

		Réalisation d'une étude économique des Parcs d'Activités et d'un Schéma d'Accueil des Entreprises	
OBJET	Compte-rendu des entretiens institutionnels		
REDACTEURS	Charlotte Paugam	DATE DE REDACTION	Version du 30/04/2021

Les éléments présentés ci-dessous ont vocation à reprendre les principaux points abordés lors des entretiens téléphoniques réalisés dans le cadre de l'étude économique des Parcs d'Activités avec les acteurs institutionnels suivants :

Structure	Interlocuteur	Fonction	Date de l'entretien
Office du Tourisme Communautaire	Laurie LE TRIONNAIRE	Directrice	11/03/2021
Pôle E2F - ASB	Angéline LE CORRE	Responsable Emploi Formation	18/03/2021
Région	Anne LE MAUFF	Chargée de développement territorial économie / Pays de Vannes, Auray et Lorient	18/03/2021
Chambre d'agriculture	Léa CONNAN	Chargée d'animation territoriale - Antenne de Questembert - Animation Res'Agri Sud Est Morbihan	19/03/2021
BGE Morbihan	Christian COURTES	Directeur	19/03/2021
Initiative Vannes	Frédéric CANDAU	Directeur	25/03/2021
VIPE Technopole	Xavier COLAS	Directeur	26/03/2021
Venetis	Juliette MUCHIELLI & Isabelle KERDAT	Directrice & Responsable des territoires de Vannes et Ploërmel	13/04/2021
CCI Morbihan	Julien GAUTIER	Chargé d'études	23/04/2021

Vu pour être annexé à la délibération

n° 12...2022
 du 15/02/2022

Fait à Muzillac, le 17/02/2022

Le Président
 Bruno LE BORGNE



Office de tourisme Arc Sud Bretagne – Laurie Le Trionnaire

Envoi de l'infographie 2019 de la filière touristique d'Arc Sud Bretagne – celle de 2020 n'est pas représentative cause COVID.

Des projets en cours pour l'OT :

- Une stratégie commerciale est en cours.
- Lancement de visites guidées sensorielles.
- Projets en lien avec les productions locaux :
 - o « Visites étonnantes »
 - o Magasin de produits locaux

Une offre diversifiée :

- L'offre d'hébergement est composée d'une hôtellerie de plein-air (Ambon, Damgan, Billiers), et d'une offre d'hôtels et de gîtes.
- Un spot majeur, le Parc de Branféré : site le plus visité du Morbihan, 3^e site de Bretagne.
- Domaine de Rochevilaine : relais-château, spa... ancien étoilé.
- Offre de loisirs sur la Vilaine : location de bateaux électriques, kayaks...

La commune de Le Guerno, qui compte notamment le Parc de Branféré, a des ambitions en termes de tourisme. Projet de création d'un espace de coworking.

L'OT reçoit régulièrement des appels de futurs habitants (anciens touristes) qui souhaitent acheter sur le territoire : le tourisme, porte d'entrée en termes d'attractivité du territoire.

Immobilier très dynamique, mais apparition de tension entre les populations : Damgan, près de 78% de résidences secondaires. Ces populations réclament de la tranquillité, ce qui est un frein à l'activité touristiques (animations nocturnes...).

L'OT est membre de « Sensation Bretagne », réseau de villes littorales (Perros-Guirec, Crozon...). Représentation de la destination dans les salons internationaux.

Gros développement de La Roche-Bernard ces dernières années, essentiellement sur le port (restauration, loisirs, arts...). Un enjeu : faire « monter » les gens plus haut dans la ville, notamment vers l'OT (qui n'est pas sur le port).

Billiers ne souhaite pas développer plus le tourisme.

Installation de webcams sur les sites fréquentés, afin de mesurer la fréquentation ou encore vérifier la météo. Utilisée par les professionnels, touristes, surfeurs...

Territoire « coincé » entre le Golfe et Guérande : ont ainsi le « luxe de l'espace » en termes de positionnement. La destination est également moins chère que Rhuis et Guérande.

Arc Sud a une carte à jouer en matière de tourisme vert : à ce titre, schéma vélo en cours.

Une offre d'hébergement insolite sur Nivillac : Le Pertuis du Rofo.

Développement d'une offre de tourisme agricole autour de fermes pédagogiques.

Les campings ont observé une chute de CA de l'ordre de 25/30% (moins de campeurs du fait de la problématique des sanitaires), mais bonne saison pour les mobil-homes en juillet et août 2020.

Les chambres d'hôtes en revanche ont souffert, mais repensent leur offre.

Domaine de Rochevilaine : beaucoup de salariés, situation compliquée.

Branféré également en difficulté, du fait de l'impossibilité d'accueillir des scolaires ou colonie, accueil de groupes professionnels... Manque à gagner.

Le nautisme a bien fonctionné durant l'été, mais pas de chiffre au printemps (pas de scolaire).

La restauration a bien fonctionné durant l'été (achat plaisir), et profité de l'arrivée d'une nouvelle clientèle (qui se rend habituellement à l'étranger). Mais depuis, catastrophe malgré vente à emporter.

L'Hôtel de Damgan ouvre normalement en février, ouvrira finalement en avril -> recul de l'ouverture de la saison, mais aussi des embauches de saisonniers.

Fatigue des professionnels du tourisme face à l'incertitude.

Peu de tourisme professionnel, pas un objectif pour l'intercommunalité (malgré le fait que cela soit inscrit dans la stratégie de destination Vannes). Plusieurs explications :

- Pas d'activités du soir pour les cadres, pas attirant.
- Volonté de faire dans l'authentique, de s'aérer. Pas compatible.

Toutefois, salle de réunion ++ à OT de Damgan, louée par des entreprises du coin qui ont besoin d'une bonne connexion, ou d'une salle plus grande et agréable (exemple : Bergeron).

Projet Villa Sainte Anne à Damgan : ancienne colonie de vacances, propriété de la commune. Souhait d'en faire un hôtel de 40 chambres, spa naturel, brasserie... pour une clientèle locale.

Muzillac => la « Porte du Golfe » restauration de groupe, mariage... Voulait faire un hôtel, mais projet n'a pas abouti.

Bergeron : des soucis de connexion, donc viennent à Muzillac.

Des enjeux pour le territoire :

- Mieux vendre le nautisme, car les pros sont peu communicants et beaucoup de touristes ont idée que c'est trop compliqué, hors d'accès pour eux.
- Accueillir les camping-cars, de plus en plus nombreux, car ils consomment sur le territoire où il leur est possible de trouver un point de chute.
- Développer le vélo et les circuits de mobilité douce.
- Rester naturels (PNR Morbihan) => estiment que de ce point de vue, s'en sortent mieux que GMVA.

Allusion, à l'OT de Bretagne, qui organise une « semaine du tourisme économique » à Vitré : recherchent des entreprises pour faire du tourisme économique, ouvrir les portes des entreprises. Intérêt croissant des touristes pour les « fleurons » et le tourisme industriel.

Pas assez de lien entre les services tourisme et économie.

ESPACE EMPLOI FORMATION – Mme Le Corre

Le principe :

L'EEF fait le lien entre les entreprises et les demandeurs d'emploi. Service gratuit. « Fait à la place de l'entreprise » pour recruter. 3 ETP à l'espace emploi formation : 1 responsable et 2 animatrices.

Label Région pour la formation : accompagnent les reconversions et valorisent les emplois du territoire.

Reçoivent / doivent recevoir beaucoup d'aides de l'Etat dans le cadre du plan de relance.

L'EEF est également maison des Services publics, elles répondent donc aussi à toutes les demandes en lien avec Pôle Emploi et la CAF => beaucoup de travail.

Organisent 1 forum de l'emploi saisonnier, environ 200 à 500 passages par an. Une trentaine d'entreprises déposent près de 400 offres en moyenne.

Les offres déposées :

Beaucoup de demandes des employeurs du tourisme (CDD estivaux, saisons, intérim...), ainsi que l'aide à la personne. Pas beaucoup d'industrie.

250 offres saisonnières en 2019, une centaine pour 2020 : le sentiment que « ça reprend », et que 2021 permettra de confirmer son intuition.

Silvadec rencontre des problèmes de recrutements : malgré un développement soutenu, du fait d'une image industrielle (entreprise de plasturgie, horaires en 3/8...).

Les entreprises ont des besoins en termes de plaquistes / plâtriers / maçons / menuisiers.

Problématique : les salaires proposés par les entreprises sont faibles, il faut donc recruter des locaux (pas possible de venir de trop loin). Mais moins de logements abordables sur le territoire, ce qui pousse les populations fragiles à s'installer plus loin, notamment vers les terres.

Les candidats :

L'EEF reçoit plus d'offres d'emplois que de candidats : ont besoin de communiquer pour trouver des candidats. Mais besoin de profils qualifiés.

Avant COVID, quasi-plein emploi dans le secteur : impossible de trouver des candidats.

L'EEF travaille en collaboration avec la Mission locale / Pôle emploi / Région (formation) / Conseil départemental (car EEF ne sait pas d'insertion)

Pas de public « cible », le service s'adresse à toute personne en recherche d'emploi.

Job dating à la mission locale de Redon, a été présenter les offres saisonnières d'Arc Sud.

Mme Le Mauff – Région – Responsable Pays de Vannes / Auray / Lorient

Depuis 3 ans, service territorialisé de la région Bretagne : une 10aine d'agents répartis dans la Région, qui sont les contacts de proximité des EPCI, et des entreprises.

4 thèmes traités par ces agents :

- Projets d'investissements des entreprises
- Innovation
- Agriculture
- ESS

La Région souhaite mettre en place des échanges entre les acteurs (institutionnels, entreprises) pour échanger sur les problématiques et les projets : être proactifs.

Identité du Sud Morbihan :

- Frange industrielle présente mais composite (très diversifiée)
- Nautisme (chantiers, plaisance...)
- Un peu d'agricole et d'agroalimentaire
- Tourisme et commerce

Sur Arc Sud Bretagne :

- Une offre foncière avantageuse entre Vannes et Saint-Nazaire/Nantes.
- Pas de relation marquée avec les partenaires économique : à renforcer.
- Peu de projets d'innovation remontent de la Technopole pour ASB : pas assez d'échanges ?
- Une politique d'ASB essentiellement orientée vers le foncier.

Objectif est de réaliser des points tous les 15 jours avec les EPCI afin de faire remonter régulièrement les projets des entreprises identifiés : mais comment intégrer les autres acteurs économiques ? Pas de détection des projets car pas assez de contacts entre les acteurs.

Souhaite également réaliser 1 ou 2 « revues de projets » par an avec CCI, CMA, technopole, EPCI et région : pas encore réalisé sur ASB.

Pas assez de portage politique pour favoriser cette approche partenariale.

ASB est naturellement attractif grâce au foncier : mais comment rester attractif sans ça ?

Quelle image plus lisible sur le territoire ?

Tentative de regroupement portée par Agence de Développement : Yes we Vannes. Tentative de marque.

Mme Connan – Animation territoriale Antenne de Questembert (ASB + Questembert Co + une partie de Redon Agglo + une partie de Cap Atlantique), Res'Agri Sud Est Morbihan

Deux missions dans le cadre de son poste :

- Animation territoriale (50%)
- Animation Res'Agri (50%)

Actualité : plan climat d'ASB est validé, grandes attentes des agriculteurs de ce point de vue. Préparation des rencontres avec les EPCI afin d'échanger sur les enjeux agricoles du territoire.

Res'Agri est un réseau d'associations territoriales. Objectif : créer des groupes de travail pour mener des actions conjointes. Thématiques traitées : déchets, compost, lait...

Groupes thématiques, qui rassemblent des agriculteurs de territoires différents :

- Lait (Vannes & Questembert)
- Cultures
- Médecines alternatives
- Déchets vétérinaires (en présence d'agriculteurs d'ASB)

Un enjeu foncier majeur, du fait de la pression foncière littorale : la consommation foncière est trop importante sur le Morbihan, du fait du caractère attractif du territoire.

Un enjeu de l'emploi, mais aussi de la reprise et de la transmission dans un contexte de vieillissement des exploitants. Problématique de l'attractivité de l'emploi : compliqué de recruter et surtout garder les salariés.

On observe un décalage entre l'offre et la demande d'exploitation : les jeunes veulent des exploitations plus petites (pas les moyens d'acheter de trop grosses exploitations), produire en circuits courts, faire du maraîchage... alors qu'ASB compte surtout de grandes exploitations laitières, que les cédants ne veulent pas voir diviser (ont passé leur vie à étendre et faire fructifier leur exploitation). Décalage, déconnexion entre les deux. Notion de deuil (des exploitants qui veulent céder).

Un enjeu majeur en matière de « vivre-ensemble » : les agriculteurs doivent communiquer et faire preuve de pédagogie, en particulier face à des néo-ruraux, avec lesquels peuvent apparaître des conflits de vision (en particulier sur les questions des pesticides, modèles de production...).

Enjeu lié à l'eau : sur la quantité (contexte de réchauffement climatique), mais aussi qualité (enjeu majeur en Bretagne de manière globale).

A ce titre, des essais sont menés sur le territoire, en lien avec la problématique croissante de sécheresse : prémices de réflexion sur des variétés plus rustiques et moins gourmandes en eau, cultures fourragères plus résistantes... Il faut repenser les usages de l'herbe pour limiter le gaspillage...

Constate l'arrivée de ravageurs, sur le maïs en particulier.

Sur le territoire d'Hennebont : groupe Res'Agri « Bas carbone » => intérêt des laitiers pour le sujet.

La vente à la ferme se développe aussi.

Profil des exploitations d'Arc Sud Bretagne :

- 36% bovin et lait
- 2% lait
- 12% viande bovin

Problématique = prix des matières premières. Les troupeaux sont de plus en plus gros, ce qui demande une organisation différente et – de main-d'œuvre.

Changement d'échelle entre 50 et 120 vaches.

M. COURTES - BGE

Bientôt une nouvelle antenne à Questembert Communauté de manière à pouvoir mieux couvrir ASB
=> Volonté de rapprocher BGE des EPCI, et favoriser la proximité (30 min / 30 km).

Permanences à Redon, Ploërmel... et bientôt à Gourin.

Tissu des entreprises :

- Vannes Agglo : beaucoup d'entreprises des services, téléphonie...
- ASB / Questembert : plutôt orienté vers artisanat, commerce...

Il observe également une tendance lourde depuis 2 ou 3 ans, le « bien-être », la réflexologie, phytothérapie, massage... Souvent dans le cadre de reconversion.

Une hausse continue du nombre de projets de création, même en 2020 pendant le confinement. Environ 5/6 projets recensés par semaine à l'échelle du Morbihan.

819 000 créations d'entreprises en 2020 en France, environ 1 000 000 dans les 2 ans => « uberisation » de l'économie, à la recherche d'une plus grande flexibilité ou liberté dans l'exercice de l'activité professionnelle.

Il faut néanmoins distinguer les travailleurs indépendants et les créateurs de société. Les uns ont vocation à créer des emplois et « grandir », les autres créent leur propre emploi.

Etude CEREQ (6000 répondants) :

- 42% des créateurs ont plus de 40 ans et sont des chômeurs de longue durée. Créent leur propre emploi.
- 27% a plus de 45 ans.
- 38% des créateurs ont moins de 35 ans
- 80 / 85 % des créations sont des microentreprises.
- 58% n'ont pas le bac.
- 24% sont dans une démarche de création de leur propre emploi.
- 8 à 10% des créateurs créent leur premier emploi en moins de 2 ans.

Environ 150 à 200 entreprises créées ou reprises à l'échelle du Morbihan par an, ce qui représente la création de 160 à 220 emplois dans le Morbihan par an. « Principal créateur d'emploi du territoire ».

Intervention de BGE en trois phases :

1) Emergence

Avec « Activ'Créa Emergence », programme en 3 mois qui rassemble environ 80 participants à chaque fois.

2) Structuration du projet

3) Formation / développement de l'entreprise

Sur demande du Conseil départemental afin de « sortir » les gens du RSA (sont payés si 40% des suivis sortent véritablement du RSA pour retourner vers l'emploi).

Le but de BGE n'est pas seulement d'accompagner les gens dans la création de leur entreprise, mais aussi de les rediriger vers de la formation et de manière générale l'employabilité si le projet du porteur n'est pas assez « fort ».

Programme « CitésLab » avec BPI dans les QPV de Vannes, Lorient et Auray. Chaque année, une vingtaine de créations. <https://lekiosque.bzh/2017/dispositif-citeslab/>

« Boutik'Ecole » à Lorient (en QPV) aussi. Accueille des apprentis commerçants pour une formation de 15 / 20 jours, puis dans une boutique partagée pendant 3 mois.

BGE souhaite ouvrir une autre boutique de ce type à Auray en 2021. <https://www.ouest-france.fr/bretagne/lorient-56100/lorient-la-boutik-ecole-appelee-a-se-multiplier-7115457>

BGE réalise également des formations auprès des élus : cas de Roi Morvan Communauté, formation sur la reprise de commerce en CV. Car conscience qu'il y a des erreurs à ne pas commettre.

CCI / CMA / BGE => Accompagne la création

ADI => micro-crédit, pour ceux qui ne peuvent pas profiter d'un prêt à la banque.

France Initiative => Prêt à taux 0.

France Active => Garantie prêt (idem France initiative mais agissent en bonne intelligence).

Réseau entreprendre => Prêt.

BGE compte 1 200 accompagnants (France).

Consulaire : 500 personnes.

Observe une parité effective dans la création d'entreprises, hormis en QPV, plus féminins. La contribution de l'état est conditionnée à cette parité.

Initiative Vannes – Frédéric Candau

Association de droit privé, réseau initiative France. 2 personnes à Vannes.

Principe : Prêt d'honneur à titre personnel et à taux zéro + conseil à la création.

Initiative a pour rôle de rassurer le banquier au moment où le porteur souhaite décrocher un prêt : compte sur un effet « label ».

L'activité de l'antenne est en croissance constante : 79 projets l'an dernier (2020), ce qui représente +17% par rapport à 2019. Création ou maintien de 273 emplois en 2020. Objectif 100 projets / an.

Environ 870 000 € prêtés par IV + 8 millions d'€ prêtés par les banques.

ASB représente 13% de la population du territoire couvert par IV, mais seulement 12 à 15% des porteurs. Devrait pouvoir faire plus, mais comment ?

Cas de figure fréquent : arrivée sur le territoire (couvert par IV, pas forcément Arc Sud) d'un couple, souvent cadre/cadre supérieur, attiré par la qualité de vie et une embauche dans une entreprise en tant que salarié. Le conjoint en parallèle décide de créer son entreprise ou en reprend une existante.

Observe que le créateur a tendance à rajeunir (auparavant, plutôt des créateurs âgés de +40 ans), et accueille de + en + de profils avec enfants en bas âge. Plus « audacieux ».

Reprise d'entreprises artisanales est un gros enjeu pour ASB, dans un contexte de vieillissement des dirigeants (dans le BTP notamment).

Intérêt des créateurs pour la reprise d'activités « anciennes » qui sont repensées et adaptées au contexte actuel : dans le cas du commerce, on évolue vers des projets orientés vers les circuits courts, le bio... les créateurs sont souvent en recherche de « sens » au moment de créer leur activité.

2 ou 3 micro-crèches, pas sur ASB. Manque.

Services à la personne : engrange du CA mais ne présente pas de rentabilité.

S'insère dans le Pass Création de la Région Bretagne, décomposé en 3 étapes :

- 1) Montage du dossier => avec CCI, CMA... bientôt BGE.
- 2) Financement => là intervient IV.
- 3) Suivi => IV intervient aussi.

Pass Création, 2 intérêts :

- Organiser les acteurs dans l'accompagnement, dans un objectif de lisibilité de l'écosystème.
- Clarifier la distribution des fonds (subvention).

<https://www.bretagne.bzh/aides/fiches/pass-creation/>

BPI France délègue des décisions à IV, et finance cette délégation avec ses propres deniers (forme de sous-traitance) : met à dispo ses outils et aide dans le fonctionnement d'IV.

Cette bascule + COVID devrait amener à repenser leur stratégie et grossir (embaucher une personne supplémentaire).

IV se considère comme une « plateforme d'initiative » et un outil d'accélération pour le territoire. S'adapte selon les demandes et les contextes.

Accompagnent tous les porteurs à l'exception des activités agricoles (hors de leur compétence) et les activités « règlementées » (avocats, comptables...). Mais évolution possible : face à la formation de déserts médicaux, souhaitent aider les médecins à s'installer.

Logement : les prix sur le littoral sont « délirants ».

On remonte dans les terres (notamment les personnes avec des revenus plus modestes), ce qui représente un transfert des coûts de l'immobilier vers la mobilité.

VIPE Technopole Vannes

Localisation stratégique du territoire entre Vannes et Nantes.

Labo R&D de Vannes : peu de présence, peu de rupture technologique. Surtout du tertiaire supérieur.

ASB aurait intérêt à développer une offre de tiers-lieux, l'offre de Vannes se révélant saturée.

2020, année extraordinaire (beaucoup d'entreprises à l'arrêt en ont profité pour innover).

Prépondérance sur Vannes, mais fort développement sur Auray et Vallée de l'Oust (proximité La Gacilly et écosystème Yves Rocher).

ASB besoin d'animation pour favoriser l'innovation, et pas seulement une offre d'accueil. Réseau, proximité, état d'esprit entrepreneurial...

Territoire « artisanal » mais des réseaux de Muzillac sont déterminés à se bouger : la stratégie ne doit pas être que foncière ou immobilière.

Trois secteurs clés :

- Nautisme
- Energies
- Cosmétique

Venetis – Juliette Mucchielli & Isabelle Kerdat

Groupement a 25 ans : 300 entreprises adhérentes entre 56 et 44.

Association née à Vannes, fondée à l'origine par des entreprises de production présentant une forte saisonnalité dans leurs recrutements : l'idée étant de retenir sur le territoire les saisonniers toute l'année, l'été dans le tourisme, l'hiver dans les établissements de production.

Aujourd'hui : 140 salariés à temps partagé.

Temps partagé à la semaine sur des fonctions supports.

Entreprises d'ASB membres du groupement :

- ACB (menuisier), pour des postes de comptabilité, mais aussi technicien. Rencontre des difficultés, trop de marchés (ne peut pas faire face à la demande) et problème de matières premières (flambe des prix + qualité).
- Ertus (plasturgie) sur des postes en qualité.
- Silvadec, plusieurs salariés, plutôt en fonction support (dont RH).
- Moulin de Cadillac (qualité)
- Parker (pneumatique), pour la production.
- Bergeron, production mais aussi DRH actuel.

Observent une diversité des entreprises et des problématiques. Les profils placés sont globalement (pas spécifique à ABS) :

- 50% administratif
- 15% communication (pas de besoin de recruter des personnes à plein temps)
- 15% RH
- 15% QHSE

Estime que le problème de recrutement est à la fois basé sur une formation basse des candidats, et de bas salaires proposés (rejoint en ce sens analyse de l'EEF).

Parmi les éléments de réponse à disposition des entreprises, travailler sur la marque employeur (la promesse d'un salaire élevé se révèle de plus en plus insuffisant pour fidéliser les salariés).

Multiplast (Vannes) a développé son propre cycle de formation.
<https://www.multiplast.eu/fr/actualit%C3%A9s/medias/765-composites-une-formation-haute-couture-avec-l-afpa-et-multiplast.html>

Projet « Territoire apprenant », par la GTEC (Gestion territoriale des emplois et compétences) à l'échelle du Morbihan. <https://www.territoire-apprenant.bzh/projets/entry-127-gtec-ou-gpec-t.html>

CCI en cours d'élaboration d'une cartographie des compétences ?

Observe de + en + de besoins exprimés par les entreprises en matière de profils d'acheteurs, informatique.... Difficile de trouver des cadres intermédiaires (administratif, RH, paye...) alors que beaucoup de cadres supérieurs dont les entreprises du bassin n'ont pas besoin (trop spécialisés ?).

Les entreprises ont besoin de profils opérationnels.

Les nouveaux habitants (notamment qui viennent de territoires métropolitains) ont des prétentions salariales élevées : Venetis sert ainsi de « traducteur » entre les salariés et les entreprises afin de favoriser la rencontre entre les deux.

Travail de traduction également dans certains cas des noms de postes de certains profils, qui ne traduisent pas la réalité de leurs compétences.

Les entreprises du territoire n'ont pas de problème d'image (à l'exception de l'agroalimentaire, peu attirant). Toutefois, le candidat qui arrive sur le territoire ne connaît pas les entreprises qui s'y trouvent, et se concentre sur les « gros » établissements : le tissu de PME, qui ne communique pas assez malgré son poids sur l'économie du territoire, passe ainsi à la trappe => **nécessité de mieux mettre en valeur ce tissu d'entreprises afin de faciliter les recrutements.**

Les profils placés dans des entreprises d'ASB sont globalement domiciliés sur des EPCI limitrophes, pas sur le territoire communautaire.

Beaucoup de profils de femmes, qui présentent plus de candidatures à Venetis : beaucoup de temps partiel choisi (à la suite de congé maternité notamment).

Fonctionnement :

Venetis réalise les recrutements (gage de confiance pour les entreprises). Ne sélectionne pas les mêmes profils que ceux que sélectionneraient les entreprises si elles réalisaient elles-mêmes les candidats. Le candidat est ensuite intégré à une / des entreprises.

En cas d'arrêt (maladie...), un autre candidat est placé dans l'entreprise.

En cas de rupture entre le profil placé et l'entreprise, Venetis prend en charge le salaire.

Création de nouvelles fonctions : dans le cas des RH, pas de recours possible à de l'intérim, mais pas forcément le besoin d'une personne à plein temps avec une expertise aussi « pointue ». Le temps partagé est ainsi une solution à la fois de longue durée, et moins onéreuse.

« Optimiser la compétence au bon endroit ».

Les recrutements se réalisent par :

- Cooptation
- Recrutements « classiques » (publication d'une offre, entretien...)
- Sourcing.

Compte aussi de nombreuses candidatures spontanées, que Venetis n'est même plus en mesure de traiter intégralement.

Un même profil peut travailler dans 4/5 entreprises en même temps dans certains cas : réclame une grande organisation et une grande flexibilité. Cela reste une exception.

Création de 1 200 emplois depuis 25 ans (certains salariés au départ à temps partagés quittant Venetis pour intégrer à temps plein des entreprises) : « turn-over positif ».

Venetis compte peu de profils ouvriers.

Environ 12% de cadres (en progression).

Agit comme un lieu de proximité des entreprises et des salariés : accompagne le développement personnel de ses salariés par le biais de coordinateurs territoriaux. L'équipe « structure » est ainsi composée de 10 personnes (dont certaines à temps partagé).

Nouveaux métiers en vue :

- Cybersécurité (fort développement)
- RSE (qualité, environnement...)

Qui présentent tous les deux une forte demande à l'échelle du Morbihan.

Plusieurs autres groupements d'employeurs :

- Cornouailla (Quimper)
- Actis à Pontivy
- Geos à Redon
- Atout Pays de Rance (St Malo / Dinan)

Enjeu de formation des salariés : pourquoi pas internaliser cette formation ? En réflexion.

Pas de lien avec ASB à sa connaissance.

Organisation sur GMVA de soirées « job conjoint » : <https://www.jobconjoint.bzh/>

Présentation de Venetis aux nouveaux élus est en cours : des partenariats à imaginer.

Webinaires possibles sur des sujets simples :

- Comment bien accueillir un collaborateur...

L'argument Venetis est intéressant quand on souhaite faire de la prospection exogène : « Venez, Venetis va vous trouver une place au sein d'une entreprise, etc. ».

Création de supports pour le compte de GMVA.

CCIB - Julien Gautier

Atouts d'Arc Sud Bretagne :

- Localisation, qui intéresse beaucoup les métropolitains car du point de vue résidentiel sont ainsi localisés entre Vannes, Rennes et Nantes (la seule proximité de Vannes ne suffit pas spécialement).
- 2 pôles commerciaux
 - o Muzillac/Ambon (autour de la ZA Littoral notamment), qui présente une bonne dynamique, un appareil commercial stable, un bon turn-over, peu de vacance.
 - o La Roche-Bernard, situation plus compliquée (plus de problèmes d'accessibilité, en particulier sur voie vers Guérande qui coupe la ville en 2).

La Roche-Bernard, pas mal de vacance également en termes de petits logements, qui n'intéressent pas les ménages.

Nivillac => une explosion démographique.

L'équilibre commercial est bon, il faut veiller à le maintenir et ne pas laisser s'installer d'enseignes « concurrentes » qui viendraient cannibaliser l'existant (en matière de GMS notamment). A la limite, potentiel pour accueillir des offres complémentaires qui n'existent pas sur le territoire => il faut néanmoins évaluer l'opportunité, en particulier au regard de la proximité de Vannes et de son offre commerciale large et facilement accessible.

Muzillac => problématique du foncier, qui ne permet pas de nouvelles implantations quoi qu'il arrive.

Vannes se révèle saturée : anticipe un desserrement démographique de l'Agglomération vers les territoires environnants, dont Arc Sud Bretagne.

CDAC se montre de plus en plus « sévère » et de plus en plus attentive à l'impact des projets sur l'environnement à la fois naturel et concurrentiel (en particulier entre centralité et périphérie).

Lorient aussi rencontre des problèmes de foncier économique : rencontrait des problèmes de vacance commerciale, auxquels a apporté des réponses dans ses documents cadres (principe selon lequel pas de nouvelle artificialisation tant qu'il y avait de la vacance) => a fonctionné, mais sont maintenant « pleins ».

Auray => les GMS se refont sur elle-même.

Vannes => plus aucune extension possible.

Observe qu'il n'apparaît plus de grandes industries de +50 salariés : les existantes se renforcent, ainsi qu'un tissu intéressant d'établissements de plus petite taille.

Portail immobilier d'entreprises CCIB => peu d'offre sur ASB. Friche de Péaule.

Les entreprises font remonter des besoins en termes d'entreposage, de stockage en Morbihan Sud.

Concernant l'immobilier, anticipe un « fleurissement » des initiatives privées (de construction de locaux qui seront ensuite loués) => plus intéressant que de revendre le foncier à la collectivité, et que celle-ci construise elle-même un bâtiment. Il faut néanmoins imaginer un accompagnement de ces initiatives par la collectivité, une sorte de droit de regard afin d'éviter les éventuelles dérives.

Environ 2/3 des habitants du Morbihan vit à moins de 20 km du littoral : les pressions foncières sont ainsi la « rançon du succès ». Tensions entre habitat, économie et tourisme.

Peut être intéressant d'échanger avec des acteurs privés de l'immobilier d'entreprises : peu présent localement, mais ont une vision précise du marché du Sud Morbihan.

- ⇒ Century 21, M. Mellina
- ⇒ Blot entreprises

Quelle suite à la mission, quelle restitution ? Intéressé par les résultats de l'étude.

Contexte d'élections consulaires en fin d'années => difficile d'anticiper les résultats.