



UTOPIES®

ÉTUDE SECTORIELLE RÉGIONALE RÉELLE

SYNTHÈSE DES PREMIERS RÉSULTATS

Lundi 02 Octobre 2017

De 10h à 12h suivi d'un cocktail

Lieu : Aéroport Roland Garros / Saint-Marie

Avec le soutien de la DIECCTE

L'ÉTUDE RÉELLE

- Partager un diagnostic
- Poser les fondements d'un dialogue social réunionnais vertueux
- Analyser les « fuites économiques » et notre potentiel de relocalisation
- Mettre en évidence les opportunités de développement pour nos entreprises en termes de diversification d'activités et de densification des échanges
- Aboutir à des plans d'action partagés
- Développer le circuit économique local

DIAGNOSTIC

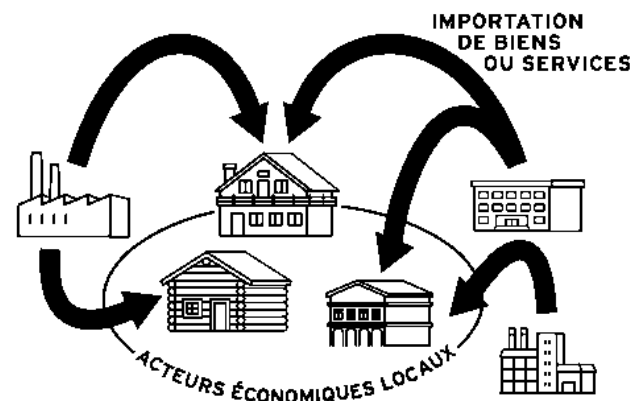
Rapport d'évaluation du potentiel d'économie de proximité pour l'île de la Réunion

FORMATION- ACTION

2 jours de formation action (développeurs économiques, CESER, CCI, CDC, CINOR, élus...) pour échanger sur les pratiques, les priorités et co-construire une feuille de route

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

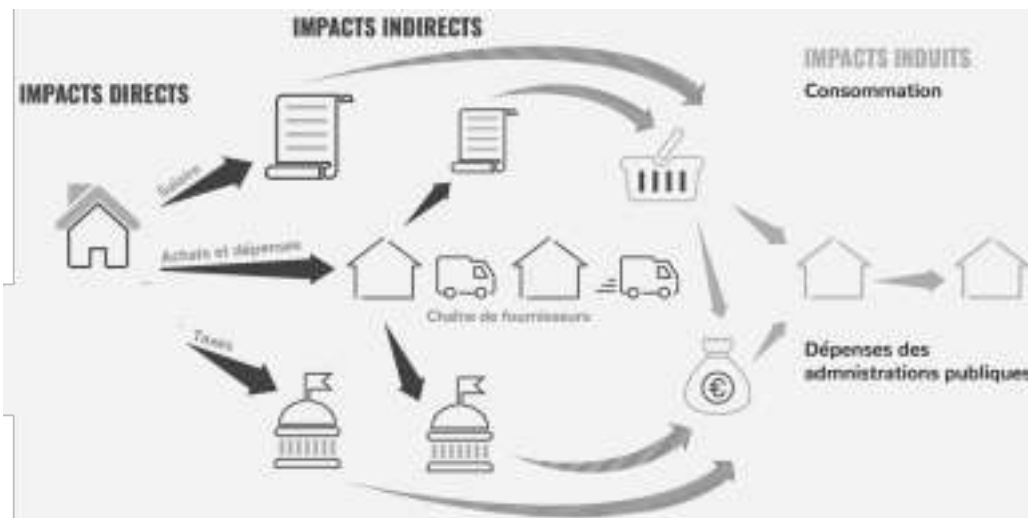
- Connaître les principales fuites économiques de la région
- Identifier les opportunités de ré-enracinement et d'intensification des échanges locaux par secteur d'activité
- Donner à voir des pistes de solutions pour développer une économie locale et vivante



Une approche renouvelée des stratégies économiques territoriales

- Des stratégies qui donnent souvent la priorité à la « captation de richesses »: exportations, tourisme, etc.
- Mais quel effet d'entraînement sur l'économie locale?

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



Une approche renouvelée des stratégies économiques territoriales

- L'effet multiplicateur est freiné par l'évasion de la demande locale
- Analyser l'évasion de la demande locale pour identifier des potentiels de relocalisation
- Mieux répondre à la demande locale par la production locale : un enjeu entrepreneurial

Favoriser l'émergence d'entreprises...

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



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

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

Où sont les fuites ?

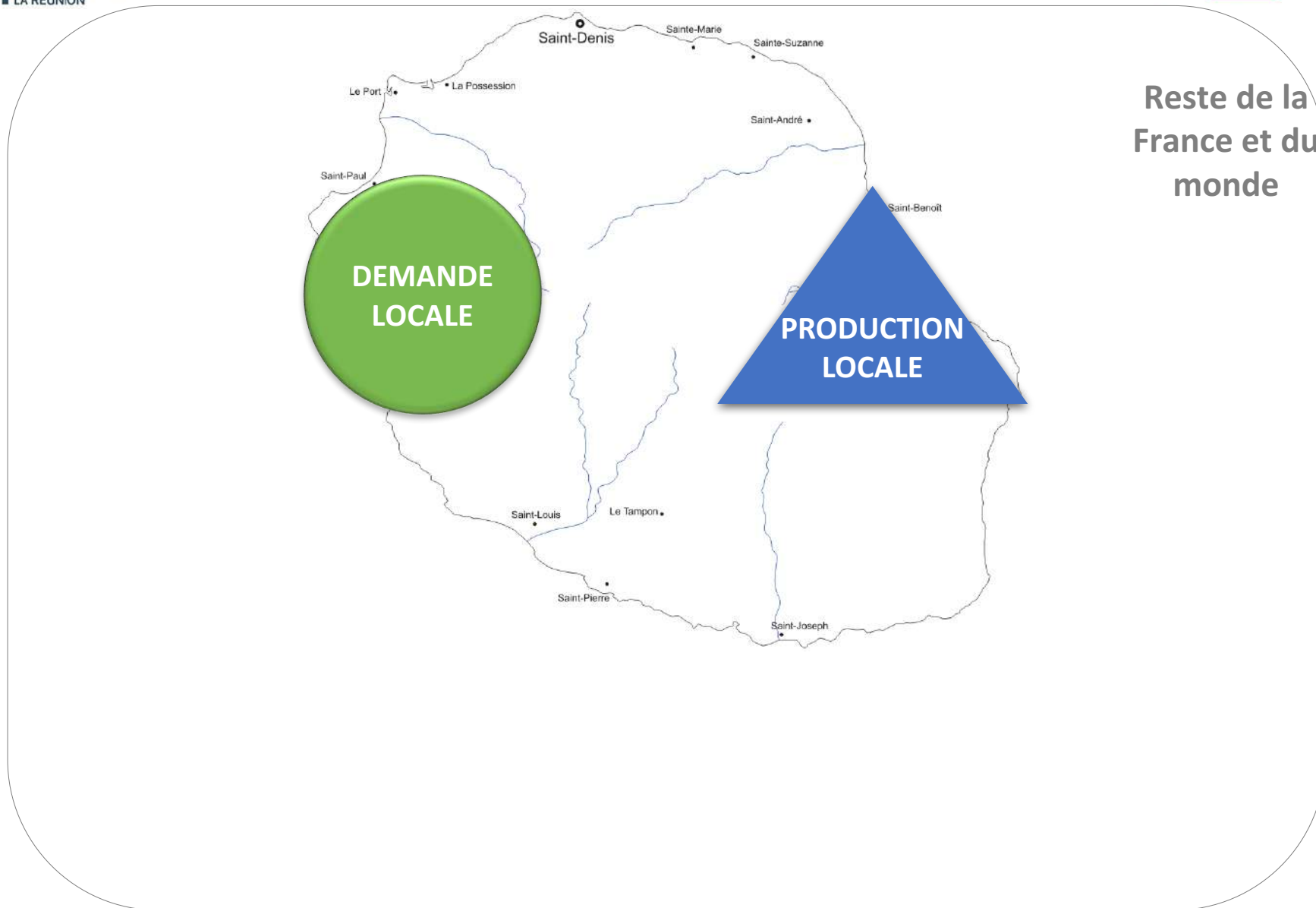
Quels potentiels de relocalisation ?

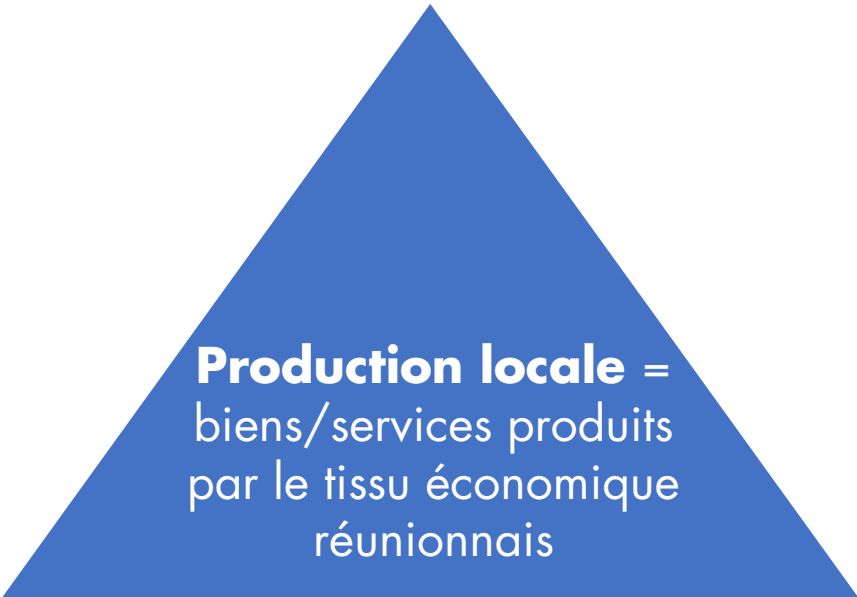
Quels secteurs prioriser ?



Quelle demande économique ?

Quelle offre économique ?





Production locale =
biens/services produits
par le tissu économique
réunionnais

**Entreprises, tiers secteur,
administrations publiques**



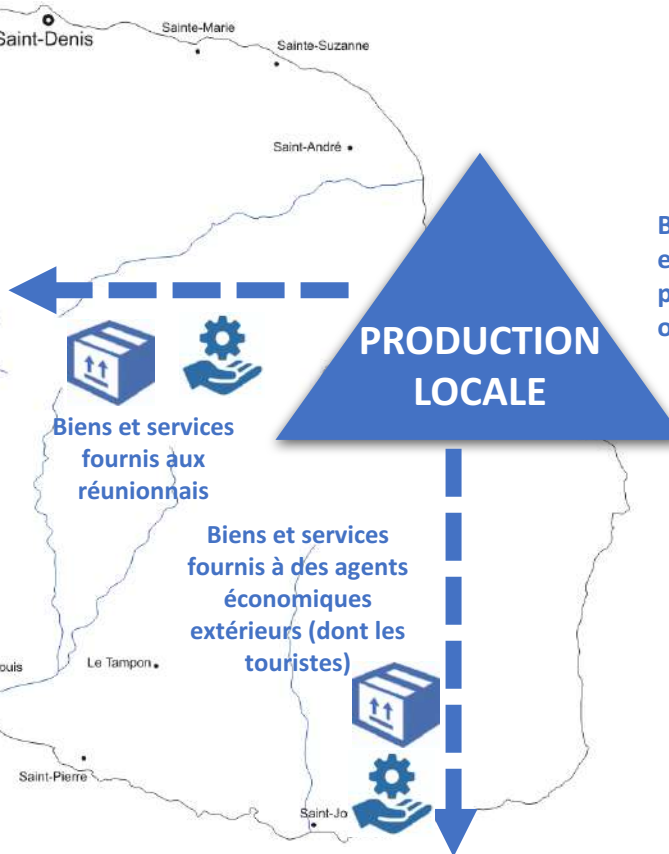
La production locale =
capacité à produire des richesses

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

21,3 milliards d'euros

Besoins des entreprises, des ménages et des administrations publiques réunionnaises

DEMANDE LOCALE



Biens et services fournis aux réunionnais

Biens et services fournis à des agents économiques extérieurs (dont les touristes)

Reste de la France et du monde

Biens et services marchands et non marchands fournis par des entreprises et organisations réunionnaises

PRODUCTION LOCALE

La production réunionnaise répond à la demande locale ainsi qu'à la demande extérieure

DEMANDE EXTÉRIEURE

- Entreprises
- Administrations
- Ménages
- Touristes

Demande locale =
biens/services
consommés par les
agents économiques
réunionnais

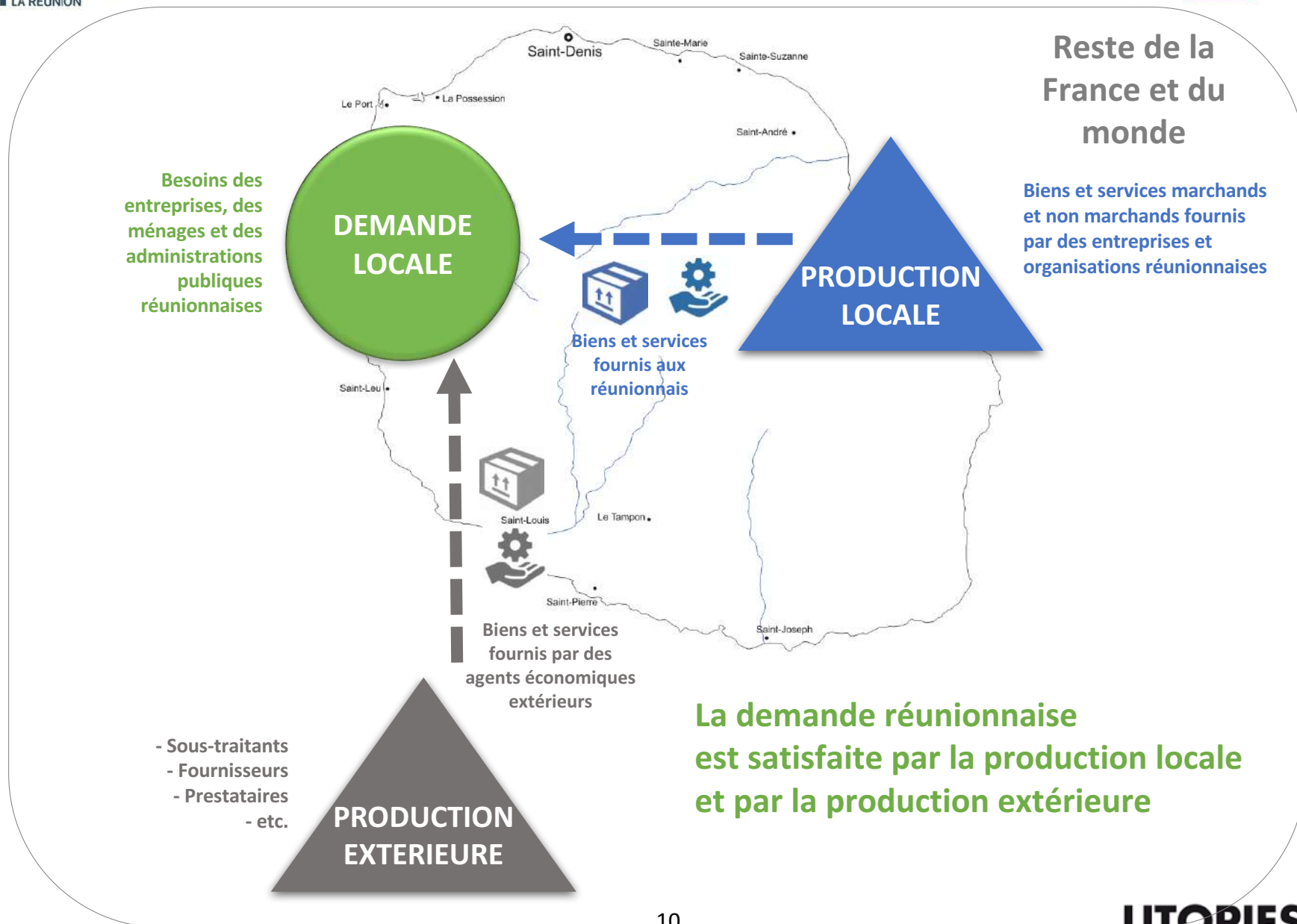
La demande locale =
l'« autre » **actif économique** du
territoire

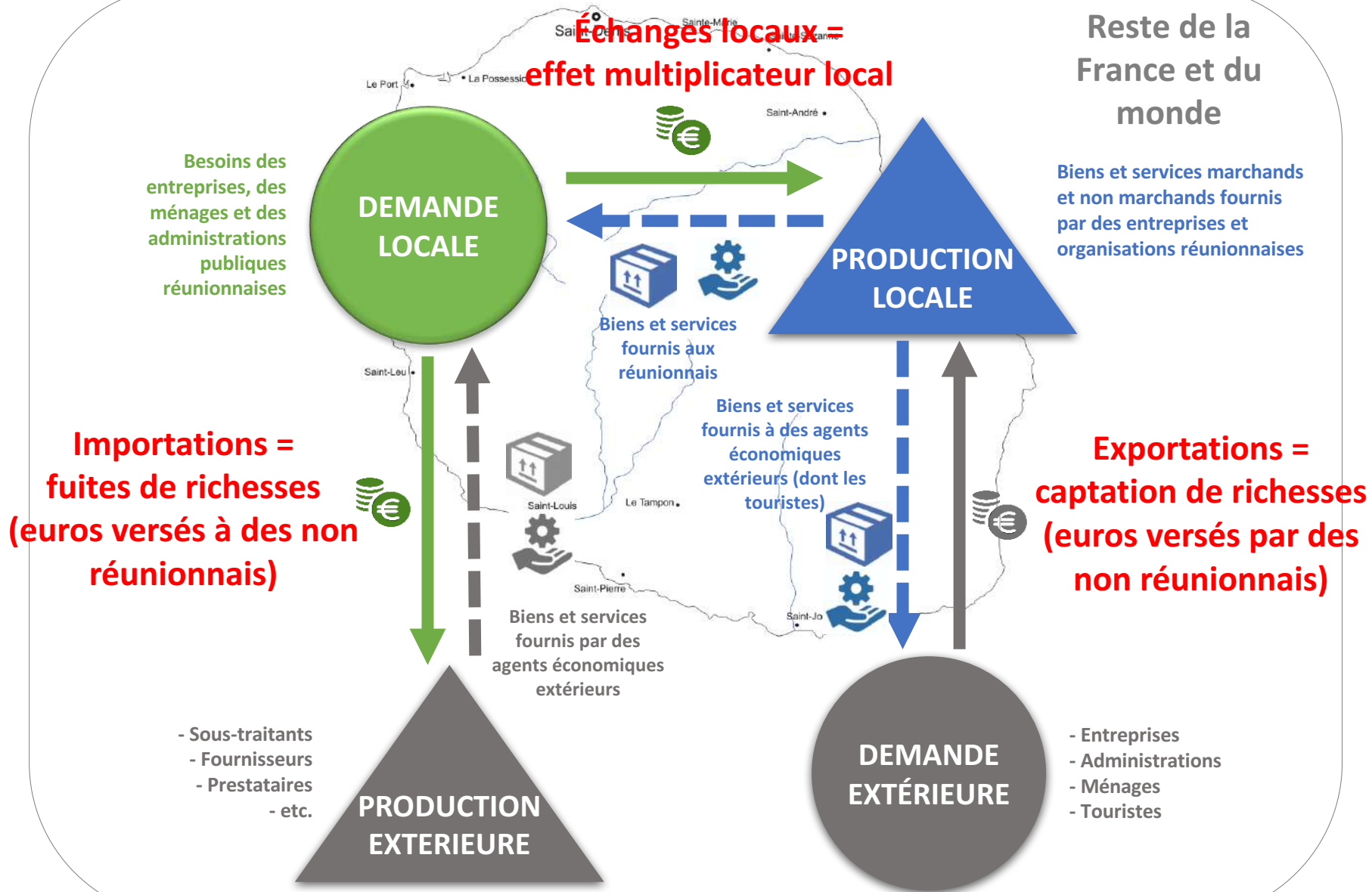
25,8 milliards d'euros

**Entreprises, tiers secteur,
administrations publiques**



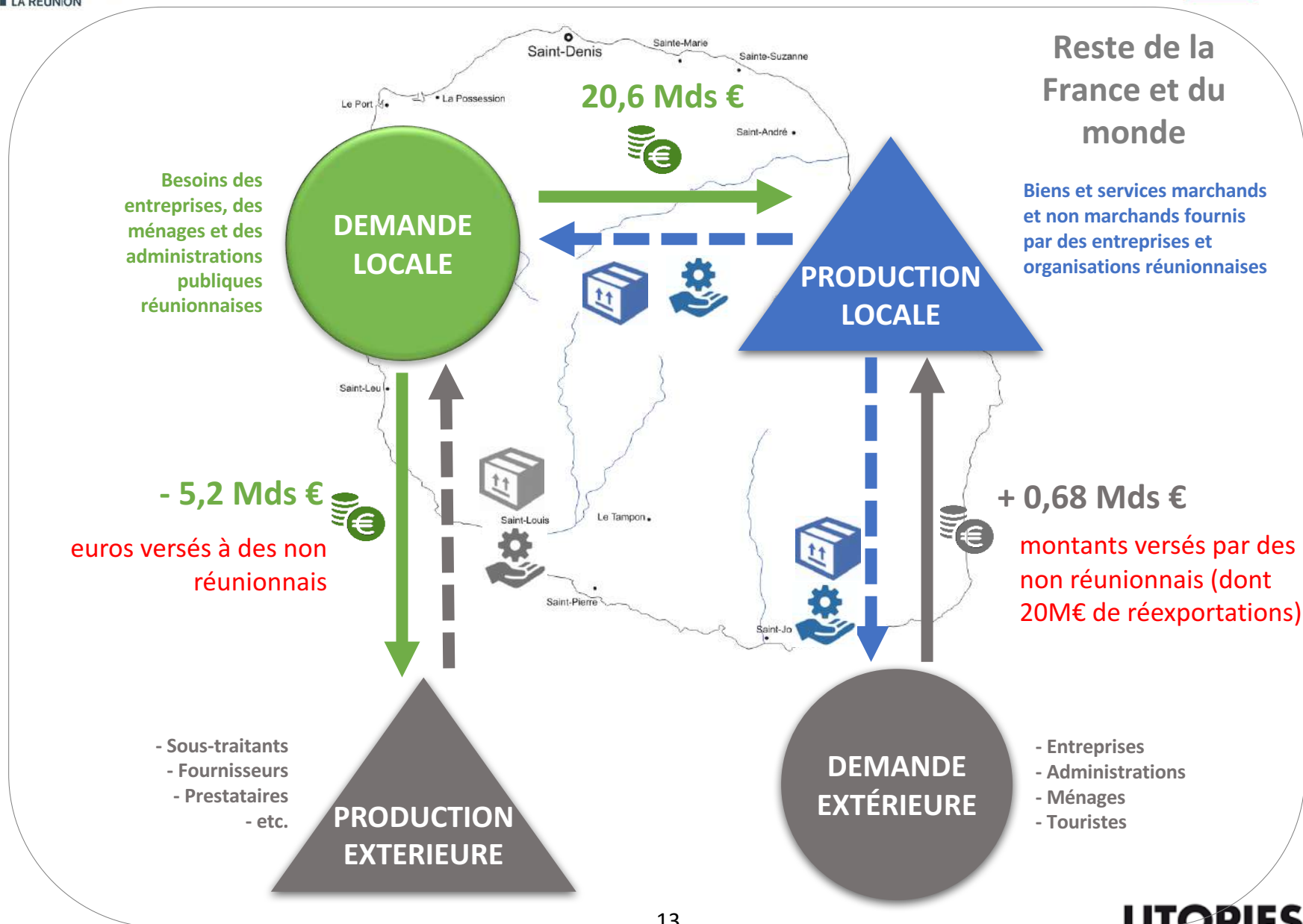
Ménages



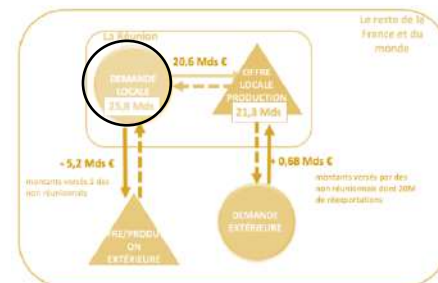


A close-up photograph of a person's hands writing on a document. The person is wearing a light blue button-down shirt. The right hand holds a black and silver pen, and the left hand rests on the paper. The background is blurred, showing other people in a similar setting.

ENSEIGNEMENTS CLÉS



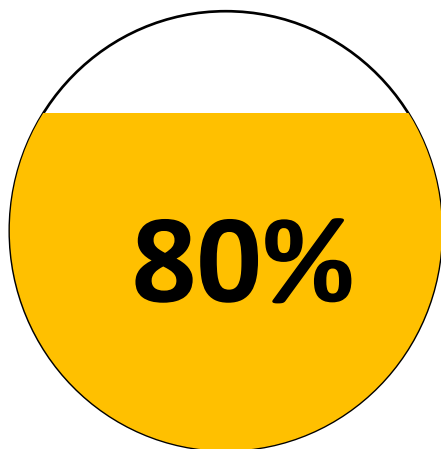
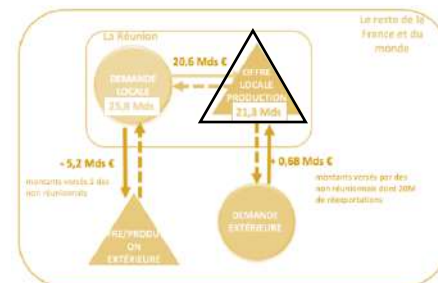
Enseignements clés du diagnostic



- La demande locale réunionnaise s'élève à **26 milliards d'euros** en 2016.
- **Les besoins des ménages (BtoC)** représentent plus de la moitié de la demande locale



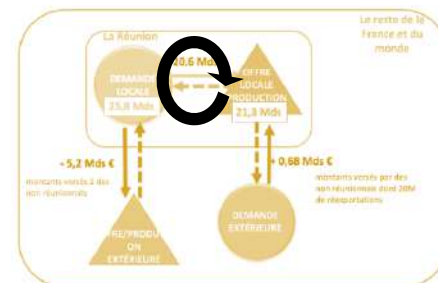
Enseignements clés du diagnostic



de la demande locale est satisfaite par des biens et services produits localement (soit 20Mds€)

Un taux d'autonomie nettement plus élevé que celui d'autres territoires métropolitains comparables...

Enseignements clés du diagnostic

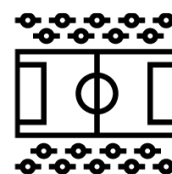


... qui permet un **effet multiplicateur local élevé**

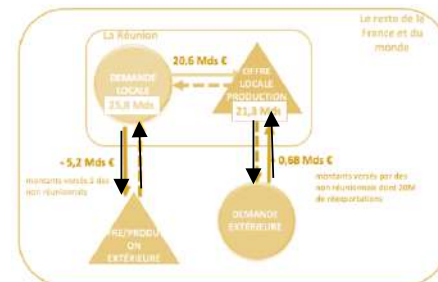
- A la Réunion, pour **100€** de production initiale, **130€** supplémentaires circulent par effet ricochet dans l'économie locale.



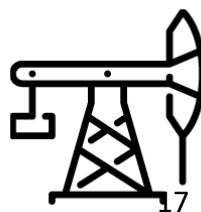
- **X 2,3** : un effet multiplicateur particulièrement élevé



Enseignements clés du diagnostic



- Les exportations réunionnaises sont plus de **20 fois** inférieures à celles de territoires métropolitains de taille comparable
- **5,2** Mds€ d'importations vs **0,7** Mds€ d'exportations
>>> Quelle soutenabilité du déséquilibre extérieur?
- La majeure partie des importations actuelles répondent directement ou indirectement à des **besoins strictement insulaires**
>>> Quelle vulnérabilité pour satisfaire durablement les besoins locaux?



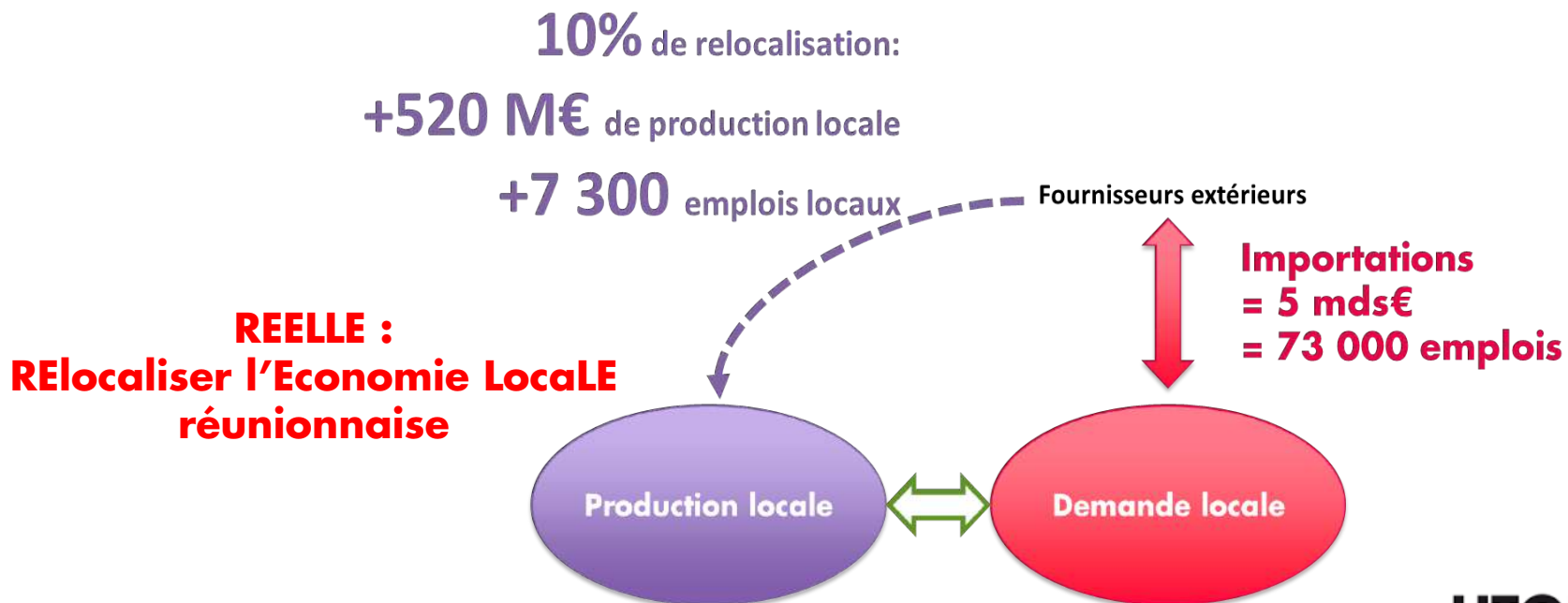


QUELLES OPPORTUNITÉS ?

Les importations représentent un gisement d'activités et d'emplois considérable

La demande locale :

- un actif économique majeur pour les territoires
- un potentiel de développement plus ou moins capté par les acteurs économiques locaux (entreprises, secteur public, tiers secteur)



Réennracciner l'économie en diversifiant le tissu économique local et densifiant les échanges locaux



LA DIVERSITÉ ÉCONOMIQUE LOCALE :

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



LA DENSITÉ ÉCONOMIQUE LOCALE :


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

DÉVELOPPER UN ENTREPRENEURIAT DE TERRITOIRE

La diversification du tissu économique peut également contribuer à l'élargissement du portefeuille d'exportations de l'île

En :

- favorisant la « montée en gamme » du processus de substitution d'importation.
- ouvrant la voie à de nouveaux débouchés sur les marchés extérieurs.



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

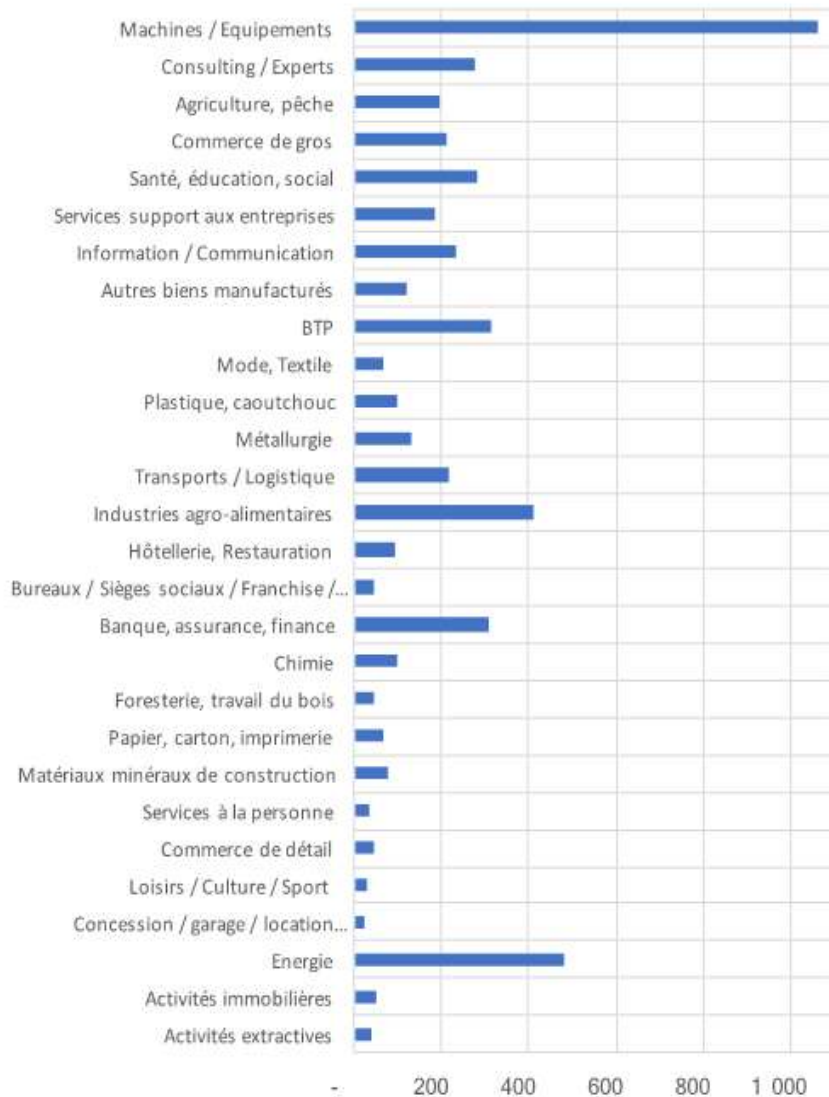
Quels marchés locaux potentiels ?

- Décomposer le potentiel global pour identifier les opportunités les plus prometteuses
- Définir un certain nombre de priorités sectorielles.
- Co-construction à venir avec l'ensemble des acteurs locaux concernés

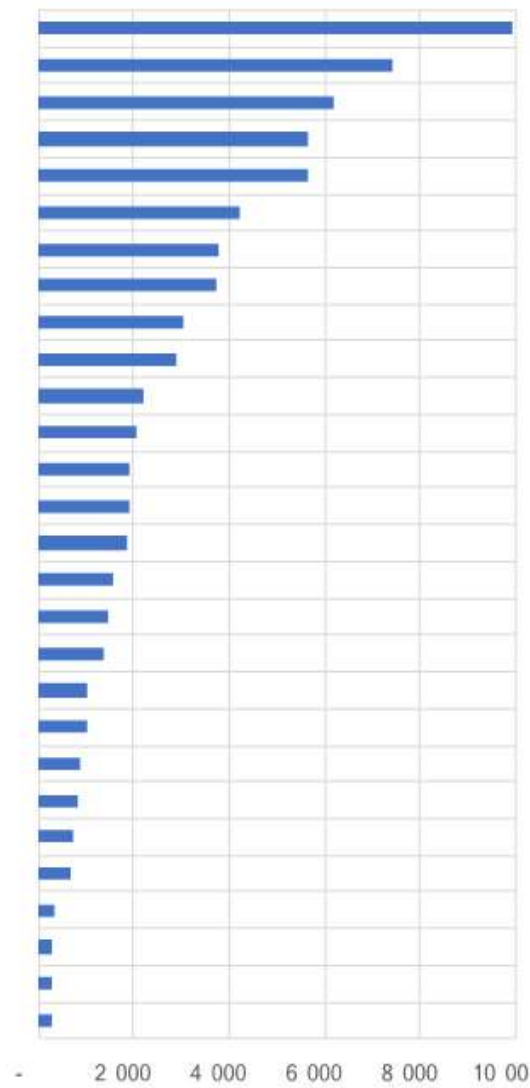
Analyse des potentiels locaux pour la mutation économique

Marchés locaux potentiels

en M€



Création de postes potentiels



Indice de spécificité



Quels marchés locaux potentiels ?



- Le marché des machines-équipements offre de loin les potentiels d'activités et d'emplois les plus importants : plus d'1 milliards d'euros et près de 10 000 emplois. Toutefois, l'effort entrepreneurial à réaliser pour concrétiser ce potentiel apparaît important puisque ce secteur est aujourd'hui largement sous-représenté au sein de l'économie réunionnaise.

Quelles opportunités locales dans le secteur

UTOPIES®

MACHINES / ÉQUIPEMENTS

Chaque année, le territoire achète pour 1 100 milliard d'euros* de machines et d'équipements; 97% de cette demande trouve une réponse hors du territoire (47% de la production locale dans ce secteur est vendue hors du département). Les fuites se montent à plus de 1 064 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'avions	437,94	1 179	0,0%
Fabrication d'automobiles	194,92	159	0,1%
Fabrication d'équipements de maintenance	47,85	989	5,3%
Fabrication de moteurs d'avions et de pièces pour moteurs	43,86	123	0,0%
Fabrication de camionnettes et de véhicules utilitaires	32,03	26	0,1%
Fabrication d'autres appareils ménagers	23,20	61	0,0%
Fabrication de machines pour la construction	19,12	47	0,2%
Fabrication d'équipements d'air conditionné, de réfrigération et de chauffage de l'air	18,05	496	24,7%
Fabrication d'équipements de radiodiffusion, télédiffusion et de communication sans fil	16,96	326	5,8%
Fabrication de matériel audio et vidéo grand public	12,02	481	0,3%
Fabrication de machines et équipements agricoles	10,82	141	1,0%
Fabrication d'appareils de cuisson électroménagers	10,51	168	23,9%

EXEMPLES INSPIRANTS



QUELLES CIBLES PRIORISER ?

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

	Potentiel d'achats locaux en M€*
BTP	214,2
Ménages	208,6
Transports / Logistique	145,0
Services à la personne	106,9
Services support aux entreprises	81,6
Machines / Equipements	59,6
Santé, éducation, social	54,9

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 interchangeables, diminution de l'obsolescence programmée
- Parc informatique solidaire permettant d'acquérir des ordinateurs professionnels entièrement rénovés

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 (Eco-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 du département	hors	Potentiel de production locale en M€*
Ménages	Fabrication d'automobiles		144,2
Transport aérien	Fabrication d'avions		78,5
Location de biens de consommation	Fabrication d'avions		72,9
Services postaux	Fabrication d'avions		40,8
Fabrication d'avions	Fabrication de moteurs d'avions et de pièces pour moteurs		21,8
Location et location-bail de véhicules automobiles	Fabrication d'avions		21,8
Ménages	Fabrication d'avions		21,3
Fabrication de moteurs d'avions et de pièces pour moteurs	Fabrication de moteurs d'avions et de pièces pour moteurs		20,2
Location et location-bail de machines et matériel d'usage commercial et industriel	Fabrication d'avions		18,2
Services des agences de voyages et autres services liés aux voyages	Fabrication d'avions		16,3

UTOPIES®

UTOPIES®

Quels marchés locaux potentiels ?

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



CONSULTING / EXPERTS

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



*Prix hors taxes

LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

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

QUELLES CIBLES PRIORISER ?

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

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

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.



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

ClusterJura rassemble les acteurs du territoire autour d'une démarche entrepreneuriale pour révéler de nouvelles opportunités et accélérer leur émergence. ClusterJura 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, ClusterJura met en œuvre une méthodologie participative reconnue, mobilise des experts locaux et nationaux, et propose des services d'accompagnement global (administratif, comptabilité, informatique, juridique, formation...). Ses domaines d'exploration vont de l'économie circulaire (collecte des bio-déchets, méthanisation, écologie industrielle, consigne des bouteilles de verre), à la rénovation énergétique ou encore la mobilité inclusive.



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

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

Quels marchés locaux potentiels ?

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



AGRICULTURE ET PÊCHE

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

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



LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

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

QUELLES CIBLES PRIORISER ?

Secteurs qui achètent le plus de produits agricoles hors du territoire

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

QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

- Polyculture, poly-élevage
- Agroforesterie, bois pâturés
- Ferme urbaine semi-industrielle (en pleine terre ou en hydroponie, y compris sur les toits des hôtels ou des supermarchés)
- Installations aquaponiques (écosystème construit 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€*
Ménages	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	126,7
Ménages	Culture de légumes	7,4
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture de fruits	6,1
Ménages	Culture de fruits	5,5
Fabrication d'aliments pour animaux de ferme	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	4,3
Fabrication de pain, pâtisserie et produits de boulangerie	Culture de céréales, riz, légumineuses, oléagineuses	4,1
Fabrication de sucre, cacao, chocolat et produits de confiserie	Culture d'autres plantes (canne à sucre, épices, aromatiques, etc.)	3,5
Services d'administrations publiques (et défense)	Élevage du bétail, y compris parcs d'engraissement	3,3
Ménages	Culture en serre, en pépinière et floriculture	3,2
Fabrication de lait et de beurre	Élevage de bovins laitiers et production laitière	3,0

Quelles opportunités locales dans le secteur

INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

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

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

UTOPIES®



INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE



La ferme des trois vallons : de producteur céréalier à « artisan pastier »
Située à Bragelonne, 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% Aubeoise, sont le fruit d'un projet de deux ans lancé par ce couple de céréalier 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 perçu par le distributeur) et développe également de véritables filières de revalorisation : filière d'alimentation animale, transformation des fruits et légumes en confitures, friandises, soupes, en alcool (bière, vin,...), en peinture, en approvisionnement des restaurants anti gaspi... Phénix développe son action au sein de chaque région française (15 antennes), afin de trouver des solutions de réduction du gaspillage au plus près des gisements d'excédents.

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

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



LES SEGMENTS DE MARCHÉ LES PLUS PORTEURS

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



QUELLES CIBLES PRIORISER ?

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

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



QUELLES SOLUTIONS DURABLES PROPOSER LOCALEMENT ?

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



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

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

UTOPIES®

L'enjeu de travailler à la fois sur l'offre (diversification) et la demande (densification) locales LOCAL SHIFT®

• Où vont les fuites ?

5 secteurs fournisseurs concentrent la moitié des fuites (en tant que fournisseurs) :



Machines et équipements

97% de la demande dans ce secteur est importée
1Md€ de fuites, 9 800 emplois



Energie

42% de la demande dans ce secteur est importée (pétrole)
480 M€ de fuites, 300 emplois



Secteur agro-alimentaire

24% de la demande dans ce secteur est importée
415 M€ de fuites, 1 900 emplois

BTP



11% de la demande dans ce secteur est importée
315 M€ de fuites, 3 000 emplois



Banque, Assurance et Finance

18% de la demande dans ce secteur est importée
308 M€ de fuites, 1 500 emplois

• Quels secteurs/acteurs à l'origine des fuites par leurs achats non locaux ?

5 secteurs acheteurs sont à l'origine de 2/3 des fuites (en tant qu'acheteurs):



Ménages et consommateurs réunionnais

À l'origine de : **28 %**
des fuites, soit : **1,5 Md€**



BTP

À l'origine de : **16 %**
des fuites, soit : **860 M€**



Santé, éducation, social

À l'origine de : **9 %**
des fuites, soit : **480 M€**



Administrations publiques

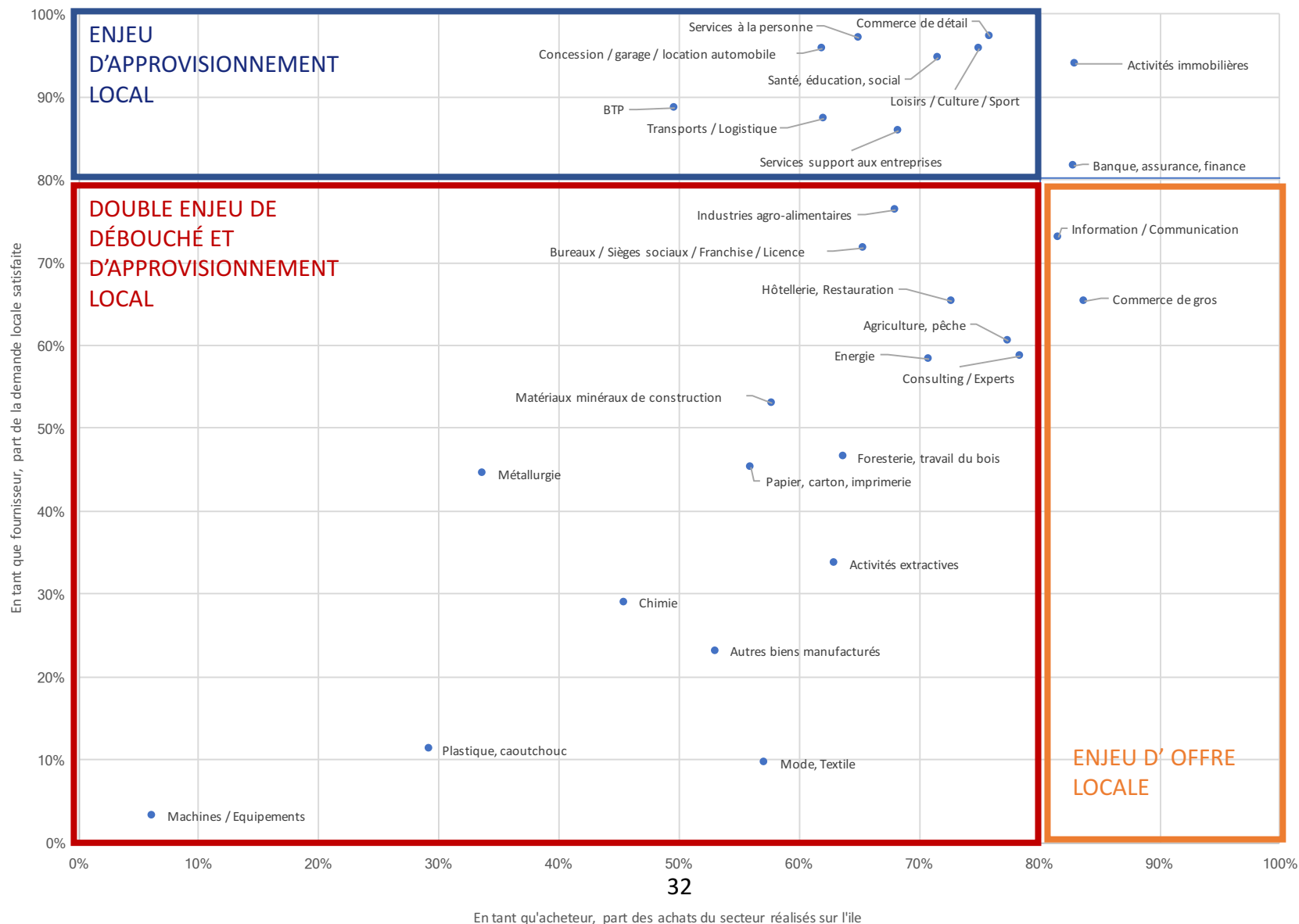
À l'origine de : **7 %**
des fuites, soit : **395 M€**



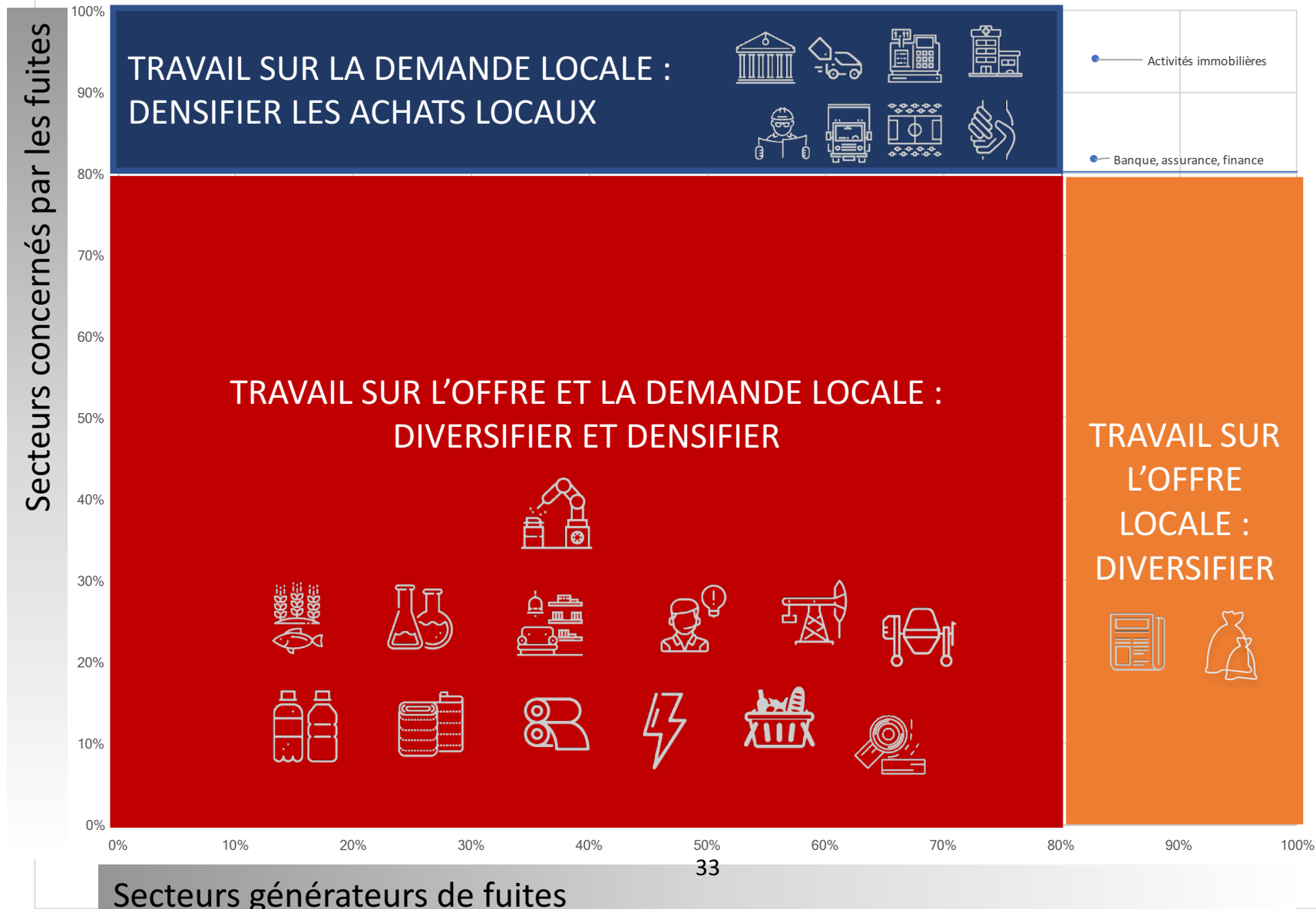
Services à la personne

À l'origine de : **5 %**
des fuites, soit : **290 M€**

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



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





PROCHAINES ÉTAPES

Conclusion provisoire

- Une approche du développement économique territorial complémentaire
- Photo de l'économie réunionnaise pour changer de regard et prioriser
- Importance de la mise en place d'espaces d'intelligence territoriale
- Co production et coopération pour travailler à la fois sur l'offre et la demande locales

Rendez-vous à la Form'action les 23 et 24 Octobre



UTOPIES®

ÉTUDE SECTORIELLE RÉGIONALE RÉELLE

SYNTHÈSE DES PREMIERS RÉSULTATS

Lundi 02 Octobre 2017

De 10h à 12h suivi d'un cocktail

Lieu : Aéroport Roland Garros / Saint-Marie

Avec le soutien de la DIECCTE