

HORIZON COMMINGES

MAGAZINE
DE LA COMMUNAUTÉ
DE COMMUNES
CŒUR & COTEAUX
COMMINGES

#02 SEPT. 2019

DOSSIER ÉCO

Une volonté, des résultats !



« Des entreprises historiques
De nouvelles implantations,
Un Comminges dynamique ! »



CŒUR & COTEAUX
COMMINGES
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES

Édito du président

Coordonnées

Siège de la Communauté de Communes

4 rue de la République
31800 Saint-Gaudens
Tél : 05 61 89 21 42
Mail : contact@la5c.fr

Site d'Aurignac

Quartier Saint-Joseph
31420 Aurignac
Tél : 05 61 98 73 40
Mail : accueil-aurignac@la5c.fr

Site de Boulogne sur Gesse

Boulevard Jésus Mujica
31350 Boulogne sur Gesse
Tél : 05 61 94 74 40
Mail : accueil-boulogne@la5c.fr

Site de l'Isle en Dodon

18 avenue du Commandant
Taillefer
31230 l'Isle-en-Dodon
Tél : 05 62 00 37 51
Mail : siteied@la5c.fr

Site de Montréjeau

Hôtel de Lassus
6 rue du Barry
31210 Montréjeau
Tél : 05 61 95 16 15
Mail : accueil.montréjeau@la5c.fr

Objectif économie : des efforts couronnés de succès !

Voilà maintenant deux ans et demi que la Communauté de Communes Cœur & Coteaux Comminges a vu le jour, deux ans et demi qu'avec les vice-présidents et mes proches collaborateurs, je m'efforce de maintenir le cap que je me suis fixé et qui mettait fortement l'accent sur le développement économique dont j'ai fait, dès mon élection, ma priorité. Cette volonté et cette dynamique ont porté leurs fruits : pas moins de 9 entreprises ont choisi de s'implanter sur notre territoire : 6 sur les zones PPCEt Saoucette (Ponlat-Taillebourget Ausson), 1 dans la ZAOuest 2 (future Occitanie Zone Economique), 1 sur la ZAPapayet-Soubeye (Boulogne-sur-Gesse), 2 sur la zone Ribero (l'Isle-en-Dodon) ; à cela s'ajoute le lancement de la 7^{ème} tranche de la ZAC des Landes... Plusieurs dizaines d'emplois vont être créés et c'est bien là notre objectif premier : permettre aux jeunes commingeois qui le désirent de rester sur leur territoire mais aussi attirer de jeunes cadres originaires du monde urbain et qui souhaitent changer de qualité de vie. Le Comminges évolue, c'est une évidence, et il évolue positivement. D'autres projets, encore non finalisés à l'heure où je vous parle, sont en cours d'étude et promettent des réalisations innovantes.

Dans ce deuxième numéro d'Horizon Comminges, nous avons choisi de donner la parole aux chefs d'entreprises. En effet, qui mieux qu'eux aurait pu parler de notre territoire ? Entreprises historiques, dirigeants récemment installés ou dont le projet d'installation est en cours, ces acteurs sont les forces vives du Comminges et c'est à leurs côtés que nous, collectivités, devons imaginer notre lendemain. Nous vous présentons en fin des projets d'importance autour de la filière élevage et du maraîchage. Quid d'avenir, dit évolution et adaptabilité. La fonction publique est en profonde mutation et nous devons apprendre à travailler autrement : rechercher des alliances nouvelles, construire des partenariats inédits en ouvrant vers d'autres horizons territoriaux. C'en est qu'à ce prix que le Comminges pourra, comme sont parvenus à le faire bien d'autres territoires alentour, devenir un acteur influent et autonome au sein de notre belle région d'Occitanie. N'oublions jamais que les élus que nous sommes ne sont que de passage et que nous nous devons d'œuvrer pour le bien collectif, la prospérité de notre intercommunalité et des habitants.

Les considérations partisanes et politiciennes appartiennent plus que jamais à un passé révolu. Ceux qui refusent de le comprendre perpétuent des combats d'arrière-garde dont, de toute façon, le glas a déjà sonné. Envisageons le présent sans le craindre, osons ce qui n'a pas été osé et tournons le Comminges vers l'avenir !

Ce magazine est édité par la Communauté de Communes Cœur & Coteaux Comminges • Directeur de publication : Loïc Le Roux de Bretagne • Textes et photos : Nicole Doro • Conception, mise en page : Inconito • Imprimé par : Imprim 31, une entreprise Imprim'vert



Loïc de Bretagne



Carsalade Mobilier : l'adaptabilité en héritage !

Interview de Michel et Maxime Carsalade.



Maxime et Michel Carsalade

Pouvez-vous nous parler de votre histoire et de votre évolution ?

Mi. C : l'entreprise a été fondée entre les deux guerres par mon grand-père qui avait sa boutique dans une ruelle de l'Isle-en-Dodon et titrait éboueur d'artisan-commerçant... Je suis donc né au milieu des bouts de bois... Mon père a repris l'affaire au début des années 50, j'ai pris la relève avec mon épouse Emilienne en 1970 et nous nous sommes installés sur le site que nous occupons aujourd'hui en 1976. Notre entreprise s'est spécialisée dans la fabrication d'ameublement domestique jusqu'à la fin des années 80 où la crise de l'industrie du meuble nous a conduit à la reconversion vers l'aménagement de magasins et le mobilier contemporain. Notre activité autour du meuble meublant a été couronnée par l'obtention en 1991 du nombre d'or au salon du meuble de Paris (une seule entreprise était désignée chaque année).

Ma. C : j'ai rejoint l'activité familiale à l'âge de 21 ans, il y a une quinzaine d'années, au moment où l'activité « meuble meublant » touchait à sa fin.

Parlez-nous de votre entreprise aujourd'hui...

Ma. C : nous sommes 25 salariés. Aujourd'hui, notre cœur de métier, ce sont les meubles en série sur mesure. Notre activité se structure autour de trois pôles :
• un pôle hôtelier (agencement de cuisines,

Il faut s'accrocher, avoir la foi et accepter de relever des défis.

- un pôle « publicité sur lieu de vente » (fabrication de présentoirs),
- un pôle de sous-traitance où nous développons les projets de cabinets d'architecte ou de design.

Votre entreprise n'a pas cessé d'évoluer au fil des ans. Comment envisagez-vous l'avenir ?

Ma. C : l'évolution et l'adaptation sont les gages de la pérennité. Par contre, nous rencontrons des difficultés pour recruter de la main d'œuvre qualifiée, d'autant que le matériel et les techniques évoluent très vite... Nous avons embauché 3 salariés dans les deux dernières années. Nous sommes donc plutôt optimistes. Il est évident que, dans le Comminges, nous n'avons pas la même visibilité que dans la région toulousaine. Afin de palier cela, je m'efforce d'être le plus présent possible sur les réseaux sociaux et je travaille avec les organismes d'enseignement et de formation afin de nous faire connaître et de présenter nos métiers. Ce lien est crucial pour nous. L'avenir ? Tout est de plus en plus complexe. Notre force, c'est notre réactivité. C'est elle qui nous permet de faire la différence avec nos concurrents étrangers.

Je ne considère pas mes confrères locaux comme des concurrents : au contraire, nous échangeons, travaillons en bonne intelligence et sommes complémentaires.

Quel regard portez-vous sur le développement économique en Comminges ?

Mi. C : je constate un climat positif dans de nombreux secteurs. Le temps des appels d'offres au moins disant, des prix tirés à la corde qui coûtent au détriment de la qualité me paraît révolu et j'en suis heureux. Nos clients, aujourd'hui, recherchent avant tout la qualité et le service.

Ma. C : notre carnet de commande se remplit régulièrement et je suis plutôt confiant pour l'avenir. Les gens commencent à se lasser des grandes villes et recherchent une autre qualité de vie que peut leur proposer le Comminges. De nos jours, les nouvelles technologies permettent de communiquer malgré les distances et nous devons développer le travail délocalisé.

Aujourd'hui, ce que nous faisons se voit vraiment reconnu, ce qui est très valorisant. Sans faire de triomphalisme, je crois que nous pouvons envisager l'avenir de manière sereine...

Mi. C : quand je fais le lien entre le passé, le présent et l'avenir, c'est vrai que je porte un regard positif : nous avons su nous adapter, évoluer avec le temps et notre entreprise familiale commingeoise est aujourd'hui une belle réussite !

Entreprise Cassagne une doyenne qui a de l'avenir !

Interview de Didier Peyreigne, dirigeant.

Je crois que l'on peut dire sans mentir que l'entreprise Cassagne est l'une des plus anciennes entreprises de Saint-Gaudens...

D. P : Oui car elle a été fondée en 1901 par le propre père de Léon Cassagne. C'est son fils qui, par la suite, fera prospérer l'entreprise, de 1945 à 1990, aux côtés de Georges Sentenac qui a repris le poste de PDG en 1989, date à laquelle l'agence de Tarbes a déménagé dans de nouveaux locaux où nous sommes encore actuellement. J'ai, pour ma part, repris la direction en 1998. Jusqu'en 1974, l'entreprise était en fait constituée de plusieurs entités, dont Arcométal (anciennement Sudinox), une entreprise de maçonnerie et plusieurs autres corps d'état. A cette date, un dépôt de bilan a fait éclater la structure et l'entreprise Cassagne Electricité & Travaux Publics telle que nous la connaissons aujourd'hui a été créée ainsi que la société Cassagne Chauffage et Sanitaire (devenue aujourd'hui Pyrètherm). L'entreprise Cassagne compte à ce jour deux activités principales : les travaux publics (réseaux électriques, d'eau et d'assainissement) qui concentrent environ 85% de l'activité et l'électricité générale qui représente 15% du CA. Ces deux activités réalisent entre 10 et 11 millions de CA annuel. En 1996, nous avons créé une holding, SEFICA (Sécurité Financière Cassagne) qui a permis, entre autres, de racheter deux sociétés à Sarrancolin et Lannemezan (qui

totalisent environ 4 millions d'€ de CA) puis de s'étendre vers le département de l'Ariège en créant la société ECBC basée à Lorp Sentaraille. L'ensemble des cinq sites compte à ce jour quelques 160 salariés.

Quel est le rayon d'activité de l'entreprise ?

D. P : nous travaillons quasi-exclusivement en local (50 kms autour de nos bases), notre charge de travail nous le permettant amplement. En effet, nous n'avons actuellement pas de problème de volume. Nous avons deux chantiers importants sur St-Gaudens en ce moment : l'enfouissement des réseaux de l'Avenue de l'Isle et l'agrandissement de l'Hôpital. Par contre, et ce n'est pas neutre, nous rencontrons des problèmes de niveau de rémunération de chantiers (trop faibles actuellement) et des problèmes de recrutement, ces derniers certainement dus à des salaires qui ne sont peut-être pas assez attractifs, notamment pour les travaux les plus pénibles... Les deux problèmes sont liés.

Que faudrait-il pour que vous recrutiez davantage ?

D. P : il faudrait revaloriser certains salaires mais cela aurait une incidence forte sur nos coûts de production puisque la main d'œuvre représente environ 70% de nos prix de revient. Le niveau de marge trop faible actuellement ne nous permet

pas d'envisager ces augmentations. Si l'on pouvait augmenter notre productivité et notre rentabilité beaucoup de problèmes seraient levés : la main d'œuvre est présente,



Aujourd'hui la dynamique est réelle, le travail présent et tous les indicateurs sont au vert.

quant à la formation, nous avons choisi de la réaliser en interne, sur le terrain et en partenariat avec des écoles spécialisées. Mais ce manque d'attractivité des salaires est un problème récurrent, que j'évoque très souvent auprès des décideurs locaux. Il est évident que nous pourrions

embaucher davantage de personnes (notamment en réseaux et travaux publics où nous avons beaucoup de travail) si nous étions mesurés mieux les rémunérer. Nous travaillons essentiellement avec les collectivités (Syndicats d'Electricité, Syndicats d'eau, Mairies...) et les

grosses entreprises comme Enedis ou Orange. Si nous augmentons nos tarifs dans le but d'augmenter nos marges, nous n'obtenons pas les marchés. Nos marges ont baissé de quasiment 6% en quatre ans. Mais si nous voulons rester en lice, nous n'avons pas le choix, même si nous tentons de faire prendre conscience de la situation.

Je suis par contre satisfait des jeunes que nous formons pour la production (ouvriers et chefs d'équipes) : ils savent s'adapter rapidement et nous constatons un bon taux de réussite. C'est plus complexe au niveau des métiers d'encadrement où nous avons des difficultés à attirer les candidats puis à pérenniser les personnes, notamment les jeunes, qui souvent, souhaitent se rapprocher des villes.

Quelles relations avez-vous avec les lycées et organismes formateurs locaux ?

D. P : Je fais depuis deux ans des interventions dans les classes de Terminale du Lycée de Gourdan-Polignan et cela s'avère très positif ; les jeunes se montrent réceptifs et intéressés. Certains viennent en stage dans l'entreprise et je compte beaucoup sur cette collaboration pour mes futurs recrutements.

Quelle est votre vision de notre territoire et de son avenir ?

D. P : Si l'entreprise Cassagne a connu des moments difficiles, aujourd'hui la dynamique est réelle, le travail présent et tous les indicateurs sont au vert : si nous parvenons à rémunérer les compétences à leur juste valeur, notre entreprise, comme nombre d'entreprises de la région, aura de beaux jours devant elle. Donnons les moyens aux entreprises et elles évolueront positivement. Les décideurs locaux doivent entendre cela !

Jean-Luc Rigaut, Ludovic Encausse et Didier Peyreigne

Les Ets Giuliani : quatre générations d'entrepreneurs en Comminges !

Interview de Bruno et Pascal Giuliani, co-gérants.

►► Nous avons toujours la volonté d'être innovants, d'avoir des certifications, en qualité comme en sécurité. ◀◀

Parlez-nous de l'entreprise Giuliani...

B. G : l'entreprise a été créée par notre grand-père en 1926, puis reprise par notre père en 1962 qu'il a dirigée et développée jusqu'en 1997, date à laquelle il a pris sa retraite. Aujourd'hui, nous assurons la gestion en co-gérance avec mon frère Pascal dont le fils Alexandre a également rejoint la société depuis peu.

P. G : Les Ets Giuliani comptent aujourd'hui plusieurs sociétés :

- La société mère, *Entreprise Giuliani*, spécialisée dans le bâtiment, le génie civil et les travaux publics.
- *Giuliani Participation*, qui est la holding administrative qui gère l'ensemble des sociétés
- *Béton Contrôlé du Comminges*, fondée en 1968 et spécialisée dans la fabrication, la vente et le transport de béton prêt à l'emploi et de chape fluide, qui dispose de trois centrales bétons à Saint-Gaudens, Avezac-Prat et Péguilhan, ainsi qu'une activité de levage et de manutention.

- *Giuliani Matériel*, société de location de matériel et de transport,
- *Dragages Garonnais*, spécialisé dans la production et la commercialisation de granulats, qui exploite à ce jour 5 sites : le site « historique » de Sède, à Saint-Gaudens (qui a permis la création du lac de Sède en 1973), les sites de Miramont de Comminges et de Latoue.
- *La Société COINTRE* spécialisée dans les travaux de construction en pierre qui exploite également les carrières de Gourdan et de Chaum.

L'ensemble de ces sociétés emploie aux alentours de 90 salariés auxquels s'ajoutent assez régulièrement des intérimaires.

Avec quel comment travaillez-vous ?

B. G : Nous répondons aux marchés, publics comme privés. Nous travaillons également pour les particuliers, même si cette activité reste réduite. Nous menons en parallèle nos deux spécificités, bâtiment et travaux publics, à pourcentage variable, en fonction de la demande.

Comment se porte l'entreprise aujourd'hui ?

B. G : Depuis 2008, les montants des marchés sont en chute libre d'année en année. De ce fait, notre niveau de rentabilité est extrêmement faible. Si nous voulions retrouver des marges, nous

aurions dû faire un plan de licenciement, ce que nous n'avons pas fait ! Nous sommes aujourd'hui en concurrence directe avec de grandes entreprises nationales, dont les façons de travailler ne sont pas du tout les nôtres... Nous avons toujours la volonté d'être innovants, d'avoir des certifications, en qualité comme en sécurité. Notre marché est également dépendant des usines avec lesquelles nous travaillons : BASF, Fibre Excellence, Sercel... Nous ressentons directement les hausses et baisses de leurs activités.

Recrutez-vous et si oui par quel biais ?

P. G : nous avons maintenu une politique d'apprentissage en interne mais nous constatons une baisse de la demande des métiers manuels, d'où certaines difficultés de recrutement...

B. G : notre encadrement vient principalement du lycée de Gourdan-Polignan. Mais les travaux manuels et l'apprentissage sont dévalorisés et de plus en plus concurrencés par les travailleurs détachés que les entreprises utilisent en sous-traitance et dont le prix de revient est bien moindre...

Quel regard portez-vous sur l'avenir de votre entreprise ?

B. G : pour avoir de nouveau accès à certains marchés, il faudrait fractionner les appels d'offres les

plus importants et en réserver une partie autour de structures locales ou un groupement de structures locales. A l'avenir, nous n'avons qu'une seule alternative : soit réduire notre activité de manière conséquente, soit changer radicalement notre façon de travailler et gérer de la sous-traitance, ce que nous avons au demeurant déjà commencé à faire... Nous n'avons plus d'accès direct aux marchés. Pour l'anecdote, en 1976, le Maire de St-Gaudens avait souhaité que ce soit notre père qui réalise le stade de Sède dans le cadre de l'exploitation de la gravière, même s'il n'avait pas nécessairement les compétences. Il est allé jusqu'en Angleterre pour trouver du matériel de terrassement adapté ! Aujourd'hui, une telle commande serait totalement impossible... C'est un changement notoire mais qui hélas s'impose à nous. Ce qui est paradoxal, c'est que nous y

gagnons en terme de marge alors que nous risquons d'y perdre en qualité...

P. G : Pour autant, nous continuons à investir dans l'économie locale, notamment en construisant et en louant des locaux pour des entreprises qui souhaitent s'installer (Mercedes sur la Zone PPC, KPMG à Villeneuve de Rivière, Kiloutou sur la ZAC des Landes...). Les décideurs locaux doivent être conscients que nous avons besoin de leur soutien pour maintenir l'économie locale. Nous avons également besoin que les documents d'urbanisme soient plus facilement adaptables pour permettre l'installation d'entreprises nouvelles ou l'extension et la pérennité des entreprises existantes.

Notre survie dépend notamment de notre activité carrière et de son expansion et les lenteurs administratives que nous rencontrons constituent un

véritable obstacle. Cette activité est très encadrée sur le plan environnemental : rien ne peut se faire sans accord de la DREAL* et nous bénéficions à ce jour de toutes les autorisations. La rigueur de la réglementation permet la maîtrise des modes d'exploitations de même que des nuisances (exploitations « confinées »).

B. G : nous n'avons d'autre volonté que de continuer à exister et à faire vivre l'économie de notre territoire, en partenariat avec les décideurs et les acteurs locaux. La quatrième génération est en marche et sera aux commandes demain. Comme nous l'avons fait, elle devra s'adapter aux changements et anticiper les évolutions à venir. Notre entreprise a encore un bel avenir devant elle !

* DREAL : Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement



Bruno, Alexandre et Pascal Giuliani

Arcométal

un passé, un présent et surtout un avenir !

Interview de Frédéric Malet, co-dirigeant.

Avant toute chose, pouvez-vous retracer, en quelques mots, l'histoire d'Arcométal ?

F. M : L'entreprise a été créée en 1979 par un pur commingeois, Georges Goirand, qui est toujours impliqué dans la vie économique locale. Cette entreprise a connu par la suite des hauts et des bas, avec notamment un plan de redressement judiciaire en 1998 ; mais elle a su redresser la tête et revenir sur le marché.

Depuis quand êtes-vous à la tête d'Arcométal ?

F. M : En 2011, Fabien Lamole et moi-même avons repris Arcométal et depuis, nous avons fait des progressions à deux chiffres tous les ans : 1 300 000 € de CA en 2013, entre 3 500 000 € et 4 000 000 € cette année... Pour parvenir à cela, il a fallu un investissement important dans le parc machines et dans l'équipement. Nous sommes aujourd'hui dans le top 3 français de l'équipement pour la restauration collective, qui est notre cœur de métier. Notre entreprise compte à ce jour 38 salariés (dont 33 CDI

et 5 CDD qui seront pérennisés) avec une perspective de plus de 40 d'ici l'été et entre 45 et 50 l'an prochain afin de palier à notre carnet de commandes qui est en croissance constante.

Une évolution très positive donc ?

F. M : Oui, et cela grâce à l'engagement des hommes ; des décideurs biensûrs mais également des hommes de la production qui ont su relever les défis quand l'entreprise était en difficulté ; nombre d'entre eux ont fait toute leur carrière dans ces murs et ont permis à Arcométal d'évoluer positivement et d'être ce qu'elle est aujourd'hui.

Quelle est aujourd'hui votre vision de l'économie dans le Comminges ?

F. M : En ce qui nous concerne, et cela est lié à notre activité, notre clientèle est à 80 % parisienne (gros sièges d'entreprises...). Par contre, pour tout ce qui est sous-traitance (bois, inox, main d'œuvre), nous essayons de travailler au maximum avec des entreprises locales. Quand je regarde la situation économique de ce territoire, je crois toutefois qu'il y a de gros efforts à faire en matière de développement et d'emploi. Depuis peu, la CC Cœur & Coteaux Comminges essaie de faire bouger les choses, de créer des liens entre la collectivité et les chefs d'entreprises, les donneurs d'ordre. C'est la première fois que je sens une telle volonté, je crois que cela est très positif et

va nous permettre de redresser la situation et d'attirer de nouvelles entreprises. Il faut continuer dans cette démarche et faire bouger les mentalités ; tout le monde doit partager cet élan et travailler dans le même sens.

Nous savons que la problématique

de l'emploi et de la formation vous concernent particulièrement. Que pouvez-vous nous dire à ce sujet ?

F. M : Au niveau de l'emploi, Pôle Emploi a su faire évoluer les choses et notre travail commun est positif. Le Comminges souffre par contre d'un manque de formations qualifiantes, notamment autour des métiers manuels. Pour la chaudronnerie, il faut aller à Toulouse ou à Tarbes, pour l'agencement du bois l'école de formation est à Sorèze... De ce fait, les jeunes qui partent ont du mal à revenir, ce qui est dommage car nous vivons dans un territoire qui offre un cadre de vie exceptionnel et un foncier des plus attractifs. Je suis ingénieur

■ ■ J'ai choisi de développer mon entreprise ici, en Comminges, parce que la qualité de vie n'a rien à voir avec ce que propose le monde urbain. ■ ■

aéronautique et j'ai choisi de développer mon entreprise ici, en Comminges, parce que la qualité de vie n'a rien à voir avec ce que propose le monde urbain... Je crois qu'il y a vraiment quelque chose à faire à ce niveau et notamment dans les relations avec les collèges et lycées : si nous voulons recruter en Comminges, il faut commencer par faire connaître les entreprises à ceux qui seront demain sur le marché de l'emploi. Faute de budget, souvent, les lycées extérieurs à saint-gaudinois ne viennent pas nous voir et cela est regrettable, mais ma porte reste ouverte...

Quels secteurs privilégieriez-vous pour l'installation d'entreprises ?

F. M : Le Comminges est aujourd'hui en déficit dans certains secteurs. Il y a une vraie opportunité à créer ou à faire venir des entreprises capables de faire de la sous-traitance dans les domaines de la chaudronnerie fine, du traitement thermique, de la logistique, du transport. Nous avons également besoin de bureaux d'études de développement (mécanique, chaudronnerie, tôlerie) ; de ce fait, il y a un véritable filon à développer pour notre territoire dans ce domaine. Cela permettrait de faire travailler les entreprises commingeoises qui n'auraient plus besoin d'aller chercher ce savoir-faire par foires très lointaines malgré elles... Pour aller plus avant, je pense qu'il doit y avoir une réelle synergie entre les collectivités, les entreprises, les CCI*, les CMA**, qui doivent travailler main dans la main pour mener les projets. Ce n'est qu'à ce prix que le Comminges pourra devenir un territoire vraiment compétitif et attractif. Honnêtement, je crois qu'il le mérite et qu'il a les moyens de se bâtir un avenir prometteur ; à nous, tous ensemble, de faire tomber les barrières et d'aller dans la même direction !

* CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie
** CMA : Chambre des Métiers et de l'Artisanat



Fabien Lamole et Frédéric Mallet, co-dirigeants.

■ ■ La CC Cœur & Coteaux Comminges essaie de faire bouger les choses. ■ ■

SARL Fourcade

un passage de témoin prometteur !

Interview de Cyril Cantrelle, gérant.

Vous avez repris tout récemment (en novembre 2018) cette ferronnerie commingeoise bien connue. Racontez-nous votre histoire....

C. C : Originaire de l'Aude, j'ai fait ma formation post-bac chez les compagnons du tour de France durant

cinq ans en ferronnerie. J'ai ensuite travaillé pendant trois années dans la ferronnerie en région parisienne, expérience très enrichissante sur le plan professionnel mais plus éprouvante au niveau du cadre et de la qualité de vie... Je suis donc « redescendu » chez moi dans le sud, à Narbonne, où j'ai

De plus en plus de personnes se réorientent vers des métiers manuels qui offrent de vrais débouchés.



Cyril Cantrelle

travaillé quelques années en tant que chargé d'affaires. Mais j'avais depuis quelques temps l'idée de m'installer à mon compte. J'ai donc cherché une entreprise à reprendre, début 2018, principalement dans l'Aude, le Gard et la Haute-Garonne. J'ai eu trois contacts intéressants, dont l'entreprise Fourcade, gérée par Monsieur Parnot qui souhaitait prendre sa retraite et qui l'a emporté au final. L'acquisition a pris un certain temps. J'ai été tout d'abord accompagné par BGE Narbonne, puis quand je suis arrivé ici, par la Chambre des Métiers et de l'Artisanat et la Région Occitanie.

Qu'est ce qui a fait la différence avec les autres entreprises ?

C. C : L'alliance des deux activités métallerie et menuiserie aluminium m'intéressait vraiment et l'entreprise avait une bonne réputation, ce qui était essentiel. Mais ce qui a surtout fait la différence, c'est la localisation géographique de l'entreprise : l'urbanisation outrancière du littoral méditerranéen ne correspond pas à ma vision de l'avenir. Je me suis donc tourné vers un territoire où le cadre de vie et la nature environnante me semblent bien plus préservés.

Comment se structure l'entreprise Fourcade aujourd'hui ?

C. C : Quand j'ai repris l'entreprise, il y avait un effectif de 12 salariés que j'ai maintenu et je suis actuellement en phase de recrutement : je recherche rapidement un responsable de chantier / conducteur de travaux ainsi qu'un métallier fabricant expérimenté, le but étant d'arriver à constituer une équipe opérationnelle pour développer la partie acier. A moyen terme, mon objectif est de parvenir à une vingtaine de salariés, sachant qu'aujourd'hui, le

manque de personnel m'oblige à refuser certains chantiers ; mais pour développer mon activité, je dois avant tout m'entourer de personnes compétentes, quitte à les former.

Quel regard portez-vous sur votre métier et sur le secteur de la ferronnerie en général ?

C. C : Il y a depuis des années un problème de discrédit des métiers manuels, et en particulier des métiers du bâtiment, qui est extrêmement contre-productif. C'est d'autant plus dommage que ces métiers, liés à des formations par alternance, offrent de grandes possibilités d'évolution. On voit d'ailleurs de plus en plus de personnes qui, après avoir suivi un cursus « classique » qui ne leur a ouvert aucune porte, se réorientent vers des métiers manuels où beaucoup retrouvent un sens à leur travail et où il existe de vrais débouchés. Il faut en outre mettre en place une véritable politique de communication auprès des collègues et des lycées afin de changer les regards sur ces métiers trop méconnus : c'en est qu'à ce prix que nos entreprises parviendront à se développer.

Il est essentiel pour un territoire que les entreprises travaillent les unes avec les autres.

Que pensez-vous de la démarche engagée par la Communauté de Communes visant à mettre en synergie l'ensemble des acteurs économiques du territoire ?

C. C : C'est une excellente initiative : il est essentiel pour la vitalité d'un territoire que ses entreprises travaillent les unes avec les autres. Pour autant, le recrutement reste le nerf de la guerre si l'on veut éviter que les entreprises se « volent » du personnel. Pour cela, je crois que l'accent doit être mis avant tout sur la communication auprès des jeunes et la formation.

Quelle image avez-vous du Comminges ? Comment voyez-vous votre avenir ?

C. C : Celle d'un territoire rural qui dispose de nombreux atouts mais qui ne sont peut-être pas assez mis en valeur. Il faut travailler sur l'image de ce territoire qui est clairement liée au cadre de vie, au tourisme, au sport, mais il faut impérativement que les services suivent si l'on veut attirer une population nouvelle. Le talon d'Achille du monde rural, ce sont les services publics qui ne sont pas aussi présents que dans le monde urbain : les écoles, les transports, l'accès aux soins sont des domaines que regardent particulièrement les jeunes couples avant de s'installer.

Par contre, je trouve que l'offre culturelle est loin d'être négligeable sur le saint-gaudinois et ceci est un point très positif. En ce qui concerne l'axe de développement de l'entreprise Fourcade, je la situe principalement autour de l'acier et d'une montée en gamme. J'aimerais pouvoir développer davantage la ferronnerie d'art, quitte à aller un peu plus loin pour toucher une autre clientèle.

Artlux

éclairera la future Occitanie Zone Économique...

Interview de David Cottureau, gérant.

Comment décide-t-on de s'installer en Comminges quand on est gérant d'une entreprise qui fabrique des luminaires solaires et qui est installée à Châteleraut, dans la Vienne ?

D. C : c'est une histoire de souvenir d'enfance qui est devenue une histoire économique !... Quand j'étais jeune mes parents m'emmenaient en vacances à Alanet j'ai voulu, plus tard, faire connaître cette région à mon épouse et mes enfants. Et ils ont été séduits.... Nous avons, dans un premier temps, acheté une résidence secondairesur Aurignac puis nous avons décidé de déménager aux environs de St-Gaudens et de délocaliser notre entreprise !

J'ai racheté la société Artlux, spécialisée dans les éclairages LED solaires autonomes professionnels, en juin 2018. Les conditions faisaient qu'elle était assez aisément délocalisable.

Aujourd'hui, elle compte 9 salariés, dont 5 qui ont été recrutés sur l'unité de Saint-Gaudens. Tous ont été recrutés localement.

Déplacer Artlux en Comminges était cohérent à plus d'un titre :

- tout d'abord, il était logique qu'une société qui commercialise des solutions de luminaires tournées vers l'énergie

■ C'est une histoire de souvenir d'enfance... ■

- solaires s'installent dans les Suds de la France,
- le fait que la Présidente de Région ait pour ambition de faire de l'Occitanie une des premières régions à énergie verte,
- les conditions d'installations proposées: en effet, j'ai choisi de m'implanter dans la future « OZE » ; cela me permettait d'avoir à disposition un bâtiment qui correspondait à mes attentes et de pouvoir installer mon activité très rapidement,
- le fait enfin que nous ayons trouvé des entreprises locales qui sont devenues des partenaires avec lesquels nous travaillons au quotidien....

Tout cela m'a rapidement convaincu.

En tant que chef d'entreprise venu d'une région très différente, quel regard portez-vous sur notre territoire ?

D. C : le Comminges jouit d'un cadre de vie, d'un environnement exceptionnel. Sur le plan de l'économie, je pense qu'il a désormais la possibilité de passer à une étape supérieure, notamment dans le domaine des nouvelles technologies, dont Artlux fait partie. Nous sommes la



David Cottureau

troisième entreprise nationale dans notre domaine. Il y a un vrai virage à prendre et ce territoire a les atouts et les capacités requises pour réussir et créer une vraie dynamique. Cela demande des efforts, des changements dans les habitudes de travail, dans les habitudes tout court, et surtout, une vision à long terme de ce que nous voulons pour le Comminges. Savoir évoluer, être le plus réactif et le plus novateur possible, se tourner vers le monde extérieur, tels sont les gages de la réussite.

VF Auto, un nouveau garage sur la ZA Papayet-Soubeye !

Interview de Vincent Celton, gérant.

Vincent Celton, vous êtes originaire de la région parisienne. Qu'est-ce qui vous a amené à Boulogne-sur-Gesse ?

V. C : Je suis toujours allé là où se trouvait le travail. Nous avions la volonté, avec mon épouse qui travaille à mes côtés, de quitter la région parisienne pour offrir un autre cadre de vie à nos enfants et dans une région où le foncier était bien plus abordable qu'à Paris ! J'ai d'abord travaillé en tant que mécanicien dans un garage du bouloonnais, puis je me lancé en tant qu'auto-entrepreneur à domicile et j'ai fini par m'établir sur Boulogne. En cinq ans, j'ai réussi à multiplier par dix mon chiffre d'affaire.

Expliquez-nous votre projet sur la ZA Papayet-Soubeye...

V. C : Mes locaux actuels sont trop exiguës et ne répondent pas aux normes en vigueur. Nous avons donc cherché un local correspondant à notre activité et à sa possible évolution, sans succès. C'est alors que nous avons été contactés par la Communauté de Communes qui nous a proposé de nous installer sur la Zone Artisanale intercommunale Papayet-Soubeye. Le projet nous a d'emblée séduit car il comprenait un équipement photovoltaïque, ce qui était à la fois financièrement intéressant et correspondait à nos convictions en matière de développement des énergies renouvelables. Aujourd'hui, nous sommes partis sur la construction d'un



Vincent et Noémie Celton

bâtiment de 600m² au sol (500m² d'atelier et 100m² de bureaux) qui nous laisse de belles perspectives d'évolution. Nous avons rencontré de nombreux écueils dans notre volonté d'entreprise. A l'inverse, le Président de la Communauté de Communes, de même que les services, ont cru en notre projet. Ils nous ont épaulés et apportés une aide précieuse. Je vais enfin pouvoir disposer d'un outil de travail efficace qui me permettra, je l'espère, de développer mon entreprise. C'est une chose très positive, pour moi comme pour le territoire, d'autant que je travaille en parfaite complémentarité avec mes collègues artisans avec lesquels j'entretiens de très bonnes relations; nous nous aidons mutuellement et je compte bien continuer dans cette direction.

A quel stade du projet en êtes-vous ?

V. C : Nous devons signer l'acte de vente prochainement. Entre l'obtention du permis de construire et la réalisation du bâtiment, je me donne un an, ce qui m'amène courant 2020. Notre projet est prêt. Je suis

■ La Communauté de Communes a cru en notre projet et nous a apporté une aide précieuse. ■

dans les starting-blocks, comme on dit... et je compte les minutes car aujourd'hui, je ne peux pas travailler dans de bonnes conditions. Physiquement surtout, c'est très difficile... L'atelier n'étant pas aux normes, il m'est impossible d'employer du personnel. Dans mes futurs locaux, je compte bien recruter... mais également diversifier mon activité afin de m'adapter aux évolutions du marché. Nous avons plusieurs pistes qui sont encore, à ce jour, à l'état de réflexion mais que nous espérons pouvoir concrétiser. La mécanique est un métier difficile où il faut faire beaucoup de chiffre d'affaire pour un bénéfice souvent faible. Diversifier nos activités nous permettra, je l'espère, d'augmenter nos bénéfices. L'automobile est un secteur en devenir qui vivra de grosses évolutions dans les prochaines années. Anousdenous adapter, desavoir anticiper les évolutions... Je suis optimiste !

Vous qui venez de l'extérieur, quel regard portez-vous sur le Comminges en général ?

V. C : Franchement, nous avons trouvé cette région extrêmement agréable, à tous points de vue : à mi-chemin entre l'Océan et la Méditerranée, à quelques encablures de la montagne. Nous avons offert un vrai cadre de vie à nos enfants, et c'est ce qui était le plus important pour nous. C'est le jour et la nuit avec la vie urbaine et pour rien au monde nous n'y retournerions... Si notre entreprise prospère, nous serons les plus heureux !

Web Optima

au service des entreprises !

Interview de Christelle Lepetit, gérante.



Christelle Lepetit

Avant toute chose, pouvez-vous nous parler un peu de votre parcours ?

C. L. : J'ai quitté Paris pour Toulouse, puis pour le

Comminges pour des raisons familiales et pour avoir un cadre de vie plus agréable et plus sain. Après plus de dix ans en tant que Web-marketer, notamment à l'UFC-Que Choisir, j'ai voulu évoluer encore en créant ma propre entreprise d'accompagnement sur internet pour les professionnels, il y a six ans. En arrivant à St-Gaudens, il y a deux ans et demi, j'ai découvert l'espace de co-working que propose la MJC. J'y passe environ la moitié de la semaine avec un grand plaisir car j'y trouve un relationnel et des conditions indispensables pour les indépendants. Je suis aussi souvent en déplacement à Toulouse et dans le Comminges.

En quoi consiste votre métier ?

C. L. : je suis Web-marketer, spécialisée dans le référencement payant. Ma société s'appelle Web Optima et je travaille avec plusieurs partenaires : création de sites/vidéos, SEO... J'accompagne mes clients pour qu'ils aient une visibilité utile sur internet et je leur permets de développer leur chiffre d'affaires grâce

au web. Mes missions sont en général les suivantes :

- 1^{ère} étape : rendre le site plus efficace (étude, benchmark, conseils d'optimisation).
- 2^{ème} étape : lancement de campagnes Google Adwords (pour positionner le client tout en haut d'Internet sur les mots clés pertinents, dans sa zone de chalandise).
- 3^{ème} étape : utilisation d'un outil de web-analyse pour comprendre en chiffres ce qui se passe sur le site (c'est un véritable outil d'aide à la décision).
- 4^{ème} étape éventuelle : je dispense des formations courtes prises en charge par les OPCA/OPCO, afin de rendre le client autonome s'il en a le temps.

Pour donner un exemple précis d'actions, Web Optima accompagne une douzaine d'entreprises du Comminges à travers le dispositif CIAC porté par l'Antenne de la Chambre des Métiers : il s'agit de réaliser sur 2 ans un accompagnement qui se compose d'un diagnostic de communication, d'une formation et d'un suivi individuel pour booster leur présence utile sur internet. Les douze entreprises du Comminges accompagnées appartiennent à tous les secteurs : alimentation de qualité, bâtiment, loisirs, services, industrie... Depuis plusieurs années, Web Optima est aussi organisme de formation agréé, ce qui me permet de dispenser des formations au sein des entreprises, mais aussi à la Chambre des Métiers de Toulouse/St-Gaudens, à l'Université Toulouse-Capitole-TSM (Master marketing), à l'ARAPL*...

■ On sent qu'il y a une envie et une volonté d'aller de l'avant, au niveau communal et intercommunal. ■

Quel regard portez-vous sur le Comminges et surtout son avenir ?

C. L. : Ici, j'ai trouvé tout ce dont j'avais besoin : des locaux pour exercer, le Club Comminges Entreprises pour appartenir à un réseau de professionnels qui s'investit sur le territoire, notamment pour les jeunes. Et aussi des commerces, de l'école au lycée (nous avons deux enfants à la maternelle). Nous vivons aux portes de la ville, tout en étant dans la verdure, face aux Pyrénées. Ce qui m'a plu avant tout à Saint-Gaudens, c'est la richesse des activités culturelles, sportives, associatives. J'ai long temps vécu à Paris qui est une belle ville que j'apprécie encore, mais à petites doses... Je n'y revivrais pour rien au monde ! J'estime aujourd'hui être vraiment privilégié de vivre ici. St-Gaudens est une ville qui va de l'avant et qui met en place des initiatives innovantes. C'est un bel exemple. Une Maison de l'Avenir et une Maison de la Région vont voir le jour. On sent qu'il y a une envie et une volonté d'aller de l'avant, au niveau communal et intercommunal.

Que faudrait-il, à votre avis, pour que le Comminges ait une image plus positive ?

C. L. : Il faut simplement que l'on en parle positivement, entre nous, sur internet, dans les médias. Ce territoire regorge d'atouts et de belles initiatives qui ne demandent qu'à être mis en avant !

* ARAPL : Association Régionale Agréée des Professions Libérales.

O2 Comminges

une nouvelle offre de service à la personne

Interview de Jean-Claude Louge, directeur.

Vous avez installé les locaux d'O2 Comminges à Saint-Gaudens, 65 rue de la République exactement : en quoi consiste votre activité ?

JC. L. : La société O2 est leader en France du service à la personne sur des prestations de ménage, repassage, garde d'enfants à domicile, jardinage, aide aux seniors et aide aux handicapés. L'entreprise compte 300 agences au total (150 en franchises indépendantes) pour un effectif global de 13 500 personnes. O2 était déjà présent dans le sud-ouest avec 1 agence à Tarbes et 4 à Toulouse mais rien entre les deux... C'est à présent chose faite avec la création de l'agence de Saint-Gaudens dont je suis le directeur (en franchise indépendante) pour un service sur 181 communes du Comminges. J'ai d'ailleurs pu m'installer grâce à l'aide de l'Initiatives Comminges, qui m'a accompagné dans ma démarche.

Parlez-nous de votre parcours... ..

JC. L. : après avoir passé plus de trente ans dans l'industrie à des postes de management et d'encadrement, j'ai fait le choix d'axer ma carrière sur l'humain, un choix radical que j'assume pleinement. Le monde du travail, et notamment de l'industrie, a beaucoup changé, l'humain n'y occupe plus la même place qu'il y a quelques années. Aujourd'hui, j'ai plaisir à travailler avec les gens mais aussi pour les gens.

■ J'ai fait le choix d'axer ma carrière sur l'humain. ■

J'ai engagé le processus de création d'entreprise en 2017. J'ai cherché le secteur qui pourrait correspondre le mieux à mes attentes et j'ai rapidement taxé vers le service à la personne. Renseignements pris sur les sociétés existantes, O2 m'est apparue comme la plus en phase avec les valeurs que je recherchais : respect de l'humain, des salariés et qualité du travail.

Pourquoi le Comminges ?

JC. L. : parce que c'est sur ce territoire que je suis né, que je crois en sa capacité de développement et que je pense que le domaine du service à la personne est mal connu, source de préjugés... Nous sommes là pour apporter un service à tous les gens, et pas uniquement les seniors comme beaucoup le pensent... L'agence a ouvert le 4 avril, nous avons démarré essentiellement sur des prestations de ménage, repassage et nous allons développer l'activité progressivement sur la garde d'enfants.

Allez-vous recruter du personnel ?

JC. L. : j'ai un prévisionnel d'embauche de 8 intervenants pour la première



Jean-Claude Louge

année de l'exercice, localement bien évidemment. Le CDI est un choix de fonctionnement du groupe et c'est aussi pour cela que j'ai choisi O2. Nous avons un programme de formation en interne (e-learning) et par tutorat, ainsi qu'un important suivi qualité qui passe notamment par des entretiens réguliers avec les salariés. Toutes nos prestations sont soumises à déduction d'impôt (50% de déduction fiscale). Les gardes d'enfants (qui rentrent dans le processus d'aides de la CAF) se font à domicile. C'est important de le signaler car il s'agit d'un mode de garde alternatif par rapport à ce qui existe aujourd'hui dans le Comminges (crèches, assistantes maternelles) : il n'y a aucune concurrence mais une vraie complémentarité. Nous nous positionnons principalement sur les horaires atypiques, dans des créneaux où les structures classiques ne sont pas ouvertes et nous intervenons de façon régulière ou ponctuelle. Notre force réside dans notre adaptabilité. Je suis confiant et dans tous les cas très motivé !

Le Comminges, terre d'élevage...

... en perdition ou en devenir ? À nous de décider !

Lestouristesquidécouvrentnotreterritoire, cebalconaveclachaînedesPyrénéesaux sommetsencoreenneigésàhauteur'd'yeux, s'accordent à dire que « ce Pays trop méconnuatoutdemêmedelagueule! ».

Cette beauté, nous la devons pour beaucouppautravaildenosagriculteurs,ici essentiellement éleveurs bovins.

Imagineriez-vous ce Comminges, sans animaux ? Pire, imagineriez-vous ce Commingesavec d'immensesexploitations où la présence humaine se rarifierait encore plus ? Un Comminges où sur les secteurs les plus propices aux cultures, degroscéréalierviendraientfairetourner leurs machines agricoles le temps des moissons, un point c'est tout !

Car si rien n'est fait, ce risque pourrait devenir réalité ! Le Comminges, c'est, pourlafilièrebovine,900détenteursde bovinsdont700exploitationsstructurées: dans les 10 ans à venir, si le rythme des transmissions reste le même que celui d'aujourd'hui, 300 exploitations disparaîtront et 600 d'ici 2040 !

Danslemêmetemps,leconsommateur tend de plus en plus à devenir un « consommateur responsable » : manger moins (notamment de viande et de poisson) mais manger mieux, telleestsadevise.Etdanscettedémarche éco-responsable, rappelons que les 5 valeursdelanouvelleéthiquealimentaire sont le corps et la santé, le bien-être animal,l'environnement,lasolidaritéauprès desproducteursetlatransparencesurla production.

Partant,lesfilièresélevageduComminges ont leurs cartes à jouer car ces 5 critères sont ceux des productions actuelles en viande du territoire : une zone d'élevage extensif avec d'importantes zones herbagères qui donnent des productions de qualité.

Et les marchés à conquérir sont là : il yatoutd'abordToulouseMétropolequi accueille chaque année plus de 13 000 nouveauxhabitantsalorsqu'elleencompte déjà 755 800 (et 1 330 000 pour l'aire urbaine) ; aujourd'hui, la restauration collectiveetla restauration commerciale del'agglomératiotoulousainese partagent 60 000 000 de repas chaque année... avec une part quasi nulle de viande en provenance du Comminges !

Pour la consommation au domicile, la proximitéCommingesa, làaussi, une belle carte à jouer : par la vente directe bien sûr, mais aussi par les bouchers, voire les grandes surfaces qui voudront jouer la carte du local et de la qualité. Or si le volume de consommation est important sur Toulouse, il ne faudra pas négliger les circuits de très grande proximité sur le Comminges même :



c'est dans cet esprit aussi que le Pays CommingesPyrénéesaenquêtéauprès des170établissementsderestauration collective duterritoire(19700repas/jours) avec lavolontédetrouveruneorganisation avec les éleveurs locaux afin que nos enfants, nos aînés et nous-mêmes retrouvions des viandes de qualité dans nos assiettes.

Ce que nous souhaitons : que le consommateurœuvrepournotreélevage de qualité en « achetant Comminges ».

Leséleveurs, quant à eux, se doivent de poursuivre leurs efforts, entamés depuis longtemps et que l'on retrouve dans la qualitédesviandesmaiségalementdans les pratiques liées à l'environnement :

■ Ce Pays trop méconnu a tout de même de la gueule ! ■

pâturagetournant, recyclagedesdéchets agricoles, valorisation herbagère et diversification desfourragescontre les aléas climatiques, complémentarité polyculture-élevage, etc...

Car n'oublions pas non plus que les attaques qui visent les élevages bovins pour des raisons environnementales doivent avant tout viser les modèles de production intensifs mondiaux qui vont à l'encontre du modèle extensif vertueux que l'on retrouve en Comminges et que nous devons nous attacher à soutenir plus encore, et à étendre aux élevages ovins et porcins locaux qui participent de la même logique qualitative. Les collectivités et les pouvoirs publics œuvrent pour accompagner nos

agriculteurs : le travail qu'entreprend aujourd'hui la CC Cœur & Coteaux Comminges en collaboration avec les deux autres communautés de communes du Pays Comminges Pyrénées et avec le soutien de la Région Occitanie et des fonds européens LEADER, dans le cadre du PAT (Plan d'Alimentation Territorial) en est la meilleure preuve.

Et le Comminges a un atout considérable : c'est sur son territoire que se situent les 2 abattoirs de Haute-Garonne, outils indispensables pour permettre à la filière locale de se développer.

L'abattoir de Saint Gaudens, géré en régie municipale, possède un atelier de découpe et l'abattoir de Boulogne-sur-Gesse, en gestion privée, dispose quant à lui d'un atelier de transformation qui va encore plus loin dans la valorisation du produit: découpe fine, steak haché, séchage (jambons, saucissons...), plats cuisinés et conserves. La filière détient donc tous les outils qui lui permettent de se développer, sans oublier bien sûr des chevillards dynamiques et le savoir-faire des bouchers.

Afin de conserver mais surtout de renforcer ces outils indispensables au territoire, à la filière et aux éleveurs (investissements importants en prévision), la CC Cœur & Coteaux Comminges a validé avec les pouvoirs publics et les instances agricoles une analyse d'opportunité pour la gestion commune des abattoirs de Saint Gaudens et de Boulogne-sur-Gesse. Cette gestion commune à l'étude associerait dans une même société d'exploitation les pouvoirs publics (collectivités) et les acteurs privés (chevilles, coopératives et éleveurs). C'est un scénario qui apparaît d'autant plus pertinent que le gérant privé de l'abattoir de Boulogne-sur-Gesse devrait

prochainement cesser son activité: une gestion commune permettrait ainsi de mutualiser certaines fonctions (achats groupés, valorisation 5^{ème} quartier, etc...) et notamment les compétences sur les chaînes et dans les ateliers de découpe-transformation, alors que la main d'œuvre qualifiée est souvent difficile à trouver et à capter.

Nous travaillons également sur l'opportunité de créer un pôle de formation régional pour les métiers des abattoirs où ce type de structure *in situ* fait défaut; les ateliers de découpe et de transformation pourraient quant à eux servir de points d'appui pour les élèves formés dans les métiers de bouchers-charcutiers-traiteurs avec une valorisation de ces métiers dans un projet de territoire global et solidaire.

Le premier résultat de l'étude-action « structuration des abattoirs du Comminges et de la filière élevage » porterait donc sur la confortation des outils d'abattage et de transformation. Des rencontres avec les éleveurs sont programmées à l'automne pour tout ce qui relève des systèmes de production et d'organisation collective des producteurs. D'autres ateliers porteront enfin sur les circuits de vente en Comminges et sur le Grand Toulouse, aussi bien pour la restauration collective, commerciale, la vente directe que les rayons traditionnels de certaines grandes surfaces. Ce dernier travail est aussi à mettre en lien avec une identification locale de nos productions commingeoises, notamment via les travaux du Pays Comminges Pyrénées autour d'une marque ou signature « Comminges ».

A travers l'élevage et la viande de qualité, notre terroir nous a légué un héritage. A nous d'en faire un enjeu de développement économique pour notre avenir !



©Photos: Alexandre Lamoureux / loursenplus

Développer le maraîchage bio et éco-responsable : une initiative qui nous tient à cœur !



Les Jardins de Samadet, maraîcher bio à Montmaurin, ici sur le marché de St Gaudens.

Le Comminges est connu pour être une terre d'élevage mais il dispose également de terres propices à la production de légumes bio ou d'autres systèmes équivalents garantissant de bonnes pratiques environnementales. Sachant que les capacités d'approvisionnement en légumes locaux sont reconnues comme étant insuffisantes, nous avons décidé d'engager un travail visant à développer cette filière.

La CC Cœur & Coteaux Comminges a ainsi répondu à l'appel à projet de la Région « TERRA RURAL », avec les 2 autres communautés de communes

du Pays Comminges Pyrénées, afin de mobiliser des terres dans les années à venir pour favoriser l'installation de maraîchers mais également proposer aux agriculteurs déjà présents une diversification de leur production.

Ces installations pourront se faire de façon classique par des candidats ayant obtenu leurs diplômes agricoles et voulant s'installer immédiatement sur le Comminges moyennant un achat ou un bail agricole.

Mais la CC Cœur & Coteaux Comminges travaille également sur

la création d'espaces tests où des personnes pourront être encadrées par des maraîchers professionnels pour apprendre à produire tout en commençant à vendre leurs productions. Il s'agit ainsi de créer ce qu'on appelle une « couveuse » maraîchère où les personnes accueillies se voient mettre à disposition des terres, du matériel et des bâtiments pour apprendre le métier et commencer à se faire leur clientèle. Elles auront un statut qui leur permettra d'être assurées et les demandeurs d'emploi pourront conserver une partie de leurs indemnités, en fonction du chiffre d'affaire dégagé lors des premières ventes.

Deux sites sont ainsi identifiés sur la CC Cœur & Coteaux Comminges pour la mise en place de cette couveuse. L'objectif est d'accueillir chaque année 8 personnes, qui pourront rester en « formation » durant une année, avec un contrat renouvelable 3 fois maximum. Ainsi, le territoire pourrait potentiellement accueillir 6 nouveaux couvés tous les 2 ans, soit plus de 30 producteurs d'ici 8 ans. Les productions visées dans les couveuses sont en légumes diversifiés et bio. La restauration collective, traditionnelle ainsi que la vente directe seront les marchés visés prioritairement. Dans un contexte où la qualité de l'alimentation prend une place prépondérante, cette initiative est sans aucun doute promue à un bel avenir !

SARL Baup, une entreprise en plein essor !

Interview de Patrick Baup, gérant.

■ ■ J'ai choisi ce territoire car il bénéficie d'un emplacement stratégique. ■ ■

Parlez-nous de vous et de votre activité...

P.B : J'ai créé cette société en novembre 1998 et elle compte à ce jour une quinzaine d'employés sur l'Isle-en-Dodon. Il s'agit d'une structure de services aux entreprises qui s'ordonne autour du transport de marchandises ; nous avons également une partie « logistique » d'agencement et de prestations en B2B* (déménagement industriel, installation de mobilier) pour la quelle nous travaillons, entre autres, avec l'entreprise voisine Carsalade Mobilier. Cette activité est aujourd'hui en plein développement.

Pourquoi vous être implanté sur l'Isle-en-Dodon ?

P.B : originaire de Masseube, j'ai choisi ce territoire car il bénéficie d'un emplacement stratégique, au carrefour des départements voisins du Gers, de l'Ariège et des Hautes-Pyrénées. Au-delà, nous travaillons avec le grand sud-ouest et notre position est assez centrale. Aujourd'hui, avec l'augmentation des demandes en stockage et traitement, nous nous retrouvons à l'étroit dans nos locaux actuels, d'où l'idée d'un projet de déménagement sur la zone intercommunale

Ribero où seront centralisés les sièges de la société et l'ensemble des activités autour d'un bâtiment qui devrait voir le jour en 2020. Je reconnais que j'ai eu d'autres propositions venant de territoires alentours mais la communauté de communes a su me proposer des conditions d'installation attrayantes ; ajouté à cela le fait que la grande majorité de mon personnel habite dans le secteur... autant d'arguments qui ont fait pencher la balance. Et puis, je crois dans le développement de ce territoire et souhaite faire partie de ses forces vives !

Quel regard portez-vous sur l'emploi dans le Comminges ? Comment voyez-vous son avenir ?

P.B : Je crois sincèrement que la donne est en train de changer. Plusieurs facteurs font que l'attrait du monde urbain n'est plus ce qu'il était : le coût du carburant, le prix du foncier, les embouteillages et surtout le fait que de plus en plus de personnes priorisent la qualité de vie. Il est clair que le Comminges s'est endormi pendant plusieurs années. Prenez l'Isle Jourdain : cette ville du Gers, qui est plus petite que St-Gaudens en nombre d'habitants, connaît un essor extraordinaire. Pourquoi le Comminges resterait-il une enclave, un non-man's land ? Depuis quelque temps toutefois, je sens que les choses commencent à bouger ; je vois mes collègues et partenaires chefs d'entreprises investir et impulser une dynamique et cela est très encourageant. Il faut continuer sur cette lancée et développer la fibre qui est indispensable si l'on veut attirer les entreprises et les inciter à regarder



Patrick Baup

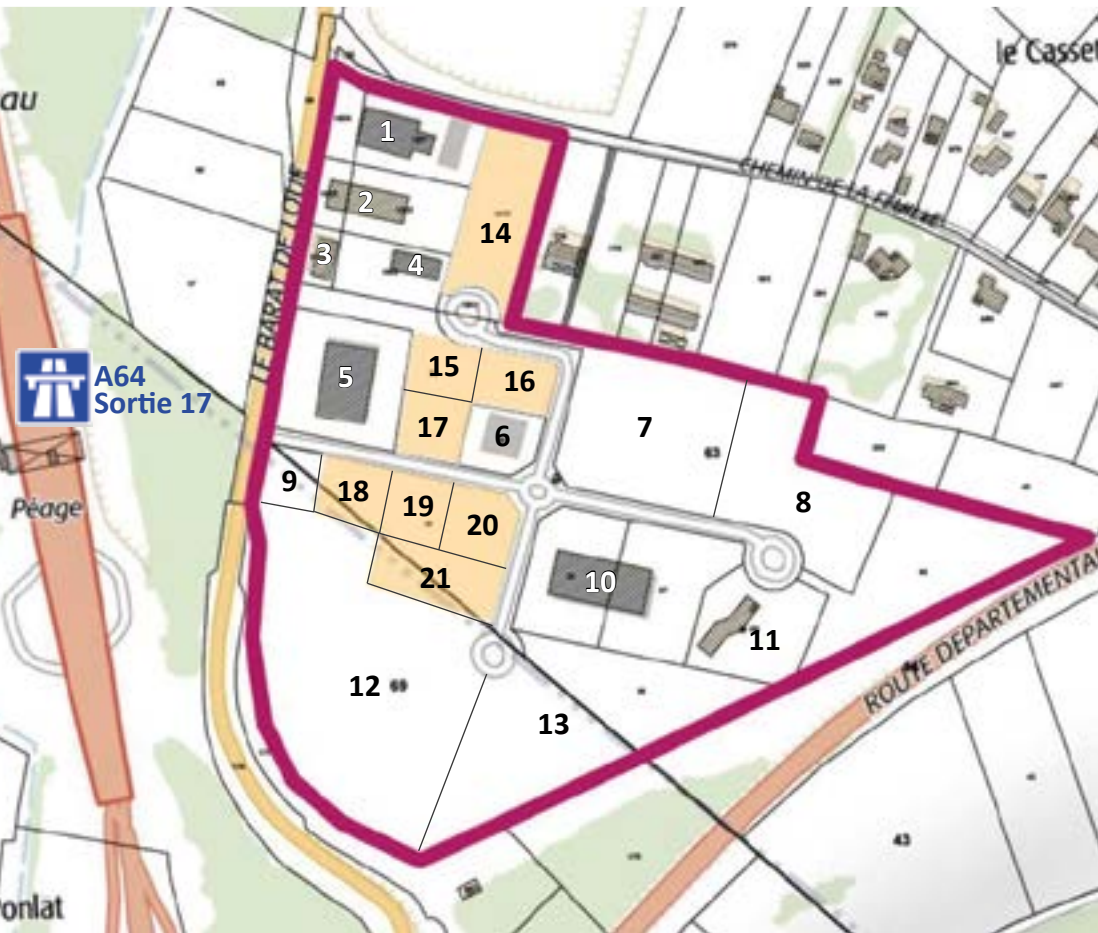
vers le sud du département. Si les conditions sont réunies, notre territoire deviendra attractif.

J'ai pour ma part de nouveaux projets pour lesquels je suis en relation avec plusieurs acteurs économiques et qui, s'ils aboutissent, contribueront fortement, je l'espère, au développement du Comminges. Si nous nous donnons les moyens, nous pouvons créer une dynamique similaire à celle que connaissent certaines communes gersoises ou périphériques de l'aire urbaine toulousaine en valorisant l'image de notre territoire. Pour cela, il faut créer des synergies, unir nos forces, travailler sur la formation en fonction des secteurs d'activité que l'on souhaite développer et ce, en partenariat avec les collègues et les lycées. Le temps où l'on cherchait à éliminer la concurrence coûte que coûte est révolu. Denos jours, et à fortiori sur des territoires comme le nôtre, les acteurs économiques travaillent en interconnexion. La Communauté de Communes a joué un rôle de « facilitateur d'échanges » par le biais de tables-rondes autour de l'économie et cette démarche est très positive.

* B2B : les activités B2B désignent les activités commerciales et de marketing réalisées entre entreprises.

Votre Communauté de Communes agit pour l'économie locale

Zone Portes Pyrénées Comminges



Installation de 5 nouvelles entreprises

- 8- Daniel Moquet (p. 21)
- 13- Sept Mill Rolls (p. 22-23)
- 2- Appro Mountain (p. 24)
- 12- Life Container (p. 25)

7- Lot récemment vendu

Entreprises déjà implantées

- 1- Ets Batmalle
- 3 & 4- BS Médical
- 5- Garage Sandaran (Renault)
- 6- EIRL Alterhabitat
- 9- SFR
- 10- Garage Mercedes-Benz
- 11- Esprit cuisine 65 & Turbo fonte

Lots encore disponibles

- 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 & 21

D 633 - 31210 Ponlat-Taillebourg

Une localisation idéale ...

à 1 h de Toulouse & 45 min de Tarbes,
un foncier très attractif, en sortie directe d'autoroute

Contact
Tél. 07 55 65 75 51
contact@la5c.fr
coeurcoteaux-comminges.fr

DANIEL MOQUET

Daniel Moquet donnera vie à vos allées !

Interview de Nicolas Berthelot, gérant associé.

L'entreprise Daniel Moquet a implanté sa 5^{ème} agence de la Haute-Garonne sur la Zone PPC, à Ponlat-Taillebourg. Pourquoi ce choix ?

N. B. : Nous avons ouvert notre agence commingeoise au 1^{er} mars 2019. Notre entreprise est spécialisée dans les revêtements de sols extérieurs, et plus particulièrement dans les matériaux drainants. Nous sommes 225 agences franchisées indépendantes dans toute la France, à travers un réseau créé il y a 40 ans par Daniel Moquet. Nous croyons au développement économique de ce territoire qui, en outre, ne compte pas d'autres entreprises spécialisées dans ce domaine. La demande était présente et nous nous sommes implantés ici pour y répondre.

Avez-vous recruté des salariés ?

N. B. : Nous avons aujourd'hui 5 salariés dont 2 recrutés localement. Nos techniciens sont formés en interne, via l'école de formation Daniel Moquet, pour être ensuite en immersion dans différentes entreprises du réseau, afin d'être opérationnels le jour du démarrage de l'activité.

Comment fonctionnent votre entreprise ?

N. B. : Nous avons une prospection nationale avec un référencement par internet : les clients appellent un numéro vert où ils sont redirigés vers le franchisé le plus proche de leur domicile qui se

■ Nous croyons au développement économique de ce territoire. ■

déplace chez eux afin de présenter une solution technique et esthétique personnalisée. Nous assurons le chantier de A à Z, sans aucune sous-traitance. Une grosse partie de la matière première est d'origine locale. Concernant la gestion de l'agence, je suis gérant associé avec Monsieur et Madame Sammut qui ont déjà 5 agences sur le réseau Daniel Moquet. Je suis personnellement issu de la filière paysagiste et de l'artisanat parisien. J'ai fait un choix de vie familial assumé : le Comminges nous a offert un cadre de vie de qualité, entre mer et montagne tout en étant relativement proche de l'aéroport de Blagnac.

Comment se passent les premiers pas de votre entreprise sur votre territoire ?

N. B. : Nous avons déjà réalisé une quinzaine de chantiers sur le secteur (une quarantaine de kilomètres autour de l'agence) et sommes très actifs sur les réseaux sociaux. Chaque semaine, le réseau élit « le chantier de la semaine », et nous avons d'ailleurs été élus pour un chantier réalisé à l'Escalère, à côté de St-Martory. Le relationnel entre



Nicolas Berthelot

entrepreneurs est également très important. Je suis pour cela en contact avec le Club Comminges Entreprises qui organise des rencontres afin de mettre les entreprises en réseau. Nous sommes là pour créer une synergie et faire avancer l'économie locale.

Quels outils utilisez-vous pour communiquer ?

N. B. : nous organisons des campagnes de publicité à la télévision et dans la presse-radio ainsi que des campagnes de distributions à différents moments de l'année. Nous faisons également des marchés, des foires (nous serons présents au Salon de l'Habitat à Saint-Gaudens). La création de cette agence correspond à un très bel investissement en termes de bâtiment et de matériel. Nous sommes persuadés que le Comminges est une terre d'avenir pour des entreprises comme la nôtre. Nous organiserons deux journées portes ouvertes par an pour faire découvrir notre entreprise, nos produits et nos matériaux, qui sont à la fois écologiques et innovants.

Sept Mill Rolls : de Montreuil à Ponlat-Taillebourg !

Interview d'André Pagnac, directeur-associé.

Vous venez installer votre entreprise sur la zone PPC de Ponlat-Taillebourg... Que fabriquez-vous ?

A. P. : Sept Mill Rolls propose de la fourniture industrielle destinée à l'industrie et à la production du métal. Nos clients sont principalement les producteurs de tôles en métaux ferreux et non ferreux (Arcelor Mittal en est un important). Sur les lignes de production, nous fournissons des rouleaux en textile et n'ont tissé qu'un permis de d'essayer la tôle et d'évacuer efficacement l'eau, les huiles, les fluides basiques ou acides. Nous avons également une activité de production de brosses abrasives et de polissage. Ces brosses sont conçues sur mesure et sont intégralement fabriquées dans nos ateliers. Elles sont utilisées pour la préparation de l'état de surface ou la finition de tôles et de pièces en métal. Sept Mill Rolls a été fondée à Montreuil Sous-Bois il y a une trentaine d'années. Aujourd'hui, les deux fondateurs ont pris leur retraite ; Philippe Volff et moi-même avons repris l'entreprise avec l'ambition de développer l'activité, notamment à l'export dans le bassin méditerranéen.

Pourquoi cette « délocalisation » de la banlieue parisienne vers le Comminges ?

A. P. : il y a trois grandes raisons :
• Un aspect économique : les loyers en région parisienne sont très élevés et l'achat de locaux est inaccessible. Les livraisons

dans notre atelier situé à Montreuil sont perturbées par une circulation intense et un accès limité pour les semi-remorques. Nous sommes contraints de faire livrer certains produits chez des transitaires. Ces conditions d'approvisionnement perturbent le fonctionnement de l'entreprise. En Comminges, non seulement nous nous rapprochons de marchés cibles, en particulier de l'Espagne, mais nous allons également gagner sur nos coûts logistiques puisque toutes nos opérations seront désormais centralisées sur un seul site. Par ailleurs, dans notre secteur d'activité, il est de plus en plus difficile d'embaucher des salariés stables en région parisienne. L'offre et la demande sont tendues. Notre métier est spécifique et la formation de techniciens est coûteuse. Nous avons besoin d'une relation durable avec notre future équipe.

- Un aspect personnel, puisque je réside en Comminges et que les allers-retours hebdomadaires en région parisienne ne sont pas justifiés pour une activité comme la nôtre. Aucun de nos clients majeurs n'est situé en Ile de France ;
- Enfin, pour le commingeois que je suis, il y a une vraie volonté de développer l'économie locale dans un territoire qui le mérite vraiment...

Combien de personnes travaillent dans l'entreprise ?

A. P. : nous sommes aujourd'hui six personnes et nous serons une dizaine à terme, pour moitié dans le commercial et

Des conditions d'installation optimales, à la sortie de l'A64, à mi-chemin entre Atlantique et Méditerranée !



Philippe Volff et André Pagnac

On sent une vraie volonté de développer l'économie locale dans un territoire qui le mérite vraiment...

pour moitié dans le technique. Les rouleaux et les brosses représentent 90% de notre activité. Le reliquat est une petite activité de fourniture industrielle (principalement de l'outillage, des abrasifs et des huiles techniques). Nous avons envisagé de la céder mais à la réflexion, nous avons au contraire choisi de la renforcer en expérimentant une activité de vente en ligne destinée au marché français.

Comment se présente votre projet ?

A. P. : Nous allons construire un bâtiment de 1200m² environ sur la zone PPC, à Ponlat-Taillebourg, livré en principe mai-juin 2020. Il faut savoir que pour cette opération, le Comminges était en concurrence avec l'Alsace, de laquelle mon associé Philippe Volff est originaire. Qu'est-ce qui a fait la différence ? Tout d'abord, les conditions d'installation optimales proposées par la Communauté de Communes, qui ont été pour beaucoup dans notre décision. Le second élément qui a été décisif, c'est la qualité des infrastructures, à la sortie de l'autoroute, à mi-chemin entre l'Atlantique et la Méditerranée. L'accès depuis l'aéroport international de Blagnac est facile et direct. Notre implantation locale facilitera également les visites chez l'un de nos clients situés en Aveyron.

Quel regard portez-vous sur ce territoire, d'un point de vue économique ?

A. P. : Je crois que le développement économique d'un territoire est avant tout une affaire de personnes. Si les décideurs en la matière mettent en place une véritable dynamique, s'il y a une vraie volonté de favoriser l'économie, il n'y a aucune raison pour que cela ne fonctionne pas. Je crois que c'est le cas aujourd'hui à la Communauté de Communes. En parallèle, de nombreux entrepreneurs cherchent à sortir des grandes villes pour éviter les nuisances croissantes. Il faut en profiter et mettre en avant les atouts de notre territoire, qui sont nombreux (autoroute, gare, haut-débit, proximité d'un aéroport international).

Y a-t-il des secteurs plus porteurs que d'autres ?

A. P. : Oui, il existe des activités industrielles de proximité, telles que la nôtre, pour lesquelles l'implantation en Comminges permet de réduire les coûts de transports en se rapprochant des marchés visés (en l'occurrence, espagnols et italiens pour ce qui nous concerne). Je pense qu'il y a du potentiel dans tout ce qui touche le domaine de la construction et notamment les nouveaux matériaux et techniques de construction car ce sont des activités pour lesquelles la proximité a un véritable impact sur les coûts d'approvisionnement et de livraison. Le bois et le métal sont des matériaux d'avenir du fait de leur facilité de recyclage et de leur moindre impact environnemental. L'émergence d'une notion de filière peut être intéressante, à travers le développement de « clusters », des entreprises ayant des activités connexes ou complémentaires, ancrées localement, et qui créent un écosystème dans lequel les personnels peuvent circuler d'une entreprise à l'autre, favorisant une dynamique et une attractivité pour de futurs salariés. En ce sens, je pense qu'une filière « métal » peut se développer en Comminges, notamment si des entreprises innovantes en la matière viennent s'installer sur le territoire. Pour ma part, je suis en veille sur la fabrication 3D. Les progrès en matière de réalisation de pièces en métal par ajout de matière sont étonnants. Cela change totalement la façon dont on conçoit les pièces et leurs processus de production. Le Comminges présente des atouts remarquables en matière de qualité de vie et je suis certain que si nous parvenons à moderniser le territoire et donner une image ambitieuse, nombre de citadins, toulousains notamment, seraient tentés de venir travailler. L'enjeu est de permettre à des cadres et des techniciens de haut-niveau de s'implanter durablement. Ce sont les plus à même de drainer des emplois.

Appro Mountain

le ski autrement !

Interview de Jérôme Aguasca, directeur.



Jérôme Aguasca

Parlez-nous de votre parcours et de votre société...

J. A : Je suis arrivé en Comminges pour suivre mon épouse qui a choisi

unemutationdanslesecteur.Nousnous sommesinstallésàLuchon,j'aivendumon groupequicomprenaitàl'origine3sociétés etlepassionnédeski quejesuisadécidé deluidonnerunenouvelleorientation. C'estainsiqu'estnéApproMountain,une sociétéquidistribueauprèsdesstations de ski, des écoles de ski et des ski-clubs dutextile, dumatériel technique et du fart. Vous allez me dire que cela se fait depuislongtemps...Saufquenousavons décidé de créer un concept totalement novateur et d'offrir une offre de service différente auprès des stations de ski : lalocation«cléenmain»detenuesdeski, c'est-à-direincluantl'entretien(nettoyage, réparation...),letoutdansunengagement de partenariat.

N'est-ce pas un pari risqué ?

J.A : toutpariestnécessairementrisqué! Pour autant, aujourd'hui, si l'on veut réussir, il faut faire la différence, aller là où personne n'est encore allé. Le CIC m'a fait confiance et est partenaire de notre projet. L'idée est née de l'importance du

marketingpourunestationdeski,comme pourtouteentreprise d'ailleurs:latenue vestimentairedessalariés est un vecteur majeur d'image. En leur proposant la location«cléenmain»detenues,onleur assurelapromotiondeleurimageauprès de leurs clients.

Comment voyez-vous l'avenir d'Appro Mountain en particulier et du Comminges en général ?

J. A : mon projet est un projet de développement sur 5 ans avec pour ambition, à partir de la France, de travailler avec l'Allemagne, la Suisse, l'Italie, l'Autriche et l'Espagne. Pour entreprendre, deux conditions sont nécessaires : avoir quelques moyens financiers et par-dessus tout, avoir envie. Les deux étant réunies, je n'ai pas hésité longtemps! Nous avons la volonté de casser les codes : le ski est trop souvent perçu comme un sport de riches, ce qu'il est d'ailleurs. Entant que Président du Ski Club de Luchon, j'ai aperçu que seulement 12% des enfants de la commune skiaient régulièrement! Nous avons décidé de travailler avec le coefficient familial afin de réduire les coûts et de rendre le ski accessible au maximum d'enfants. Et si un enfant a des dispositions particulières, nous aiderons également les familles. C'est aussi notre rôle d'entrepreneur de parvenir à bousculer des évidences... A ce jour, mon entreprise compte 6 personnes et nous serons 10 au mois d'octobre; j'avais donc recruté 4 personnes autour du

La CC Cœur & Coteaux Comminges a su répondre à ma demande.

service client (qui regroupe marketing, communication, vente...). Ma conception de l'entrepreneuriat fait que j'ai décidé de proposer à chaque collaborateur qui le souhaite de devenir actionnaire de la société au bout de deux ans de contrat. C'est en intéressant les gens, en les responsabilisant et en les rendant décideurs qu'on les motive! Dans l'univers du ski, on doit se serrer les coudes et trouver des partenariats gagnant-gagnant! Nous avons chez nous quatre belles stations, qui ont chacune leur spécificité. Il est à la fois incohérent et improductif d'opposer les stations les unes aux autres. Pour être efficace, il faut être les plus unis possible et structurer l'avenir.

Qu'attendez-vous de notre Communauté de Communes ?

J. A : qu'elle agisse en facilitateur, qu'elle crée du lien en mettant les acteurs de l'économie locale en relation les uns avec les autres. Nous sollicitons, non une aide financière, mais une capacité de réaction face à nos attentes. La CC Cœur & Coteaux Comminges a su répondre à ma demande. C'est ce sentiment qu'il y a une volonté de faire bouger les choses qui m'a convaincu de m'installer dans la zone PPC où ma société a acheté un bâtiment de 850m², futur siège d'Appro Mountain. Les travaux devraient commencer à l'automne et je compte faire une belle inauguration de mon entreprise dans les semaines qui suivront...

Life Containers

un concept innovant et éco-responsable

Interview de Sébastien Faucou, président.

Quel est le concept de votre entreprise ?

S. F : Nous recyclons des containers maritimes en fin de vie en utilisant leur structure métallique pour les transformer en habitat éco-responsable. Nous fabriquons ainsi des modules d'habitation allant du studio au T2 (maximum 50m²), des piscines et des bases de vie de chantier (sur le mode algeco).

Pourquoi avoir choisi le Comminges pour vous implanter ?

S. F : notre société était initialement basée dans le nord toulousain. Il faut savoir que nous travaillons avec un double objectif, à la fois écologique et social :

- écologique puisqu'il s'agit de donner une deuxième vie à des containers en économisant des matériaux de construction et en utilisant des composants électriques à faible consommation,
- social car nous faisons travailler des personnes issues de l'insertion.

Ces deux critères sont les fondamentaux de notre société. Or, beaucoup de choses se font déjà en la matière sur la région toulousaine. Nous voulions, avec mon associé Laurent Terrebis, que ce concept novateur puisse se développer



dans un secteur lui-même en quête d'innovation. Le Comminges nous est apparu comme le territoire idéal pour lancer notre activité. Un ami commingeois m'a mis en relation avec la CC Cœur & Coteaux Comminges qui s'est montrée d'emblée intéressée par notre projet et nous a aiguillés vers des zones d'activités. Notre choix s'est porté sur la Zone PPC qui disposait de vrais atouts : une surface nécessaire à notre installation, la proximité de l'autoroute et un foncier attractif. Nous allons construire un bâtiment de 2500m² avec une toiture équipée de panneaux photovoltaïques.

Quel avenir imaginez-vous pour votre entreprise ?

S. F : Nous sommes aujourd'hui 3 personnes : moi-même, mon associé et une personne qui s'occupe du marketing. Notre objectif est d'atteindre les 40 salariés dans les deux ans à venir. Nous aurons dans un premier temps besoin d'ingénierie, d'architectes, d'ingénieurs..., puis fidèles aux valeurs

Le Comminges nous est apparu comme le territoire idéal pour lancer notre activité.

qui sont les nôtres, nous favoriserons l'insertion. Nous souhaitons recruter localement un maximum de personnes : l'installation d'une entreprise doit booster l'emploi d'un territoire.

Nous croyons fermement que le Comminges peut devenir une terre d'initiatives et d'innovations ; nous sentons qu'il y a une réelle volonté politique de favoriser l'entrepreneuriat, tous les facteurs sont réunis, il n'y a aucune raison pour que nous ne réussissions pas !

Une démarche de marketing territorial pour dynamiser le territoire

Interview de Boris Maynadier

Qui êtes-vous, Boris Maynadier ?

B. M : Je suis enseignant chercheur à l'ICD de Blagnac* où je m'occupe plus particulièrement des MASTERS spécialisés en marketing, digital et innovation. En parallèle, j'exerce une activité de consultant, soit sur l'accompagnement de start-up d'entreprises innovantes, soit sur du marketing territorial, notamment auprès de collectivités que j'accompagne et que je conseille dans leur stratégie marketing.

Quelle est précisément votre mission auprès de la Communauté de Communes et quelles seront vos pistes de travail ?

B. M : elle consiste avant tout à une définition de la stratégie à mettre en place en matière de marketing territorial, puis à suivre de cette démarche. Nous utilisons les technologies du marketing issues de l'univers des entreprises et nous les adaptons au service des collectivités et du développement de territoires. Cela peut se traduire par la mise en place de techniques de co-production, de contenu, par la volonté de faire travailler ensemble différents acteurs... Autant de pratiques que les élus ne maîtrisent pas forcément – ce n'est d'ailleurs pas leur rôle – et pour lesquelles ils ont besoin d'un appui spécialisé et surtout d'un regard extérieur. La mission principale qui m'a été

dévolue est de répondre à une question que se posent de nombreux présidents d'EPCI**, notamment depuis les fusions : comment donner du sens à notre territoire ? Comment le préparer à trouver une cohérence sur le plan économique (la compétence économique est la première compétence des EPCI), à fédérer l'ensemble des acteurs publics et privés, sous l'impulsion de cette nouvelle intercommunalité ?

Il se trouve que, bien souvent, les frontières des communautés de communes ne correspondent pas aux bassins de vie, ce qui génère une mauvaise connaissance des structures intercommunales. C'est une déconstruction identitaire engendrant une volonté de visibilité, de « marque » de territoire de la part des dirigeants politiques.

C'est tout le sens de ma mission auprès de la CCCœur & Coteaux Comminges qui va se décliner autour de trois problématiques clés :

- La logique de filières : le Comminges dispose de plusieurs entreprises qui utilisent des matières premières telles que le bois ou le métal et qui sont historiquement présentes sur le territoire. Pour autant, elles souffrent d'un réel manque de coordination entre elles,

Offrir une véritable identité à ce territoire et le tourner vers l'avenir en misant sur des concepts innovants.

notamment quant à la question de la transition numérique qui est devenue une nécessité. Cette logique d'économie circulaire et de filière présente un gros

potentiel qui n'est pas, à ce jour, exploité comme il le devrait. La réponse que je propose est un projet de FABLAB*** destiné à des entreprises désireuses d'innover et de prototyper des objets via la mise à disposition (par location) d'outils numériques (imprimantes 3D, etc...). Un FABLAB est avant tout un facteur d'échanges et de rencontres entre les différents acteurs économiques, favorisant l'émergence de projets. En ce sens, c'est un véritable outil stratégique de modernisation du territoire.

- Le recrutement : c'est une problématique majeure pour la vitalité du territoire. Le Comminges, plutôt rural, est à la fois près et loin de la métropole

toulousaine... Les entreprises locales ont besoin de techniciens spécialisés mais également de cadres de formation commerciale ou d'ingénieurs qu'elles peinent souvent à recruter car l'exode des jeunes diplômés est très souvent sans retour. S'il est difficile d'endiguer ce phénomène, il est par contre tout à fait envisageable de miser sur une génération de « quadras » qui, après avoir vécu longtemps en milieu urbain, aspire à un cadre de vie plus serein. C'est précisément ce cadre que le Comminges peut leur offrir ! Mais dans ce domaine comme dans le précédent, la coordination des entreprises entre elles est capitale : l'échange et le partage des problématiques faits souvent émerger des

solutions que l'on n'aurait pas trouvées seul, par exemple la mutualisation de certains postes clés. Il est donc très important d'organiser des rencontres régulières entre les entreprises, les acteurs de la formation du territoire et Pôle Emploi, ce que la CC Cœur & Coteaux Comminges a d'ailleurs déjà commencé à faire.

- L'image « Comminges » : dans ce domaine, tout est à construire ! Et s'il est un aspect majeur de territoire qu'il faut mettre en avant, c'est le cadre de vie ! Pour autant, il est nécessaire de formaliser et de calibrer cette thématique afin de lui donner du fond. C'est pourquoi la première partie de ma mission concerne avant tout les aspects de diagnostic : il s'agit d'identifier les problématiques afin de dessiner une stratégie et proposer des solutions opérationnelles. Et j'ai constaté un point de départ très positif : toutes les entreprises et responsables RH que j'ai rencontrés sont enthousiastes vis-à-vis de cette démarche de la Communauté de Communes ! Je me suis entendu dire à plusieurs reprises : « c'est la première fois que l'intercommunalité bouge dans ce domaine et vient à la rencontre des entreprises ! ». Cette démarche novatrice et unanimement saluée présage la mise en place de nouvelles modalités de travail de type « co-production » entre l'institution et les acteurs économiques du territoire. Si les solutions mises en place portent leurs fruits, ce dont j'en doute pas quand je vois la dynamique que dessine, il est évident que la CC Cœur & Coteaux Comminges sera entrée dans une nouvelle ère...

* ICD : Ecole de commerce et de marketing international.
 ** EPCI : Etablissement public de Coopération Intercommunale
 *** FABLAB : Contraction de l'anglais « fabrication laboratory » ou laboratoire de fabrication.



Laurent Kauffmann, développeur économique, Boris Maynadier, Jean-Bernard Castex, VP en charge de l'économie

En Comminges, les entreprises



RECRUTENT

Contactez-les !



info@arcometal.com



j.aguasca@appromountain.com



sarl.baup@free.fr

d.peyreigne@cassagne-electricite.com



carsalade@carsalade.com

pyretherm@orange.fr



courrier@fourcade-comminges.fr

a.figarol@spie.com



contact@comminges-diesel.fr

direction@lifecontainers.fr

