



UTOPIES[®]

ÉTUDE SECTORIELLE RÉGIONALE RÉELLE

PRÉSENTATION DE LA DÉMARCHE

Lundi 02 Octobre 2017

De 10h à 12h suivi d'un cocktail

Lieu : Aéroport Roland Garros / Saint-Marie

Avec le soutien de la DIECCTE

LA DÉMARCHE RÉELLE

- Proposer un autre regard de l'économie réunionnaise
- Partager un diagnostic
- Poser les fondements d'un dialogue social réunionnais vertueux
- Aboutir à des plans d'action partagés
- Développer le circuit économique local

LA DÉMARCHE RÉELLE

IDENTIFIER LES
POTENTIELS

RÉ-
ENRACINER

DÉVELOPPER LE
TERRITOIRE

LES PARTENAIRES

- DIECCTE
- UTOPIES
- Comité scientifique composé de: INSEE, NEXA, PRID (J De Palmas), JY Rochoux, CMAR, CCIR, DIECCTE, DAE Région, Préfecture, SGAR

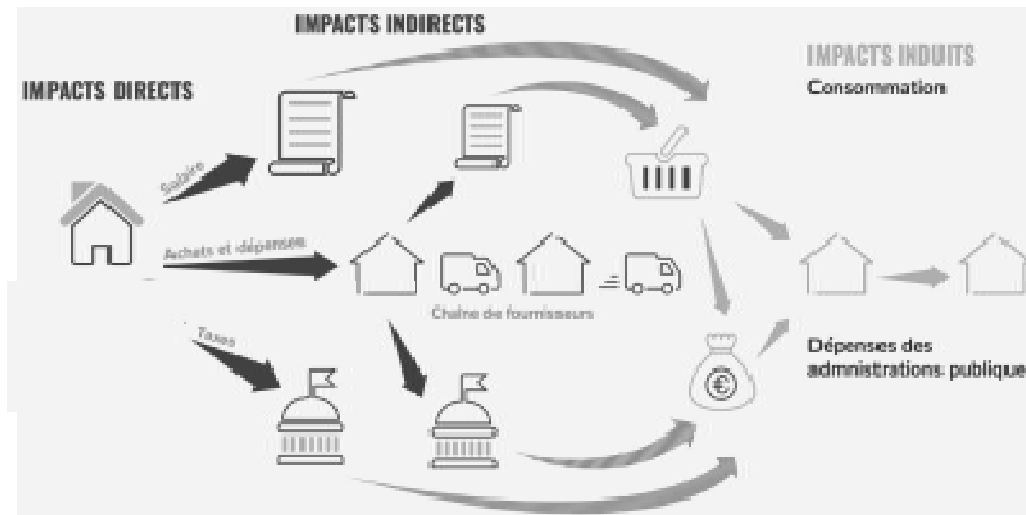
FONDEMENTS DE LA DÉMARCHE



Des stratégies économiques territoriales qui donnent souvent la priorité à la « captation de richesses »

- L'effet multiplicateur local dans l'angle mort
- Prendre la mesure de l'évasion de la demande locale
- Répondre à la demande locale : un enjeu entrepreneurial

La maximisation de l'effet multiplicateur local constitue ainsi un ressort essentiel du développement économique des territoires.



Comment mieux retenir les richesses Réunionnaises et plus les faire circuler dans l'île ?

UTOPIES, QUI ? POUR QUOI ?

Quelle démarche pour accompagner la transformation des territoires ?

Certaines importations, parfois absurdes et à fort impact écologique (transport, consommation de matières premières, ...), pourraient légitimement trouver une réponse locale.

Mieux comprendre la demande locale pour y répondre avec des ressources locales.

UTOPIES, QUI ? POUR QUOI ?

Quelle démarche pour accompagner la transformation des territoires ?

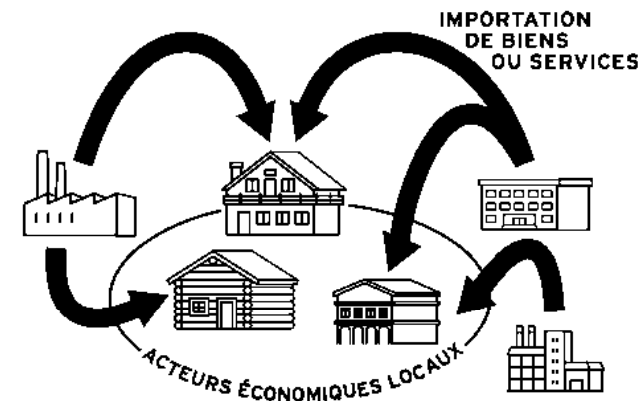
- **Comprendre** le métabolisme économique
- **Objectiver** les pertes de potentiel économique
- **Sensibiliser** les acteurs locaux
- **Prioriser** avec les acteurs économiques les opportunités de ré-enracinement et d'intensification des échanges locaux
- **Mobiliser** pour développer le territoire de l'intérieur, inspirer les entrepreneurs locaux, essayer les bonnes pratiques

TEMPS 1 : DIAGNOSTIC

Rapport d'évaluation du potentiel d'économie de proximité pour l'île de la Réunion

TEMPS 2 : FORMATION-ACTION

2 jours de formation action (développeurs économiques, associations et syndicats professionnels, partenaires sociaux, CESER, Préfecture, chambres consulaires, Région, Département, EPCI) pour échanger sur les pratiques, les priorités et co-construire une feuille de route pour développer une économie locale et vivante



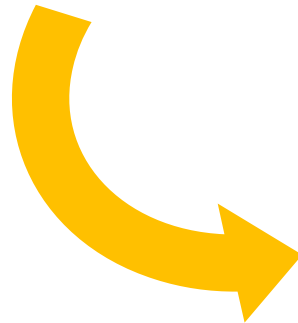
An aerial, top-down view of a modern building's interior staircase. The stairs are made of light-colored concrete and are arranged in a series of parallel, slightly curved paths. Each staircase is enclosed by a glass railing with a thin wooden handrail on top. The perspective is from above, looking down at the stairs, which creates a strong sense of depth and geometric pattern. The lighting is even, highlighting the textures of the concrete and the transparency of the glass.

MÉTHODE

COMMENT RENFORCER LE CIRCUIT ÉCONOMIQUE LOCAL ?

Quelle demande économique ?

Quelle offre économique ?



Où sont les pertes économiques ?

Quels potentiels de relocalisation ?

Quels secteurs prioriser ?

LOCALSHIFT : un système de modélisation de l'économie locale et des marchés locaux à investir pour développer une économie locale forte et vivante

- Calibré sur les statistiques officielles (INSEE, Direction régionale des douanes...)
- Reproduit les échanges économiques par rapport à la capacité productive des acteurs et à leurs besoins de consommation
- Croise la demande avec l'offre locale
- Analyse la capacité du territoire à répondre à la demande et ses besoins en importations (pertes de potentiel économique).



Les fondamentaux de l'économie réunionnaise

LOCAL SHIFT®



Production
extérieure

- Sous-traitants
- Fournisseurs
- Prestataires

UTOPIES®



Biens et
marchan
nar des ei

Offre ou production locale =
capacité à produire des richesses

à partir des entreprises et des postes
de travail sur le territoire dans les
différents secteurs d'activité :

Entreprises, tiers secteur,
administrations publiques



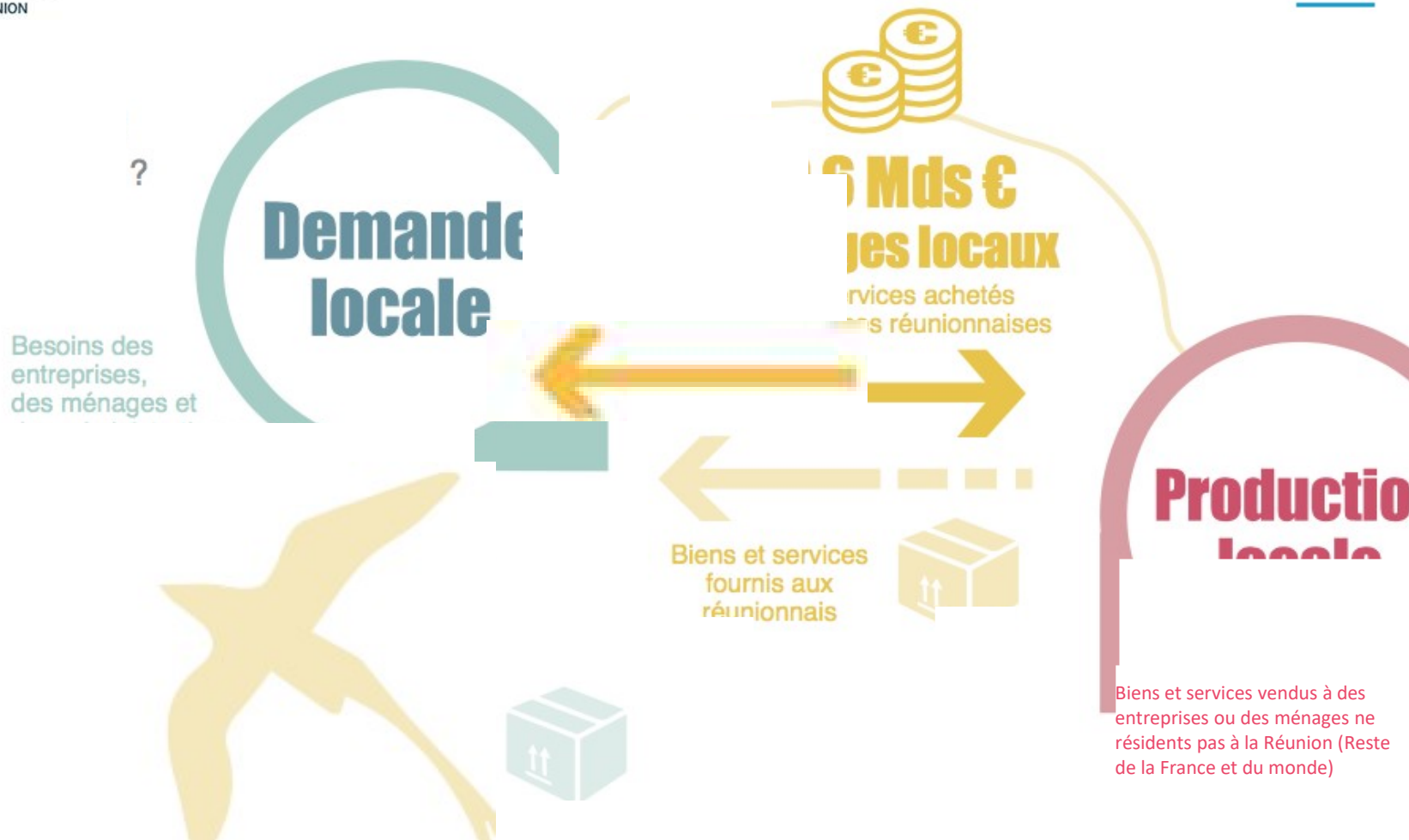
La Réunion

21,3 milliards d'euros



Les fondamentaux de l'économie réunionnaise

LOCAL SHIFT®



Biens et services vendus à des entreprises ou des ménages ne résidents pas à la Réunion (Reste de la France et du monde)



- Sous-traitants
- Fournisseurs
- Prestataires





Entreprises, tiers secteur,
administrations publiques



Ménages

La Réunion

La demande locale =

biens/services consommés par les
agents économiques réunionnais

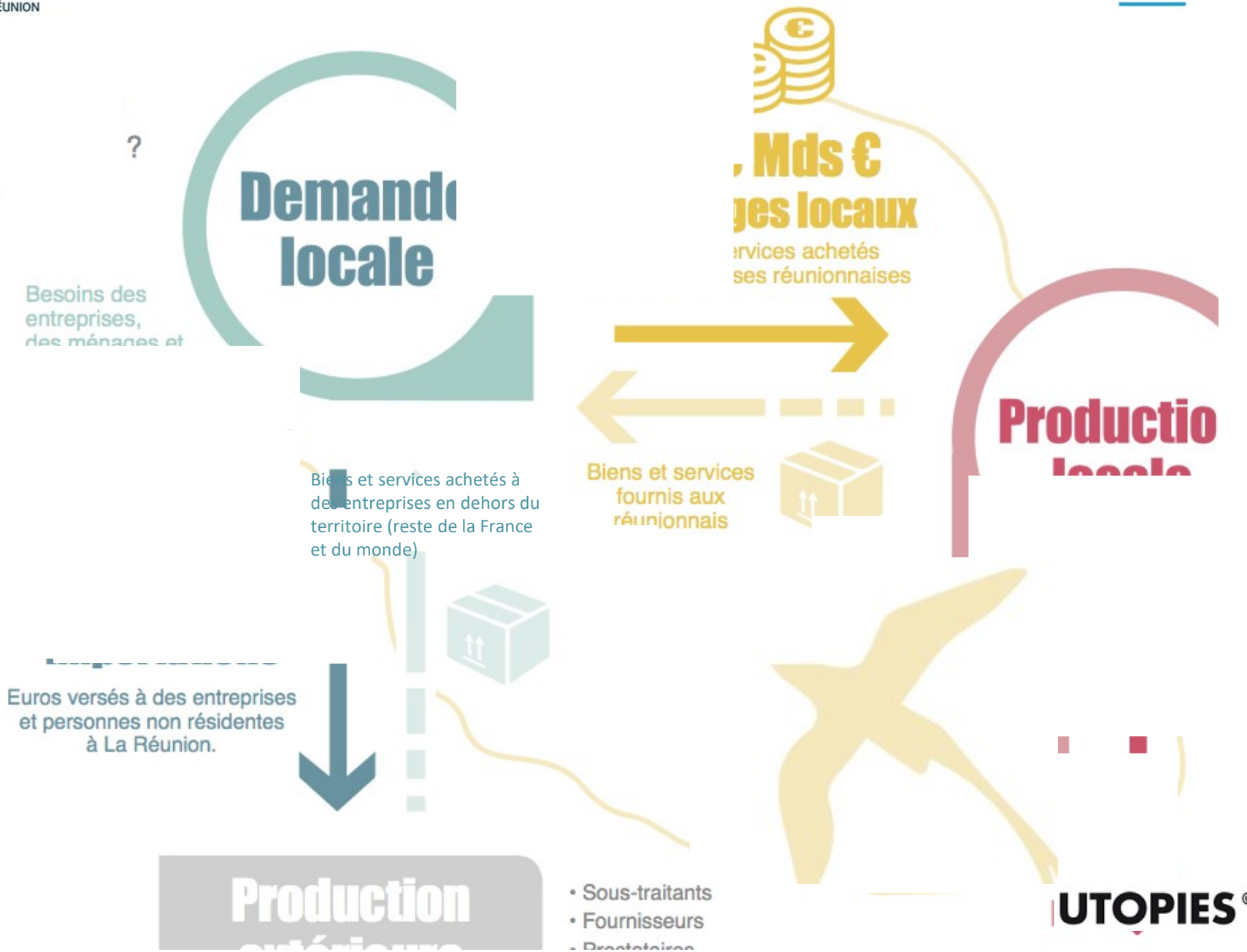
l'« autre » **actif économique** du territoire

25,8 milliards d'euros

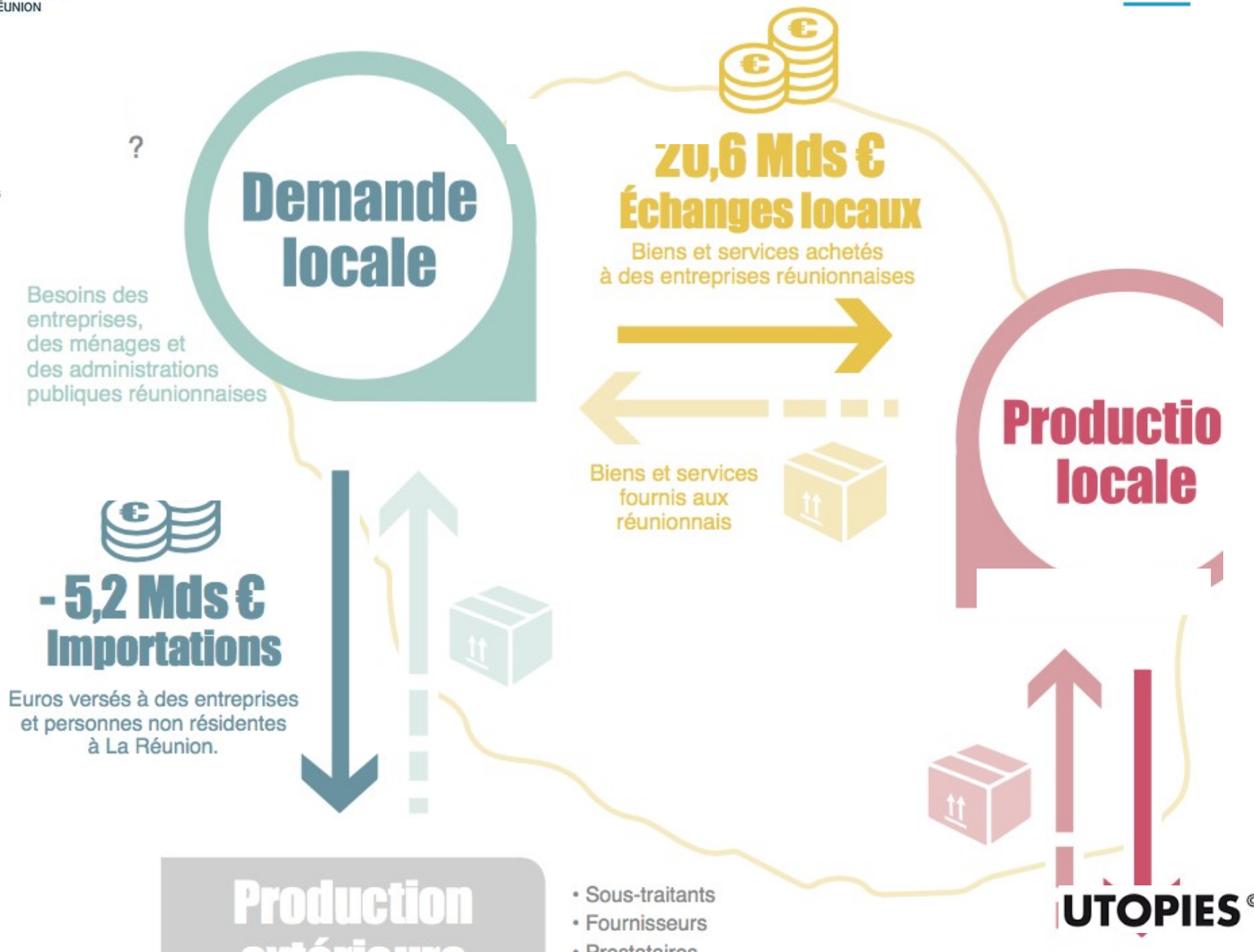


Les fondamentaux de l'économie réunionnaise

LOCAL SHIFT®

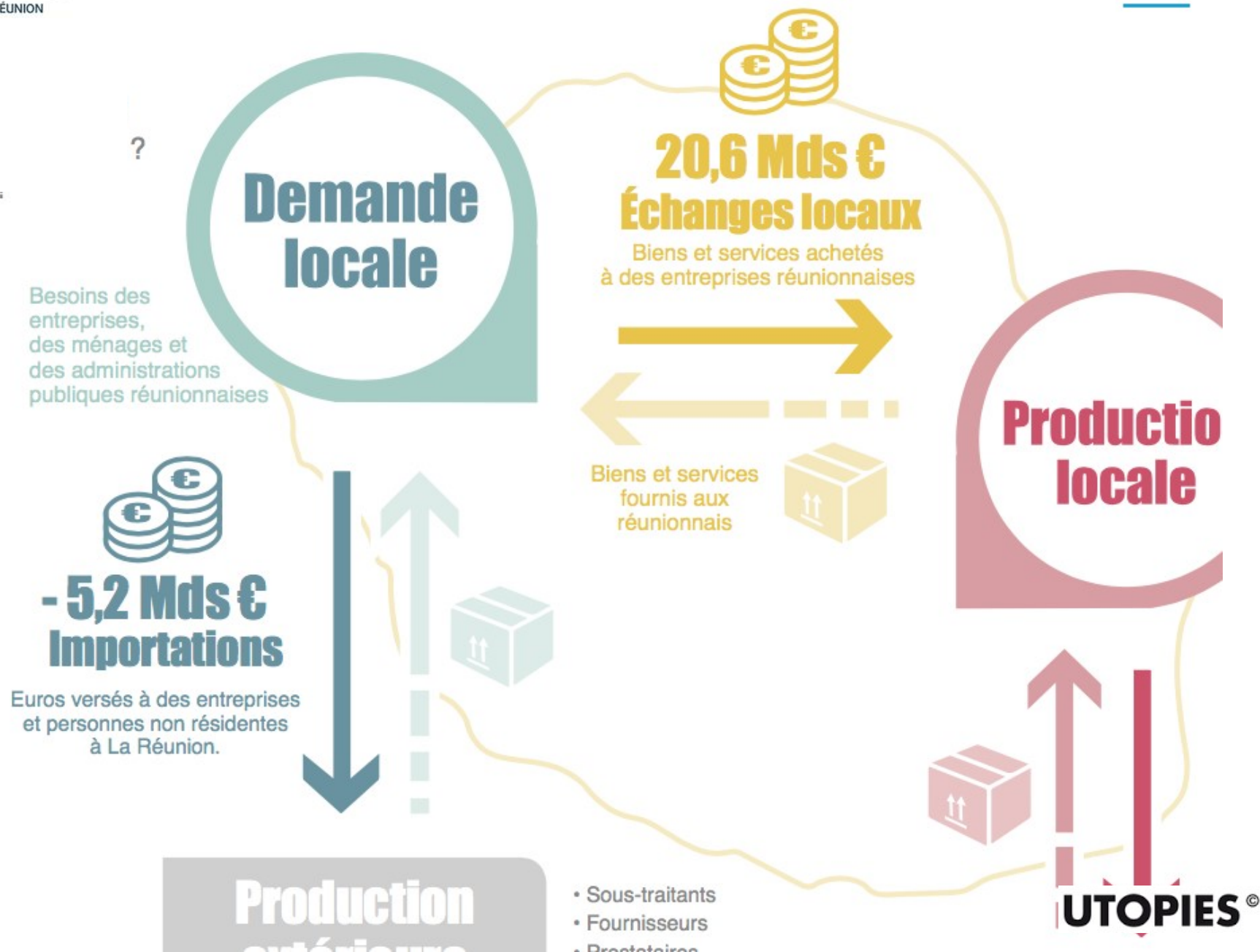


Les fondamentaux de l'économie réunionnaise



A top-down view of a wooden desk. On the right side, a silver laptop is partially visible, showing the keyboard and trackpad. In the bottom right corner, there is a green succulent plant with long, pointed leaves. In the top left corner, there is a small white pot containing white pebbles and a red, fuzzy succulent. In the bottom left corner, a portion of a silver smartphone is visible, with the word "one" printed on it. A semi-transparent white banner with the text "ENSEIGNEMENTS CLÉS" is centered across the middle of the image.

ENSEIGNEMENTS CLÉS



Enseignements clés du diagnostic



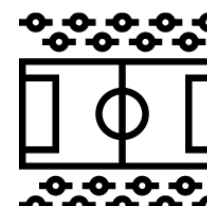
Une économie tournée vers

Des échanges à **80 %** locaux.

Un fort effet multiplicateur :
pour **100 €** de production initiale,
130€ supplémentaires circulent

x 2,3

un effet multiplicateur
particulièrement élevé



UTOPIES®

Enseignements clés du diagnostic

17



Les besoins des entreprises, des ménages et des administrations publiques s'élève à **25,8 milliards d'euros.**

- La demande locale renvoie avant tout aux **besoins des ménages (BtoC)**



- La consommation professionnelle (BtoB) représente moins de la moitié : **47%**

Enseignements clés du diagnostic



21,3 Mds€

Biens et
marchan
marchan
nar des ei

produits sur l'île,
satisfaisant

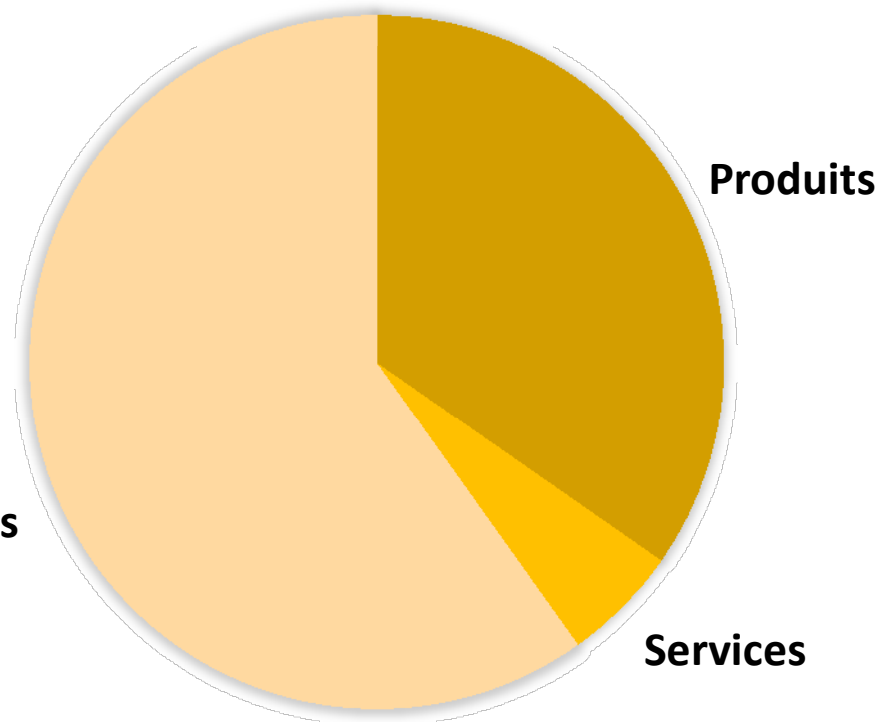


de la demande

Les importations de biens et de services s'élèvent à **5,2 milliards d'euros**, tandis que les exportations ne dépassent pas le **milliard d'euros**.

*Répartition
sectorielle des
exportations*

Dépenses
touristiques



Les importations de biens et de services s'élèvent à **5,2 milliards d'euros**, tandis que les exportations ne dépassent pas le **milliard d'euros**.

Les exportations réunionnaises sont plus de **20 fois** inférieures à celles de territoires métropolitains de taille comparable.

Déséquilibre et importations pour des besoins stratégiques comme l'alimentation et l'énergie.





PISTES DE SOLUTIONS

2D = Diversifier et Densifier l'économie réu

+ d'offres différentes

+ d'échanges locaux

▶ 2D pour mieux répondre à la demande locale et renforcer la capacité exportatrice de La Réunion

COMMENT DENSIFIER ET DIVERSIFIER LES ÉCHANGES AU SEIN DU TISSU ÉCONOMIQUE POUR RENFORCER LE CIRCUIT ÉCONOMIQUE LOCAL ?

2D = Diversifier et Densifier l'économie réu

AUGMENTER LA DENSITÉ ÉCONOMIQUE LOCALE :

- Favoriser les échanges entre entreprises locales
- Diffuser le « réflexe local » (entreprises, ménages, achats publics)
- Evaluer et maximiser les retombées économiques des entreprises (grands donneurs d'ordre notamment) et clusters (zones d'activités, pôles de compétitivité, etc.) du territoire
- Améliorer la compétitivité de certaines filières sur le marché local



COMMENT DENSIFIER ET DIVERSIFIER LES ÉCHANGES AU SEIN DU TISSU ÉCONOMIQUE POUR RENFORCER LE CIRCUIT ÉCONOMIQUE LOCAL ?

2D = Diversifier et Densifier l'économie réu

AUGMENTER LA DIVERSITÉ ÉCONOMIQUE LOCALE :

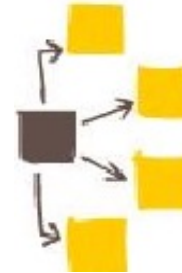
- Aiguiller les créateurs d'entreprises sur les marchés locaux les plus porteurs (« marchés disponibles » non captés par des entreprises locales)
- Communiquer de façon innovante auprès des investisseurs extérieurs sur les opportunités locales (marchés locaux à exploiter)
- Inciter les entreprises locales à répondre aux opportunités locales en apportant des solutions innovantes (écoconception, économie circulaire, économie collaborative, etc.)



Développer par la demande locale, le contraire de l'autarcie



Attractivité



Diversification



Compétitivité



Internationalisation

Mieux répondre à la demande locale aujourd'hui peut permettre d'être en capacité de mieux capter la demande extérieure demain.



MARCHÉS LOCAUX POTENTIELS

Ancrage local des secteurs d'activités de l'économie réunionnaise en tant qu'acheteurs et fournisseurs



Quels marchés locaux potentiels ?

- Décomposer le potentiel global pour identifier les opportunités les plus prometteuses (380 secteurs dans 29 branches)
- Définir un certain nombre de priorités sectorielles
- Co-construction à venir avec l'ensemble des acteurs locaux concernés

Exploration intra-sectorielle

Principaux demandeurs des produits et services du secteur

Potentiel global du secteur

Quelles opportunités locales dans le secteur

AGRICULTURE ET PÊCHE

Chaque année, le territoire achète 402 millions d'euros* de produits agricoles, 38% de cette demande trouve une réponse hors du territoire (2% de la production locale dans ce secteur est vendue hors du département). Les fuites se montent à plus de 198 millions d'euros*

* par producteur / éleveur in situ au producteur hors taxes et hors marges commerciales ou de transport

AGRICULTURE ET PÊCHE

L'agriculture hydroponique, par laquelle les légumes sont cultivés hors-sol dans des bacs à eau de culture, est en plein essor grâce à la technologie. Les fermes hydroponiques sont idéales pour répondre aux besoins locaux en légumes tout au long de l'année. Elles évitent ainsi les problèmes de disponibilité à l'heure de pointe. Elles offrent aussi une grande flexibilité de culture et de récolte. Elles permettent de cultiver des légumes à haute valeur ajoutée et de répondre à la demande croissante des consommateurs pour des produits locaux et bio.

Bonnes pratiques et initiatives inspirantes détaillées

Activités aux plus grosses pertes de potentiel théorique

LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

Segment de marché	Potentiel de production (en tonnes)	Pertes de potentiel théorique (en tonnes)	Chiffre d'affaires (en millions d'euros)
Culture de céréales, riz, légumineuses, soja/grains secs	143,76	3 624	2,2%
Culture de fruits	19,94	1 033	48,1%
Culture de légumes	8,52	492	32,7%
Culture en serre, en hydroponie/serres couvertes	6,51	203	70,4%
Élevage de volailles (autres que poulets, canards, oies)	5,52	257	94,9%
Élevage de bœuf, de chèvre, de porc (autres que porc)	5,09	148	69,5%
Élevage de porc (autres que porc)	4,07	375	81,2%
Élevage de bovins (autres que vaches laitières)	3,18	92	45,6%
Élevage de volailles (autres que volailles)	1,08	9	97,9%
Élevage de porc (autres que porc)	0,93	13	98,9%
Élevage de bœuf (autres que bœuf)	0,42	4	99,2%

QUELLES CIBLES PRIORISER ?

SECTEURS ET CIBLES À CIBLER EN FAVORISANT LES ACTIVITÉS AGRICOLES HORS DU DÉPARTÉMENT

Cible	Potentiel de chiffre d'affaires (en millions d'euros)
Ménages	143,3
Industries agro-alimentaires	41,5
Administrations publiques	5,6
Agriculture, pêche	2,7
BTP	1,9
Commerce de détail	0,8
Hôtellerie, Restauration	0,5



Cœur Paysan, le magasin de la filière locale
A. Comar, 35 agriculteurs ont racheté une grande surface pour y vendre ses produits. Ils y proposent une large gamme de produits (fruit et légumes, viandes, produits laitiers, mais aussi bières, vins, pain frais, confitures, œufs, épices, miel, olives, farines, confitures, miel...) et du Labo bio. Plus d'intermédiaires, c'est un rapprochement du producteur au consommateur. Avec la volonté de raccourcir la distance au abricot fourché de la fourchette et de mettre un terme à l'arbitraire alimentaire, 40 producteurs locaux proposent à la vente il y a un producteur qui a engagé... Les producteurs sont présents dans le magasin au contact direct des consommateurs.

Des diables de Femmes d'avenir volent le jour partout en France
Femmes d'avenir est une association qui propose aux femmes de l'abandonner de l'agriculture et de la permaculture sur les territoires. Elle a créé une première association en France pour valoriser le modèle économique et la portée écologique de la bio agriculture. En parallèle, l'association souhaite promouvoir et accompagner les agriculteurs locaux vers ces pratiques en créant un réseau pour répondre aux besoins en matière de formations, en soutenant les expériences de transition, de mutualisation.

Principaux noeuds d'échanges : demandeur / offreur

TOP 10 DES NOEUDS D'ÉCHANGE QUI POURRAIENT POTENTIELLEMENT ÊTRE RE-ENRICHIS

Échelle de services offerts	Secteur et finalité de l'investissement hors de département	Potentiel de production locale en 100%
Ménages	Culture de céréales, riz, légumineuses, soja/grains secs	126,7
Ménages	Industries agro-alimentaires	7,1
Ménages	Culture de fruits	6,1
Ménages	Culture de légumes	5,5
Ménages	Culture de céréales, riz, légumineuses, soja/grains secs	4,3
Ménages	Culture de céréales, riz, légumineuses, soja/grains secs	4,1
Ménages	Culture de fruits	3,5
Ménages	Industries agro-alimentaires	3,3
Ménages	Culture en serre en légumes horticoles	3,2
Ménages	Élevage de volailles (autres que volailles)	3,0

Exemples inspirants sur le territoire ou dans le monde

EXEMPLES INSPIRANTS

- ### QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?
- Polyculture, poly élevage
 - Agroforesterie, bois pâturés
 - Ferme urbaine semi industrielle (en pleine terre ou en hydroponie, y compris sur les toits des bâtiments des entreprises)
 - Installation saisonnière (économique, court terme et en circuit fermé avec les produits et les déchets)
 - Micro-ferme en permaculture
 - Jardins partagés sur les toits et en pleine terre, ainsi que des toits et de murs végétalisés
 - Agriculture urbaine, location de toits sur les toits
 - Supermarché payant géré et animé par des producteurs et basé sur une offre 100% locale
 - Expérimentation de nouvelles formes de production agricole dans la ferme de restauration collective locale en partenariat avec les entreprises
 - Ferme agricole / ferme fermier, AMAP, boutique à la ferme, nouvelle distribution pour répondre aux besoins locaux et à la demande, plateformes en ligne de vente de produits locaux, plateforme mobile web
 - Distributeurs automatisés de produits fermiers

Pistes d'innovation durable

28 DOUBLE PAGES SECTORIELLES

Quels marchés locaux potentiels ?

- L'agriculture, la pêche et l'agroalimentaire représentent à la fois des gisements de production et d'emplois significatifs, ainsi que des points forts de l'économie réunionnaise. Renforcer les volumes et la diversité des productions paraît de nature à pallier une partie des importations.



Quelles opportunités locales dans le secteur

UTOPIES®

AGRICULTURE ET PÊCHE

Chaque année, le territoire achète 502 millions d'euros* de produits agricoles; 39% de cette demande trouve une réponse hors du territoire (3% de la production locale dans ce secteur est vendue hors du département). Les fuites se montent à plus de 198 millions d'euros*

* « prix producteur » (qui revient in fine au producteur) hors taxes et hors marges commerciales ou de transport



LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	143,76	3 624	2,2%
Culture de fruits	18,94	1 033	46,1%
Culture de légumes	8,62	452	82,1%
Culture en serre, en pépinière et floriculture	6,51	203	70,4%
Culture d'autres plantes (canne à sucre, épices, aromatiques, etc.)	5,92	257	94,9%
Élevage du bétail, y compris parcs d'engraissement	5,09	148	69,5%
Élevages porcins, ovins, chevalin et aquaculture	4,07	375	81,2%
Élevage de bovins laitiers et production laitière	3,18	92	45,6%
Élevage de volailles et production d'œufs	1,06	9	97,9%
Activités de pêche, chasse et piégeage	0,50	13	96,9%
Activités de soutien à l'agriculture	0,42	4	98,2%

QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de produits agricoles hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Ménages	143,3
Industries agro-alimentaires	41,5
Administrations publiques	5,6
Agriculture, pêche	2,7
BTP	1,9
Commerce de détail	0,8
Hôtellerie, Restauration	0,5

QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Polyculture, poly-élevage
- Agroforesterie, bois pâturés
- Ferme urbaine semi-industrielle (en pleine terre ou en hydroponie, y compris sur les toits des hôtels ou des supermarchés)
- Installations aquaponiques (écosystème construit en circuit fermé entre les poissons et les plantes)
- Micro-ferme en permaculture
- Jardins potagers sur les toits et en pleine terre, ainsi que de toitures et de murs végétalisés
- Apiculture urbaine, location de ruche sur les toits
- Supermarché paysan géré et animé par des producteurs et basé sur une offre 100% « locale »
- Exploitation inspirée des régies municipales agricoles visant à fournir la restauration collective locale en produits locaux et bio
- « Ferme digitale » : drive fermier, AMAP, boutique à la ferme, nouvelles applications pour mettre en relation l'offre et la demande, plateformes web de vente de produits locaux, places de marché web
- Distributeurs automatiques de produits fermiers

EXEMPLES INSPIRANTS



AGRICULTURE ET PÊCHE



L'agriculture hydroponique, un modèle en plein essor

L'agriculture hydroponique, par laquelle les légumes sont cultivés hors-sol mais dans de l'eau n'a cessé de s'accroître en raison des progrès de la technologie. Les fermes hydroponiques sont idéales pour l'agriculture sur les toits parce qu'elles permettent un rendement élevé et sont moins coûteuses que les opérations à même le sol. Elles utilisent moins d'eau, grâce à un système de réutilisation des eaux pluviales. Le concept de Brightfarms aux Etats-Unis, est d'implanter et d'organiser à ses frais des serres urbaines hydroponiques au-dessus ou à proximité des supermarchés. L'idée est d'offrir la possibilité aux supermarchés de distribuer leur propre production agricole et ainsi tendre à un circuit court et un contrôle qualitatif accru. Le supermarché ne paye en aucun cas l'installation ou les frais de gestion, mais il s'engage à acheter l'ensemble de la production pour les 10 années suivant la création.



Cœur Paysan, le magasin de la filière courte

A Colmar, 35 agriculteurs ont racheté une grande surface pour y vendre leur production. Ils y proposent une large variété de produits (fruits et légumes, viandes, produits laitiers, mais aussi bières, vins, pain frais, poissons, œufs, épices, thés, pâtes, farines, confitures, miel...) et au juste prix. Pas d'intermédiaires, c'est directement du producteur au consommateur. Avec la volonté de raccourcir la distance qui sépare la fourche de la fourchette et de mettre un terme à l'anonymat alimentaire. « Derrière chaque produit proposé à la vente il y a un producteur qui s'engage ». Les producteurs sont présents dans le magasin au contact direct des consommateurs.



Des dizaines de Fermes d'Avenir voient le jour partout en France

Fermes d'Avenir est une association qui s'engage dans le développement de l'agroécologie et de la permaculture sur les territoires. Elle a créé une microferme expérimentale en Touraine pour évaluer le modèle économique et la pertinence écologique de ce type d'agriculture. En parallèle, l'association souhaite promouvoir et accompagner les agriculteurs tournés vers ces pratiques en constituant un réseau pour l'échange des savoirs, en organisant des formations, en soutenant les expériences de transition, de mutualisation



TOP 10 DES NOEUDS D'ÉCHANGE QUI POURRAIENT POTENTIELLEMENT ÊTRE RÉ-ENRACINÉS

Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	126,7
Ménages	Culture de légumes	7,4
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture de fruits	6,1
Ménages	Culture de fruits	5,5
Fabrication d'aliments pour animaux de ferme	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	4,3
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	4,1
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture d'autres plantes (canne à sucre, épices, aromatiques, etc.)	3,5
Services d'administrations publiques (et défense)	Élevage du bétail, y compris parcs d'engraissement	3,3
Ménages	Culture en serre, en pépinière et floriculture	3,2
Fabrication de lait et de beurre	Élevage de bovins laitiers et production laitière	3,0

UTOPIES®

UTOPIES®

UTOPIES®

Quelles opportunités locales dans le secteur

INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

Chaque année, le territoire achète pour près de 1 747 millions d'euros* de produits à l'industrie agro-alimentaire; 24% de cette demande trouve une réponse hors du territoire (12% de la production locale dans ce secteur est vendue hors du département). Les fuites se montent à 414 millions d'euros*

* « prix producteur » (qui revient in fine au producteur) hors taxes et hors marges commerciales ou de transport

INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Abattage et fabrication de produits à base de viande (hors volailles)	49,29	239	79,6%
Fabrication de fromage	32,64	75	21,9%
Transformation des volailles	26,77	149	69,5%
Fabrication de farines et de malt	26,02	83	32,0%
Fabrication de produits laitiers secs et concentrés	20,82	59	1,3%
Fabrication de produits à partir de fruits et légumes (conserves, jus, soupes, etc.)	16,62	82	71,6%
Transformation de soja et autres graines oléagineuses	13,88	8	71,6%
Fabrication d'eaux minérales et de boissons rafraichissantes non alcoolisées	13,40	38	85,1%

QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent hors du territoire au secteur de l'agro-alimentaire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Ménages	131,9
Industries agro-alimentaires	89,9
Hôtellerie, Restauration	77,5
Administrations publiques	53,6
Santé, éducation, social	38,9
Loisirs / Culture / Sport	10,5
Agriculture, pêche	5,7



La ferme des trois vallons : de producteur céréalier à « artisan pastier »

Située à Brageolles, dans le département de l'Aube, cette ferme céréalière réalise tout elle-même. Elle cultive ses céréales (en conversion agriculture biologique) pour ensuite les transformer en semoule grâce à un moulin à meule de pierre. Cette méthode permet de garder toutes les valeurs nutritionnelles du blé. La semoule va ensuite être transformée en pâtes, puis elles vont être séchées dans leur atelier à la ferme. Ces pâtes 100% Auboise, sont le fruit d'un projet de deux ans lancé par ce couple de céréaliers qui voulait élaborer un produit fini grâce à leur production. Le procédé de fabrication est artisanal et lent afin de garantir la qualité du produit. Les pâtes sont commercialisées majoritairement dans le département de l'Aube (marchés fermiers, drive et sites internet, boutiques locales...).

Phénix, experts en valorisation des aliments invendus

Phénix est une entreprise sociale qui accompagne ses clients professionnels (grande distribution, industriels, secteur événementiel...) dans leurs problématiques de réduction de gaspillage et de valorisation des déchets. Phénix organise la collecte des invendus pour les associations (récupère une partie de la défiscalisation pour son perçu par le distributeur) et développe également de véritables filières de revalorisation : filière d'alimentation animale, transformation des fruits et légumes en confitures, friandises, soupes, en alcool (bière, vin,...), en peinture, en approvisionnement des restaurants anti gaspi... Phénix développe son action au sein de chaque région française (15 antennes), afin de trouver des solutions de réduction du gaspillage au plus près des gisements d'excédents.



Modulab : un abattoir modulaire « Low Cost » pour la valorisation des démarches en circuits courts des éleveurs

Modulab a été conçu pour le service aux éleveurs indépendants, bouchers-charcutiers artisans, circuits courts qui souhaitent aussi produire des viandes de qualité tout en respectant le bien-être des animaux avant et pendant l'abattage. L'équipement veille à assurer le bien-être des animaux, garantir des conditions d'hygiène optimales, produire dans des conditions économiques satisfaisantes et limiter les consommations d'eau et d'énergie. Livré clé en main 12 mois après signature du permis de construire avec le Plan de Maîtrise Sanitaire, les procédures de bientraitance animale (MON), une formation complète pour les opérateurs à chaque poste. Le Modulab est disponible sous trois versions : mono-espèces porc / bovin/ovine (732 m²) et multi-espèces (1126 m²).

EXEMPLES INSPIRANTS

- QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?**
- Développer de nouvelles offres agro-alimentaires locales peu consommatrices d'emballages comme la vente en vrac et le verre consigné
 - Valorisation semi-industrielle des produits agricoles locaux et découverte de nouveaux débouchés (ex : développement d'une activité d'« artisan pastier » par des aviculteurs ou céréaliers, micro-brasseries...)
 - Micro-usines agro-alimentaires (usines en kit) capable de proposer de fournir des produits élaborés sur des petits marchés avec des approvisionnements locaux
 - Filières de revalorisation de produits alimentaires invendus : ex transformant les fruits et légumes en alcool (bière, vin, liqueurs...), confitures, friandises, soupes ou smoothies, filière d'alimentation animale...
 - Chantiers d'insertion, conserveries solidaires...
 - « Foodlab » : Un lieu de transformation alimentaire mutualisé mettant à disposition des producteurs des outils partagés (machines, autoclave, étiqueteuse, etc.), des personnes qualifiées et une certification)
 - Mini-abattoir « clé en main » et modulaire pour éleveurs indépendants et bouchers charcutiers artisans, abattoir mobile se déplaçant de ferme en ferme
 - Coworking culinaire dédiés aux start-ups de l'alimentation, aux habitants et touristes
 - Lutte contre le gaspillage, vente d'invendus de commerçants à petits prix via une application numérique

TOP 10 DES NOEUDS D'ÉCHANGE QUI POURRAIENT POTENTIELLEMENT ÊTRE RÉ-ENRACINÉS

Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement du département	hors	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Abattage et fabrication de produits à base de viande (hors volailles)		21,5
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Fabrication de farines et de malt		18,8
Services d'administrations publiques (et défense)	Fabrication de produits laitiers secs et concentrés		15,9
Ménages	Fabrication de céréales pour le petit déjeuner		11,1
Ménages	Transformation des volailles		10,3
Ménages	Fabrication d'eaux minérales et de boissons rafraichissantes non alcoolisées		9,4
Ménages	Fabrication de produits à partir de fruits et légumes (conserves, jus, soupes, etc.)		9,1

Quels marchés locaux potentiels ?

- Ce constat vaut également pour le domaine du Consulting et de l'Expertise, qui représente un potentiel de près de 7 000 postes



Quelles opportunités locales dans le secteur

UTOPIES®

CONSULTING / EXPERTS

Chaque année, le territoire achète pour près de 671 milliard d'euros* de services support aux entreprises; 41% de cette demande trouve une réponse hors du territoire (0% de la production locale dans ce secteur est vendue hors du territoire). Les fuites se montent à 277 millions d'euros*



*Prix hors taxes



LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	98,41	2 266	55,9%
Services de conception de systèmes informatiques	48,39	1 123	34,4%
Services de conseil en gestion	33,38	1 264	60,8%
Services juridiques	32,61	767	64,3%
Services comptables	22,65	626	72,9%
Services de gestion de systèmes informatiques et autres services	15,48	155	39,5%
Services de programmation informatique	6,09	276	64,6%
Services de conseil en environnement et autres services de conseil techniques	5,38	241	63,1%
Services de recherche scientifique et de développement	5,09	294	61,8%



QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services de conseil et d'expertise hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Chimie	250,0
Machines / Equipements	97,8
Santé, éducation, social	90,0
Ménages	64,8
Consulting / Experts	64,5
Administrations publiques	52,8
Bâtiment, travaux publics	50,5



QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Coopérative de consultants ; Réseau associatif local de consultants administré par des adhérents locaux
- Réseau indépendant d'entrepreneurs locaux (conseils, entraide, rencontres, outils collaboratifs)
- Prestations de conseil et de formation aux nouvelles entreprises de l'économie sociale et solidaire (administratif, comptabilité, informatique, juridique, formation...); Groupement d'accompagnement à l'innovation sociale ; Dispositif d'animation des territoires pour favoriser l'émergence de projets adaptés aux spécificités locales.
- Attractivité des cols blancs par le développement de télé-centres, espaces de co-working et autres tiers-lieux; Espaces de travail pour la clientèle nomade dans les hôtels, coworking hybride mélangeant les locaux et les vacanciers; Bureau à partager
- Plateforme « Expert'loi » : Mise en place d'un service de référencement et de géolocalisation des besoins des entreprises et des offres de services et compétences disponibles sur le même territoire.
- Solutions d'accompagnement des « intrapreneurs » dans les grandes entreprises locales ; Solutions de mécénat de compétences pour les cadres locaux désireux de conseiller les entrepreneurs locaux
- « Fabrique sociale de codeurs » : formations gratuites prioritairement aux personnes éloignées de l'emploi pour devenir développeur (sites web, applications mobiles, intégrateur, référent numérique, datartisan, e-commerce)

EXEMPLES INSPIRANTS



CONSULTING / EXPERTS



Bouge ta boîte, booster le business des femmes cheffes d'entreprise bretonnes dans un contexte d'entraide, de bienveillance et de confiance

Organiser de petits groupes de dirigeantes d'entreprise qui se réunissent et s'entraident pour faire progresser leur chiffre d'affaires, c'est le but hardi, concret et assumé de Bouge ta boîte, une entreprise nationale créée en Bretagne. Partant du constat que les deux freins majeurs des femmes entrepreneures pour développer leur chiffre d'affaires sont la confiance en elle et la difficulté à parler argent, « Bouge ta boîte » va bien au-delà du réseautage. Le concept propose un programme structuré avec des réunions de travail tous les 15 jours, pragmatiques, minutés, incluant des formations ciblées. Les groupes sont constitués de 10 à 20 entrepreneures de 0 à 20 salariés, une par secteur d'activité. Elles se rencontrent tous les 15 jours de façon collective pour pitcher, se recommander, parler chiffre d'affaire. Les groupes sont animés par un binôme, une référente et une adjointe formées. Une rencontre mensuelle en duo fait également partie du programme ainsi que des ateliers et des conférences régionales. La cotisation annuelle est de 270 euros HT. En phase pilote dans 7 villes bretonnes, Bouge ta Boîte va s'étendre à la maille nationale.



ClusterJura, la coopération au service des « start-up territoriales »

ClusTer Jura rassemble les acteurs du territoire autour d'une démarche entrepreneuriale pour révéler de nouvelles opportunités et accélérer leur émergence. ClusTer Jura sollicite les acteurs du territoire, entreprises, acteurs publics, citoyens, organismes de recherche et de formation, à coopérer pour créer des solutions soutenant le développement local et la création d'emplois dans ces domaines. Il accompagne ainsi l'émergence de projets collectifs issus des besoins du territoire, ancré localement et porté par ses acteurs. Pour ce faire, Cluster Jura met en œuvre une méthodologie participative reconnue, mobilise des experts locaux et nationaux, et propose des services d'accompagnement global (administratif, comptabilité, informatique, juridique, formation...). Ses domaines d'exploration vont de l'économie circulaire (collecte des bio-déchets, méthanisation, écologie industrielle, consigne des bouteilles de verre), à la rénovation énergétique ou encore la mobilité inclusive.



TOP 10 DES NOEUDS D'ÉCHANGE QUI POURRAIENT POTENTIELLEMENT ÊTRE RÉ-ENRACINÉS

Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	Services de recherche scientifique et de développement	131,4
Ménages	Services juridiques	48,4
Services d'administrations publiques (et défense)	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	23,0
Fabrication de produits de toilette	Services de recherche scientifique et de développement	22,0
Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	Services de conseil en gestion	14,7
Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	Services juridiques	14,2
Services d'administrations publiques (et défense)	Services de conception de systèmes informatiques	12,2
Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	11,6
Distribution d'eau, d'égoûts et autres	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	11,0
Activité des sièges sociaux, unités de management d'entreprises	Services personnalisés de programmation d'ordinateurs	10,9

UTOPIES®

UTOPIES®

A high-angle, close-up photograph of a person's hands tying the laces of a brown leather dress shoe. The person is wearing dark blue or black trousers. The scene is set on a wooden deck with light-colored wood planks. The background is a blurred outdoor area with light-colored ground. A semi-transparent white rectangular box is overlaid across the center of the image, containing the text "PROCHAINES ÉTAPES" in bold, black, uppercase letters.

PROCHAINES ÉTAPES

Forma'ction

- Enrichir le dialogue social territorial et mettre en lumière les possibilités partenariales
- S'approprier les outils d'exploration des pertes de potentiels économiques
- Définir des critères partagés et prioriser les secteurs à fort potentiel
- Elaborer des plans d'actions pour favoriser le développement d'un entrepreneuriat péi

Rendez-vous les 30 et 31 Octobre

Lundi 30 Octobre

1. Vision stratégique

- Identifier des critères de priorisation des opportunités de ré-enracinement
- Inspiration des initiatives existantes sur l'île et ailleurs
- Exploration des partenariats à densifier
- Préfiguration de stratégie(s) d'action

Mardi 31 Octobre

2. Outils

- Les clés pour analyser les fuites économiques du territoire :
Savoir explorer les nœuds d'échanges
- Boîte à outils pour construire une stratégie REELLE
- Mise en action des 5 leviers

3. Consolidation

- Présentation des stratégies et premières actions prévues

Rendez-vous les 30 et 31 Octobre



Exemples de secteurs priorités par la communauté de communes du Vercors



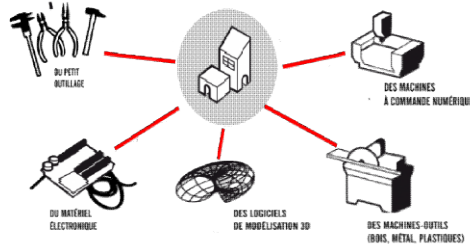
	Potentiel d'activité > 10 M€	Potentiel d'emploi > 50 emplois	Secteur présent / spécifique	Secteur peu consommateur de foncier	Secteur avec moindres « barrières à l'entrée »	Effet multiplicateur significatif	Principaux secteurs clients (potentiel de filière)
Consulting / Experts	*	*	*	*	*	*	Services support aux entreprises Santé-éducation-social
Commerce de gros	*	*	*			*	BTP Ménages Hôtellerie-restauration
BTP	*	*	*		*		Hôtellerie-restauration Administrations publiques Activités immobilières
Industries agro-alimentaires	*	*	Fabrication de fromage Fabrication de pain/produits de boulangerie			*	Hôtellerie-restauration Ménages IAA
Services support aux entreprises	*	*	*	*	*	*	Services support aux entreprises Santé-éducation-social Ménages
Agriculture	*	*	Production laitière Elevage bovin			*	IAA Agriculture Ménages
Commerce de détail		*	*	*	*		Ménages
Papier, carton, imprimerie			*				IAA Hôtellerie-restauration Services support aux entreprises
Matériaux de construction							BTP
Sylviculture, travail du bois			Industrie forestière		*		BTP
Services à la personne			*	*	*		Ménages Santé-éducation-social

Exemple de pistes proposées pour accompagner l'élaboration de stratégies

Vers un entrepreneuriat de territoire

S'intéresser (prioritairement) aux ressources locales et aux marchés locaux imposent bien souvent de repenser

Plus petit
micro-usine,
micro-ferme,
micro-franchise, ...



Plus circulaire
réparabilité,
récupération,
recyclage, réemploi



Plus collaboratif
mutualisation,
coopérative



Plus inclusif
intégrer des
populations locales
habituellement
exclues





**DES POTENTIELS À
LIBÉRER
OSER LA RÉUNION**

Ce qu'il faut retenir



Une approche du développement économique territorial complémentaire



Un appel au dialogue social territorial soulignant l'importance de la mise en place d'espaces d'intelligence territoriale réunionnais



Une photo de l'économie réunionnaise pour changer de regard, parler un langage partagé et prioriser.



Un substrat pour permettre une co production et coopération pour travailler à la fois sur l'offre et la demande locales.



UTOPIES®

ÉTUDE SECTORIELLE RÉGIONALE RÉELLE

MERCI !

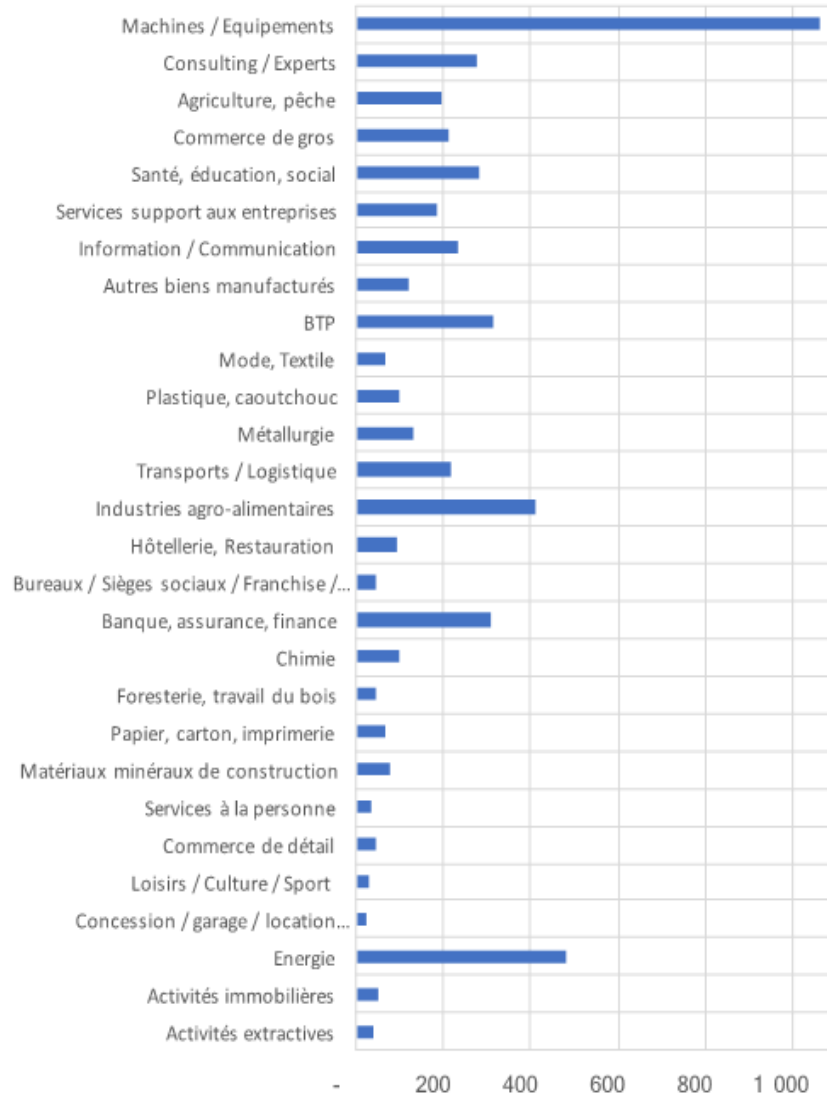
Lundi 02 Octobre 2017

De 10h à 12h suivi d'un cocktail

Lieu : Aéroport Roland Garros / Saint-Marie

Avec le soutien de la DIECCTE

Marchés locaux potentiels théoriques en M€



Création de postes potentiels



Indice de spécificité

