

# Développer l'entrepreneuriat de territoire à La Réunion

- >>> Analyse des marchés locaux potentiels
- >>> 300 idées innovantes pour entreprendre localement et durablement



# ÉTUDE RÉELLE

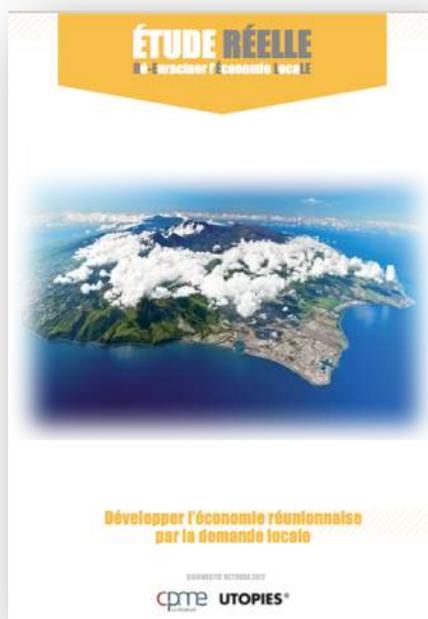
## RÉ-Enraciner l'Économie LocALE

## La démarche REELLE: RÉ-Enraciner l'économie LocALE

Ce document est issu de la démarche REELLE engagée par la CPME Réunion. Soutenue par la DIECCTE et appuyée par le cabinet Utopies, cette démarche vise à :

- > Construire un **dialogue territorial vertueux** fondé sur une photographie partagée du fonctionnement de l'économie locale partagée ;
- > Porter une attention renouvelée aux **richesses qui s'évadent du territoire du fait de nos importations** de biens et de services. Ces richesses ce sont des activités et des emplois qui pourraient être développés localement pour mieux répondre aux besoins du territoire.

En complément du document « RE-ENRACINER L'ECONOMIE LOCALE. Développer l'économie réunionnaise par la demande locale », **ce book de l'entrepreneuriat local constitue une porte d'entrée vers les milliers de niches locales** dont peuvent s'emparer nos entrepreneurs pour développer de nouvelles activités, de nouvelles compétences, de nouvelles offres : alimentation locale, énergie locale, filière locale de matériaux de construction, nouvelles filières liées à la réduction des déchets, nouveaux services de proximité, artisanat et petites unités industrielles reposant sur les ressources locales ou recyclées, mode locale, médias locaux, finance locale, etc.



**Important Copyright :** La diffusion de ce document en partie ou dans son intégralité est autorisée uniquement avec la mention « Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE. »

# L'entrepreneuriat de territoire : plus local et plus durable

Depuis quelques années un nombre croissant d'entrepreneurs ont pris conscience de l'existence d'un important gisement de projets entrepreneuriaux ingénieux au service des territoires, à même de créer plus de richesses économiques, sociales, environnementales. Le concept d'"entrepreneuriat de territoire" correspond à l'idée que parmi les meilleures "start-up" de demain se trouveront des projets d'entreprise qui se donneront pour mission de répondre à un besoin essentiel du territoire en faisant avec les ressources et les contraintes de celui-ci. C'est à cette équation que répondent **de nombreux projets d'entreprise à fort ancrage local** : circuits courts alimentaires, artisanaux ou industriels, économie circulaire, énergies de demain, l'éco-mobilité, nouveaux services de proximité, silver-économie, économie créative et numérique, etc.

**L'entrepreneuriat de territoire change la vision du développement économique local.** Alors que beaucoup d'efforts sont généralement mis sur l'attractivité (ou la rétention) d'entreprises, souvent "hors sol", l'entrepreneuriat de territoire attire l'attention sur **l'enjeu de ré-enracinement de l'économie dans les territoires et le rôle crucial que les entrepreneurs ont à jouer.** Rapprocher l'offre et la demande, le lieu de production et le lieu de consommation, apparaît de plus en plus comme une voie privilégiée pour assurer la transition vers des modèles de développement plus positifs (développer des solutions au service du bien-vivre), plus vivants (mieux faire circuler les richesses au sein de l'économie), plus inclusifs (élargir les opportunités d'emplois au bénéfice de tous), plus résilients (réduire les impacts sur le climat, la biodiversité et les ressources naturelles). A cet égard, les importations (provenant du reste du pays ou du reste du Monde) révèlent la demande locale non satisfaite, c'est-à-dire les marchés locaux

disponibles (BtoB / BtoC) sur lesquels les entrepreneurs du territoire pourraient se positionner à l'avenir.

S'il consiste à se tourner davantage vers la demande locale, **l'entrepreneuriat de territoire ne se résume pas à proposer une copie locale d'un produit importé.** Développer une offre « locale » compétitive, c'est-à-dire capable de se substituer aux importations, suppose de se différencier en apportant des réponses plus qualitatives aux besoins locaux; se différencier en mobilisant prioritairement des ressources locales (fournitures, services, ressources humaines, matières premières, financements...). L'entrepreneuriat de territoire constitue un formidable potentiel pour des TPE/PME locales, à condition toutefois d'être capables de **développer des solutions locales innovantes** :

- des solutions plus « petites », s'appuyant sur des modèles économiques adaptés aux niches locales : micro-entrepreneuriat, micro-usine, micro-ferme, micro-site, micro-franchise, etc.
- des solutions plus « circulaires » misant sur valorisation soutenable des ressources locales: économie de fonctionnalité (vente de l'usage plutôt que du produit); développement de l'économie de la réparation, de la réutilisation et du réemploi; accélération de la récupération et de la transformation des déchets en matières premières, etc.
- des solutions plus « collaboratives » mettant en réseau et en synergie les idées, les besoins, les ressources et les projets des entrepreneurs locaux (et du reste du monde): production / distribution collaborative, mutualisation, coopérative d'entrepreneurs, innovation « open source », etc.

## Favoriser l'émergence d'entreprises...

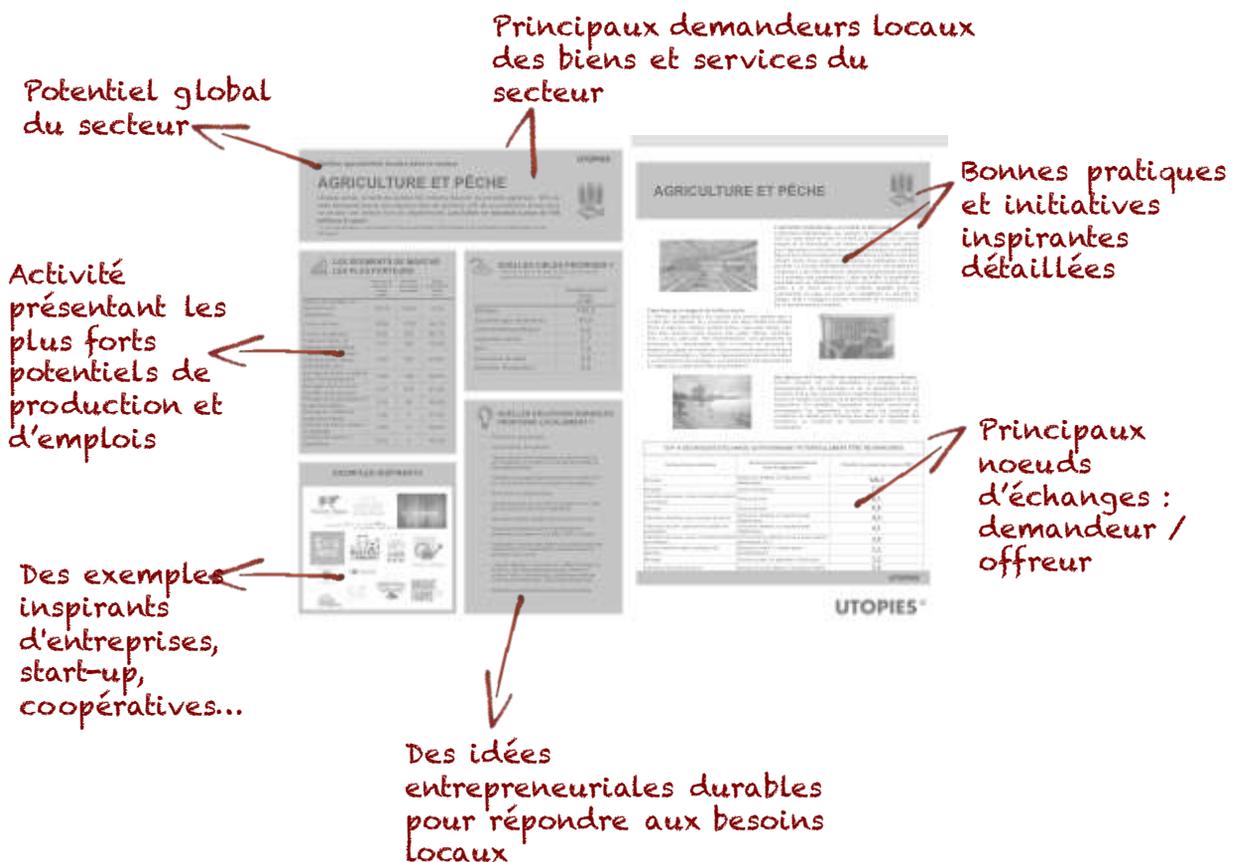
... apportant des réponses durables aux besoins locaux (BtoB / BtoC)



... en s'appuyant sur les ressources locales (fournitures, services, ressources humaines, matières premières, financements...)

# Mode d'emploi du book

Ce document se présente sous la forme d'un "book" ou "catalogue des potentiels locaux" composé de 21 fiches sectorielles. Chaque fiche (double page) apporte 6 types d'informations :



**Important Copyright :** La diffusion de ce document en partie ou dans son intégralité est autorisée uniquement avec la mention « Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE. »

# Sommaire

1. AGRICULTURE ET PÊCHE
2. FORESTERIE, TRAVAIL DU BOIS
3. INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE
4. ACTIVITÉS EXTRACTIVES
5. ÉNERGIE
6. PRODUITS MINÉRAUX, MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
7. BÂTIMENT, TRAVAUX PUBLICS
8. MÉTALLURGIE
9. MACHINES / ÉQUIPEMENTS
10. MODE, TEXTILE, ACCESSOIRES
11. PAPIER, CARTON, IMPRIMERIE
12. CHIMIE
13. PLASTIQUE, CAOUTCHOUC
14. COMMERCE / NÉGOCE
15. SERVICES AUTOMOBILES
16. ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES
17. BANQUE, ASSURANCE
18. LOISIRS / CULTURE / SPORT
19. SERVICES SUPPORT
20. CONSULTING / EXPERTS
21. SERVICES À LA PERSONNE

Important Copyright : La diffusion de ce document en partie ou dans son intégralité est autorisée uniquement avec la mention « Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE. »

Quelles opportunités locales dans le secteur

# AGRICULTURE ET PÊCHE

Chaque année, le territoire achète 366 millions d'euros\* de produits agricoles; 17% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 62 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 fruits	18,94	1 033	46,1%
Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	12,84	324	19,9%
Culture de légumes	8,62	452	82,1%
Culture d'autres plantes (canne à sucre, épices, aromatiques, etc.)	5,89	255	95,0%
Culture en serre, en pépinière et floriculture	5,06	158	75,4%
Elevages porcins, ovins, chevalin et aquaculture	4,07	375	81,2%
Élevage de bovins laitiers et production laitière	3,18	92	45,6%
Élevage du bétail, y compris parcs d'engraissement	1,80	52	86,6%
Élevage de volailles et production d'œufs	1,05	9	97,9%
Activités de soutien à l'agriculture	0,42	4	98,2%
Activités de pêche, chasse et piégeage	0,22	6	98,6%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de produits agricoles hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Industries agro-alimentaires	40,0
Ménages	13,8
Agriculture, pêche	2,7
BTP	1,9
Commerce de détail	0,7
Hôtellerie, Restauration	0,7
Services support aux entreprises	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 et 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€*
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture de fruits	7,1
Ménages	Culture de légumes	6,7
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
Ménages	Culture de fruits	3,4
Fabrication de lait et de beurre	Élevage de bovins laitiers et production laitière	3,0
Fabrication d'autres aliments	Culture de fruits	2,8
Ménages	Culture en serre, en pépinière et floriculture	2,7
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Culture de fruits	2,6

Quelles opportunités locales dans le secteur

# FORESTERIE, TRAVAIL DU BOIS

Chaque année, le territoire achète 84 millions d'euros\* à la filière bois; 53,5% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 45 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 %
Sciage et traitement du bois	21,26	485	20,6%
Fabrication de panneaux de bois, contreplaqués, parquets	8,43	136	9,6%
Fabrication d'autres produits en bois	7,99	213	30,8%
Charpente et Menuiserie	6,22	122	80,8%
Sylviculture et exploitation forestière, activités de soutien	1,03	82	74,2%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus hors du territoire des produits issus de la foresterie, du travail du bois et de meubles

	Potentiels d'achats locaux en M€*
BTP	36,9
Foresterie, travail du bois	2,0
Santé, éducation, social	1,4
Hôtellerie, Restauration	1,1
Ménages	0,9
Commerce de détail	0,5
Administrations publiques	0,4



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Micro-fabrique, fablab (atelier traditionnel, atelier numérique) à destination des makers : étudiants, bricoleurs, entrepreneurs, designers, ou artistes
- Fabrication de mobilier, d'objets en bois pour le bureau ou la maison à partir de bois local / recyclé
- Collecte, rénovation, dépollution et valorisation des mobiliers de bureau
- Agencement bois de magasins et de l'architecture commerciale à partir de bois local
- Brocanteur solidaire : collecte de mobilier dans les déchetteries ou espaces dédiés, tri et remise en vente dans un espace dédié
- Mise en place d'une filière locale de recyclage/réutilisation du bois à usage agricole, industriel et domestique (litière animale ou absorbant, paillage naturel, plaquette forestière, support de culture, bois de chauffage, ...)
- Fabrication de panneaux de construction bois éco-performants, d'ossature bois et de charpentes pouvant entrer dans la réhabilitation (murs manteaux ou murs rideaux) et la construction (mixte ou tout bois)
- Mobiliser les propriétaires forestiers et les inciter à intégrer la filière bois française (conseil, suivi et solutions techniques)
- Coopérative des artisans locaux du bois
- Fabrication de meubles en ... carton recyclé

## EXEMPLES INSPIRANTS



# FORESTERIE, TRAVAIL DU BOIS



## Extramuros ou l'art du recyclage dans la menuiserie

Extramuros est une entreprise pionnière de l'upcycling en France. Créée en 2007 et située à Gennevilliers, Extramuros crée des objets à partir de matériaux récupérés et revalorisés. Elle a développé une expertise forte autour de la menuiserie : création et fabrication de tables de réunions, bureaux, banques d'accueil, trophées écoresponsables... à partir de bois anciens sous différentes formes : anciens mobiliers, parquet, bois de chantier, poutre, palettes de transports... En complément de sa démarche écologique forte, Extramuros met la production de ses objets au service d'un projet d'insertion en recrutant des personnes éloignées de l'emploi, encadrées par des professionnels d'expérience

## L'Établisienne, un atelier partagé

L'Établisienne est un atelier partagé qui permet à tous de profiter d'espaces, des outils et des savoir-faire pour réparer, restaurer et transformer les objets. Les utilisateurs peuvent louer un établi ou prendre un cours pour se former à l'utilisation des outils et machines à disposition. Ils peuvent également être accompagnés tout au long du processus de fabrication ou de restauration de leurs objets, via des sessions régulières animées par des artisans professionnels. L'Établisienne dispose également d'outil de fabrication numérique, d'une boutique dépôt-vente et d'un espace de coworking.



## Cœur de Forêt, un appui aux propriétaires de petites forêts françaises

1 français sur 30 possède une parcelle de forêt et ne l'entretient pas, ni ne la valorise. Une forêt laissée à l'abandon c'est une forêt qui se fragilise. Elle devient plus sensible aux tempêtes, aux maladies et aux changements climatiques. Cœur de Forêt se focalise sur la valorisation des petites forêts de l'amont à l'aval, de l'appui des propriétaires de petites parcelles vers une gestion durable jusqu'à l'élaboration de produits finis avec les artisans locaux, en passant par l'animation et le regroupement d'entrepreneurs locaux pour le développement d'une offre de services complète répondant aux besoins de la petite propriété forestière très souvent morcelée et difficile d'accès (expertise, gestion, exploitation des forêts, intervention douce en forêt pour l'extraction du bois).

## 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€*
Construction de bureaux	Sciage et traitement du bois	6,1
Construction de bureaux	Fabrication d'autres produits en bois	3,5
Construction de bâtiments scolaires et de formation	Sciage et traitement du bois	2,2
Construction de logements individuels	Sciage et traitement du bois	2,0
Construction de bureaux	Charpente et Menuiserie	1,8
Construction de logements collectifs	Sciage et traitement du bois	1,8
Construction de bâtiments de santé	Sciage et traitement du bois	1,7
Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	Sciage et traitement du bois	1,5
Construction de logements collectifs	Fabrication de panneaux de bois, contreplaqués, parquets	1,4
Construction de logements collectifs	Charpente et Menuiserie	1,3

Quelles opportunités locales dans le secteur

# INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

Chaque année, le territoire achète pour près de 1 779 millions d'euros\* de produits à l'industrie agro-alimentaire; 22% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 371 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 %
Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	63,19	292	7,2%
Abattage et fabrication de produits à base de viande (hors volailles)	49,11	238	79,7%
Fabrication de fromage	29,31	67	24,1%
Fabrication de farines et de malt	26,03	83	65,0%
Transformation des volailles	24,03	134	71,8%
Fabrication de produits à partir de fruits et légumes (conserves, jus, soupes, etc.)	15,66	77	72,8%
Transformation de soja et autres graines oléagineuses	13,88	8	71,6%
Fabrication d'eaux minérales et de boissons rafraîchissantes non alcoolisées	13,44	38	85,1%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

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

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	114,6
Industries agro-alimentaires	95,2
Hôtellerie, Restauration	84,6
Santé, éducation, social	44,0
Loisirs / Culture / Sport	12,2
Administrations publiques	8,9
Agriculture, pêche	5,7



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Développer de nouvelles offres agro-alimentaires locales peu consommatrices d'emballages comme la vente en vrac et le verre consignés
- 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

## EXEMPLES INSPIRANTS



# INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE



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

Située à Bragelogne, 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 don perçue 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 bien-être animale (MON), une formation complète pour les opérateurs à chaque poste. Le Modulab est disponible sous trois versions : mono-espèces porc / bovin/ovin (732 m<sup>2</sup>) et multi-espèces (1126 m<sup>2</sup>).

## 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	Abattage et fabrication de produits à base de viande (hors volailles)	20,7
Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	20,3
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Fabrication de farines et de malt	20,3
Ménages	Fabrication de produits à partir de fruits et légumes (conserves, jus, soupes, etc.)	9,1
Ménages	Transformation des volailles	9,1
Ménages	Fabrication d'eaux minérales et de boissons rafraichissantes non alcoolisées	9,0
Ménages	Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	8,3
Restauration rapide, cafeteria	Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	7,9
Ménages	Fabrication de céréales pour le petit déjeuner	7,6
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture de fruits	7,1

Quelles opportunités locales dans le secteur

# ACTIVITÉS EXTRACTIVES

Chaque année, le territoire achète 68 millions d'euros\* aux activités extractives; 69% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 46,7 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 %
Extraction du charbon	38,73	171	0,0%
Extraction d'autres minéraux non métalliques	5,80	73	77,0%
Extraction de pierres, de sables et d'argiles	1,85	42	50,2%
Forage de puits de pétrole et de gaz	0,21	0	0,0%
Extraction du cuivre, nickel, plomb et zinc	0,19	1	0,0%
Autres activités de soutien à l'extraction minière	0,02	0	0,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus des produits issus des activités extractives hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Industries agro-alimentaires	13,9
Matériaux minéraux de construction	7,3
Administrations publiques	5,3
Agriculture, pêche	4,6
BTP	3,9
Hôtellerie, Restauration	3,0
Activités immobilières	2,5



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Production de Biogaz par la méthanisation des résidus agricoles et agroindustriels ou issus de la collecte sélective des biodéchets produits typiquement par la restauration, les cantines scolaires ou la grande distribution
- Valorisation du biogaz issu des installations de stockage des déchets (ordures ménagères)
- Micro-unité de méthanisation à la ferme visant à réinjecter du Bio Méthane dans le réseau local
- Fabrication / installation d'unité de méthanisation "clés en main", services d'exploitation et maintenance
- Fabrication de la grave de mâchefer (résidus d'incinération résultant du traitement des ordures ménagères par les syndicats en ayant la charge) utilisables dans le bâtiment et en travaux publics
- Extraction et nettoyage des granulats naturels (cailloux, graviers et sables) issus des sols de chantiers ou des boues de béton
- Recyclage et valorisation de menuiseries arrivées en fin de vie (fenêtres, volets, portes, clôtures...) sous forme de granulé, micronisé ou broyé
- Déconstruction des revêtement routiers, valorisation et fabrication de granulats d'enrobés recyclés ayant des qualités d'adhésivités permettant de proposer un nouveau revêtement (voies, parking, aires, ...)
- "Espace Artisan" deux en un permettant de déposer tous types de déchets et de repartir avec des matériaux naturels ou recyclés de qualité, en vrac ou en big bag

## EXEMPLES INSPIRANTS



# ACTIVITÉS EXTRACTIVES



## AgriBioMéthane, une unité de méthanisation à la ferme pour produire du biogaz à partir de déchets agricoles, gagner en autonomie énergétique et diversifier les exploitations

Cette société est portée par quatre exploitations agricoles situées dans une aire géographique restreinte, Mortagne sur Sèvre. L'unité de méthanisation est novatrice par la valorisation du biogaz après traitement en injection directe dans le réseau GrdF. A partir de déchets agricoles (lisier et fumier) produits en grande partie à proximité du site un gaz vert est obtenu et permet de couvrir les besoins en chauffage de 500 foyers soit plus de 1500 habitants et de façon annexe de produire des alternatives aux engrais chimiques (digestat).



## Yprema et « l'espace artisan » : la franchise pour remplacer les activités extractives par des « éco-déchetteries »

La société Yprema, PME indépendante, intervient dans la transformation des matériaux de déconstruction, des mâchefers d'incinération et des terres inertes. Elle les sélectionne, les valorise, les recycle et livre un produit fini aux entreprises de travaux publics. Depuis 2012, Yprema propose en Seine-et-Marne « l'espace artisan » (accessible en franchise pour les entrepreneurs) : afin de désengorger les déchetteries publiques et d'offrir une vraie alternative aux artisans, « l'espace artisan » offre en un seul voyage, la possibilité de déposer tous types de déchets et de repartir avec des matériaux naturels ou recyclés de qualité, en vrac ou en big bag. Il est possible d'y déposer des déchets DEE, déchets BTP, bois, verres, métaux et certains déchets dangereux et de repartir avec des matériaux recyclés (ex : grave de béton) ou naturels (ex : sable).

### 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€*
Services d'administrations publiques (et défense)	Extraction du charbon	5,2
Fabrication de ciment	Extraction du charbon	4,8
Élevage de volailles et production d'œufs	Extraction du charbon	4,6
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Extraction du charbon	4,3
Fabrication et conditionnement de produits à base de poissons et fruits de mer	Extraction du charbon	3,8
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Extraction du charbon	3,5
Activités des marchands de biens immobiliers	Extraction du charbon	1,9
Production et distribution d'eau, vapeur et air conditionné, traitement des eaux usées	Extraction d'autres minéraux non métalliques	1,7
Restauration traditionnelle	Extraction du charbon	1,2
Restauration rapide, cafeteria	Extraction du charbon	1,1

## Quelles opportunités locales dans le secteur

# ÉNERGIE

Chaque année, le territoire achète pour 1 154 millions d'euros\* au secteur énergie (électricité, gaz naturel, eau, carburants); 42% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 479 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 %
Raffinage du pétrole	436,49	77,63	0%
Génération, transmission et distribution d'électricité	16,17	108,13	97%
Production et distribution d'eau, vapeur et air conditionné, traitement des eaux usées	14,28	79	91,2%
Distribution de gaz naturel	12,55	25	0,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus hors du territoire au secteur de l'énergie (électricité, gaz naturel, eau, égouts, carburants)

	Potentiel d'achats locaux en M€*
BTP	182,2
Ménages	124,3
Transports / Logistique	34,5
Santé, éducation, social	25,3
Services support aux entreprises	18,7
Administrations publiques	16,2
Energie	13,2



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Production et distribution (station) de bioGNV à partir de déchets organiques issus de l'industrie agro-alimentaire, de la restauration, d'exploitations agricoles, d'ordures ménagères, ou encore de boues de stations d'épuration
- Micro-usine de méthanisation permettant une production d'énergie électrique issue de la transformation des matières organiques (par des moteurs biogaz)
- Production et installation de micro-chaufferies collectives alimentées par du bois énergie local: Développement d'un contrat de service "de l'arbre au radiateur", en internalisant des compétences comme l'achat de bois, le transport, la construction des chaufferies, leur installation et leur exploitation.
- Réseau de chaleur valorisant la biomasse locale (bois déchiqueté, haies bocagères, coupes rases de bosquets, ...)
- Huilerie à partir de ressources végétales produites localement (ex : colza) destinée à alimenter les engins agricoles (en totale substitution ou addition au fuel)
- Location de toiture photovoltaïque (ex : hangar agricole)
- Projet citoyen de production d'énergie renouvelable (éolien, photovoltaïque, ...) qui ouvre majoritairement son capital au financement collectif et local
- Installation de microcentrales hydro-électrique en identifiant et en réhabilitant les sites historiques
- Biocombustibles (ex : paille de maïs pour poêles et inserts)

## EXEMPLES INSPIRANTS



# ÉNERGIE



## En Auvergne, la Scic ERE 43 propose un système de micro-chaufferie alimenté par du bois énergie 100% local

La Scic propose un service de « l'arbre au radiateur ». Le coût de la chaufferie n'est pas à la charge du client. L'investissement, l'installation et l'exploitation (entretien, décendrage, ramonage, approvisionnement en plaquettes) est entièrement portée par ERE43. Un contrat de vente de chaleur ainsi qu'une prise de part au capital d'ERE43 permet un lien à double sens ainsi qu'une totale transparence vis-à-vis du client. Un compteur est installé à l'entrée de votre bâtiment et suit votre consommation, La société ERE43 produit elle-même ses plaquettes forestières qui proviennent des sous-produits de la forêt non valorisés dans un périmètre de 30 km.

## "Landes du Mené", un parc éolien participatif et micro-local de 7 éoliennes (consommation annuelle de 6000 foyers)

L'historique et le montage financier du projet font son originalité. En effet, 140 ménages du territoire du Mené se sont regroupés sous la forme de 8 clubs d'investisseurs pour participer à l'investissement et détenir 30% du capital social. Le reste est détenu aujourd'hui par la SICAP, société coopérative de la région de Pithiviers (Loiret), qui gère, comme régie locale, la distribution électrique dans une centaine de communes et s'est lancée dans la production éolienne.



## Karrgreen, le carburant BioGNV 100% breton

Lancé en Mai 2015, Karrgreen est le premier carburant BioGNV breton. Produit à partir des déchets organiques des entreprises agroalimentaires du territoire, le biométhane carburant distribué à Locminé alimente les véhicules des collectivités de l'agglomération et des flottes captives d'entreprises. Cette première station bretonne de biométhane carburant s'inscrit dans le projet plus global d'un centre de production d'énergies renouvelables constitué d'une chaufferie à bois et d'une unité de méthanisation. Zéro carbone, zéro particules, le bioGNV permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre de plus de 97% par rapport aux carburants traditionnels. Selon l'ADEME, en 2050, 42 % des transports en France rouleront au GNV. Des villes comme Paris prévoient de convertir, lors du renouvellement des concessions, les stations-service en station multi-énergie (produits pétroliers, GNV, électricité).

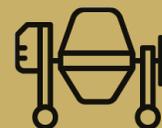
## TOP 10 DES NOEUDS D'ÉCHANGE QUI POURRAIENT POTENTIELLEMENT ÊTRE RÉ-ENRACINÉS

Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Raffinage du pétrole	110,7
Construction de bureaux	Raffinage du pétrole	56,2
Construction de bâtiments industriels	Raffinage du pétrole	17,4
Construction de logements collectifs	Raffinage du pétrole	17,2
Construction de routes, ouvrages d'art, tunnels, etc.	Raffinage du pétrole	16,3
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	Raffinage du pétrole	15,5
Services d'administrations publiques (et défense)	Raffinage du pétrole	15,0
Services postaux	Raffinage du pétrole	13,5
Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	Raffinage du pétrole	12,1
Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	Raffinage du pétrole	11,2

Quelles opportunités locales dans le secteur

# PRODUITS MINÉRAUX, MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Chaque année, le territoire achète 169 millions d'euros\* produits minéraux et matériaux de construction; 47% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 80 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 %
Fabrication de ciment	22,43	113	57,4%
Fabrication de produits en argile et de produits réfractaires	22,24	522	2,6%
Fabrication de chaux, plâtre et éléments en plâtre pour la construction	14,76	17	0,0%
Fabrication de béton prêt à l'emploi	11,00	60	69,4%
Taille, façonnage et finissage de pierres	4,67	141	48,8%
Fabrication d'autres produits en béton	1,74	16	16,2%
Fabrication de tuyaux, de briques et de blocs en béton	1,23	24	95,8%
Fabrication de produits minéraux non métalliques divers	1,21	5	0,0%
Fabrication de laine minérale	0,54	2	0,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus des produits minéraux et matériaux de construction hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
BTP	63,0
Matériaux minéraux de construction	8,8
Hôtellerie, Restauration	3,2
Ménages	1,3
Santé, éducation, social	1,2
Administrations publiques	0,9
Commerce de détail	0,4



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

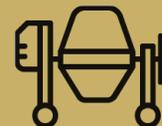
- Utilisation de l'intégralité des matériaux issus des bétons déconstruits comme constituants des nouveaux bétons ou entrant dans la production de ciments
- Micro-usine de bétons offrant un déploiement industriel rapide et un investissement limité
- Plateformes de regroupement de déchets inertes (béton, briques, pierre, tuiles, céramiques, verre, ...)
- Création d'une filière de réemploi des matériaux du BTP par la mise en relation des détenteurs des matériaux (sur chantier, fin de stock, etc.) et des acquéreurs potentiels
- Ressourcerie : récupération, dépose de matériaux de bâtiment lors d'opérations de déconstruction, stockage et tri du matériel, réutilisation des matériaux ou revente
- Activité de réemploi de matériaux in situ ou collectés sur des friches présentes sur le territoire, architecture expérimentale, détournement de l'utilisation initiale (ex : fenêtres pour faire des serres de maraichage).
- Fabrication d'éco-matériaux (ex : isolants biosourcés comme la ouate de cellulose, la fibre de bois ou le coton)
- Mise en place d'un circuit de consigne de bouteilles en verre : récupération, lavage, reconditionnement et remise dans le circuit commercial local
- Processus de fabrication des bouteilles « en circuit fermé » utilisant le verre recyclé récupéré auprès des clients

## EXEMPLES INSPIRANTS



Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE.

# PRODUITS MINÉRAUX, MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION



## « J'aime mes bouteilles », filière locale de revalorisation des bouteilles en verre

Recycler, c'est bien. Mais casser du verre qui n'a servi qu'une fois pour le faire refondre à 1500°C, cela représente une importante quantité d'énergie. Revaloriser, c'est mieux ! Le verre, matériau inaltérable par excellence, peut être utilisé plusieurs fois. Un lavage industriel et des exigences qualité élevées garantissent des bouteilles « comme neuves ». Porté par Cluster'Jura et Juratri, le projet « J'aime mes bouteilles » consiste à récupérer dans 20 points de collecte situés autour de Lons-le-Saunier (hypermarchés, épiceries, magasins Biocoop, un point de collecte en semi-gros pour les vignerons) les bouteilles de vin de tous les producteurs du Jura pour ensuite les revendre à d'autres producteurs. C'est un circuit local qui avantage notamment les « petits » vignerons pour qui les bouteilles sont un gros investissement.

## Roosens Bétons propose une micro-usine de béton au plus près des chantiers

Acteur belge de la fabrication de bétons, le groupe Roosens a développé depuis 2013 un concept de micro-usine de béton nomade et accessible financièrement pouvant être placées directement sur les lieux de construction. Intégré dans un container maritime et reposant sur la technologie Stabobloc (réduisant la consommation de mortier), le concept de « micro-usine Quick » rassemble toutes les pièces qui permettent de construire les blocs qui constitueront ensuite des habitations, des maisons de type unifamilial (capacité de production allant jusqu'à 3 habitations /jour), ainsi qu'une large variété de produits en béton type pavés ou hourdis. Déployé avec succès en Afrique et en Amérique Latine le concept de micro-usine est particulièrement adapté en France aux sites isolés, au milieu rural et aux enjeux de rapprochement entre les matériaux et les petits chantiers.



## Novidem, 1er isolant fabriqué à partir du recyclage de carton local

Matériau peu cher et performant, le carton pourrait devenir une source intéressante d'isolant. La société Innovation Développement Eco-Matériaux (IDEM) a développé Novidem, une ouate de cellulose provenant de carton recyclé (85% des matières premières utilisées pour la fabrication des cartons sont recyclées.) Cette innovation permet d'obtenir un produit qui allie de nombreuses qualités techniques, environnementales et sanitaires. Les cartons proviennent essentiellement des industries cartonnères. Situées dans un rayon inférieur à 20 km, elles recyclent leurs chutes et leurs matières non-conformes. Par ailleurs, IDEM a validé un accord avec la ville de Chalon-sur-Saône pour valoriser les cartons récupérés aux porte-à-porte chez les commerçants du centre ville.

## 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 béton prêt à l'emploi	Fabrication de ciment	5,6
Construction de bâtiments industriels	Fabrication de produits en argile et de produits réfractaires	4,9
Construction de bureaux	Fabrication de chaux, plâtre et éléments en plâtre pour la construction	4,3
Construction de bâtiments de santé	Fabrication de produits en argile et de produits réfractaires	4,3
Construction de logements collectifs	Fabrication de béton prêt à l'emploi	3,9
Construction de bureaux	Fabrication de ciment	2,7
Construction de bâtiments scolaires et de formation	Fabrication de produits en argile et de produits réfractaires	2,2
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	Fabrication de ciment	2,0
Fabrication de tuyaux, de briques et de blocs en béton	Fabrication de ciment	1,8
Construction de bureaux	Fabrication de béton prêt à l'emploi	1,5

Quelles opportunités locales dans le secteur

# BÂTIMENT, TRAVAUX PUBLICS

Chaque année, le territoire achète pour 2 735 millions d'euros\* au secteur du bâtiment et des travaux publics; 10% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 270 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 %
Construction de bureaux	41,86	392	93,7%
Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	41,31	484	81,9%
Construction de commerces et de bâtiments agricoles	30,49	450	80,1%
Construction de routes, ouvrages d'art, tunnels, etc.	30,19	142	80,7%
Construction de bâtiments scolaires et de formation	29,51	290	81,9%
Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	26,81	328	85,8%
Construction de logements individuels	18,80	291	91,3%
Construction de bâtiments de santé	17,67	151	88,9%
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	15,05	238	92,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services BTP hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Santé, éducation, social	45,3
Activités immobilières	41,0
Administrations publiques	40,0
Ménages	34,5
Energie	20,6
Services à la personne	16,8
Information / Communication	15,2



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Coopérative artisanale / Groupement d'artisans indépendants (mutualisation des activités commerciales, des activités support mais, éventuellement, aussi des approvisionnements)
- Développement d'une marque locale « Artisans de »
- Chantiers d'insertion pour le compte de donneurs d'ordre publics ou privés : travaux de rénovation second œuvre, logistique et nettoyage de chantier
- Modèle de « promotion locale » avec l'objectif de redonner vie aux vieux bâtiments et revitaliser les centres-villes et petites villes
- Micro-franchise du bâtiment / de la construction (modèle inspiré de la franchise, prenant en compte ces contraintes : zone d'exclusivité géographique plus restreinte, entrepreneuriat individuel, droits d'entrée plus faibles, formation initiale et accompagnement plus concentré, durée du contrat plus faible).
- Conciergerie – Multiservices (petits travaux de bâtiment)
- Groupement d'employeurs mettant à disposition des salariés à temps partagé dans ses entreprises adhérentes

## EXEMPLES INSPIRANTS



LE GROUPEMENT  
DES ARTISANS



ares



coopérative d'activités



CABESTAN

Coopérer pour mieux construire



BAZZANI

Building Sustainable Communities



GROUPE ID'EES



bategin

OFFICIELLE COOPÉRATIVE D'ARTISANS  
COOPÉRATIVE D'ARTISANS



LES ARTISANS DU  
LANGUEDOC

COOPÉRATIVE ARTISANALE



MIKIT

L'accès intelligent à la propriété !

# BÂTIMENT, TRAVAUX PUBLICS



## Bazzani, un promoteur « local » guidé uniquement par la préservation des constructions historiques et la revitalisation urbaine

Bazzani est un promoteur – constructeur américain basé à Grand Rapids dans le Michigan, un territoire qui a souffert d'une forte crise économique, urbaine et sociodémographique. Cette entreprise a reçu en 2015 la récompense « B CORP Best of the world » qui prime les entreprises les plus vertueuses à travers leur performance sociétale. La philosophie du fondateur est de ne jamais détruire pour reconstruire par dessus mais de systématiquement préserver les constructions historiques afin de maintenir une vie locale et participer à la revitalisation urbaine, d'utiliser systématiquement des matériaux locaux et d'incorporer dans la grande majorité des projets un système de toit végétalisé permettant des économies d'énergies importantes.

## La coopérative d'artisans du bâtiment : 100% local et sans sous-traitance

Comment pour un artisan du bâtiment en zone rurale ou péri-urbaine accéder au marché local de la construction de maisons individuelles en présentant toutes les garanties requises (notamment les assurances) et sans avoir à être employé en sous-traitance ? L'une des solutions privilégiées est le regroupement en coopérative. L'idée : former un groupe de 10 à 15 artisans, cooptés, qui répondent ensemble, localement, aux appels d'offre. La coopérative devient l'interlocuteur unique du maître d'ouvrage et offre à ses adhérents une «sécurité» administrative, juridique et financière. Ce qui n'empêche pas, par ailleurs, les artisans membres d'exercer une activité en propre, suivant leur métier, en dehors de la Coopérative.

Il existe aujourd'hui 135 coopératives d'artisans spécialisées dans la construction et rénovation.



## Exigences, entreprendre autrement dans le BTP en conciliant performance économique et création de valeur sociale via l'insertion

Le Groupe Exigences vise à se développer en intégrant des entreprises du BTP désireuses d'associer expertise technique et démarche d'insertion par l'activité économique en Île-de-France. À ce titre, ces entreprises recrutent des personnes qui sont éloignées de l'emploi et leur assurent un accompagnement socioprofessionnel renforcé afin de leur permettre d'accéder à un emploi pérenne à l'issue de leur parcours d'insertion. Au contact quotidien d'encadrants dont l'excellence technique est reconnue sur leurs marchés respectifs, les salariés en insertion progressent rapidement. Ils sont immergés au cœur de chantiers conformes aux standards de la profession afin de répondre aux critères d'embauche d'autres employeurs à leur sortie

## 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€*
Services d'administrations publiques (et défense)	Construction de routes, ouvrages d'art, tunnels, etc.	28,6
Location immobilière, agences immobilières, administrations de biens	Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	28,4
Ménages	Construction de logements individuels	18,6
Enseignement primaire et secondaire	Construction de bâtiments scolaires et de formation	14,0
Ménages	Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	12,0
Production et distribution d'eau, vapeur et air conditionné, traitement des eaux usées	Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	11,6
Diffusion radio et télévisuelle	Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	10,9
Hôpitaux et cliniques	Construction de bâtiments de santé	9,1
Enseignement primaire et secondaire	Construction de bureaux	7,0

Quelles opportunités locales dans le secteur

# MÉTALLURGIE

Chaque année, le territoire achète pour 237 millions d'euros\* au secteur de la métallurgie; 56% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 132 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 %
Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	33,17	178	0,1%
Fabrication de plaques et structures métalliques	16,62	317	76,4%
Fabrication de produits à partir d'aluminium primaire (plaques, feuilles, etc.)	11,64	35	0,4%
Fabrication de tubes, tuyaux, profilés métalliques	10,41	231	0,4%
Fabrication de ressorts et de produits en fils métallique	7,55	224	30,6%
Fabrication de produits de première transformation de l'acier (étirage, laminage, etc.)	6,23	188	49,9%
Ateliers d'usinage	5,46	168	24,7%
Fabrication de portes et fenêtres en métal	5,41	97	86,3%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus des produits du secteur de la métallurgie hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
BTP	71,2
Métallurgie	15,2
Services support aux entreprises	9,2
Industries agro-alimentaires	5,3
Santé, éducation, social	4,6
Ménages	4,1
Machines / Equipements	4,1



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Achat sur site et services de collecte (ex : location de bennes) de ferraille et métaux non ferreux auprès des particuliers, garagistes, artisans, Industriels, agriculteurs, collectivités locales) puis valorisation par le tri, la transformation (cisailage ou broyage) et la revente de la marchandise une fois conditionnée à l'industrie sidérurgique, aciéries et fonderies
- Solutions de récupération des métaux rares / précieux dans les déchets des filières de recyclage (biométaballurgie, hydrométaballurgie, pyrométaballurgie ou four à plasma)
- Recyclage des piles et accumulateurs et valorisation des métaux qu'elles contiennent
- Traitement des déchets des aciéries et fonderies afin de recycler durablement et économiquement le métal destiné à la refonte.
- Déploiement dans les restaurants, universités, lieux publics ou bureaux d'un collecteur de canettes en aluminium qui incite au recyclage
- Micro-usine / Fablab permettant la production de prototype et de petites séries en métal, fabrication additive métal par imprimante 3D / découpe laser
- Acierie / fonderie artisanale : production de la pièce unique à la petite série, à façon à partir de croquis, modèle, sculpture ou de pièce existante

## EXEMPLES INSPIRANTS



# MÉTALLURGIE



## Menut Recyclage, experts en valorisation des « mines urbaines »

La société Menut est l'un des acteurs majeurs du marché du recyclage en région centre. Elle s'est spécialisée dans la collecte de ferraille et de métaux non ferreux (tel que le cuivre, l'aluminium, le laiton, le zinc, l'inox, le plomb...) auprès des particuliers, garagistes, artisans, Industriels, agriculteurs, collectivité locales. La collecte se fait notamment par ramassage camions, suivent le tri (manuel ou mécanique), la transformation: (par cisailage ou par broyage) et la valorisation: vente de la marchandise en tant que Matière Première Secondaire à l'industrie sidérurgique (aciéries et fonderies).

## Hydrométal recycle des "terres rares" si précieuses

Hydrométal est une société de recyclage basée à Engis (Belgique) traitant un large éventail de matières premières, sous-produits ou résidus industriels complexes contenant des métaux non-ferreux. Les traitements hydrométallurgiques réalisés par Hydrométal représentent une précieuse alternative à l'enfouissement technique de déchets et contribuent ainsi de manière significative au développement de solutions durables visant à réduire la consommation des ressources naturelles. Hydrométal a notamment développé un procédé de recyclage des « terres rares » (dont la Chine fournit 95% de la demande mondiale) en produisant des sels ou oxydes/carbonates de terres rares indispensables dans les éoliennes, les fibres optiques, les voitures électriques et les ampoules basse énergie.



## 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€*
Construction de bureaux	Fabrication de plaques et structures métalliques	5,9
Construction de bureaux	Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	5,0
Fabrication de plaques et structures métalliques	Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	4,9
Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	4,8
Fabrication d'eaux minérales et de boissons rafraichissantes non alcoolisées	Fabrication de produits à partir d'aluminium primaire (plaques, feuilles, etc.)	4,7
Construction de logements collectifs	Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	3,2
Construction de bureaux	Fabrication de réservoirs, citernes et conteneurs métalliques	2,7
Fabrication de portes et fenêtres en métal	Fabrication de produits à partir d'aluminium primaire (plaques, feuilles, etc.)	2,6
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	Sidérurgie (ferroalliages, acier, etc.)	2,6

Quelles opportunités locales dans le secteur

# MACHINES / ÉQUIPEMENTS

Chaque année, le territoire achète pour 663 millions d'euros\* de machines et d'équipements; 95% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 609 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 %
Fabrication d'automobiles	194,9	26	0,1%
Fabrication d'équipements de manutention	48,3	998	5,3%
Fabrication de camionnettes et de véhicules utilitaires	32,3	26	0,1%
Fabrication d'autres appareils ménagers	23,2	61	0,0%
Construction et réparation de navires	21,1	305	13,7%
Fabrication de machines pour la construction	19,2	48	0,2%
Fabrication d'équipements d'air conditionné, de réfrigération et de chauffage de l'air	18,1	497	24,6%
Fabrication d'équipements de radiodiffusion, télédiffusion et de communication sans fil	17,4	336	5,6%
Fabrication de matériel audio et vidéo grand public	13,0	520	0,3%
Fabrication d'avions	13,0	35	0,6%
Fabrication de machines et équipements agricoles	10,9	141	1,0%
Fabrication d'appareils de cuisson électroménagers	10,8	173	23,8%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de machines et d'équipements hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	187,8
BTP	182,1
Santé, éducation, social	30,3
Administrations publiques	30,0
Services support aux entreprises	29,9
Services à la personne	25,6
Energie	18,4



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Micro-usine (hangar) d'assemblage d'équipements automobiles, ménagers ou industriels : assembler des produits finis arrivant en pièces détachées
- Micro-usine basée sur un nouveau modèle de production numérisé (Imprimante 3D) : processus de fabrication numérisé depuis le design jusqu'à la fabrication
- Déconstruction et valorisation de véhicules hors d'usage: collecte, dépollution et recyclage par le biais de conventions signées avec des assurances, ou directement avec un professionnel de l'automobile et des particulier
- Collecte sélective d'appareils électroménagers de seconde main, diagnostic et réparation en atelier, remise à neuf des matériels, commercialisation en boutique (proposition d'une garantie de x années)
- Solutions de location en électroménager, image & son et multimédiasur visant à passer d'une logique de production à une logique d'usage : service complet permettant de ne plus se soucier des pannes, de l'entretien, des évolutions technologiques ou de la revente des produits...
- Offre mettant en avant les possibilités en local : machine démontable et composantes interchangeable, diminution de l'obsolescence programmée
- Parc informatique solidaire permettant d'acquérir des ordinateurs professionnels entièrement rénovés

## EXEMPLES INSPIRANTS



Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE.

# MACHINES / ÉQUIPEMENTS



## Local Motors, l'avenir de la construction automobile (et de l'industrie) plus collaborative et plus locale

Local Motors (LM), un constructeur de véhicules automobiles basé en Arizona, conçoit des véhicules à l'aide de la technologie d'impression en 3D. Le modèle de gestion de l'entreprise est axé sur la production en micro-usine, la co-création et le développement en source ouverte. Il s'appuie largement sur la communauté mondiale pour innover et réinventer des véhicules. En 2014, LM a imprimé en 3D la voiture électrique Strati en seulement 44 heures, une durée d'impression qui est depuis passée à moins de 24 heures. En 2016, Local Motors a dévoilé Olli, un bus électrique autonome pour permettre la communication avec les usagers. LM possède 4 micro-usines et a planifié 100 micro-usines à travers le monde. Soutenue par de grands investisseurs LM pourrait devenir le symbole de l'économie numérique, dans laquelle la conception d'un produit passe par la communauté, puis est envoyée par Internet à des micro-usines aux fins de production locale

## Envie, créer de l'emploi local en limitant le gaspillage et en offrant une seconde vie à aux équipements électriques et électroniques

Le réseau Envie est né, en 1984, d'une idée simple, celle de faire réparer des appareils électroménagers par des personnes éloignées de l'emploi et de les revendre à bas prix. Mêlant économie sociale et solidaire et économie circulaire, le réseau a élargi ses activités à d'autres métiers, dont le recyclage des DEEE en 2006, à l'entrée en vigueur de la responsabilité élargie du producteur (REP), jusqu'à traiter un tiers des appareils français collectés en fin de vie. Grâce à des partenariats à la fois avec les éco-organismes (Éco-systèmes, Recylum et Ecologie), mais également avec des distributeurs comme Darty et des fabricants comme Philips, la fédération Envie répare ou recycle 100000 tonnes de DEEE par an. A travers ses sites de traitement, de recyclage et de logistique, ses ateliers de rénovation et ses magasins, Envie représente 50 entreprises sur tout le territoire, 2 500 salariés dont 2 000 en insertion et 1/3 des déchets d'équipement électriques et électroniques français collectés



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

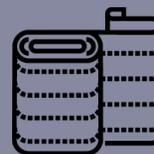
Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Fabrication d'automobiles	<b>144,2</b>
Services d'administrations publiques (et défense)	Construction et réparation de navires	<b>14,1</b>
Construction de bâtiments industriels	Fabrication d'équipements de maintenance	<b>10,9</b>
Diffusion radio et télévisuelle	Fabrication d'équipements de radiodiffusion, télédiffusion et de communication sans fil	<b>10,6</b>
Ménages	Fabrication d'appareils de cuisson électroménagers	<b>9,9</b>
Location de biens de consommation	Fabrication d'automobiles	<b>7,6</b>
Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	Fabrication d'équipements de maintenance	<b>7,0</b>
Ménages	Fabrication d'équipements de buanderie domestique	<b>6,4</b>
Ménages	Fabrication de matériel audio et vidéo grand public	<b>6,1</b>

Quelles opportunités locales dans le secteur

# MODE, TEXTILE, ACCESSOIRES

Chaque année, le territoire achète pour 75 millions d'euros\* de produits textiles, mode et accessoires (y/c bijouterie); 90% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 67,9 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 %
Fabrication de chaussures et de produits en cuir	25,14	870	2,0%
Fabrication de vêtements	25,13	1 480	9,6%
Fabrication d'autres produits textiles	9,97	377	17,9%
Fabrication de rideaux et de linge de maison	3,55	102	22,8%
Tissage de tissus	2,09	41	1,4%
Fabrication de tapis et moquettes	1,58	58	3,3%
Préparation de fibres textiles et filature	0,38	3	0,0%
Ennoblement textile	0,08	6	89,8%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus des produits textiles, mode et accessoires hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	50,1
Commerce de détail	5,2
BTP	3,2
Santé, éducation, social	2,1
Services à la personne	1,5
Services support aux entreprises	1,1
Administrations publiques	1,1



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

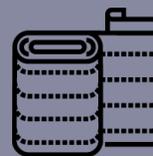
- Fablab textile dédié à la conception, à l'élaboration et la production en série limitée de produits textile : espace de coworking et la mise à disposition d'outils de production (machines professionnelles, spécialisées, imprimante textile...), mutualiser les achats de matières premières, de valoriser les déchets textile (récup, upcycling), échanges et les partages d'expériences et de savoir-faire, valorisation des créateurs locaux...
- Marketplace physique ou digitale : faire le lien entre les gens qui donnent et les acteurs de la collecte pour améliorer et augmenter le niveau de réemploi/recyclage;
- Boutique friperie / Up'cycling : collecte/tri, vente, ateliers (création, recyclage et adaptation des techniques professionnelles)
- Développement d'un micro-réseau local de valorisation des textiles usagés : centres de tris de proximité et valorisation locale (friperie, essuyage, effilochage, broyage...); Solutions innovantes de collecte de textiles à domicile
- Confection de bijoux à partir de matériaux locaux recyclés, stages et ateliers de création de bijoux recyclés...
- Collecte et recyclage des montres usagées
- Production de cuir à partir de peaux de poissons
- Fabrication d'articles textiles et de sacs à partir de bâches publicitaires recyclées
- Fabrication locale de chaussures à base de tissu 100 % recyclé (bâche de camion, PET, jeans...).

## EXEMPLES INSPIRANTS

sew & laine DRAFT Storks®  
Les ateliers connectés Fabriqué dans le coin



# MODE, TEXTILE, ACCESSOIRES



## POC La Girafe, promouvoir la création textile locale sous toutes ses formes

POC la Girafe propose de réunir une communauté de créateurs du textile professionnels ou amateurs, puis à terme les regrouper au sein d'un lieu physique. Implantée à Brest, cette Plateforme Ouverte à la Confection Textile inclura : la mise à disposition de machines professionnelles, un espace de coworking favorisant les échanges et les collaborations, un centre de formation véritable école de couture et du sur-mesure valorisant les savoir-faire, un fablab textile inspirant les projets innovants, et des outils pédagogiques et de sensibilisation (tissuthèque, banque de données). S'inscrivant dans une démarche de développement durable, POC la Girafe propose à ses adhérents de mutualiser leurs achats, privilégie la récupération et la valorisation des matières premières (récup et upcycling), favorise les circuits courts pour la conception, le façonnage et la diffusion commerciale de leurs productions.

## Verkor, les Skate shoes Made in Rhône-Alpes et éco-conçues

La société Verkor, fondée à Grenoble en 2014 par le designer Fabien Ternay, conçoit et commercialise des chaussures de skate-board et des sneakers éco-conçues, à base de tissu 100 % recyclé (bâche de camion, PET, jeans...). Le tissu 100% recyclé exclusivement développé pour Verkor, est 100% fabriqué France depuis la fibre jusqu'à la toile. L'assemblage de ces chaussures se fait dans un atelier très moderne qui emploie 7 personnes dans la ville de Romans, située à 45 minutes de Grenoble.



## Outdoor Waste Lab, le recyclage créatif de produits textiles outdoor

OWL - Outdoor Waste Lab, est un laboratoire créatif qui a pour vocation de proposer une solution concrète pour la gestion et la revalorisation des déchets textiles de l'industrie outdoor par la création d'accessoires de petite bagagerie « upcyclés ». Le processus d'upcycling, correspond au moment où des déchets deviennent quelque chose de nouveau, beau et utile. OWL collecte les vêtements usagés auprès de ses marques partenaires. Cette matière première est sélectionnée, découpée, assemblée et cousue afin de donner vie à des accessoires de petite bagagerie « upcyclée » en France, au cœur de la Vallée du Mont-Blanc. Les produits sont tous uniques du fait de leur origine et portent parfois des traces d'usure de leur première vie.

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

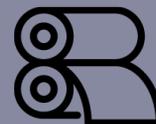
Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Fabrication de chaussures et de produits en cuir	<b>23,8</b>
Ménages	Fabrication de vêtements	<b>22,1</b>
Hyper/Supermarchés, superettes	Fabrication d'autres produits textiles	<b>2,8</b>
Ménages	Fabrication d'autres produits textiles	<b>1,8</b>
Ménages	Fabrication de rideaux et de linge de maison	<b>1,3</b>
Activités des organisations professionnelles, patronales, syndicales	Fabrication de vêtements	<b>1,1</b>
Hyper/Supermarchés, superettes	Fabrication de vêtements	<b>0,9</b>
Autres commerces de détail spécialisés	Fabrication d'autres produits textiles	<b>0,8</b>
Ménages	Fabrication de tapis et moquettes	<b>0,8</b>
Hébergement social pour personnes handicapées ou malades mentales, toxicomanes, adultes, familles ou enfants en difficultés	Fabrication de rideaux et de linge de maison	<b>0,7</b>

Quelles opportunités locales dans le secteur

# PAPIER, CARTON, IMPRIMERIE

Chaque année, le territoire achète pour 127 millions d'euros\* au secteur du papier, du carton et de l'imprimerie; 56% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 71 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 %
Fabrication de papier	23,42	198	0,3%
Fabrication de produits hygiéniques en papier	14,38	121	36,2%
Imprimerie	11,83	393	75,1%
Fabrication de carton	8,75	116	23,2%
Fabrication de contenants en carton	4,54	85	18,9%
Fabrication d'autres articles en papier ou en carton	2,50	53	26,3%
Fabrication d'articles de papeterie	2,24	45	13,9%
Fabrication de sacs en papier et de papier couché et traité	1,66	25	19,4%
Activités de soutien à l'imprimerie	1,17	45	86,4%
Fabrication de pâte à papier	0,09	0	0,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus hors du territoire au secteur du papier, du carton et de l'imprimerie

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Santé, éducation, social	17,2
Ménages	10,8
Hôtellerie, Restauration	6,3
Administrations publiques	5,4
Services à la personne	5,0
BTP	4,6
Industries agro-alimentaires	4,0



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Collecte de cartons de déménagements, tri et reconditionnement en vue d'être à nouveau utilisés dans le cadre d'un nouveau déménagement
- Service de ramassage et recyclage des cartons et emballages des commerces de proximité
- Micro-imprimerie locale (microédition, petits travaux...)
- Fabrication locale d'enveloppes, pochettes et sacs en papier fabriqués à partir de déchets forestiers (copeaux et sciures) et de papiers recyclés.
- Collecte et recyclage des déchets de bureau (papier et carton) en privilégiant les circuits de recyclage courts et de proximité; Services de désarchivage, récupération et destruction de documents
- Micro-usine de recyclage de papier et de carton

## EXEMPLES INSPIRANTS

**CARTON PLEIN®**

**POCHECO\***

**ELISE**  
Une belle idée pour vos déchets

**La cocotte à papiers**

**FIL D'ARIANE**  
Exigence - Réactivité - Fiabilité

**les joyeux recycleurs**



# PAPIER, CARTON, IMPRIMERIE



## Elise, experts en recyclage de proximité des déchets de bureaux

Fondée en 1997 le groupe ELISE est née de la double idée d'assurer la collecte et le recyclage des papiers de bureau et de créer une activité visant à assurer un emploi stable à des personnes en difficultés. En triant ces déchets sur ses sites et en privilégiant les circuits de recyclage courts et de proximité, ELISE garantit la valorisation maximale de ces gisements tout en respectant les filières établies par les éco-organismes. ELISE propose des services associés (désarchivage, destruction de documents confidentiels, cleaning day...) et valorise aujourd'hui 10 types de déchets de bureau (papier, carton, plastique, piles, cartouches d'encre, lampes, ...). L'entreprise a également développé ses implantations dans toute la France en nouant des contrats de franchise avec des structures locales, entreprises d'insertion ou entreprises adaptées.



## Carton plein, le carton de déménagement réemployé et solidaire

Carton Plein 75 propose un triple service : de collecte à domicile de cartons encombrants en bon état et de taille raisonnable (il suffit pour cela d'en faire la demande sur une plateforme Internet), de vente de cartons de déménagement réemployés sur une boutique en ligne et un service de déménagement. La livraison et la collecte des cartons – qui ne finissent donc pas à la poubelle – se fait en vélo par des personnes éloignées du travail (sans logement, sans qualification, sans revenus suffisants, etc.)



## PaperLab, la désimprimante qui recycle localement les papiers

La société Epson a mis au point une « désimprimante » qui donne une seconde vie au papier dans les entreprises et les professionnels de l'impression. Baptisée PaperLab, cette machine est capable de recycler 14 feuilles A4 par minute. À l'intérieur, le processus se fait en trois étapes: la réduction des papiers en fibres, la suppression des encres, et enfin, des substances chimiques vont recomposer les fibres entre elles pour les transformer en feuilles de papier. Habituellement, le circuit de recyclage du papier est long. Il consiste à transporter le papier usagé du bureau vers une usine de recyclage avant de le réintroduire dans le circuit commercial. Avec PaperLab, Epson cherche à raccourcir ce processus et à localiser un nouveau processus de recyclage sur le lieu de travail. Cette innovation ouvre des opportunités pour des filières locales de recyclage papier autour des imprimeurs.



## 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€*
Hôpitaux et cliniques	Fabrication de produits hygiéniques en papier		7,1
Ménages	Fabrication de papier		5,9
Ménages	Fabrication de produits hygiéniques en papier		4,2
Activités des organisations associatives	Imprimerie		3,3
Enseignement primaire et secondaire	Fabrication de papier		2,1
Hôtellerie, hébergement touristique, camping, etc.	Fabrication de papier		2,1
Services d'administrations publiques (et défense)	Fabrication de contenants en carton		1,6
Imprimerie	Fabrication de papier		1,5
Restauration rapide, cafeteria	Fabrication de papier		1,4
Services d'administrations publiques (et défense)	Imprimerie		1,2

## Quelles opportunités locales dans le secteur

## CHIMIE

Chaque année, le territoire achète pour 141 millions d'euros\* au secteur de la chimie; 72% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 101 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 %
Fabrication de produits de toilette	31,70	428	5,7%
Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	15,37	358	8,1%
Fabrication d'engrais	10,65	65	7,2%
Fabrication de résines synthétiques et de matériaux plastiques	7,31	41	1,2%
Fabrication d'autres produits chimiques inorganiques (dont combustibles nucléaires)	7,04	129	3,7%
Fabrication de savons, détergents et produits d'entretien	5,59	108	36,3%
Fabrication de peintures, vernis et autres produits de revêtements	4,55	84	71,6%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus hors du territoire au secteur de la chimie

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	41,1
Santé, éducation, social	14,5
BTP	14,2
Services à la personne	5,0
Energie	4,6
Services support aux entreprises	4,0
Plastique, caoutchouc	3,4

QUELLES SOLUTIONS DURABLES  
PROPOSER LOCALEMENT ?

- Production de terreaux et amendements organiques pour le marché local des horticulteurs, pépiniéristes, entreprises de jardins/espaces verts, services municipaux et jardineries ; Production de composts agricoles, à partir de broyats de végétaux et de fermentescibles ménagers et industriels
- Valorisation du digestat liquide issu de la méthanisation des déchets agricoles en engrais organique ; Méthanisation par voie sèche ; Formulation d'engrais à partir de coproduits d'industries agroalimentaires et d'élevage locaux
- Fabrication de produit « cosmétique de terroir » à partir d'ingrédients naturels locaux (chanvre, lait d'ânesse ou de brebis, argile, miel, avoine, raisins, algues...)
- Savonnerie artisanale, huiles essentielles, aromathérapie
- Fabrication de peintures / teintures à base d'ocres, terres colorantes et pigments locaux d'origine naturelle
- Programme local de collecte des déchets plastiques non pris en charge par les filières de tri (emballages alimentaires ou cosmétiques, dosettes...) financé par des partenaires (marques) et de valorisation en granules / résines pouvant entrer dans la composition de nouveaux produits à base de plastique
- Production locale (ferme, pépinière) de plantes à parfum ou médicinales (cosmétiques, phytothérapie, compléments alimentaires, ...), « paysan herboriste »

## EXEMPLES INSPIRANTS

LOREKI

ôkhra



Terrial

HÉLIOPROD  
METHANISATIONNATEVA  
au coeur de la plante

urbiotop



Melilotus

BLEU JAUNE EN PROVENCE

Britanie

PULPE DE VIE  
FAIT EN FRANCE

VINÉSIME

# CHIMIE



## Terracycle, des programmes innovants pour collecter les produits en plastique "non recyclables" et les ré-intégrer dans un nouveau cycle de production

TerraCycle Élimine la Notion de Déchet® en recyclant le « non-recyclable ». Que ce soit les emballages alimentaires, les gourdes à compote, les emballages cosmétiques, les dosettes de café, les stylos usagés des écoles ou même les gants en plastique des usines, TerraCycle permet la collecte et le recyclage de tous types de déchets. L'entreprise travaille avec des collecteurs particuliers (récompensés par des points valorisables en dons), de grandes firmes, des PME, des commerces de proximité, des villes et cela dans plus de 21 pays. Grâce à cette contribution, TerraCycle détourne des milliards de déchets de l'enfouissement et de l'incinération.. Une fois collectés, ces déchets sont nettoyés et fondus en plastique dur. Ce plastique sera ensuite remodelé pour fabriquer de nouveaux produits recyclés

## Helioprod Méthanisation, production d'engrais locaux par méthanisation

Fort de son expérience dans le solaire photovoltaïque auprès des éleveurs bovins de race Aubrac, Helioprod s'inscrit dans la continuité de son métier de producteur d'énergies renouvelables et développe depuis 2011 des projets de méthanisation territoriale. Les unités de méthanisation développées par Helioprod constituent une solution durable et écologique de traitement des déchets qui produit une énergie renouvelable se substituant aux énergies fossiles d'une part et dont le produit résiduel de traitement (le digestat) est transformé en fertilisant organique éligible en agriculture biologique. Les déchets sont récupérés directement chez l'exploitant puis acheminés jusqu'au site où ils sont traités. La matière est broyée et traitée par hydrolyse avant de séjourner 20 jours à 55°C dans le digesteur. Ce digestat est déshydraté puis formulé afin de devenir un engrais organique destiné à la jardinerie, au maraichage aux cultures spécialisées et à la grande culture.



## Britanie, la cosmétique naturelle « made in Bretagne »

Créée en 2010, à Saint-Malo, par Stéphanie Seznec, cette marque de cosmétiques cultive l'art de vivre breton. Britanie crée une ambiance beauté naturelle (produits certifiés Bio) et bretonne (« fabriquée en Bretagne »). Britanie s'appuie sur ses ressources locales et rappelle un pays qui sent bon la Bretagne. Les huiles essentielles proviennent de la pointe Sud du Finistère. Les plantes sont récoltées et distillées, sur place, par un agriculteur-botaniste. Les ressources marines (algues) sont puisées au large de l'archipel de Molène, dans une réserve de biosphère marine unique au monde et labellisée « Man & Biosphère » par l'UNESCO. Britanie propose maintenant une cinquantaine de références et la marque est présente dans quelques 250 points de vente.



## 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	Fabrication de produits de toilette	22,5
Ménages	Fabrication de médicaments et de produits d'herboristerie	15,1
Services de soins personnels (coiffeur, soins de beauté, etc.)	Fabrication de produits de toilette	4,6
Enseignement primaire et secondaire	Fabrication de produits de toilette	4,1
Production et distribution d'eau, vapeur et air conditionné, traitement des eaux usées	Fabrication d'autres produits chimiques inorganiques (dont combustibles nucléaires)	3,1
Construction de bureaux	Fabrication d'engrais	2,3
Ménages	Fabrication de savons, détergents et produits d'entretien	2,3
Fabrication d'autres produits plastiques	Fabrication de résines synthétiques et de matériaux plastiques	1,4
Activités de soutien à l'agriculture	Fabrication d'engrais	1,4
Fabrication de peintures, vernis et autres produits de revêtements	Fabrication de résines synthétiques et de matériaux plastiques	1,2

Quelles opportunités locales dans le secteur

# PLASTIQUE, CAOUTCHOUC

Chaque année, le territoire achète pour 112 millions d'euros\* au secteur de la chimie; 89% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à plus de 99 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 %
Fabrication d'autres produits plastiques	39,77	1 017	11,9%
Fabrication de pneus	27,51	595	4,8%
Fabrication d'emballages en matières plastiques	12,00	201	18,3%
Fabrication de plaques, feuilles et formes en plastique (hors emballages)	5,28	108	19,7%
Fabrication d'autres produits en caoutchouc	4,44	143	7,0%
Fabrication de bouteilles en plastique	3,09	45	20,4%
Fabrication de tuyaux, de raccords de tuyauterie et de profilés non stratifiés en plastique	2,67	45	16,0%
Fabrication de produits à base d'autres mousses plastiques (sauf polystyrène)	2,08	40	10,1%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de produits en plastique ou caoutchouc hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
BTP	41,3
Ménages	12,6
Santé, éducation, social	10,7
Industries agro-alimentaires	7,1
Commerce de détail	4,2
Hôtellerie, Restauration	4,2
Concession / garage / location automobile	4,2



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Fablab « professionnel » proposant des solutions de prototypage rapide, préséries et micro séries (architectes, designers, entrepreneurs pour tester un marché, étudiants, artistes, inventeurs...)
- Espace ouvert et collaboratif permettant la mise à disposition de matériel numérique et imprimantes 3D et la création d'une communauté de personnes pouvant apporter des conseils, de l'aide, des compétences...
- Micro-usine d'imprimantes 3D capable de produire en série des quantités plus importantes
- Micro-usine nomade visant à sillonner les routes et investir des lieux collectifs (bars, espaces publics, lieux culturels etc.) en proposant des services, « poplabs », services d'impression 3D
- Produits finis à base de "plastique végétal" conçus à partir de matériaux naturels locaux (ex : maïs, blé, algues, bois...), de déchets organiques ou de cartons
- Filière locale de produits bioplastiques (biosourcés, biodégradables et compostables) : produits d'hygiène et cosmétiques, pneumatiques, emballages alimentaires, sacs, applications agricoles (ex : clips horticoles, agrafes de vignes...), restauration hors domicile...
- Système de consigne des bouteilles en plastique
- Plateforme collaborative locale de tri et de valorisation des déchets plastiques (seulement 30% sont recyclés)

## EXEMPLES INSPIRANTS

**Wheeldo**  
la micro-usine mobile



**Kelle Fabrik**  
FABLAB DIJON



**Réco**  
L'écopiste récompensé.

**FABLAB**  
LILLE

**ALGO**  
pack®



**VEGEPLAST**

**Barbier**  
Plastic solutions

**biolice**  
loves your environment

# PLASTIQUE, CAOUTCHOUC



## Voodoo Manufacturing, un exemple de micro-usine capable de produire à la demande d'importantes pièces en plastiques au cœur des villes

Voodoo Manufacturing est l'une des plus importantes micro-usines d'imprimantes 3D de New York. Equipée de 160 imprimantes 3D contrôlées par un serveur central cette micro-usine compte parmi ses clients plusieurs grandes entreprises comme Autodesk, Microsoft et Mattel. La spécialité de Voodoo Manufacturing est la production en petite série de pièces en plastique, que ce soit des composants matériels ou des articles promotionnels pour différentes marques – par exemple, elle a imprimé en 3D 100 vélociraptors en édition limitée pour la sortie du film Jurassic World en 2015. D'autres objets personnalisés et promotionnels type goodies ont été créés comme des portefeuilles, des figurines, etc. L'entreprise est capable de produire 10 000 pièces en plastique identiques en 24 heures seulement.

## Le bio-plastique, débouché pour les agriculteurs et les coopératives

Du maïs et du blé pour fabriquer des sacs de supermarchés biodégradables mais aussi des capsules de café ou des ficelles de parachutes: les bioplastiques prennent pied dans l'agriculture française, offrant un débouché high-tech aux producteurs. Fabriqué grâce à l'amidon contenu dans le maïs, le blé et les pommes de terre, le bioplastique peut prendre des formes aussi variées que son cousin fabriqué avec du pétrole, avec l'avantage de pouvoir disparaître totalement dans la nature une fois utilisé, et de servir de compost. Limagrain, groupe coopératif créé et dirigé par des agriculteurs, a même développé sa propre gamme biolice® pour la production de plastiques biosourcés et biodégradables, en particulier sur les marchés de la sacherie, des films de paillage et des films industriels au niveau mondial.



## Yo-Yo, augmenter localement le taux de recyclage / valorisation du plastique

Yo-Yo est une start-up qui propose un système de collecte et valorisation du plastique à la source. Chaque participant est invité à trier directement à la source chez lui. Une fois ses sacs pleins, le participant les ramener chez son Coach qui habite près de chez lui. Ce coach stocke les sacs et ceux des autres voisins trieurs, en attendant que Yoyo vienne les collecter. Yoyo vient récupérer les sacs chez le Coach et les emmène directement dans une usine locale de recyclage. Les bouteilles plastiques sont transformées en de nouveaux produits prêts à être réutilisés ! La bouteille d'eau devient un jouet, un stylo ou une nouvelle bouteille. Chaque sac rempli crédite des points qui se transforment ensuite en réductions pour des activités sportives ou culturelles ou en bons cadeaux chez des enseignes partenaires (magasins, cinémas, clubs de football...).

## 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	Fabrication de pneus	9,4
Construction de bureaux	Fabrication d'autres produits plastiques	6,2
Construction de logements collectifs	Fabrication d'autres produits plastiques	2,4
Construction de logements individuels	Fabrication d'autres produits plastiques	2,4
Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	Fabrication d'autres produits plastiques	2,3
Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	Fabrication d'autres produits plastiques	2,1
Construction de bâtiments de santé	Fabrication d'autres produits plastiques	1,8
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	Fabrication d'autres produits plastiques	1,8
Ménages	Fabrication d'autres produits plastiques	1,7

Quelles opportunités locales dans le secteur

# COMMERCE / NÉGOCE

Chaque année, le territoire achète pour près de 2 240 millions d'euros\* de services commerciaux (détail, gros); 38% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 257 millions d'euros\***

*"marge commerciale" du commerçant ou du négociant (hors taxes et hors prix des marchandises vendues) et services associés (retouches, réservation, livraisons ...)*



## LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Commerce de gros	212,97	5 659	65,2%
Hyper/Supermarchés, superettes	30,54	483	93,3%
Autres commerces de détail spécialisés	11,17	197	99,0%
Commerces spécialisés d'aliments et de boissons	2,61	66	97,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

*Secteurs qui ont le plus recours à des commerçants ou des négociants hors du territoire*

	Potentiels d'achats locaux en M€*
BTP	123,2
Ménages	68,8
Santé, éducation, social	16,0
Hôtellerie, Restauration	7,8
Commerce de détail	6,5
Activités immobilières	6,3
Industries agro-alimentaires	6,2



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Groupements d'achats de TPE/PME locales (artisans, hôteliers, restaurateurs...)
- Supermarché coopératif géré et animé par des consommateurs, groupements d'achats citoyens ;  
Coopératives d'achats de consommateurs ;  
Supermarché avec 100% de produits locaux
- Distributeurs automatiques de vente de produits locaux (notamment fermiers), par exemple par un système de « distribution à casier pour produits frais »
- Ressourceries proposant des services par le détournement et le réemploi d'objets destinés au rebut (Boutique solidaire, débarras, collecte et dons, désarchivage, vente et collecte de mobilier de bureau professionnel, collecte de cartons et déchets)
- Supermarché inversé (déposer et récupérer gratuitement des déchets : matériaux, équipements...); solutions de recyclage participatif
- Boutiques éphémères / Pop up Stores / Corners dans des boutiques existantes
- Location de meubles, matériels, décoration ou équipements divers, incluant les services associés d'installation, reprises et recyclage
- Ventes « ambulantes » / « Trucks » (vin, épicerie), taxi fermier, épicerie vrac itinérantes
- Epicerie vrac sans emballage, boutique consigne
- Plateforme collaborative d'échanges entre habitants
- Vente de matériel d'occasion, échanges / trocs
- Boutique atelier (donner à voir la production)

## EXEMPLES INSPIRANTS



# COMMERCE / NÉGOCE



## CooProvence, une coopérative d'achats développée par des artisans

Ils sont plombiers, chauffagistes, installateurs de sanitaires ou électriciens. Ils viennent de créer CooProvence, une coopérative d'achats pour les artisans du bâtiment. CooProvence, installée sur 1000 m<sup>2</sup> en ZI de Fontcouverte à Avignon, dont 200 m<sup>2</sup> de showroom, fonctionne comme un grossiste, sans exclusivité. Les adhérents ont le choix de se fournir chez elle ou chez d'autres fournisseurs. Le capital de l'entreprise est réparti à parts égales entre les entreprises adhérentes.



## Smicval Market, un supermarché (inversé) de déchets pour éviter le gaspillage

Une déchetterie où le consommateur peut recycler, donner, ou prendre des déchets pour une seconde vie. Cette déchetterie innovante s'appelle le Smicval Market. Ouverte depuis le 10 avril, à Vayres près de Libourne, c'est un genre de supermarché où les habitants sont invités à déposer, non pas des déchets, mais des objets dont ils n'ont plus l'usage, et à se servir dans ce qui a été laissé par d'autres habitants. Ce qui ne peut pas être réutilisé sera recyclé. Le tout, gratuitement.

## Providif, la distribution automatique par casier pour vendre en local

Providif est une entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de distributeurs automatiques « à casier » et réfrigérés adaptées à chaque application commerciale. Les solutions de Providif permettent de commercialiser des produits en circuit court, 24h sur 24 et 7 jours sur 7, sans augmenter significativement leur charge de travail ni mobiliser plus de main d'œuvre. Les clients de Providif sont très divers : agriculteurs et maraichers, commerces de produits frais fromageries, crêmeries, charcuteries, bouchers, conchyliculteurs, ostréiculteurs ou mytilculteurs.



## La Louve, 1er supermarché coopératif français

La Louve est un supermarché coopératif et participatif, qui s'inspire de Park Slope Food Coop situé à New York. Ce magasin coopératif fonctionne depuis les années 70, avec environ 16 000 membres qui en sont à la fois les clients et les travailleurs bénévoles. Avec ses 500m<sup>2</sup> dédiés à la vente La Louve a pour but de permettre l'accès à des produits alimentaires de bonne qualité, souvent bio et respectueux de l'environnement, à des prix inférieurs à ceux pratiqués dans les autres commerces. Chaque client du futur supermarché est un membre coopérateur : pour pouvoir faire ses courses à la Louve, il devra également y travailler bénévolement 3h par mois. À leur entrée dans la coopérative, les membres doivent également participer à son capital, à hauteur de 100 € (ou 10 € pour les bénéficiaires des minima sociaux).

## 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€*
Construction de logements collectifs	Commerce de gros	34,7
Ménages	Commerce de détail	30,5
Construction de bureaux	Commerce de gros	28,4
Construction de logements individuels	Commerce de gros	14,4
Travaux d'entretien et de réfection résidentiels	Commerce de gros	13,2
Ménages	Autres commerces de détail spécialisés	11,1
Travaux d'entretien et de réfection non résidentiels	Commerce de gros	8,9
Construction d'infrastructures énergétiques et de communication	Commerce de gros	6,5
Location immobilière, agences immobilières, administrations de biens	Commerce de gros	6,2

Quelles opportunités locales dans le secteur

# SERVICES AUTOMOBILES

(VENTE LOCATION, ENTRETIEN)

Chaque année, le territoire achète pour près de 524 millions d'euros\* de services automobiles; 4% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 21 millions d'euros\***

\*prix du service ou marge commerciale, hors taxes et hors prix des marchandises/pièces automobiles



## LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Réparation et entretien de véhicules automobiles	10,39	168	93,3%
Commerce de véhicules et pièces automobiles	9,26	125	96,5%
Location et location-bail de véhicules automobiles	1,16	22	98,9%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services automobiles hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Ménages	5,1
BTP	3,2
Santé, éducation, social	2,8
Concession / garage / location automobile	2,2
Services support aux entreprises	2,1
Commerce de détail	1,5
Services à la personne	1,0



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Garages solidaires et collaboratifs, micro garage de proximité : réparer soi-même, ou de faire réparer son véhicule à moindre coût.
- Plateformes locales d'échanges, d'autopartage, de covoiturage
- Micro-station de recharge et d'autopartage de voiture électrique
- Solutions innovantes d'entretien du véhicule sur le parking des supermarchés, à domicile ou sur le site de l'entreprise pour l'entretien des voitures personnelles des salariés ou des flottes de véhicules d'entreprise.
- Boutiques du déplacement urbain (solution et de produits de mobilité multimodaux)
- Location de voiture solidaire (au jour ou à la semaine)

## EXEMPLES INSPIRANTS



# SERVICES AUTOMOBILES (VENTE, LOCATION, ENTRETIEN)



## Marguerite, système indépendant d'autopartage de la métropole nantaise

Organisé autour d'une quarantaine de stations réparties dans l'agglomération nantaise, Marguerite est un service de location de voiture en libre-service. Louez un véhicule à l'heure (assurance, entretien et carburant inclus) pour tous vos déplacements de proximité. Marguerite est une voiture en libre service qui permet de faire l'économie d'un véhicule personnel. L'automobile est partagée entre plusieurs membres dont les usages et les créneaux horaires s'échelonnent. Pour utiliser marguerite, il faut être inscrit. Une fois l'inscription validée, il suffit de réserver le véhicule via l'application smartphone ou sur le site [imarguerite.com](http://imarguerite.com) jusqu'à 5 minutes avant le départ. Un pass personnel remis lors de l'inscription (ou la carte Libertan) permet d'ouvrir la voiture. Une fois la course terminée, le véhicule doit être ramené à sa station de départ. La voiture en libre-service marguerite est disponible à la location 7j/7, 24h/24. Le paiement s'effectue à l'usage en fonction de la durée et du kilométrage. Il permet ainsi à l'utilisateur de disposer d'un véhicule uniquement pour la durée de son besoin : sorties entre amis, rendez-vous professionnels, courses et achats encombrants ou transport des enfants le mercredi, etc.



## Garage solidaire, on y répare des voitures mais pas que ...

Basé en Bretagne (Guichen et Carhaix-Plouguer) le garage solidaire a toutes les caractéristiques d'un garage classique (entretien, réparation, achat de pièces, vente et location de voiture). Le garage solidaire se distingue pourtant d'un garage classique. C'est un chantier d'insertion. Les personnes qui travaillent dans l'atelier, autour des véhicules, sont en « apprentissage », en « contrats aidés ». Encadrés par deux chefs d'atelier chevronnés et par une accompagnatrice sociale et professionnelle, ils réapprennent le goût du travail. Le garage solidaire a pour mission de permettre l'accès à la mobilité, et donc à l'emploi, des personnes à faibles ressources, grâce à la location à 5,70 € par jour, la réparation de leur véhicule à des tarifs abordables ou encore la vente de véhicules à jour de leur contrôle technique. Les services du garage solidaire sont réservés aux personnes qui perçoivent les minima sociaux. Le garage solidaire ne concurrence pas les garages classiques. L'un et les autres fonctionnent d'ailleurs en bonne intelligence. Celles et ceux qui fréquentent le garage solidaire n'auraient de toute façon pas les moyens de « s'offrir » les services d'un garage classique.

## 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	Commerce de véhicules et pièces automobiles		<b>5,0</b>
Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	Réparation et entretien de véhicules automobiles		<b>1,2</b>
Autres commerces de détail spécialisés	Réparation et entretien de véhicules automobiles		<b>1,0</b>
Réparation et entretien de véhicules automobiles	Commerce de véhicules et pièces automobiles		<b>1,0</b>
Hôpitaux et cliniques	Réparation et entretien de véhicules automobiles		<b>0,9</b>
Construction de bureaux	Réparation et entretien de véhicules automobiles		<b>0,7</b>
Commerce de véhicules et pièces automobiles	Commerce de véhicules et pièces automobiles		<b>0,7</b>
Médecins généralistes	Réparation et entretien de véhicules automobiles		<b>0,6</b>
Médecins généralistes	Location et location-bail de véhicules automobiles		<b>0,5</b>

Quelles opportunités locales dans le secteur

# ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

Chaque année, le territoire achète pour près de 834 millions d'euros\* de services immobiliers; 6% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 50 millions d'euros\***

\*prix du service ou de la transaction, hors taxes : ce prix n'inclut pas la part du loyer revenant in fine au propriétaire ou la part de la transaction revenant in fine au vendeur du bien



## LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Location immobilière, agences immobilières, administrations de biens	39,17	212	94,9%
Activités des marchands de biens immobiliers	11,06	56	81,9%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services immobiliers hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	39,0
Administrations publiques	3,3
Santé, éducation, social	2,8
Commerce de détail	1,6
Services à la personne	0,7
Hôtellerie, Restauration	0,6
Loisirs / Culture / Sport	0,4

## EXEMPLES INSPIRANTS



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Solutions « d'habitat participatif » habitats groupés, autogérés et coopératifs en milieu urbain ou rural (assistance à maîtrise d'ouvrage, développement, gestion) :
- Place de marché inter-agences (faciliter la collaboration entre professionnels) ; Services de géolocalisation des biens disponibles à la location dans une zone (faire gagner du temps aux locataires et bailleurs)
- Construction de studio de jardin à louer (étudiant, pendant les vacances) : à construire, dans leur jardin, des studios d'une vingtaine de moins de 20 m<sup>2</sup> ; Construction de « tiny houses » (micro-habitation en bois)
- Crowdfunding immobilier de proximité : permettre à des habitants d'investir dans des programmes immobiliers neufs ou dans l'ancien à côté de chez eux
- Agence immobilière à vocation sociale : location à des ménages en difficulté
- Projets immobiliers alternatifs dans des lieux temporairement inoccupés ou des friches urbaines : loger des personnes démunies, accueillir des associations, entrepreneurs locaux et entreprises solidaires, favoriser la présence d'artisans et de créateurs, partager des outils et des espaces de travail, créer des espaces publics....
- Solutions innovantes de colocation
- Plateforme de crowdsourcing qui permet aux citoyens de donner leur avis sur l'aménagement ou le commerce local

# ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES



## A-TIPIC, ré-enraciner les services immobiliers et accompagner les habitants vers l'autopromotion et de l'autogestion de leur habitat

A-TIPIC, véritable fabrique du vivre-ensemble, accompagne des projets d'habitat participatif en intervenant dans les domaines de l'ingénierie sociale, de l'Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage (AMO) et d'Usage (AMU). Elle répond à la demande croissante de maîtres d'ouvrages variés - groupes d'habitants, collectivités, coopératives HLM, promoteurs - souhaitant développer cette nouvelle forme de vivre ensemble. Elle accompagne, selon les besoins, chaque phase d'un projet, du pré-lancement à la réalisation, en intégrant les aspects architecturaux, juridiques, financiers et sociaux. A-TIPIC favorise l'émergence de projets intégrant une forte mixité sociale, en développant des partenariats avec des opérateurs sociaux. A-TIPIC propose également aux collectivités de développer l'habitat participatif à l'échelle urbaine sur des secteurs d'aménagements



## GreenKub, une cabane en bois à louer aux étudiants ou touristes pour rentabiliser son jardin

Depuis 2013, la société Greenkub, en partenariat avec Foncia, propose un nouveau type d'investissement locatif. Concrètement, l'entreprise propose aux propriétaires d'une maison individuelle d'installer dans leur cour ou leur jardin une cabane en bois de 18 mètres carrés, livrée, montée en 48 heures et meublée en studio avec kitchenette équipée, sanitaires, chauffage et électricité. Le tout pour 38.900 euros. Si la location de longue durée à des étudiants va représenter le gros du marché, les particuliers peuvent aussi louer ce meublé sur des périodes courtes en saison touristique. À noter que le particulier peut choisir de louer en direct son «kub» ou d'acheter celui-ci non meublé au prix de 30.000 euros pour en faire un bureau de jardin, par exemple. La démarche est simple puisque la taille du studio affranchit le propriétaire de l'obligation de permis de construire, selon le code de l'urbanisme. Les «kubs» sont fabriqués par Woodway, un industriel basé à Aurillac, spécialisé dans les constructions préfabriquées en bois.

## 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	Location immobilière, agences immobilières, administrations de biens	<b>39,0</b>
Services d'administrations publiques (et défense)	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>3,3</b>
Autres commerces de détail spécialisés	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>1,2</b>
Enseignement primaire et secondaire	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,8</b>
Médecins généralistes	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,5</b>
Restauration rapide, cafeteria	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,3</b>
Hyper/Supermarchés, superettes	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,3</b>
Activités des organisations associatives	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,3</b>
Hôpitaux et cliniques	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,3</b>
Commerce de véhicules et pièces automobiles	Activités des marchands de biens immobiliers	<b>0,3</b>

Quelles opportunités locales dans le secteur

# BANQUE, ASSURANCE

Chaque année, le territoire achète pour près de 1 681 millions d'euros\* de services financiers; 18% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 300 millions d'euros\***

\*frais bancaires, intérêts sur crédit, frais d'intermédiation, services d'assurances (primes – indemnités), 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 %
Compagnies d'assurance	88,42	310	79,6%
Banques	78,33	684	78,4%
Etablissements de crédit	65,95	70	84,5%
Autres activités d'investissement financier	32,32	108	87,8%
Caisses de retraite et fonds de placement	15,27	52	73,7%
Agences et courtiers d'assurance et autres activités liées à l'assurance	14,83	154	87,7%
Courtage de valeurs mobilières et marchandises	4,39	6	72,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services financiers hors du territoire

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Ménages	61,3
Banque, assurance, finance	58,1
Services à la personne	46,6
Santé, éducation, social	45,3
Activités immobilières	21,7
Loisirs / Culture / Sport	18,1
Services support aux entreprises	11,1



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Plateforme de financement participatif de proximité : associer les habitants des territoires au développement de l'économie locale en mettant l'épargne locale au profit de petits porteurs de projets locaux (don contre don, investissement en capital...)
- Fond d'investissement local, clubs d'investisseurs de proximité, business angels locaux (investissement dans le capital de TPE/PME); Société de capital risque intervenant auprès des entreprises locales en création
- Foncière locale : collecte de l'épargne solidaire auprès des citoyens et des institutions privées, acquisition des biens immobiliers et mise à disposition d'entrepreneurs locaux, par exemple en finançant des exploitations agricoles et en maintenant une agriculture paysanne
- Micro-crédit personnel ; Micro-prêt solidaires (soutien à des micro-entrepreneurs); Micro-assurance : adaptation de services d'assurances à des clients à faibles revenus ; Micro-banque (compte ouvert à tous, sans condition de revenus et sans possibilité de découvert ni de crédit)
- Carte de débit locale permettant de récompenser les achats réalisés dans les commerces locaux ; Monnaie virtuelle locale fonctionnant à l'aide d'une carte rechargeable; Crypto-monnaie locale (blockchain)

## EXEMPLES INSPIRANTS



# BANQUE, ASSURANCE



## Bulb in Town, plateforme de financement participatif de proximité

Depuis son lancement en 2013, Bulb in Town conserve la même mission : associer les habitants des territoires au développement de l'économie locale. Bulb in Town propose deux modes de financement à ses utilisateurs : le don contre don et l'investissement.

Depuis ses débuts, Bulb in Town a offert la possibilité aux porteurs de projets que le site accompagne d'organiser des collectes de fonds en dons contre dons. La personne qui contribue à un projet reçoit ainsi une contrepartie en échange de son don. Ces contreparties peuvent être commerciales, événementielles ou encore symbolique. À partir de janvier 2015, la plateforme Bulb in Town a complété son offre avec le crowdfunding en capital, aussi appelé crowdequity. Dans ce cas-ci, l'investisseur qui participe à la collecte de fonds obtient une part du capital en échange de son financement et devient ainsi actionnaire de l'entreprise concernée. Bulb in Town possède un réseau d'une soixantaine de partenaires locaux et développe un grand nombre de plateformes locales : Graines de Gers, Bulb in Bretagne, Dordogne Impulse, Boost in Oise, Occistart...



## Herrikoa, développer économiquement le Pays Basque en s'appuyant sur l'épargne populaire locale

La première campagne de souscription lancée sous le slogan « Pour être sûrs de notre avenir, le mieux, c'est d'essayer de le faire nous-mêmes », trouve écho auprès de 700 personnes qui apportent près de 2,5 Millions de francs, donnant ainsi naissance à la société de développement Herrikoa en novembre 1980. Herrikoa (qui signifie en Basque « ce qui provient du pays ou du peuple »), outil financier de capital-investissement solidaire de proximité, indépendant des réseaux bancaires, s'est donné deux missions : d'une part de mobiliser l'épargne populaire de proximité et d'autre part d'apporter cette épargne dans les fonds propres des petites et moyennes entreprises implantées en Pays Basque. Le capital est détenu aujourd'hui par 5000 actionnaires (dont 4388 particuliers). Herrikoa est présent dans 80 entreprises pour 4,7 Millions d'€ de capitaux investis. Herrikoa propose aux entrepreneurs de l'apport en capital, de l'avance en compte-courant, des obligations convertibles en actions ainsi que des titres participatifs.

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

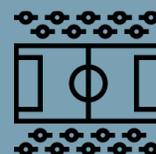
Secteurs locaux acheteurs	Secteurs fournisseurs actuellement hors du département	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Banques	24,8
Activités des organisations associatives	Etablissements de crédit	24,7
Ménages	Compagnies d'assurance	23,0
Location immobilière, agences immobilières, administrations de biens	Etablissements de crédit	15,6
Activités des organisations associatives	Autres activités d'investissement financier	15,4
Hôpitaux et cliniques	Compagnies d'assurance	12,4
Ménages	Caisses de retraite et fonds de placement	11,5
Activités de jeux de hasard et d'argent	Etablissements de crédit	9,3
Médecins généralistes	Compagnies d'assurance	9,0
Compagnies d'assurance	Compagnies d'assurance	8,3

Quelles opportunités locales dans le secteur

# LOISIRS / CULTURE / SPORT

La demande annuelle locale dans le domaine des loisirs, de la culture et du sport est de 648 millions d'euros; 4% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 27 millions d'euros\***

\* Prix Hors taxes ; lorsque les services n'ont pas de prix (non marchands), sont gratuits ou à prix minoré la production est estimée aux coûts de production : achats, investissements et salaires.



## LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Activités des clubs de sports et rencontres sportives	9,35	128	89,3%
Activités des arts du spectacle vivant	7,72	226	79,6%
Organisation d'événements culturels et sportifs, gestion de salles de spectacle et équipements sportifs	2,30	62	92,8%
Autres activités de sport et loisir	2,07	41	95,7%
Artistes, auteurs et interprètes indépendants	1,76	164	81,8%
Parcs d'attraction et salles de jeux électroniques	1,69	28	91,5%
Musées, sites historiques, zoos et parcs	1,63	17	96,0%
Activités de jeux de hasard et d'argent	0,00	0	100,0%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui dépensent le plus hors du territoire dans le domaine des loisirs, de la culture et du sport

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Ménages	7,5
Loisirs / Culture / Sport	6,2
Information / Communication	5,8
Santé, éducation, social	3,0
Services support aux entreprises	1,2
Services à la personne	0,8
Hôtellerie, Restauration	0,7



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Coffrets pour (re)découvrir son territoire : escapade mystère et urbaine vers des manifestations locales existantes ou vers des ateliers d'artistes et artisans
- Audioguides, ballades sonores pour inviter les habitants à redécouvrir les villes et les sites historiques locaux
- Activités loisirs de proximité à la ferme : ferme pédagogique (découverte des machines et des Animaux de la ferme pour les enfants), ferme équestre, ferme de découverte, parc animalier, mini parc d'attraction
- Salle de sport 3.0 autonome / productrice d'énergie
- Plateforme collaborative locale dédiée aux divertissements et loisirs ; Plateforme en ligne de réservation d'activités sportives locales
- Solutions de mise à disposition de guides locaux référencés et à cœur de partager leurs passions et mettre leur savoir-faire au service de voyageurs curieux et en quête d'immersion
- Nouveaux services basés sur un contrat de performance d'usage avec les entreprises (santé – bien-être des salariés sur une période donnée)
- Solution de collecte et de recyclage de matériels sportifs utilisés et vendus localement (ex : planches de surf, balles de tennis, ballons de football...)
- Jeux produits à base de matériaux locaux ou recyclés
- Crowdfunding spécialisé dans les projets sportifs et culturels locaux

## EXEMPLES INSPIRANTS



LES VOIX D'ICI  
L'AUTOGUIDE DES HABITANTS



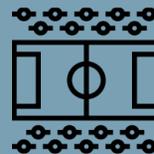
krank



trainme



# LOISIRS / CULTURE / SPORT



## Curiomonie, ou l'art de s'émerveiller (à nouveau) sur son territoire avec une pochette surprise locale et responsable

On a souvent tendance à sous-estimer ce qu'il est possible de faire dans sa propre ville. Il est certains que l'on met moins d'énergie à « sortir de chez soi chez soi » que lorsqu'on fait un voyage et que, justement, toute notre énergie est dédiée à la découverte. Lancé à Nancy, Curionomie propose sous formes de pochettes des escapades alliant activités locales, cadeaux et surprise en mettant en avant l'économie locale et en soutenant les initiatives des acteurs du territoire sur lequel Curionomie évolue. Curionomie propose plusieurs pochettes « Partez groupés », « Découverte », « Récréation », « Célébration » (de 59 à 199€) avec 1 verre de bienvenue, un parcours mis en scène sur mesure, des clins d'œil, cadeaux, activités de découverte et de restauration (à partir de 2 personnes).



## Re-surf : collecter et recycler des planches de surf localement

The Resurf Project a pour objectif de donner une nouvelle existence aux planches de surf. 100 000 planches de surf finissent en décharge chaque année... si certaines planches en polyuréthane ne peuvent être recyclées, toutes celles en polystyrène le peuvent. Ce sont notamment les planches utilisées par les écoles de surf, les Maîtres Nageurs Sauveteurs ainsi que de nombreux pratiquants des sports de glisse. Re-surf est un projet en 4 étapes : la collecte, la délamination des planches, le compactage du polystyrène qui doit être broyé puis compacté en blocs grâce à un compacteur, pour diminuer le coût de transport puis le recyclage, les blocs étant collectés afin de les transformer en nouveaux pains de mousse par un recycleur de polystyrène et destinés à la fabrication de nouvelles planches de surf (par la société Hoff). Avec 1 000 planches récupérées il est possible de re-fabriquer localement 420 planches.

## 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€*
Diffusion radio et télévisuelle	Activités des clubs de sports et rencontres sportives	5,7
Ménages	Activités des arts du spectacle vivant	3,6
Activités des clubs de sports et rencontres sportives	Activités des clubs de sports et rencontres sportives	2,7
Enseignement primaire et secondaire	Activités des arts du spectacle vivant	1,9
Ménages	Musées, sites historiques, zoos et parcs	1,6
Ménages	Parcs d'attraction et salles de jeux électroniques	1,6
Activités de jeux de hasard et d'argent	Activités des arts du spectacle vivant	1,0
Activités des clubs de sports et rencontres sportives	Organisation d'évènements culturels et sportifs, gestion de salles de spectacle et équipements sportifs	0,8
Activités de jeux de hasard et d'argent	Artistes, auteurs et interprètes indépendants	0,6
Activités des organisations associatives	Autres activités de sport et loisir	0,5

Quelles opportunités locales dans le secteur

# SERVICES SUPPORT

Chaque année, le territoire achète pour près de 1 285 millions d'euros\* de services support aux entreprises; 14% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 181 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 %
Organisation de salons et congrès, services d'emballages et autres services de soutien	40,41	784	55,4%
Services de publicité, relations publiques et services connexes	34,82	805	58,1%
Services des agences de placement de main-d'œuvre	27,54	363	79,5%
Services de nettoyage courant et spécialisé des bâtiments, entretien des espaces verts	27,06	868	86,2%
Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	12,78	89	96,4%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de services support aux entreprises hors du territoire

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Santé, éducation, social	38,8
Services support aux entreprises	23,9
Commerce de détail	19,5
Services à la personne	18,0
Loisirs / Culture / Sport	15,5
Administrations publiques	9,1
BTP	8,7



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Micro-franchise de services aux entreprises et à la personne (accompagnement d'entrepreneurs dans la création de micro-activités de services avec un investissement et un droit d'entrée <10.000 euros)
- Groupement d'employeurs mettant à disposition des salariés à temps partagé dans ses entreprises adhérentes
- Mise en place d'une conciergerie de territoire réunissant l'offre de services aux entreprises à travers une marque, un espace d'accueil et une plateforme web partagés
- Coopérative d'activités de services visant à répondre avec un guichet unique à l'ensemble des besoins locaux
- Entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI), Chantiers d'insertion (nettoyage, espaces verts...)
- Centre d'appel "made in local" ; Centre d'appels «homeshore» ; Centre de relation client multicanal sur la base d'agents indépendants (Appels | Emails | Courriers | Chat | Médias sociaux | SMS | BPO)
- Plate-forme d'échanges non-monétaires entre entreprises locales (ex : j'acquière un équipement, je propose des services d'aménagement paysager en échange)

## EXEMPLES INSPIRANTS



# SERVICES SUPPORT



## Microfranchise solidaire de jardinage O2 / ADIE

En partenariat avec le Groupe O2, acteur majeur du secteur des services à domicile, Adie microfranchise solidaire (AMS) développe une microfranchise petit jardinage – petit bricolage. La « micro-franchise solidaire » est une initiative de l'Adie en faveur de l'insertion, qui vise à proposer à des personnes qui souhaitent entreprendre une activité « clés en main », indépendante et pérenne, accessible avec un investissement de démarrage - ici limité - dans l'esprit de la franchise et du commerce organisé.

Le besoin en financement pour démarrer l'activité est de moins de 10 000 € TTC\* et comprend : le droit d'entrée, la formation initiale (offre et démarche commerciales, outil de gestion, réglementation), l'accompagnement initial, le petit outillage de jardinage, le matériel informatique, le kit de lancement, la trésorerie. Le montant d'investissement peut être réduit en fonction du matériel et outillage déjà à disposition.



## Breizh Barter : l'échange local comme levier de croissance

Via la plate-forme d'échange interentreprises Breizh Barter, 60 entreprises bretonnes valorisent leurs actifs non ou sous-utilisés : « nous proposons à nos adhérents de sortir des placards ce qui a de la valeur, mais qui n'est pas exploité. Capacités de production ou de stockage sous-employées, stocks dépréciés, savoir-faire sont troqués avec d'autres entreprises. » Ce système qui a fait ses preuves dans plusieurs pays européens permet de se débarrasser d'actifs qui ne servent pas, et de ne pas être bloqué dans son développement dans une conjoncture parfois difficile. Souple, il n'impose pas d'échanger A contre B et B contre A. Vendre à un membre de la plate-forme ouvre un crédit qui est utilisé ultérieurement pour acheter à un autre membre.

*Exemple : Boparc s'est porté acquéreur d'une partie des machines pour un montant de 1700 € Barter. Avec les 1700 € Barter crédités, le menuisier va pouvoir financer une prestation informatique via Breizh Barter. Boparc présente un compte débiteur de 1700€ Barter, et répondra aux demandes des membres du réseau dans le domaine de l'aménagement paysager pour créditer son compte Barter*

## 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 ME*
Activités des organisations associatives	Organisation de salons et congrès, services d'emballages et autres services de soutien	7,7
Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	Collecte et traitement des déchets, et autres services de gestion des déchets	6,8
Autres commerces de détail spécialisés	Services de publicité, relations publiques et services connexes	6,0
Activités de jeux de hasard et d'argent	Services de nettoyage courant et spécialisé des bâtiments, entretien des espaces verts	5,3
Autres commerces de détail spécialisés	Organisation de salons et congrès, services d'emballages et autres services de soutien	5,2
Services d'administrations publiques (et défense)	Organisation de salons et congrès, services d'emballages et autres services de soutien	4,5
Activités de jeux de hasard et d'argent	Services de publicité, relations publiques et services connexes	3,6
Hôpitaux et cliniques	Services des agences de placement de main-d'œuvre	3,3
Services des agences de voyages et autres services liés aux voyages	Services de publicité, relations publiques et services connexes	3,1

Quelles opportunités locales dans le secteur

# CONSULTING / EXPERTS

Chaque année, le territoire achète pour près de 671 millions d'euros\* de services support aux entreprises; 41% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent 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

	Potentiels d'achats locaux en M€*
Santé, éducation, social	39,7
BTP	38,3
Administrations publiques	33,7
Services à la personne	24,9
Loisirs / Culture / Sport	24,1
Energie	23,3
Services support aux entreprises	18,1
Banque, assurance, finance	13,9
Ménages	13,8



## 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'ici » : 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.



## Cluster'Jura, la coopération au service des « start-up territoriales »

Clus'Ter Jura rassemble les acteurs du territoire autour d'une démarche entrepreneuriale pour révéler de nouvelles opportunités et accélérer leur émergence. Clus'Ter 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€*
Services d'administrations publiques (et défense)	Services de conception de systèmes informatiques	15,7
Services d'administrations publiques (et défense)	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	11,7
Construction de bureaux	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	9,0
Génération, transmission et distribution d'électricité	Services de conception de systèmes informatiques	8,5
Ménages	Services juridiques	8,5
Activités des organisations associatives	Services de conseil en gestion	7,1
Activités de jeux de hasard et d'argent	Services juridiques	6,8
Activités des organisations associatives	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	6,6
Production et distribution d'eau, vapeur et air conditionné, traitement des eaux usées	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	6,3
Activités de jeux de hasard et d'argent	Services d'architecture, d'ingénierie et autres services associés	5,3

Quelles opportunités locales dans le secteur

# SERVICES À LA PERSONNE

La demande annuelle locale dans les services à la personne est de 1 179 millions d'euros; 3% de cette demande trouve une réponse hors du territoire. **Les potentiels économiques s'élèvent à 35 millions d'euros\***

\* Prix Hors taxes ; Lorsque les services n'ont pas de prix (non marchands), sont gratuits ou à prix minoré la production est estimée aux coûts de production : achats, investissements et salaires.



## LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

	Potentiel de production locale en M€*	Potentiel de création d'emplois	Degré d'autonomie locale en %
Location de biens de consommation	0,76	20	58,7%
Services de réparation et d'entretien de biens personnels et domestiques	0,68	7	28,3%
Services de soins personnels (coiffeur, soins de beauté, etc.)	0,41	5	67,9%
Services funéraires	0,36	5	0,0%
Services de blanchisserie et de nettoyage à sec	0,29	8	7,9%
Autres services de personnel	0,28	5	26,0%
Activités des organisations religieuses	0,09	5	76,5%



## QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui dépensent le plus hors du territoire en services à la personne

	Potentiel d'achats locaux en M€*
Agriculture, pêche	1,3
Activités extractives	0,6
Energie	0,3
BTP	0,2
Foresterie, travail du bois	0,1
Matériaux minéraux de construction	0,1
Métallurgie	0,1



## QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Conciergerie de quartier qui facilite le quotidien des habitants (livraisons, ramassage du verre, cours et aide informatique, cours de bricolage, nettoyage, déménagement, location de matériel, visite de courtoisie)
- « Conciergerie Senior » qui propose une solution complémentaire aux services existants (aide à domicile, soins, associations spécialisées) pour favoriser le maintien à domicile et l'amélioration du cadre de vie personnes âgées ; Microentreprise de services à la personne / d'aide à domicile
- Plateforme collaborative de proximité, réseau d'entraide et de partage local entre voisins (entraide et coup de pouce, achats groupés, groupes de discussion, covoiturage, jardins partagés...); Plateforme locale permettant à des familles d'accueillir des personnes âgées et handicapées ; Réseau d'entraide et de rencontres entre mamans du même quartier, notamment pendant le congé maternité
- Plateformes visant à développer les liens entre les entreprises et les acteurs sociaux de leurs territoires, via le mécénat de compétences ; Plateforme qui vise à faciliter la recherche des activités bénévoles
- Artisan proposant des solutions de réparation locales ; services de réparation à domicile de vélo...
- Beauty truck ; Salon de beauté itinérant
- Plateforme collaborative de stockage entre particuliers

## EXEMPLES INSPIRANTS



# SERVICES À LA PERSONNE



## Allo Bernard, conciergerie en tous genres pour les habitants et les entreprises de Toulouse

La Scop PALANCA a emménagé en mai 2015 au cœur du quartier Arnaud Bernard à Toulouse pour développer la conciergerie solidaire « Allô Bernard ». La mission : créer du lien social et faciliter la vie des habitants du quartier puis du centre ville toulousain à travers la réalisation de petits services de proximité. Sont ciblée d'abord les personnes âgées et isolées. « Allô Bernard » organise par exemple des visites quotidiennes de courtoisie qui sont l'occasion à la fois d'avoir un temps d'échange convivial et de réaliser des petits services (bricolage...). L'un des enjeux est le tissage de liens entre les acteurs du quartier (personnes âgées, étudiants, commerçants, artisans, entreprises, associations...). La conciergerie répond aux demandes des habitants et acteurs économiques en mettant en lien des prestataires (animateurs d'ateliers pour personnes âgées, couturiers, pressings, acteurs faisant des petites réparations...) et des personnes isolées. Le concept de conciergerie est duplicable et peut être mise en place à dans des résidences, grandes copropriétés et quartiers.

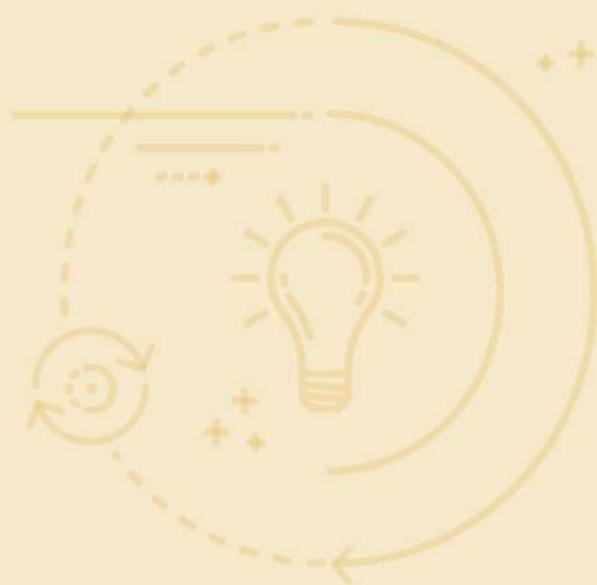


## Le Boudoir des Cocottes, pionnières du Beauty Truck

Le Boudoir des Cocottes® est la marque française qui s'est fait connaître en étant le créateur du 1er Beauty Van, avec des concepts et un univers exclusifs, qui offre des prestations de grande qualité avec une présentation et un service très exigeants. Le Boudoir des Cocottes® a été pensé et créé par deux amies d'enfance. Déjà à la tête d'une agence de communication itinérante : Zoom Zoom Communication et « créatrices » du Bus de Presse, elles ont voulu répondre aux nombreuses demandes de leurs cercles de connaissances en élaborant un concept totalement innovant qui permettrait de faciliter la vie et la beauté des femmes qui travaillent. Le Boudoir des Cocottes®, premier Beauty Van itinérant et permanent est alors apparu comme une évidence. A bord du *Boudoir des Cocotte* : beauté des mains, maquillage express ou élaboré, coiffure (chignon, tresse, pony tails), épilation du visage (lèvres et sourcils). Le tout en 15 minutes maximum et pour un prix compris entre 7 et 35€. L'itinéraire du boudoir est disponible sur leur site mais aussi sur Facebook et Twitter.

## 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	Services de soins personnels (coiffeur, soins de beauté, etc.)	0,8
Enseignement primaire et secondaire	Location de biens de consommation	0,4
Ménages	Services funéraires	0,4
Ménages	Services de réparation et d'entretien de biens personnels et domestiques	0,1
Services des agences de voyages et autres services liés aux voyages	Location de biens de consommation	0,1
Transport touristique, services de messageries, activités de soutien au transport	Services de blanchisserie et de nettoyage à sec	0,1
Hôtellerie, hébergement touristique, camping, etc.	Services de blanchisserie et de nettoyage à sec	0,1
Autres services d'enseignement (formation continue, sports, musique, théâtre, conduite, etc.)	Activités des organisations professionnelles, patronales, syndicales	0,1



Important Copyright : La diffusion de ce document en partie ou dans son intégralité est autorisée uniquement avec la mention « Réalisé par les équipes Economies Locales Durables du cabinet Utopies et adapté au territoire réunionnais dans le cadre de la démarche REELLE initiée par la CPME et la DIECCTE. »