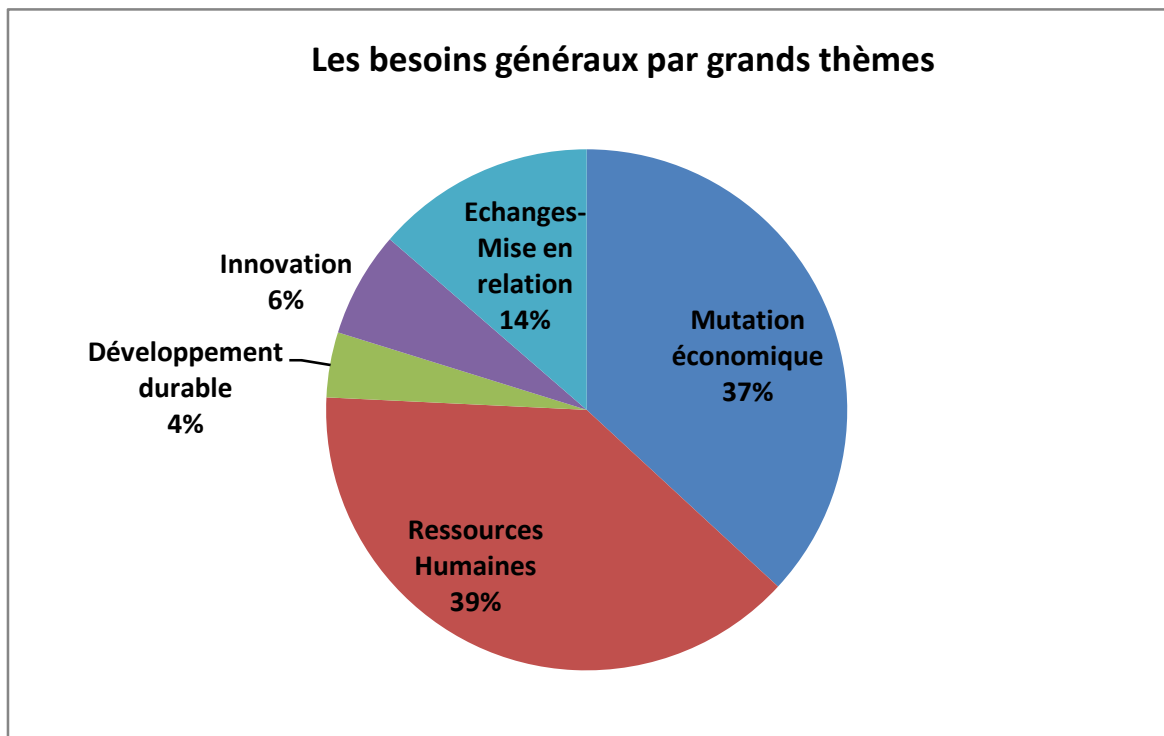
- **Mutation économique :** Accroissement activité/ Elargissement du marché (élargir son secteur géographique)/ Investissement/ Stratégie Commerciale/ Gain de productivité/ Evolution de la clientèle (gagner en volume de clientèle, ou viser un type de clientèle que l'on avait pas jusque là)
- **Ressources humaines :** Formation/ Qualification main d'œuvre/ Recrutement/ Transmission-Reprise/ Conseil, assistance en GRH/ Fidélisation des salariés
- **Développement durable :** Gestion des déchets/ Maitrise de l'énergie/ Réduction des déchets polluants/ Modernisation et isolation des bâtiments
- **Innovation :** Développement de : Nouvelle technologie/ Nouveaux produits/ Nouveaux process
- **Echange, mise en relation :** Partager avec d'autres chefs d'entreprise/ Mutualiser un mode transport/ Mutualiser des emplois/ Encourager un réseau interentreprises

Le discours du chef d'entreprise peut donc avoir été retranscrit dans plusieurs sous thèmes, car il pouvait avoir plusieurs besoins, ainsi il y a plus de besoins exprimés que d'entreprises interrogées.

On comprendra donc : « l'entreprise X a besoin d'accroître son activité, a besoin d'une meilleure qualification de sa main d'œuvre,... »

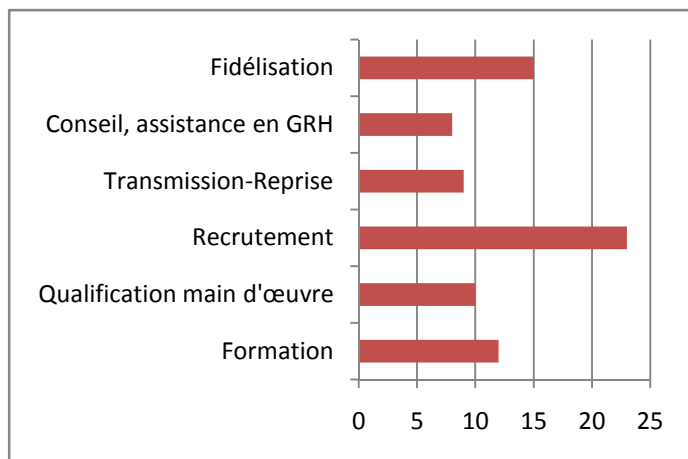
○ **Les besoins les plus exprimés :**

A travers les questions posées aux chefs d'entreprise, des thèmes ont plus particulièrement été exprimés comme un frein dans leur activité. En haut de la liste figurent les besoins face aux mutations économiques, entendus comme besoin pour stabiliser ou développer l'activité de son entreprise. Presque au même niveau, les chefs d'entreprises expriment des besoins nombreux dans le champ des ressources humaines. Nous verrons comment se déclinent ces différents besoins.



Besoins dans le domaine des Ressources Humaines

L'idée de se pencher sur les ressources humaines comme facteur de développement économique via l'action GPEC-T trouve ici une de ses justifications. En effet, ce besoin a été exprimés 77 fois lors des différentes rencontres avec les employeurs.



Autre signe de vitalité des établissements en Carladez, le premier besoin que mettent en avant les employeurs est celui de recruter, au cours de l'année en cours. Trouver un salarié compétent dans son secteur d'activité prend parfois jusqu'à 1 an sur le Carladez, questionnant la formation professionnelle, l'attractivité du territoire et de ses entreprises.

Trouver le salarié adéquat est une chose, réussir à le garder en est une autre, le

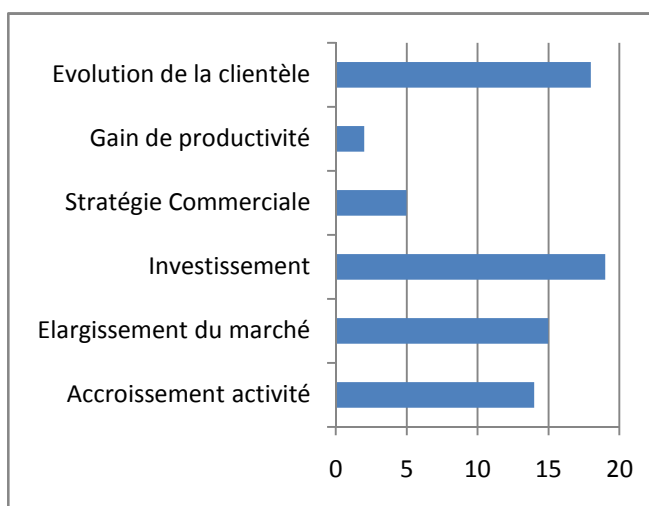
besoin de fidéliser sa main d'œuvre est ainsi ressenti par 15 employeurs.

La formation professionnelle apparait comme un besoin surtout pour permettre aux salariés d'utiliser tout le matériel disponible dans l'entreprise. Il a surtout été exprimé par les artisans de la construction au sujet du maniement des engins de chantiers.

Besoins face aux mutations économiques

L'investissement, matériel ou immatériel est le besoin majoritaire chez les chefs d'entreprise, un point positif car il traduit une vitalité des entreprises.

Vient ensuite le besoin d'évolution de la clientèle, dans les discours c'est une réalité. Un besoin de faire progresser son nombre de clients, impacté par la baisse de la demande locale. Ce besoin est particulièrement exprimé dans le secteur du commerce.



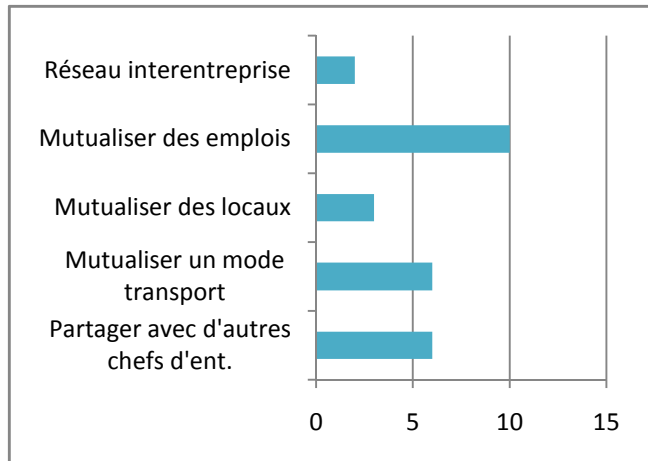
Les besoins d'élargissement du marché et d'accroissement de l'activité découlent également souvent de cette baisse ressentie de la demande locale, qui aboutit par exemple par un besoin de diversification dans la gamme des produits ou encore un agrandissement de la zone géographique d'activité.

Dans cette idée, améliorer sa stratégie commerciale tient pour les 5 chefs d'entreprises qui l'ont exprimé, à gagner de nouveaux marchés extérieurs au canton, à travers de meilleurs outils publicitaires (sites internet, tracts...).

Echanger, partager, mutualiser, le 3^{ème} besoin

Exprimé 30 fois, le besoin de multiplier les coopérations interentreprises, s'articule dans plusieurs domaines.

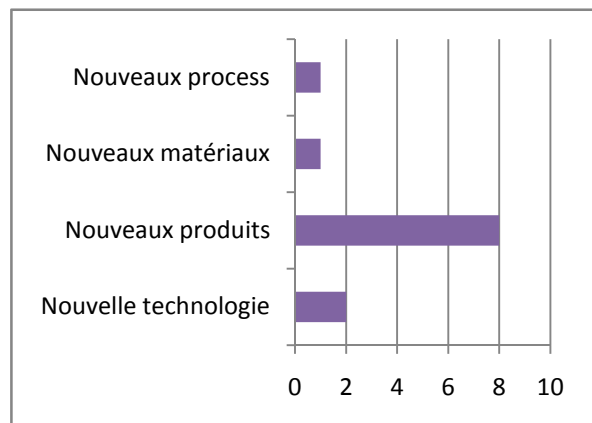
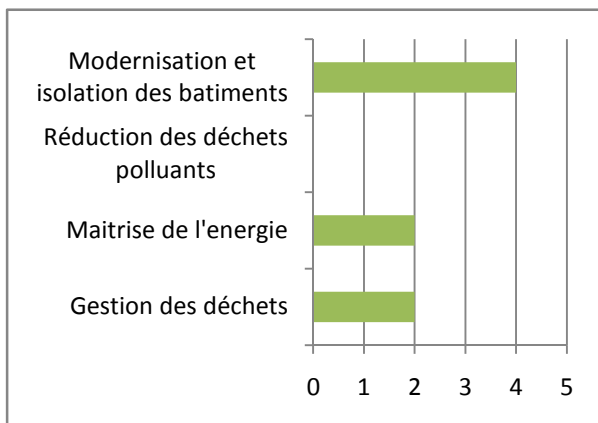
Il s'agit en premier lieu d'un besoin de mutualiser des emplois, qui a été le plus demandé par le secteur de l'agriculture, mais également dans le domaine de la santé et des services à la personne. Ceci dans le but de faire venir plus facilement des salariés en leur proposant des temps complets, dans un secteur où le temps partiel est souvent subi par les salariés.



Le besoin de mutualiser un mode de transport vers Paris notamment était majoritairement présent dans le discours des artisans de bouche et des agriculteurs travaillant en vente directe.

L'innovation et le développement durable, presque inexistant dans les préoccupations

Le développement durable n'a effleuré dans les conversations que lorsqu'ils s'agissait de travaux à entreprendre sur les bâtiments, souvent les ateliers artisanaux, pour améliorer les conditions de travail liées au froid (isolation).



Les besoins pouvant se traduire en termes d'innovations ont été formulés par des commerçants de détail, dans leur nécessaire adaptation aux « modes », en mettant en place de nouveaux produits. Et par quelques artisans de bouche innovant vis-à-vis de leurs clientèle en variant les produits et recettes.