

## Réunion Réseau Rural et TIC

Le 27 Mai 2008

Pays d'Aurillac et Cantal autour de l'approche : Prospection d'entreprises et métiers émergents autour des TIC.

### Présentation rapide de l'Agence Entreprendre au Pays d'Aurillac et ses trois pôles de compétences.

Création d'outil autour de l'accueil d'actifs : pôles locaux, 4 packs accueil, site aurillac.biz et réseau d'accueil du Pays d'Aurillac, actions spécifiques : concours création d'entreprises, stage métiers en tension sur le secteur du BTP (appui au lancement d'une couveuse d'activités)

Appui d'autres outils comme les résidences d'entrepreneurs sur le territoire....

Prospection d'entreprises : quelques essais autour d'offres peu attractives. (2004 -2005)

### 2 déclencheurs autour d'une prospection ciblée :

1 l'aiguillon de la DDTEFP du Cantal (rapport interne national qui indique comme gisement d'emploi potentiel pour les territoires ruraux la délocalisation en « right shore » de centre d'appels urbains en zones rurales : 2 contraintes de ces centres d'appels urbains : coût de locatif en zone urbaine , effet néfaste de la concentration de centre d'appels : fort turn over, sur enchère salariale, effet économique sur les coûts de formation.

2- Présence sur le territoire d'un consultant connaissant le secteur des centres d'appels et bénéficiant d'un réseau de décideurs.

Préalable : Opportunités pour les territoires ruraux : être équipé du haut débit, être sur une zone vierge ou quasi vierge de concurrent sur le secteur, être en mesure de proposer un recrutement rapide de personnel ( la délocalisation des personnels ne semble pas réaliste) .

Conditions pour accueillir une activité sur ce secteur : Créer une offre attractive prenant en compte l'ensemble des champs de l'installation d'entreprises.

1 - Proposer une offre de formation aux métiers dédiés à l'activité : Téléconseillers, Télévendeurs, Télé opérateurs techniques. (création d'une offre de formation par le Greta / Création de formation avec des outils techniques : Autocom) . + recrutement pris en charge. Financement par la Région.

2- Une offre locative adaptée à ces métiers : plateau technique (open space avec , position de poste en étoile , bureau technique, de formation, d'encadrement, zone de vie, parking) : capable de proposer du locatif de 7 à 9 € HT du m<sup>2</sup>.

3- Appui financier pour compenser le coût d'une délocalisation (licenciement, reclassement, frais de structure liés à la création d'un établissement secondaire). Dispositif aide financier à la création d'emploi en CDI par la Région et le Département (pas la PAT)

+ Appui spécifique : en fonction des attentes du prospect : appui SOFICAN .

### Les Résultats obtenus sur le territoire et les limites de l'action.

Installation de 3 entreprises entre 2005 et 2007.

Développement contrastée de ces sociétés : Percall (peu de marchés locaux) base arrière hexagonal pour sécurité client,

MARS/ Problématique du recrutement sur le profil Télé vendeurs (80 CV pour 5 à 8 retenus, niveau de chômage bas)

Limite de l'exercice : pas d'anticipation d'immobilier (secours avec bureau du village d'entreprises), réactivité nécessaire sur ce type de prospection, concurrence vive au niveau national : subvention à l'emploi (côte d'armor), m<sup>2</sup> disponible rapidement (tarbes) : moins de 6 € avec installation immédiate.

Atout du territoire : offre de formation financée sur mesure et volume suffisant de candidat au recrutement, image du métier non dévalorisé, sérieux de la main d'œuvre.

Limite réel : immobilier à aménager ou construire (bâtiment en gris), chute du taux de chômage : difficulté de recrutement sur des filières télévendeurs.

Réfléchir à une nouvelle orientation de la prospection sur d'autres secteurs (pas de filière dominante sur le territoire, difficulté de recenser les opportunités de création ou de développement par secteur). Si maintien démarche de prospection : se recentrer sur le haut de gamme en centre d'appels sur les métiers de téléconseillers (rémunérations, horaires , stress...tout autre).