

MISSION ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DES HAUTES-ALPES

Comité de pilotage
novembre 2017



HAUTES ALPES
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT

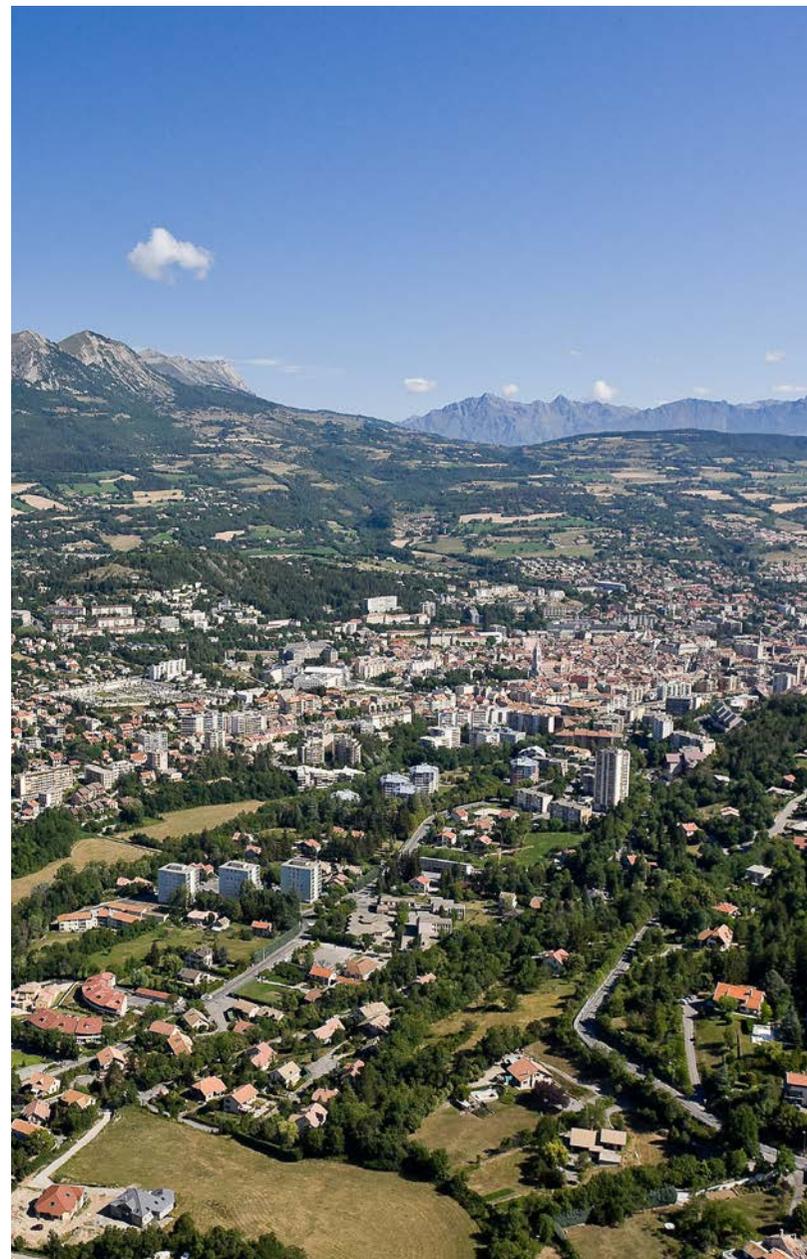
AU PLUS PRÈS
DE L'**EXCELLENCE**

SOMMAIRE



INTRODUCTION	03
Rapport de mission de M. Marc Ventre	04
LE CONTEXTE	05
Un territoire accessible	06
Chiffres clés	07
Des sites d'implantation	08
Une qualité de vie d'exception	09
Une terre d'opportunités	10
FEUILLE DE ROUTE	11
Propositions I & II	12
Proposition III	16
Proposition IV	18
Proposition V	21
CONCLUSION	24
ANNEXES	26
Offre foncière et immobilière	27
Filières d'excellence	35
Système de santé	42
Salaire médian par secteurs d'activités	44
Rapport de mission	47

Crédits photos et droits : Agence de Développement des Hautes-Alpes



L'Etat, la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (collectivité chef de file du développement économique, la Région occupe une place centrale dans ce dispositif), le Département, l'Agence de Développement des Hautes-Alpes, l'Union patronale des entreprises et les Chambres de Commerces et d'Industries conduisent de concert une mission sur l'attractivité industrielle des Hautes-Alpes. Cette mission nécessite également l'implication des établissements de coopération intercommunale, des communautés, des fédérations et des entreprises industrielles du département.



ENJEUX

- Créer un écosystème favorisant l'innovation et le développement d'activités industrielles ;
- Mettre en place des outils répondant aux besoins des entreprises industrielles pour accompagner leur développement, améliorer leur visibilité, attirer de nouvelles entreprises industrielles et de nouveaux investisseurs.

PLAN D' ACTIONS

- Un plan d'actions co-construit ;
- Qui s'appuie sur le rapport de mission de Marc VENTRE commandité par le Préfet de Région ;
- Qui s'appuie également sur les 5 chantiers définis par le Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (l'attractivité du territoire, la valorisation des entreprises, l'offre foncière et immobilière à destination des entreprises, le soutien à l'innovation, le financement et l'accompagnement des entreprises) ;
- Qui vise à créer des conditions d'attractivité propices au développement d'activités dans les Hautes-Alpes.

RAPPORT DE MISSION DE M. MARC VENTRE

ATTRACTIVITÉ DES HAUTES-ALPES POUR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Le Préfet de Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, Stéphane BOUILLON, par lettre de mission a demandé à Marc VENTRE, industriel français et élu des Hautes-Alpes un rapport sur l'attractivité des Hautes-Alpes pour les entreprises industrielles.

Le rapport de Marc VENTRE fixe la feuille de route de nos travaux.



PROPOSITIONS I & II

Faire connaître le département, les entrepreneurs et entreprises des Hautes-Alpes



PROPOSITION III

Augmenter la capacité d'influence des Hautes-Alpes et des entreprises des Hautes-Alpes



PROPOSITION IV

Bâtir une offre Hautes-Alpes



PROPOSITION V

Organiser la prospection et implanter

RAPPORT DE MISSION ATTRACTIVITE HAUTES-ALPES POUR LES ENTREPRISES – Marc VENTRE

Cette mission a été commanditée par le Préfet de Région PACA, Stéphane BOUILLON, par lettre de mission du 16/09/2016 et a été conduite sur la période septembre 2016 à avril 2017 sous forme d'interviews de personnalités de la Région et du Département des Hautes-Alpes, de constats personnels réalisés au cours de visites, réunions et entretiens informels avec des acteurs de la vie économique des Hautes-Alpes. Le rapport ci-après ne prétend pas énoncer des vérités mais donner le sentiment d'un chef d'entreprise et ouvrir quelques pistes d'actions qui mériteront, bien entendu, d'être débattues au sein des acteurs concernés.

1 – Le constat

Le Territoire des Hautes-Alpes

Tout le monde s'accorde sur le caractère exceptionnel du territoire des Hautes-Alpes alliant des paysages qui vont de la Haute Provence à la Haute Montagne en passant par une étendue nautique d'une surface et d'une qualité hors normes. Tout cet espace est préservé, garantissant un air pur et bénéficie d'un climat très ensoleillé.

Sur le plan économique, les Hautes-Alpes sont surtout marquées par le tourisme et l'agriculture, l'industrie quant à elle, ne représente que 6 % des entreprises présentes sur le territoire. La faiblesse de ce chiffre (bien en-dessous de la moyenne nationale déjà faible elle-même comparée aux autres pays européens) attire l'attention et en même temps ouvre la porte à un développement porteur de création d'emplois directs et indirects (en général 1 emploi dans l'industrie génère 3 emplois indirects). Ce sera l'objet principal de ce rapport.

2 – Les entreprises industrielles dans les Hautes-Alpes

Etant bien loin de connaître toutes les entreprises industrielles des Hautes-Alpes, mon constat est probablement imparfait. Il n'en reste pas moins que ces entreprises sont caractérisées par quelques éléments communs :

- Leur petite taille – 90 % des entreprises des Hautes-Alpes sont des entreprises de moins de 10 salariés et cela se retrouve dans les entreprises industrielles, très peu dépassent les 50 salariés (ce n'est pas qu'un effet de seuil).
- Leur capacité à conquérir les marchés en dehors du département, de la région et à l'export.
- Leur difficulté à trouver des employés qualifiés.

Le rapport complet est présenté en annexe

CONTEXTE



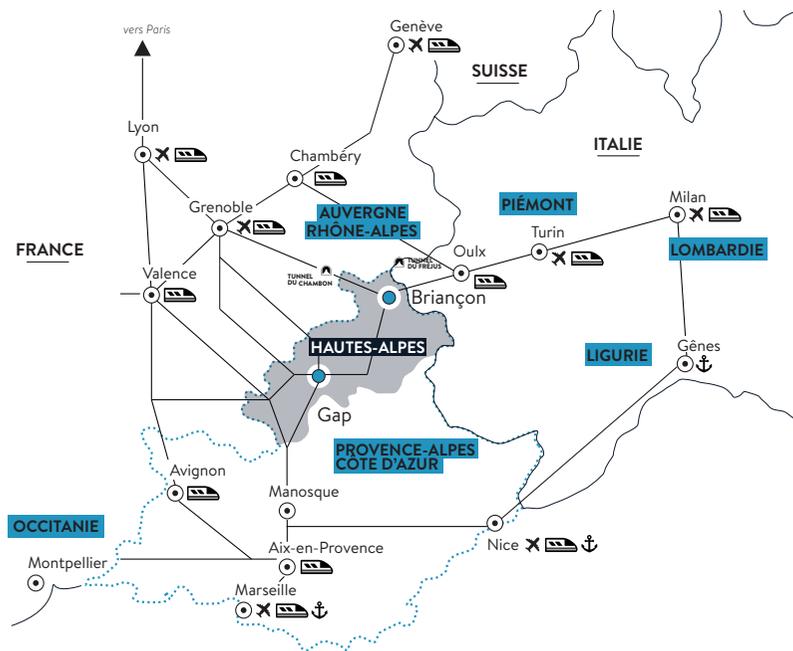
▶ **PENSER COLLECTIVEMENT LES HAUTES-ALPES**

PARTAGER UN DIAGNOSTIC COMMUN

PARLER D'UNE SEULE VOIX



UN TERRITOIRE ACCESSIBLE SITUÉ AU CARREFOUR DES GRANDES RÉGIONS INDUSTRIELLES



GAP

Aix-en-Provence • 152 km
 Briançon • 87 km
 Bruxelles • 940 km
 Gênes • 363 km
 Genève • 272 km
 Grenoble • 131 km
 Londres • 1130 km
 Lyon • 238 km
 Marseille • 189 km
 Milan • 337 km
 Montpellier • 300 km
 Nice • 328 km
 Oulx • 117 km
 Paris • 701 km
 Turin • 201 km

BRIANÇON

Aix-en-Provence • 231 km
 Bruxelles • 993 km
 Gap • 87 km
 Gênes • 276 km
 Genève • 246 km
 Grenoble • 119 km
 Londres • 1192 km
 Lyon • 225 km
 Marseille • 268 km
 Milan • 249 km
 Montpellier • 380 km
 Nice • 408 km
 Oulx • 32 km
 Paris • 689 km
 Turin • 113 km

**Briançon > Paris : 5h30 en TGV + navette autocar
 (ligne Paris-Milan • arrêt Oulx TGV)**

Il existe également un train de nuit reliant Paris aux Hautes-Alpes.

NB. Un discours positif sur les accès ne doit pas occulter le fait que les Hautes-Alpes ne sont pas idéalement situées, mais plutôt à la marge d'autres territoires industriels qui captent la plupart des flux de richesse. Au-delà du discours volontariste, la question est de savoir comment bénéficier de ce flux malgré des contraintes géographiques et les infrastructures de transports actuelles. De toute évidence, cela impose de privilégier les zones les plus accessibles et de penser la chaîne logistique.

CHIFFRES CLÉS

HAUTES-ALPES



139 883 HABITANTS

(Source : INSEE, au 1^{er} janvier 2014)

GAP

42 079 HBTS

BRIANÇON

12 757 HBTS

PIB : 1,1 MILLIARD D'€

(26 000 € / hbt)

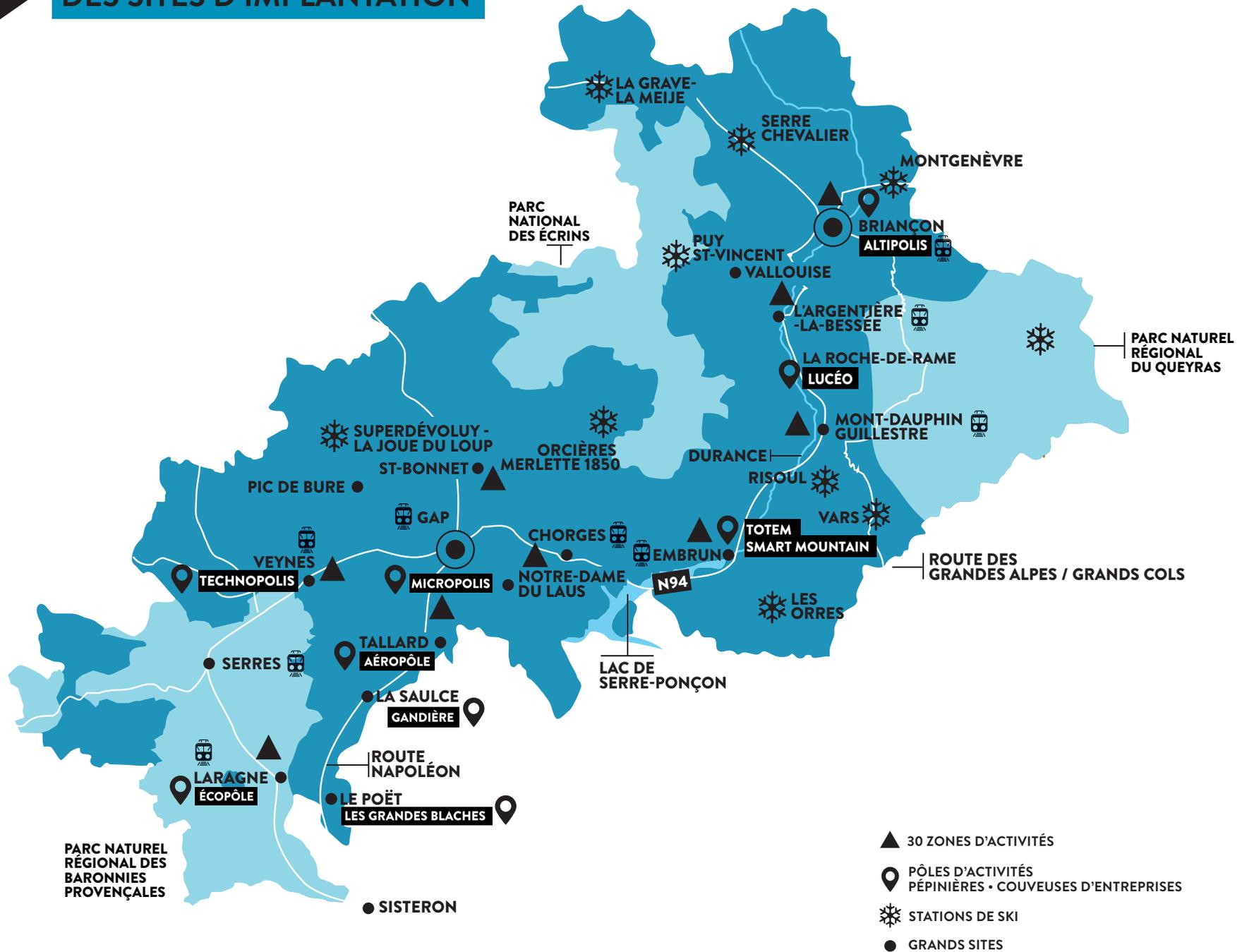
ÉCONOMIE

AGRICULTURE	4,2 %
INDUSTRIE	5,1 %
CONSTRUCTION	9,1 %
ADMINISTRATION / ENSEIGNEMENT / SANTÉ	37,5 %
COMMERCES / SERVICES	44,1 %

(part des emplois)

FRANCE	PROVENCE-ALPES CÔTE D'AZUR	AUVERGNE RHÔNE-ALPES	PIÉMONT	LOMBARDIE
643 800 KM ² 67 MILLIONS HBTS PIB : 2 181 MILLIARDS D'€ (31 800 € / hbt)	31 400 KM ² 5 000 000 HBTS PIB : 152 MILLIARDS D'€ (31 700 € / hbt)	69 711 KM ² 7 820 000 HBTS PIB : 240 MILLIARDS D'€ (31 000 € / hbt)	25 402 KM ² 4 465 000 HBTS PIB : 125 MILLIARDS D'€ (28 000 € / hbt)	23 857 KM ² 10 000 000 HBTS PIB : 340 MILLIARDS D'€ (33 647 € / hbt) le 1 ^{er} d'Italie

DES SITES D'IMPLANTATION



UNE QUALITÉ DE VIE D'EXCEPTION

CADRE DE VIE

27
STATIONS DE SPORTS D'HIVER ET D'ÉTÉ
(1 400 km de pistes de ski alpin)


6 800 KM
D'ITINÉRAIRES
DE RANDONNÉE


25
COLS
(Izoard)


107
SITES D'ESCALADE
(Orpierre - Ceüze)

4
AÉRODROMES

29
SITES DE DÉCOLLAGE


3
PARCS NATURELS
(Écrins - Queyras -
Baronnies Provençales)


1
GRAND LAC
ET EAUX VIVES
(Serre-Ponçon - Durance)

2
VILLES CLASSÉES AU PATRIMOINE MONDIAL DE L'UNESCO
(Briançon - Mont-Dauphin)

DE GRANDES ITINÉRANCES
(Route des Grandes Alpes - Route Napoléon)

2
SCÈNES NATIONALES
(Gap - Briançon)

1
MUSÉE DÉPARTEMENTAL

DE NOMBREUX FESTIVALS ET SITES CULTURELS

FORMATIONS

34
FORMATIONS SUPÉRIEURES
(BTS, classes préparatoires, brevets professionnels,
2 instituts de formation aux soins infirmiers,
diplômes universitaires de technologies, licences et masters professionnels)

5 LYCÉES PROFESSIONNELS
15 COLLÈGES

5 LYCÉES GÉNÉRAUX
147 ÉCOLES PRIMAIRES



11 346 ÉTUDIANTS (dans le second degré)

PRÈS DE 80
FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES



POLYAÉRO À TALLARD
UNE ÉCOLE DÉDIÉE À L'AÉRONAUTIQUE

1
ÉCOLE DU NUMÉRIQUE

SYSTÈME DE SANTÉ

VOIR ANNEXE

AGRICULTURE & AGROALIMENTAIRE

1 860
EXPLOITATIONS

2 315
AGRICULTEURS

213 000
HECTARES
DE SABLES AGRICOLES
UTILISÉS

39%
DE LA SURFACE
DU DÉPARTEMENT



3 000 EMPLOIS

8% DE LA
POPULATION ACTIVE



16 LAURÉATS

AU CONCOURS
GÉNÉRAL AGRICOLE



ÉNERGIES RENOUVELABLES

300
JOURS D'ENSOLEILLEMENT / AN
(1 700 KWH / M² PAR AN POTENTIELS)

100 000
TONNES DE BOIS DISPONIBLES / AN
(10 MILLIARDS DE KWH PAR AN PRODUITS)

300

ENTREPRISES

ÉCONOMIE SOCIALE & SOLIDAIRE



848
ÉTABLISSEMENTS

6 125

EMPLOIS



146
MILLIONS D'€
DE SALAIRES DISTRIBUÉS

8

SECTEURS
D'ACTIVITÉS

SILVER ÉCONOMIE & E-SANTÉ



250
ÉTUDIANTS
FORMÉS EN IFSI
SUR LE TERRITOIRE
TOUS LES 3 ANS



35%
DE RETRAITÉS
(FORT TAUX
D'INSTALLATION
DE RETRAITÉS)



24
EHPAD

CONSTRUCTION



1 641
ENTREPRISES

3 700

EMPLOIS

1 500

LOGEMENTS
AUTORISÉS PAR AN

600

MISES EN CHANTIER
PAR AN

SOLDE MIGRATOIRE POSITIF
ET INSTALLATIONS EN HAUSSE

LES FILIÈRES D'EXCELLENCE

AÉRONAUTIQUE



4
AÉRODROMES

40

ENTREPRISES



300 EMPLOIS

40 MILLIONS D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

NUMÉRIQUE



80
ENTREPRISES

500

EMPLOIS



1 GROUPEMENT

D'INTERVENTION
POUR LE NUMÉRIQUE

TOURISME



387 585
LITS TOURISTIQUES

21,6 MILLIONS
DE NUITÉES

47% ÉTÉ | 37% HIVER



1 MILLIARD D'€
DE CONSOMMATION
TOURISTIQUE

(DONT 2/3 PORTÉS PAR LES STATIONS)

15 000

EMPLOIS

35% DE LA RICHESSE LOCALE



AMÉNAGEMENT & DÉVELOPPEMENT



50
ENTREPRISES

600

EMPLOIS



250
MILLIONS D'€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

LE
CLUSTER
MONTAGNE

FEUILLE DE ROUTE



Il s'agit de créer un écosystème favorisant l'innovation, le développement et l'implantation d'entreprises industrielles, de mettre en place des outils répondant aux besoins des territoires et des entrepreneurs pour accompagner le développement, la croissance des initiatives locales, de prospecter et implanter.

- ▶ **PROPOSITIONS I ET II** : Faire connaître le département, les entrepreneurs et les entreprises
- ▶ **PROPOSITION III** : Augmenter la capacité d'influence des Hautes-Alpes et des entreprises des Hautes-Alpes
- ▶ **PROPOSITION IV** : Bâtir une offre Hautes-Alpes
- ▶ **PROPOSITION V** : Organiser la prospection et implanter



▶ **PROPOSITIONS I & II : FAIRE CONNAITRE LE DÉPARTEMENT, LES ENTREPRENEURS ET ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (1/4)**

Objet de l'action :
 Porteur : Région / Agence de Développement des Hautes-Alpes
 Calendrier :
 Ressources nécessaires :
 Objectifs et impacts escomptés :

Dans un contexte de compétitivité des territoires, **l'attractivité et le rayonnement** sont des enjeux majeurs en matière d'emplois et de création de richesse. Amplifier cette attractivité représente un objectif stratégique clé pour l'implantation d'entreprises et pour l'avenir des Hautes-Alpes et de ses acteurs. L'enjeu est aujourd'hui de faire rayonner et de promouvoir l'image et le potentiel économique des Hautes-Alpes.

Contrairement à bon nombre d'idées reçues, les Hautes-Alpes jouissent à la fois d'une notoriété grandissante et d'une bonne image (voir baromètre de l'Argus de la Presse). Il faut poursuivre les efforts, sans cesse. Cette notoriété et cette image reposent essentiellement sur la filière tourisme (moteur de l'économie des Hautes-Alpes). C'est pourquoi, il est nécessaire pour la bonne réussite de cette mission, **de communiquer sur d'autres thématiques économiques**, comme nous avons commencé à le faire avec l'aéronautique :

- développer la visibilité, la notoriété ainsi que l'attractivité économique des Hautes-Alpes afin d'attirer des investisseurs, des talents ainsi que de nouvelles activités économiques et créatives d'emplois ;
- faire des Hautes-Alpes un territoire d'accueil potentiel nouveau ;
- accompagner les acteurs économiques et les entreprises industrielles dans leur stratégie de développement et de promotion ;
- associer le plus grand nombre de partenaires possibles à cette démarche ;
- susciter l'adhésion et la mobilisation des Haut-Alpins.

Cela passe par une **communication cohérente et ciblée sur les activités industrielles** :

- la conception et la réalisation d'outils écrits et audiovisuels ;
- le digital et la présence sur les réseaux sociaux ;
- des actions de relations publiques, relations presse, lobbying, influenceurs, etc.

PROPOSITIONS I & II : FAIRE CONNAITRE LE DÉPARTEMENT, LES ENTREPRENEURS ET ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (2/4)

Argumentaire de prospection (print)

Site Internet : <http://excellence.hautes-alpes.net>

Brochures et fiches filières

PROPOSITIONS I & II : FAIRE CONNAITRE LE DÉPARTEMENT, LES ENTREPRENEURS ET ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (3/4)

Il s'agit avant tout autre chose de **pérenniser le tissu industriel**, en répondant concrètement aux besoins des entreprises pour assurer leur maintien sur le territoire. Ce travail nécessite l'identification des entreprises, en lien avec les territoires, la définition des besoins d'accompagnement et l'évolution du panorama.

Accompagnement des entreprises

- ingénierie technique (foncier, recrutement du personnel, etc.) ;
- ingénierie financière

Le guichet unique territorial «monfinancement.fr» déployé par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, facilite l'accès à l'information en apportant une réponse rapide et claire aux questions des entrepreneurs et permet de les accompagner dans leur recherche de financements publics et privés, à tous les stades de l'entreprise. La Région propose également différentes aides mobilisables grâce au Fonds d'Investissement Économique Régional (FIER), et le réseaux bancaire local.



Promouvoir les entreprises les plus performantes, pour avoir une meilleure visibilité

Identifier 3 entreprises de préférence industrielles par territoire, en lien avec l'EPCI et les valoriser (relation presse, promotion journées portes ouvertes, accueil de personnalités, etc.).



CRÉATION ET ENTREPRENEURIAT



TRANSMISSION ET REPRISE D'ENTREPRISE



INNOVATION



INTERNATIONALISATION



DÉVELOPPEMENT ET CROISSANCE



FINANCEMENT



ACCOMPAGNEMENT À L'EMPLOI DES FAMILLES



ACCÉLÉRATEUR DE PROJET



INGÉNIERIE FINANCIÈRE

PROPOSITIONS I & II : FAIRE CONNAITRE LE DÉPARTEMENT, LES ENTREPRENEURS ET ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (4/4)

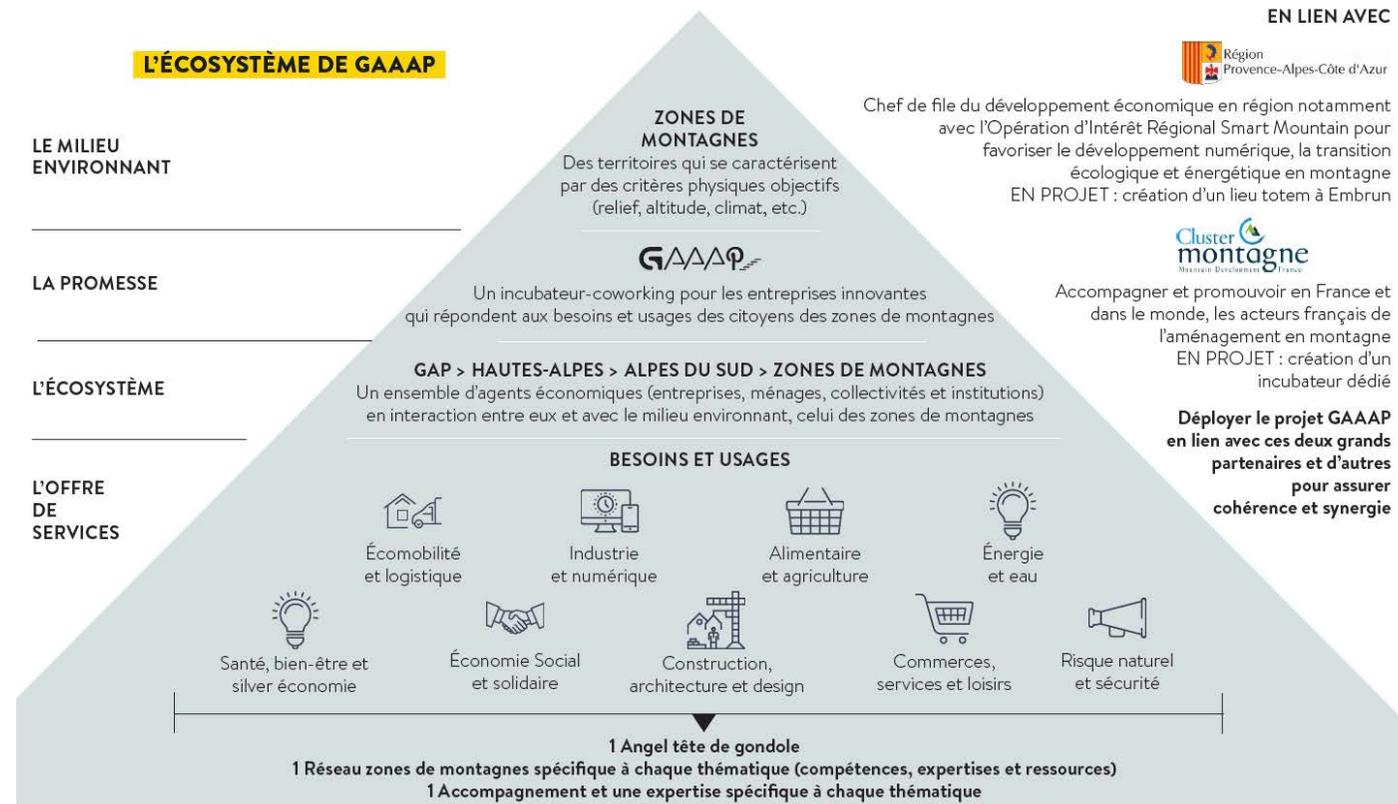
Accompagner les territoires pour créer un écosystème favorable

Accompagner les montées en compétence des EPCI en termes de développement économique, organiser 3 journées d'information et d'expertise sur des thématiques choisies ensemble, programmées en 2018.

Accélérer des projets

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes peut apporter son aide aux collectivités et aux entreprises en déployant son accélérateur de projets en lien avec le cabinet CEIS, l'objectif est d'accélérer un projet par territoire (EPCI à l'horizon 2019).

Ex: Incubateur et espace de coworking de la Communauté d'Agglomération Gap-Tallard-Durance et de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Hautes-Alpes.



PROPOSITION III : AUGMENTER LA CAPACITÉ D'INFLUENCE DES HAUTES-ALPES ET DES ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (1/2)

Objet de l'action :
 Porteur : UPE des Hautes-Alpes
 Calendrier :
 Ressources nécessaires :
 Objectifs et impacts escomptés :

S'inscrire dans une logique d'écosystème suppose de mettre en place des outils répondants aux besoins du territoire et des entrepreneurs pour accompagner le développement et la croissance des initiatives. Dans cette perspective, nous devons penser les Hautes-Alpes à l'aune de leur potentiel d'attractivité entre des talents, des compétences, des moyens, des lieux, des idées... La dimension de **réseau** devient dès lors déterminante. Le réseau devant s'entendre comme le résultat de la coopération non hiérarchique entre les organisations qui échangent des ressources et peuvent partager des intérêts et des projets.

Pour **augmenter les capacités d'influence** des acteurs des Hautes-Alpes et saisir des **opportunités nouvelles** nous devons :

- identifier les structures de représentation pertinentes ;
- positionner les entrepreneurs après avoir mobilisé et suscité des candidatures ;
- partager une culture du développement économique commune, construire une « team Hautes-Alpes » (même langage, même objectifs, etc.) ;
- assurer un suivi afin de garantir l'efficacité de l'utilité de la représentation.

Nous devons donc, d'une part :

- structurer les réseaux locaux, repenser la composition et le rôle du RDE05 et du RDT05 ;
- assurer les représentations des collectivités et des entreprises pour améliorer notre capacité d'influence et saisir des opportunités nouvelles.

▶ RÉSEAUX LOCAUX (réorganisés en lien avec le CET Région.)

Réseau de Développement Économique (RDE 05)



Réseau de Développement des Territoires (RDT05)

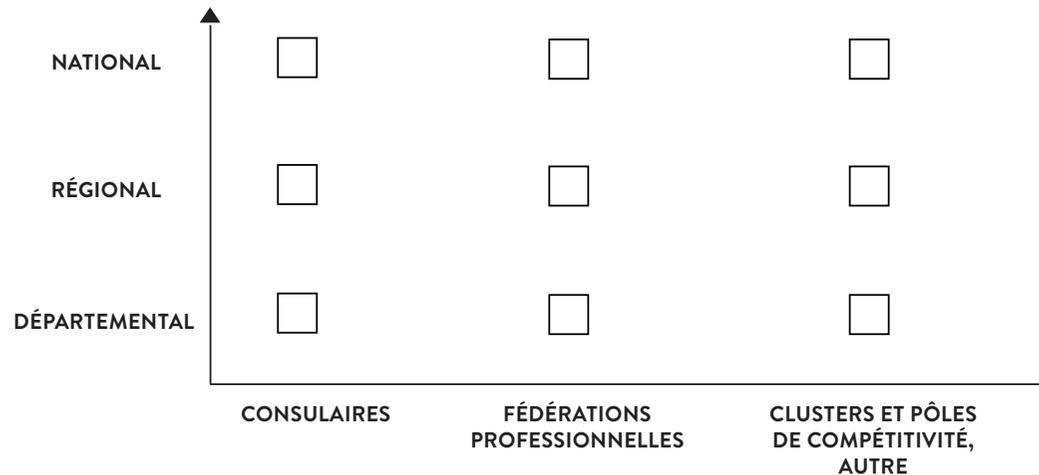
EPCI : Buëch-Dévoluy, Gap-Tallard-Durance, Sisteronais-Buëch, Champsaur-Valgaudemar, Serre-Ponçon Val d'Avance, Serre-Ponçon, Pays des Écrins, Guillestrois Queyras, Briançonnais.

PROPOSITION III :

AUGMENTER LA CAPACITÉ D'INFLUENCE DES HAUTES-ALPES ET DES ENTREPRISES DES HAUTES-ALPES (2/2)

► RÉSEAUX D'AFFAIRES RÉGIONAUX ET NATIONAUX

Intégrer les collectivités et les entreprises des Hautes-Alpes dans les grands réseaux d'affaires



Nous devons également élargir ce réseau à des **prescripteurs** qui permettent de multiplier et d'accentuer les effets du travail de prospection.

Ces prescripteurs sont :

- les banques et les sociétés de capital risque ;
- les cabinets de conseils et d'ingénierie ;
- les professionnels de l'immobilier en région (investisseurs, promoteurs, agents immobiliers, etc.).

Il peut également s'agir de tous les ambassadeurs haut-alpins ou attachés aux Hautes-Alpes (entrepreneurs, sportifs, artistes ou politiques reconnus).



I - IDENTIFIER LES STRUCTURES PERTINENTES



II - RECENTRER ET POSITIONNER LES ENTREPRENEURS



III - ASSURER UN SUIVI

PROPOSITION IV : BÂTIR UNE OFFRE HAUTES-ALPES (1/3)

Objet de l'action :

Porteur : CCI, DIRECCTE, Région / Agence de Développement des Hautes-Alpes

Calendrier :

Ressources nécessaires :

Objectifs et impacts escomptés :

OFFRE FONCIERE ET IMMOBILIERE

Optimiser l'offre foncière au profit du développement économique

La maîtrise du foncier constitue un élément fondamental de toute politique territoriale.

Nous proposons, d'abord, de tracer les orientations les plus conformes aux intérêts des Hautes-Alpes, en spécialisant les zones selon les filières d'excellence des Hautes-Alpes :

- aéronautique légère ;
- agroalimentaire ;
- numérique ;
- énergies renouvelables ;
- autres.

Ce travail de concentration et de spécialisation peut s'effectuer dans le cadre des Opérations d'Intérêt Régional (voir schéma ci-après).

La stratégie de concentration et de spécialisation, nous paraît la seule voix pour se différencier, gagner en lisibilité et en attractivité.

Les EPCI disposent d'une compétence exclusive en matière de foncier économique et d'immobilier d'entreprises et sont donc les premiers acteurs de cette stratégie.

PROPOSITION IV : BÂTIR UNE OFFRE HAUTES-ALPES (2/3)

En conséquence, notre action sur cette thématique centrale devra porter sur :

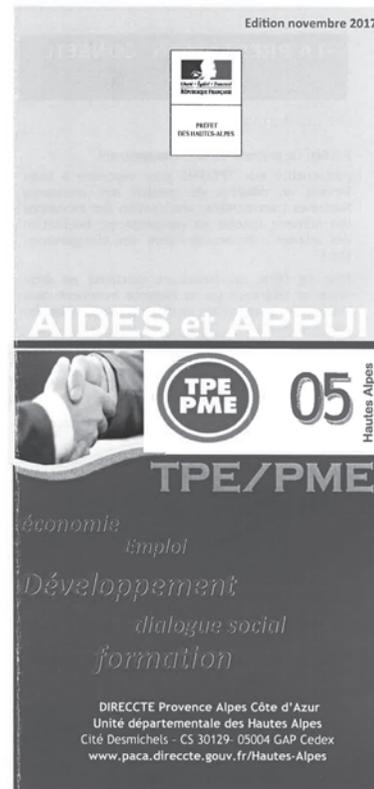
- **une sensibilisation et une montée en compétences des EPCI** ;
- **une plateforme technique juridique et d'ingénierie formation** pour la spécialisation et la concentration de certaines zones ;
- **un portail unique de diffusion des offres immopro05.fr**, ce portail exhaustif renseigné par les EPCI et les agents immobiliers devra néanmoins s'attacher à valoriser prioritairement les offres les plus attractives, ces dernières étant présentées en annexe ;
- **une plateforme financière** permettant d'aider les territoires à réaliser les acquisitions foncières et immobilières par le biais d'un portage financier (ex. Etablissement Public Financier de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur).



PROPOSITION IV : BÂTIR UNE OFFRE HAUTES-ALPES (3/3)

CELLULE AD HOC D'ACCUEIL DIRECCTE

Nous devons proposer un accompagnement personnalisé aux TPE/PME pour répondre à leurs besoins en matière de gestion des ressources humaines (recrutement, anticipation des évolutions des métiers, besoins en compétences, fidélisation des salariés, accompagnement des changements, aide à l'embauche du conjoint, etc.). A cet effet, nous activerons à la demande une **cellule ad hoc** de la DIRECCTE.



LA PRESTATION CONSEIL RH

De quoi s'agit-il ?

Il s'agit de proposer un accompagnement personnalisé aux TPE/PME pour répondre à leurs besoins en matière de gestion des ressources humaines (recrutement; anticipation des évolutions des métiers; besoins en compétences; fidélisation des salariés ; accompagnement des changements, etc.)

Pour ce faire, un consultant spécialisé en droit social et référencé par la Direccte intervient dans l'entreprise pour mettre en place les outils adaptés, sous 2 formes :

- un accompagnement court et opérationnel allant de 1 à 10 jours
- Un accompagnement approfondi et modulable de 10 à 20 jours sur des thématiques précises

L'accompagnement peut être individuel ou collectif

Les porteurs du dispositif

- CONSTRUCTYS
- FAFIH
- UNIFAF
- OPCADEFI
- AGEFOS PME
- OPCALIM
- UNIFORMATION
- OPCA 3+
- FAFIEC

La DIRECCTE finance 50% maximum du coût de la prestation d'accompagnement, dans la limite de 15 000 €. L'OPCA participe également au financement de l'action .

NB: si l'entreprise n'est pas couverte par un OPCA gérant le dispositif cité ci-dessus, il est possible de passer une convention individuelle .

LA PLATE-FORME RH PARTAGÉE

De quoi s'agit-il ?

Ce dispositif propose la mise à disposition d'un responsable des ressources humaines à temps partagé, sous forme de prestation modulable, en fonction des besoins et de l'organisation des entreprises bénéficiaires.

Cette aide permet notamment de structurer la fonction RH dans l'entreprise et d'effectuer un transfert de compétences RH au sein de l'entreprise, tout en favorisant le travail en réseau des entreprises du territoire, pour créer des synergies efficaces.

Les durées d'intervention s'échelonnent de 3 à 12 mois.

50% du coût de la prestation est pris en charge par la Direccte, le reste étant financé par l'entreprise.

LE DIAGNOSTIC 360 °

Un consultant spécialisé intervient pour réaliser un diagnostic court, abordant toutes les thématiques de l'entreprise (stratégie; équilibre commercial; communication et marketing, RH, etc.

Ce travail donne lieu à des préconisations d'actions opérationnelles, qu'il s'agisse d'une entreprise en difficulté ou en développement.

Dispositif entièrement gratuit pour l'entreprise. Il vise les entreprises en difficultés et les entreprises qui ont un projet de développement.

LE SOUTIEN A LA FORMATION DES SALARIÉS

De quoi s'agit-il ?

Il s'agit de développer les compétences des salariés et/ou les rendre polyvalent pour sécuriser leurs parcours professionnels, tout en répondant aux besoins de qualification des entreprises.

Les formations dites obligatoires prévues dans le code du travail ne sont pas éligibles.

La Direccte co-finance à hauteur de 30% maximum. (reste à charge OPCA et entreprises).

Les frais pédagogiques et les rémunérations des salariés en formation rentrent dans l'assiette éligible.

Les OPCA porteurs - Domaines éligibles

- AGEFOS : numérique - tourisme et montagne- SAP- entreprises de service et commerces de proximité
- FAFIH : maîtrise des outils web et amélioration de l'accueil
- CONSTRUCTYS : numérique
- OPCADEFI : numérique et écologique
- OPCALIM: développement des compétences
- OPCAIM-ADEFIM
- FAFTT
- OPCA 3+ : formation des formateurs

Tous les dispositifs gérés par la DIRECCTE pourront être actionnés (aides financières liées au développement économique, accompagnement des entreprises sur les volets tourisme, intelligence économique,...). Enfin, dans le cadre du travail en réseau départemental, les offres de services de tous les partenaires mobilisés sur le champ de l'emploi seront utilisées.

PROPOSITION V : ORGANISER LA PROSPECTION ET IMPLANTER (1/3)

Objet de l'action :
 Porteur : Région / Agence de Développement des Hautes-Alpes
 Calendrier :
 Ressources nécessaires :
 Objectifs et impacts escomptés :

IDENTIFICATION DES CIBLES

Afin d'optimiser notre action de prospection, nous préconisons plusieurs types d'approches dans l'identification de cibles.

Approche sectorielle

Cette approche privilégie les filières d'excellence identifiées précédemment : agroalimentaire, aéronautique légère, énergies renouvelables, numérique, etc. Cette approche, à forte valeur dans l'appui à l'activité endogène, doit être élargie à des approches plus transversales.

Grands groupes

Les entreprises (et en particulier « grands groupes ») qui commencent à relocaliser leurs activités implantées dans des pays à bas coûts parce que l'équation économique valable il y a 10/15 ans ne l'est plus nécessairement aujourd'hui. Sans oublier les entrepreneurs ayant un attachement aux Hautes-Alpes, difficiles à identifier mais forcément sensibles à notre démarche.

PME et PMI en croissance

Des entreprises réalisent de 2 M € à 50 M € de chiffres d'affaires, la forte croissance (croissance de 10 % par an sur les trois derniers exercices), avec un positionnement régional voir national ou international. Nous privilégierons les entreprises actuellement localisées dans les agglomérations proches de Nice, Marseille, Grenoble et du Piémont italien. Nous ciblerons également les entreprises « déçues » de leur tentative d'installation dans les grandes zones d'activités urbaines, soit pour des raisons de manque de disponibilité, soit pour de raisons de coût.

Start-up innovantes

Ces structures sont souvent gourmandes en accompagnement et en financement, parfois financées par des acteurs publics ce qui peut limiter leur mobilité en région, elles sont néanmoins importantes notamment pour alimenter les incubateurs et pépinières d'entreprises.

PROPOSITION V : ORGANISER LA PROSPECTION ET IMPLANTER (2/3)

PLAN DE PROSPECTION

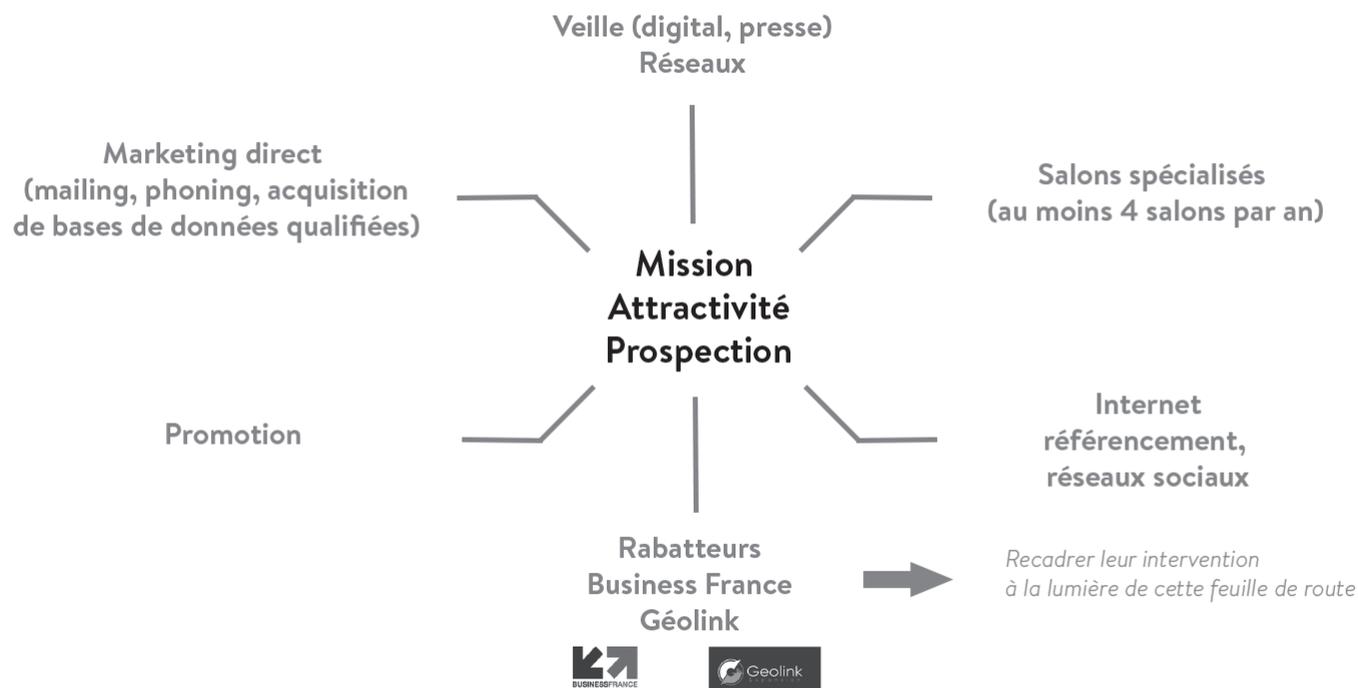
Le plan de prospection comprendra :

- les cibles précises ;
- la liste des opérations de prospection ;
- leur cadencement.

Nous préconisons une approche qui s'appuie sur deux grandes familles de méthodologie :

- quantitatives (salons, mailings, e-mailing, phoning, etc.) ;
- qualitatives (veille économique, réseau de prescripteurs, rendez-vous en face-à-face, etc.) ;

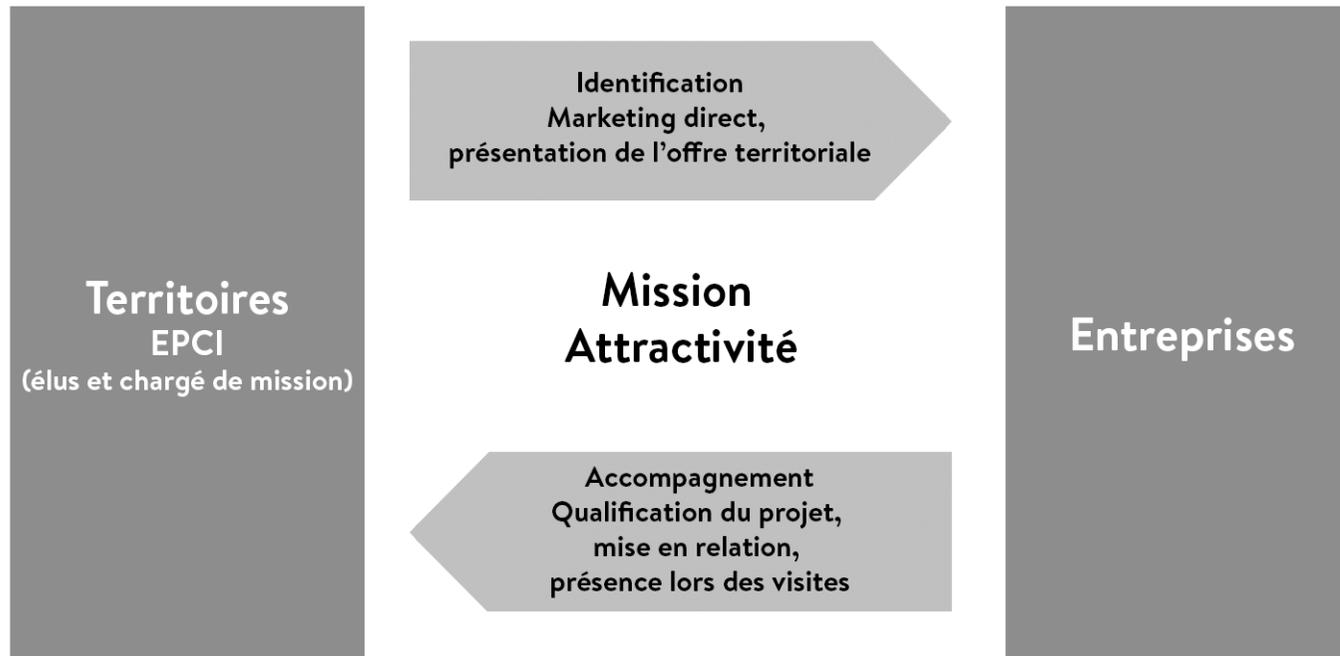
L'objectif étant de déclencher l'intérêt du **prospect**, de prendre contact avec le dirigeant pour préciser ses besoins et son projet.



L'Agence de Développement des Hautes-Alpes repense son organisation et aura, dès janvier 2018, un responsable de projet, une équipe dédiée et un budget affecté à cette mission d'attractivité industrielle.

PROPOSITION V : ORGANISER LA PROSPECTION ET IMPLANTER (3/3)

SUIVI DES PROJETS DÉTECTÉS



Dans cette phase de suivi, l'**Agence de Développement des Hautes-Alpes** assurera les missions suivantes :

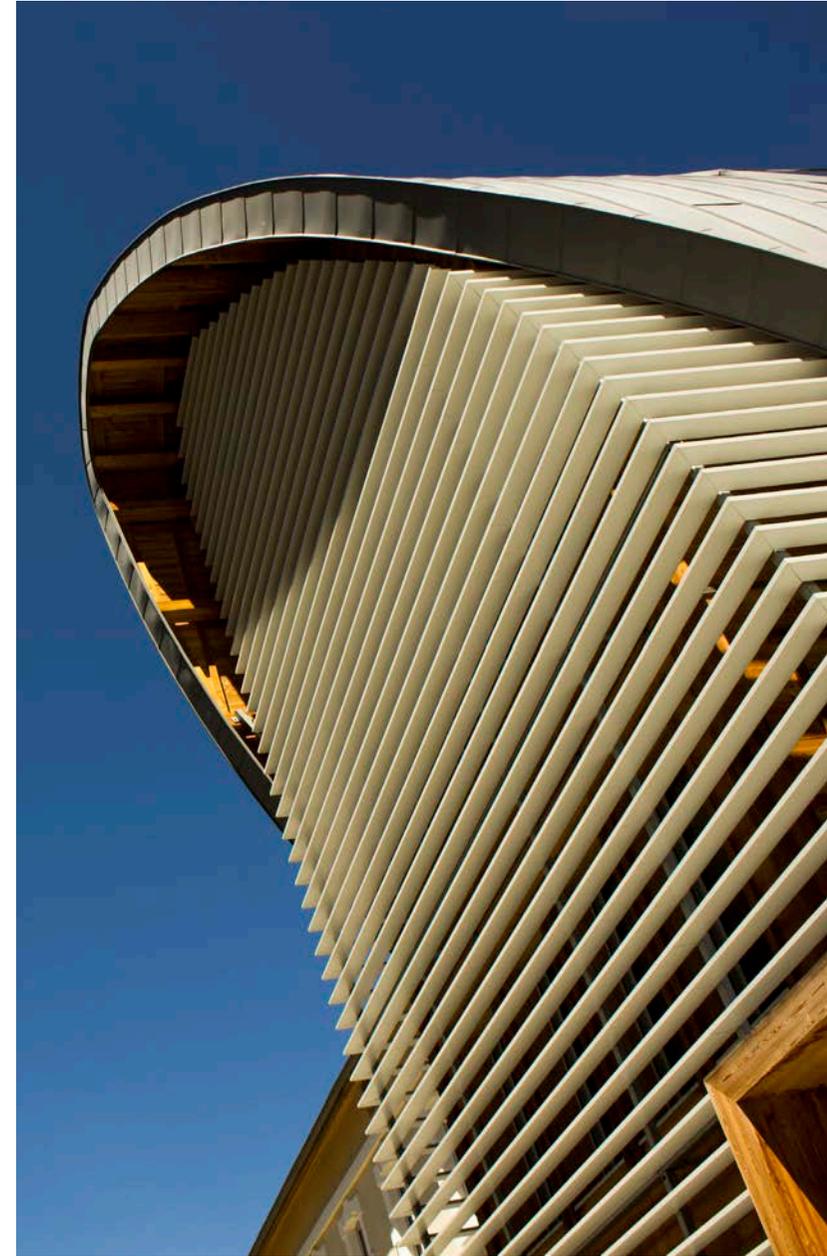
- rédaction de la fiche projet ;
- mise en relation de l'entrepreneur avec le territoire et les partenaires ;
- organisation d'une visite (voir le site, rencontrer les différents interlocuteurs, préciser les besoins, l'accompagnement en financement) ;
- suivi du projet.

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes est le point d'entrée unique (direct ou indirect), elle met ensuite en mouvement l'ensemble des partenaires (voir page 12).

Le reporting

Un reporting mensuel des opérations sera fourni au groupe de travail.

CONCLUSION



CONCLUSION

La Région et les Hautes-Alpes ont l'ambition de développer leur attractivité. Cette action repose tant à la fois sur une action endogène d'identification, d'accompagnement et de développement des activités industrielles actuelles, qu'une politique de promotion exogène et d'attraction de nouveaux investisseurs.

La feuille de route s'appuie sur 5 chantiers, non sécables :

- ▶ **PROPOSITIONS I ET II** : Faire connaître le département, les entrepreneurs et les entreprises
- ▶ **PROPOSITION III** : Augmenter la capacité d'influence des Hautes-Alpes et des entreprises des Hautes-Alpes
- ▶ **PROPOSITION IV** : Bâtir une offre Hautes-Alpes
- ▶ **PROPOSITION V** : Organiser la prospection et implanter

La réussite impose l'implication de l'ensemble des partenaires chacun ayant un rôle clairement identifié :

- Etat ;
- Région (en tant que collectivité chef de file du développement économique la Région occupe une place centrale dans ce dispositif) ;
- Département ;
- EPCI ;
- UPE des Hautes-Alpes ;
- Chambres consulaires ;
- Syndicats et fédérations professionnelles ;
- Autres partenaires.

Le reporting mensuel réalisé par l'Agence de Développement des Hautes-Alpes comprendra :

- la synthèse des actions engagées ;
- la liste des contacts établis ;
- l'état d'avancement du portefeuille de projet (niveau d'avancement, visites réalisées, documents, produits, etc.) ;
- l'état d'avancement de chaque chantier.

Une réunion semestrielle sera organisée avec les membres de ce Comité de pilotage.

ANNEXES



▶ OFFRE FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE

Prix moyen de l'immobilier de bureau
Altipolis - Briançon
Lucéo - La Roche-de-Rame
Micropolis - Gap
Gandière - La Saulce
Écopôle - Laragne
Les Grandes Blâches - Le Poët
Totem - Embrun
Technopolis - Veynes

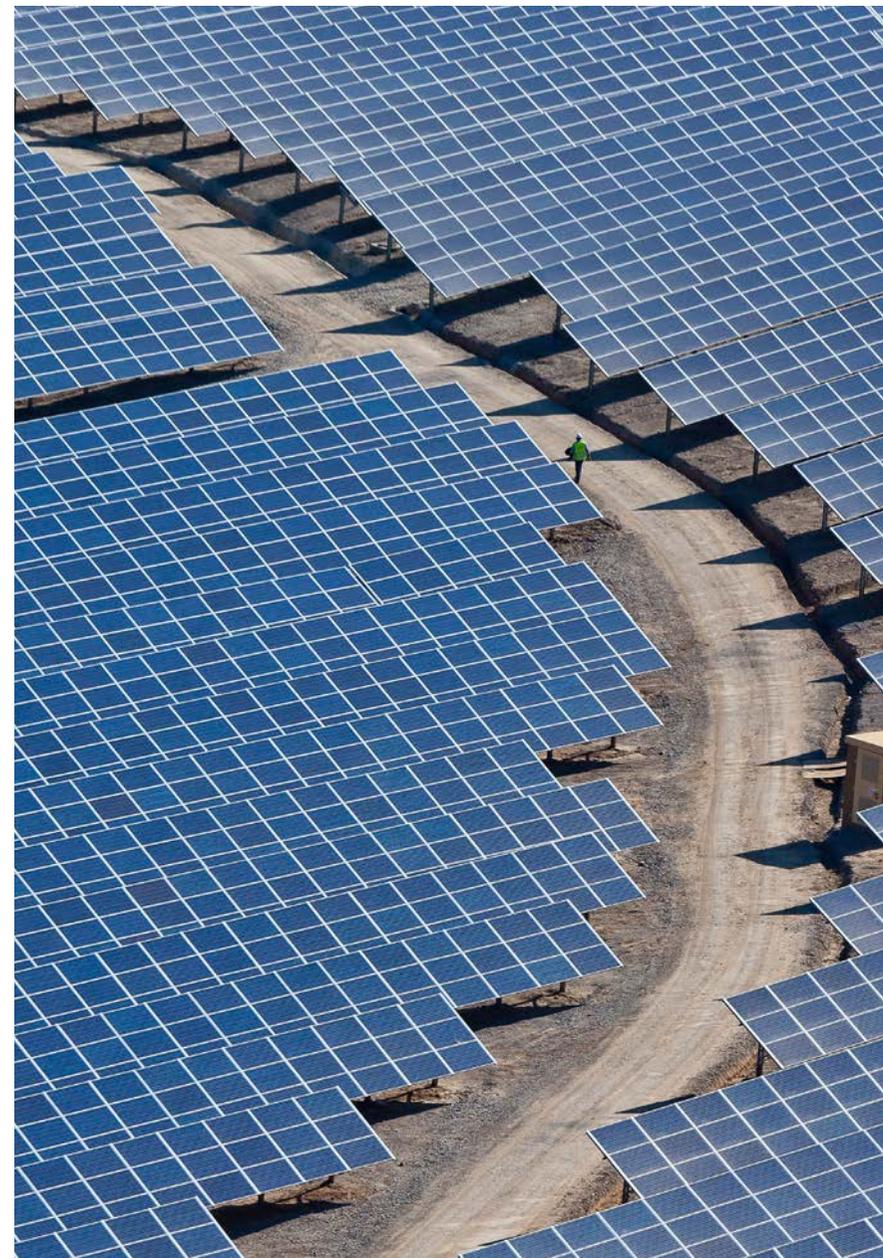
▶ FILIÈRES D'EXCELLENCE

Tourisme
Agriculture & Agroalimentaire
Numérique
Énergies renouvelables
Aéronautique
BTP et aménagement de la montagne

▶ SYSTÈME DE SANTÉ

▶ SALAIRE MÉDIAN PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

▶ RAPPORT DE MISSION ATTRACTIVITÉ

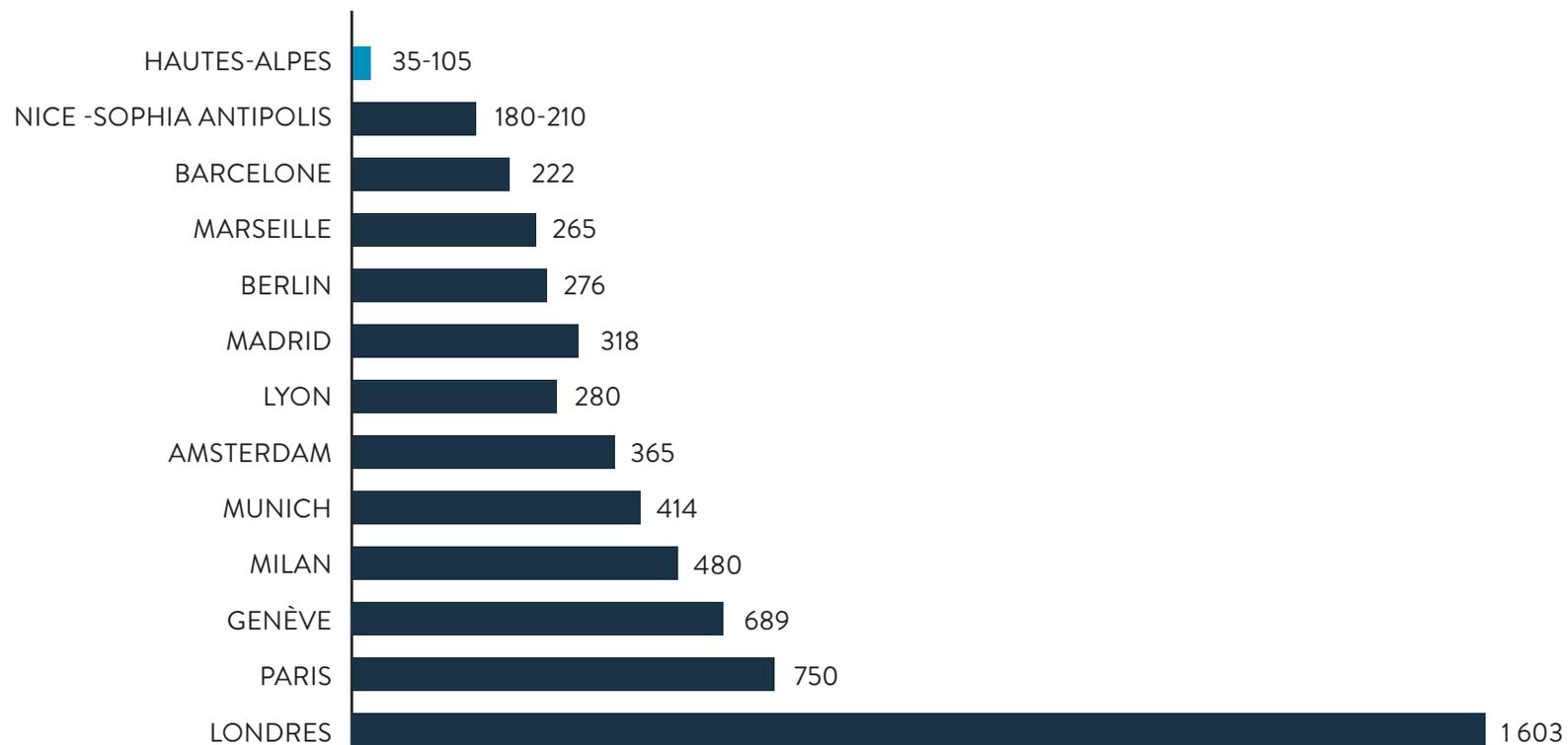


OFFRE FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE



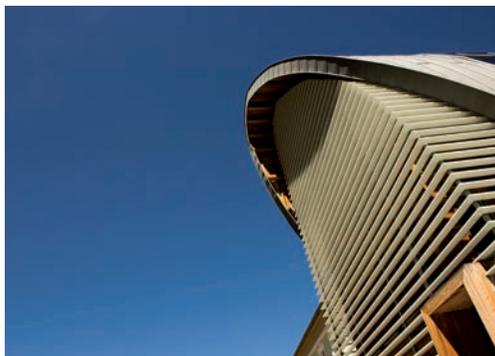
PRIX MOYEN DE L'IMMOBILIER DE BUREAU

LOYER EN €/M²/AN, HC, HT



ALTIPOLIS • BRIANÇON

Dans un cadre naturel et préservé au coeur de ville et au pied des pistes de ski de Serre-Chevalier Briançon, l'hôtel et la pépinière d'entreprises Altipolis, véritable espace de coworking, accueillent les jeunes entreprises et porteurs de projets et leur proposent services d'accueil et d'accompagnement.



SURFACE TOTALE : 1305 m²

SURFACE DISPONIBLE : Des bureaux de 8 à 20 m² disponibles et adaptés à vos besoins en taille et en durée



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Accompagnement pour obtenir le prêt d'honneur à 0 %
- Accompagnement pour obtenir le prêt d'Etat Nacre
- Accès aux programmes de financement européens



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 0 %
- Taux sur le foncier non bâti : 173,26 %
- Taux sur le foncier bâti : 42,6 %



ACCÈS INTERNET : Fibre optique



PRIX / M² :

- 1^{ère} année 15 € HT
- 2^{ème} année 20 € HT
- 3^{ème} année 26 € HT



SERVICES AUX ENTREPRISES :

Salles de réunion partagées, salle de détente, accueil téléphonique, copieurs en réseaux, visioconférence, suivi personnalisé pour une durée de 2 ans, renouvelable une fois, accompagnement, formations et intégration aux réseaux locaux, gestion des déchets, surveillance et gardiennage, services postaux



ACCÈS :

• Desserte du Parc :
routier / RN94 / transport en commun

• Gares TGV :
Oulx-Cesane TGV : 40 mn
Lyon Saint-Exupéry TGV : 2h45
Aix-en-Provence TGV : 3h30

• Gares TER / routières :
Briançon : 5 mn

• Aéroports internationaux :
Turin : 1h30
Milan Malpensa : 2h45
Lyon Saint-Exupéry : 2h45
Genève : 3h00
Marseille Provence : 3h30

• Échangeurs autoroutiers :
Milan A52/Torino/Bardonecchia : 40 mn
Chambéry/Genève/ Maurienne : 1h00
Aix-Marseille A51 / La Saulce : 2h00
Lyon A480 à Pont de Claix : 2h00

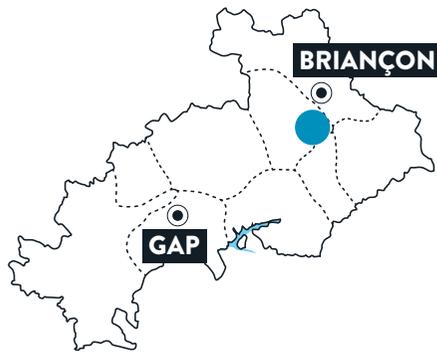


RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

CCI, CMA, CA, Communauté de communes du Briançonnais, IRCE

LUCEO • LA ROCHE-DE-RAME

Dans un écrin de verdure naturel et préservé, au coeur du département entre Gap et Briançon, la pépinière et l'hôtel d'entreprises Luceo accueillent les jeunes entreprises et leur proposent des services d'accueil et d'accompagnement.




SURFACE TOTALE : 600 m²

SURFACE DISPONIBLE : Des bureaux de 11 à 24 m² et des bureaux nomades en location à la journée (15 € HT) ou au mois (150 € HT)



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Dispositif Ardan
- Aides à l'embauche
- Exonération de charges sociales
- Informations sur les financements disponibles avec le Relais services entreprises



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 15,80 %
- Taux sur le foncier non bâti : 117,29 % + 96,83 %
- Taux sur le foncier bâti : 13,92 %



ACCÈS INTERNET : très haut débit



PRIX / M² :

- Entreprise de + de 3ans : 31 € HT
- Entreprise de - de 3ans : 18 € HT



SERVICES AUX ENTREPRISES :

Salles de réunion, de formation, espace ressource, des informations et documents, visioconférence, exposition, accompagnement et animation des réseaux, accueil physique et téléphonique, services postaux, kitchenette, gestion des déchets, surveillance et gardiennage, services de nettoyage



ACCÈS :

- Desserte du Parc : routier / RN94 / transport en commun
- Gares TGV : Oulx-Cesane TGV : 50 mn
Aix-en-Provence TGV : 3h00
Lyon Saint-Exupéry TGV : 3h30
- Gares TER / routières : Arrêt de bus à 2mn - ligne 29
Gare de Mont-Dauphin : 15 mn
Gare de l'Argentière-la-Bessée : 15 mn
- Aéroports internationaux : Turin : 1h45
Milan Malpensa : 3h15
Lyon Saint-Exupéry : 3h15
Marseille Provence : 3h15
Genève : 3h30
- Échangeurs autoroutiers : Milan A52/Torino/Bardonecchia : 50 mn
Chambéry/Genève/ Maurienne : 1h15
Aix-Marseille A51 / La Saulce : 1h45
Lyon A480 à Pont de Claix : 2h15



RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

CCI, CMA, CA, Communauté de communes des Écrins

MICROPOLIS • GAP

Entouré de stations de sports d'hiver, au sein des locaux rénovés d'une ancienne ferme du 18^{ème} siècle et au croisement des trois régions industrielles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, d'Auvergne-Rhône-Alpes et de l'Italie du Nord, le parc technologique Micropolis est un site idéal pour l'accueil d'entreprises tournées vers les technologies nouvelles et le tertiaire supérieur.



MICROPOLIS
Parc technologique



SURFACE TOTALE : 5 hectares

SURFACE DISPONIBLE : Plusieurs bureaux en location à partir de 20m²



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Prime à l'aménagement du territoire, prime au recrutement et au développement des entreprises
- Aides à finalité régionale



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 0,00 %
- Taux sur le foncier non bâti : 129,95 %
- Taux sur le foncier bâti : 35,76 %
- Charges : 30 € HT/ m² / an



ACCÈS INTERNET : fibre optique



PRIX / M² :

- À partir de 11,25 €/ m² / mois
- Superficie inférieure à 50 m² : 110 à 115 € HT / m²/ an
- Superficie supérieur à 50 m² : 85 € HT/ m²/an



SERVICES AUX ENTREPRISES :

Service de nettoyage, entretien des parties communes, salles de réunion, service courrier, signalétique interne et externe, chauffage de base, entretien des bâtiments et des espaces verts, hôtel restaurant sur site, bureau nomade, animation des réseaux professionnels, surveillance, gestion des déchets, gardiennage, conciergerie, espaces de loisirs



ACCÈS :

• Desserte du Parc : routier / RN94 / transport en commun

• Gares TGV :
Aix-en-Provence TGV : 1h40
Oulx-Cesane TGV : 2h10
Lyon Saint-Exupéry TGV : 2h35

• Gares TER / routières :
Bus de ville à 5mn
Gare de Gap : 15 mn

• Aéroports internationaux :
Marseille Provence : 1h40
Lyon Saint-Exupéry : 2h30
Genève : 3h20

• Échangeurs autoroutiers :
Aix-Marseille A51 / La Saulce : 10 mn
Lyon A480 à Pont de Claix : 1h40
Milan A52/Torino/Bardonecchia : 2h15
Chambéry/Genève/ Maurienne : 2h30



RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

CCI, CMA, CA,
Communauté d'agglomération de Gap-Tallard-Durance

GANDIÈRE • LA SAULCE

Au sein d'un cadre de vie exceptionnel entre les Alpes et la Méditerranée et occupant une position stratégique au croisement des trois régions industrielles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, d'Auvergne-Rhône-Alpes et de l'Italie du Nord, le parc d'activités de Gandière a vocation à accueillir des entreprises industrielles, logistiques et tournées vers le secteur tertiaire.



gandière
PARC D'ACTIVITÉS INGÉNIEUR



SURFACE TOTALE : 12 hectares
SURFACE DISPONIBLE : 7 hectares



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Zone de revitalisation rurale
- Exonération de la part communale à la taxe d'aménagement et à la redevance archéologique
- Sous certaines conditions, exonération de cotisations patronales d'assurances sociales et d'allocations familiales du 1^{er} au 50^{ème} salariés



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 20,05 %
- Taux sur le foncier non bâti : 86,71 % (+96,83 %)
- Taux sur le foncier bâti : 24,89 %



ACCÈS INTERNET : fibre optique



PRIX / M² :
• À partir de 60 €



SERVICES AUX ENTREPRISES :

Visibilité maximale avec un flux routier quotidien moyen de 15 000 véhicules/jour hors haute saison, fiscalité avantageuse



ACCÈS :

- Desserte du Parc : routier / RN94 / RD 1085
- Gares TGV : Aix-en-Provence TGV : 1h30
Oulx-Cesane TGV : 2h15
Lyon Part-Dieu TGV : 3h15
- Gares TER / routières : Gare de Gap : 20 mn
Arrêt de bus ligne régionale Tallard : 5 mn
- Aéroports internationaux : Marseille Provence : 1h30
Lyon Saint-Exupéry : 2h45
Genève : 3h25
- Échangeurs autoroutiers : Aix-Marseille A51 / La Saulce : 2 mn
Lyon A480 à Pont de Claix : 1h50
Milan A52/Torino/Bardonecchia : 2h15
Chambéry/Genève/ Maurienne : 2h45



RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

CCI, CMA, CA,
Communauté d'agglomération de Gap-Tallard-Durance

ÉCOPÔLE • LARAGNE

Au sein d'un cadre de vie exceptionnel entre les Alpes et la Méditerranée et occupant une position stratégique au croisement des trois régions industrielles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, d'Auvergne-Rhône-Alpes et de l'Italie du Nord, l'Écopôle de Laragne a vocation à accueillir des entreprises industrielles, logistiques et tournées vers le secteur tertiaire.



SURFACE TOTALE : 6 hectares

SURFACE DISPONIBLE : 13 lots de 1 245m² à 5 015 m²



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Aides à finalités régionales
- Exonération d'impôt à 100 % sur les bénéfices réalisés au cours des 24 premiers mois, à 75 % les 12 mois suivants, à 50 % les 12 mois suivants et enfin 25 % les 12 derniers mois, en cas d'implantation avant le 31 décembre 2020
- Primes d'aménagement du territoire



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 0,00 %
- Taux sur le foncier non bâti : 88,73 %
- Taux sur le foncier bâti : 23,49 %



ACCÈS INTERNET : fibre optique



PRIX / M² :

- À partir de 23 € HT



ACCÈS :

- Desserte du Parc : routier / RN94
- Gares TGV : Aix-en-Provence TGV : 1h30
Oulx-Cesane TGV : 2h30
Lyon Part-Dieu TGV : 3h00
- Gares TER / routières : Gare de Laragne : 5 mn
- Aéroports internationaux : Marseille Provence : 1h30
Lyon Saint-Exupéry : 2h30
Genève : 3h15
- Échangeurs autoroutiers : Aix-Marseille A51 / La Saulce : 15 mn
Lyon A480 à Pont de Claix : 1h30
Milan A52/Torino/Bardonecchia : 2h30
Chambéry/Genève/ Maurienne : 3h00



RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

CCI, CMA, CA, Communauté de communes du Sisteronais-Buëch

LES GRANDES BLÂCHES • LE POËT

Au sein d'un cadre de vie exceptionnel entre les Alpes et la Méditerranée, situé dans un espace de verdure protégé et occupant une place stratégique au croisement des trois régions industrielles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, d'Auvergne-Rhône-Alpes et de l'Italie du Nord, la zone d'activités des Grandes Blâches a vocation à accueillir des entreprises à caractère industriel.



SURFACE TOTALE : 9 hectares

SURFACE DISPONIBLE : 21 lots de 2 100 m² à 5 200 m²



AIDES À L'IMPLANTATION :

- Aides à finalités régionales



FISCALITÉ LOCALE :

- Taux de cotisation foncière des entreprises : 22,49 %
- Taux sur le foncier non bâti : 68,41 %
- Taux sur le foncier bâti : 27,80 %



ACCÈS INTERNET : très haut débit



PRIX / M² :

- 1 zone en bordure d'autoroute au prix de 21 € HT
- 1 zone dans la partie centrale du parc d'activités au prix de 19 € HT
- 1 zone en arrière du parc d'activités au prix de 17 € HT



SERVICES AUX ENTREPRISES :

- Ateliers-relais



ACCÈS :

- Desserte du Parc : routier / RN94

• Gares TGV :

- Aix-en-Provence TGV : 1h30
- Grenoble : 1h45
- Oulx-Cesane TGV : 2h30
- Valence TGV : 2h30
- Lyon Part-Dieu TGV : 3h00

• Aéroports internationaux :

- Marseille Provence : 1h25
- Lyon Saint-Exupéry : 2h35
- Genève : 3h20

• Échangeurs autoroutiers :

- Aix-Marseille A51 / La Saulce : 10 mn
- Lyon A480 à Pont de Claix : 1h45
- Milan A52/Torino/Bardonecchia : 2h25
- Chambéry/Genève/ Maurienne : 2h45

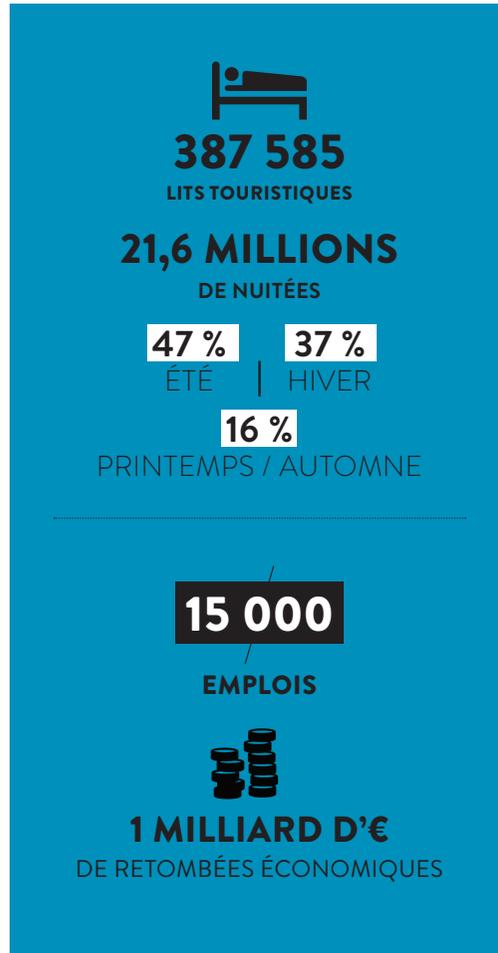


RÉSEAU PRÉSENT SUR PLACE :

- CCI, CMA, CA, Communauté de communes du Sisteronais-Buëch

FILIÈRES D'EXCELLENCE





33% DE LA RICHESSE LOCALE



- _____ GAP
- _____ BRIANÇON - MONT-DAUPHIN (UNESCO)
- _____ LAC DE SERRE-PONÇON - DURANCE
- _____ VALLOUISE - VALGAUDEMAR - LA MEIJE (ALPINISME)
- _____ PARCS NATURELS (ÉCRINS, QUEYRAS, BARONNIES PROVENÇALES)
- _____ BURE (VALLÉE DE LA LUMIÈRE)
- _____ TALLARD (AÉRODROMES)
- _____ NOTRE-DAME DU LAUS
- _____ ROUTE DES GRANDES ALPES (GRANDS COLS)
- _____ ROUTE NAPOLÉON
- _____ STATIONS (9 GRANDS DOMAINES - 18 STATIONS VILLAGE)



NEIGE / SKI



PLEINE NATURE

Nautisme
Eaux vives
Alpinisme - Escalade
Loisirs aériens



ITINÉRANCE

Vélo
Rando
Moto



CULTURE PATRIMOINE

FILIÈRE AGRICULTURE & AGROALIMENTAIRE



TERROIR D'EXCELLENCE

Arboriculture

- 110 000 tonnes de « Pommes des Alpes de Haute-Durance » soit 7 % de la production française
- 15 tonnes de poires soit 10 % de la production française
- 3 unités de précalibrage, plus de 20 sites de conditionnement, plus de 80 opérateurs économiques

Lait et produits laitiers

- 20 millions de litres de lait sont produits chaque année soit 80 % de la production de lait de Provence-Alpes-Côte d'Azur
- 3 collecteurs nationaux, 7 fromageries traditionnelles, 4 entreprises de transformation de produits frais et de glaces

Élevage

- Plus de 800 exploitations dédiées à l'élevage ovin, bovin et porcin
- IGP « Agneau des Alpes du Sud »
- 1 abattoir multi espèces
- 4 coopératives agricoles

Apiculture

- 17 000 ruches sont réparties entre une trentaine d'exploitations apicoles et 600 amateurs
- Apiland, un musée du miel à Rousset - 9 médailles au concours général agricole en 2017

Viticulture

- 8 domaines comptant parmi les plus hauts de France
- un cépage endémique le Mollard, IGP « Hautes-Alpes »

HAUTES ALPES NATURELLEMENT, UNE MARQUE TERRITORIALE DE RÉFÉRENCE

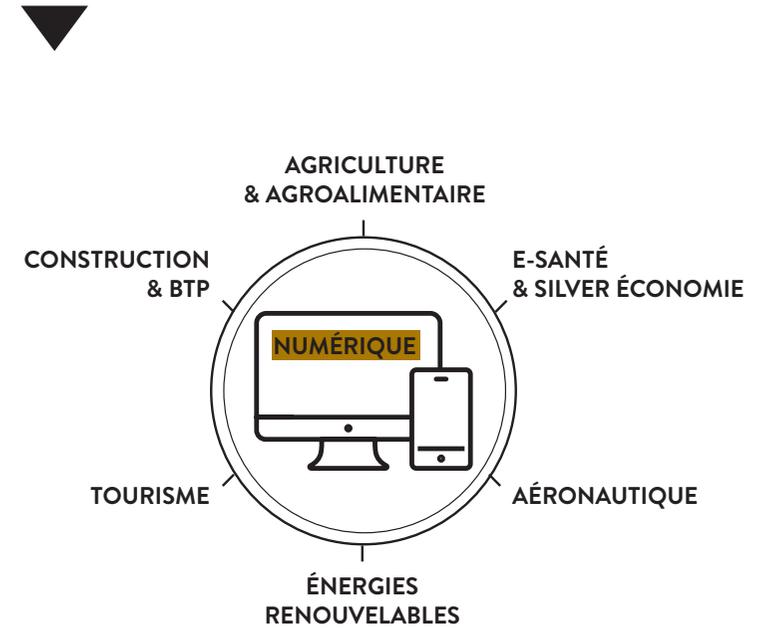
Pour offrir le meilleur des Hautes-Alpes à tous les consommateurs, les producteurs, éleveurs, transformateurs et restaurateurs se sont rangés derrière cette marque qui garantit une origine haut-alpine des produits agricoles bruts ou transformés proposés dans le territoire. Près de 200 exploitants, producteurs et organismes adhérents, plus de 40 restaurateurs.



FILIÈRE NUMÉRIQUE



ACCÉLÉRATEUR DE DÉVELOPPEMENT



DES OUTILS DÉDIÉS AU DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE



Un groupement d'intervention pour le numérique

Une trentaine de professionnels des secteurs d'activités informatique et numérique visant à structurer, valoriser et accompagner les professionnels de la filière numérique dans une dynamique de qualité.



ACCOMPAGNER



METTRE EN RÉSEAU



CONSEILLER



PARTAGER
LES BONNES
PRATIQUES



FORMER

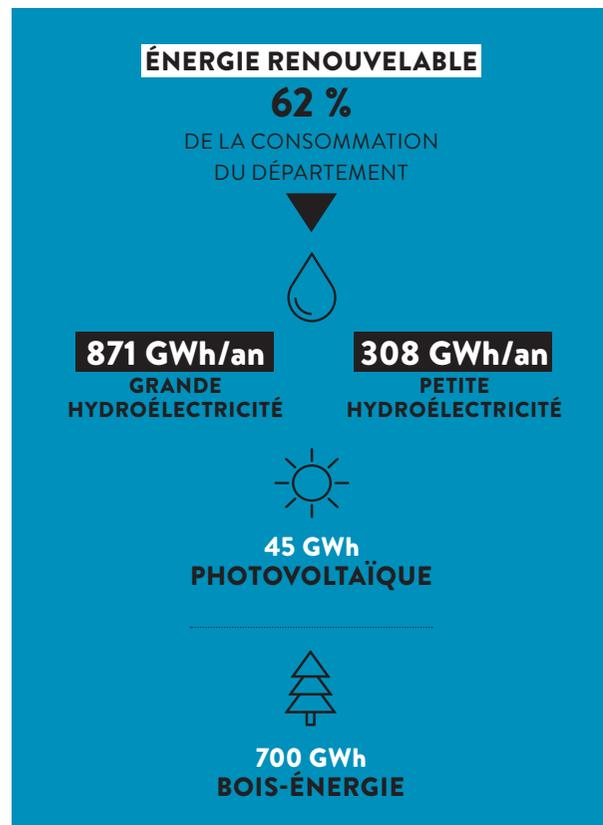


FAVORISER
LA TRANSITION
NUMÉRIQUE



PROMOUVOIR
ET PROSPECTER

FILIÈRE ÉNERGIES RENOUVELABLES



SMART GRID

Soucieux de leur efficacité énergétique, des entreprises et des collectivités des Hautes-Alpes se sont engagées dans des programmes ambitieux de réduction des consommations et de pilotage des réseaux. Ces projets requièrent l'hybridation des compétences et des technologies de trois familles d'acteurs :

- énergéticiens (fournisseurs d'électricité, fabricants d'équipements) ;
- acteurs des télécommunications ;
- industries électroniques pour la conception d'une nouvelle génération d'objets connectés.

TERRITOIRE À ÉNERGIE POSITIVE EN 2020

Hydroélectricité

Barrage de Serre-Ponçon :

- > plus grande retenue d'eau artificielle de France et plus grand barrage en terre d'Europe
- > réserve d'eau de 1,2 milliard de m³ sur 2 800 hectares
- > production annuelle de l'usine : 720 GWh
- > 30 ouvrages hydroélectriques sur l'ensemble du territoire

Bois-Énergie

Plus de 30 % du territoire boisé

30 000 m³ de bois-énergie produits chaque année et 123 chaufferies-bois

Solaire photovoltaïque

1 802 installations photovoltaïques sur le territoire pour une puissance raccordée de 45 GWh

Potentiels de développement

- > Bois-énergie : 20 % du potentiel forestier mobilisable
- > Hydroélectricité : 400 GWh/an dont 80 % sur la petite hydroélectricité
- > Photovoltaïque : 150 MW
- > Éolien : 190 MW

Estimation du potentiel smart grid station : moins 20 % de consommation énergétique, 7 % en moins d'émission de gaz à effet de serre, soit 100 T de CO₂ /an en moins dans l'atmosphère (Les Orres).

Projet d'installation de 80 bornes de recharges électriques d'ici 2018 porté par le syndicat mixte d'électricité des Hautes-Alpes (SYME 05).

La Région PACA est inscrite dans le programme national Flexgrid. Les projets sur les Hautes-Alpes sont accompagnés par le pôle de compétitivité Capenergies.

FILIÈRE AÉRONAUTIQUE



LA TRILOGIE DE L'AÉRONAUTIQUE DES HAUTES-ALPES

Sports et loisirs aériens

Planeur, avion, hélicoptère, parachutisme, ULM, parapente, deltaplane, swift, montgolfière, para-moteur, autogire ou simulation de chute libre

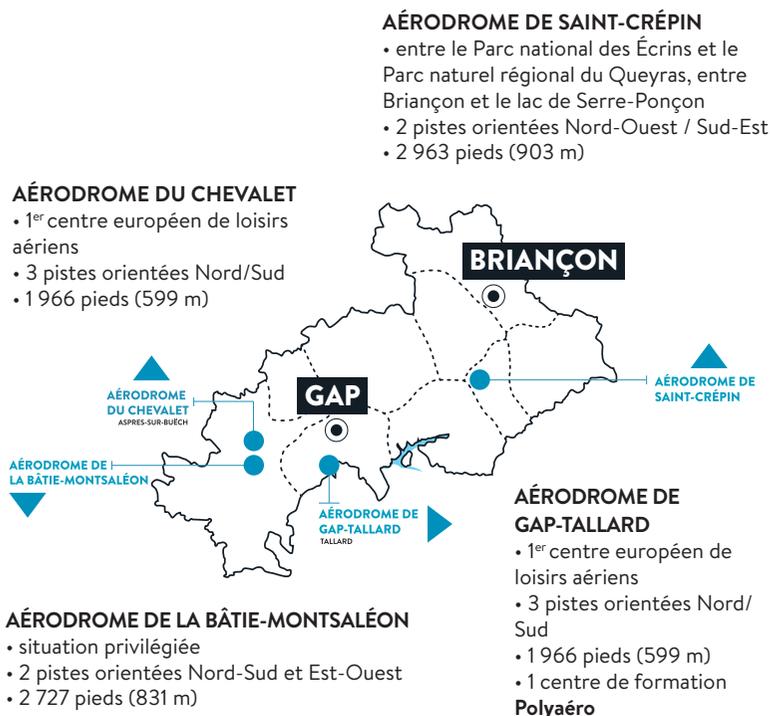
Industrie légère

40 entreprises dont des leaders mondiaux dans leur spécialité de niche dans la maintenance aéronautique ou la production de pièces (Béringier, Icarus, G1 Aviation, Hélicoptères de France, Héliconia, etc.)

Polyaéro

Depuis octobre 2016, le Centre d'excellence de formations aéronautiques Polyaéro propose, sur l'aérodrome de Gap Tallard, des innovations pédagogiques au service de la formation: réalité virtuelle, smart class, blended-learning, aéronefs: avions, hélicoptères et drones, etc. grâce à des partenariats avec des entreprises de référence comme AIRBUS Helicopters et SAFRAN Group.

LOISIRS AÉRIENS, INDUSTRIE LÉGÈRE ET FORMATION



UN OUTIL DE QUALITÉ, VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT



SYSTÈME DE SANTÉ





SYSTÈME DE SANTÉ



5

CENTRES HOSPITALIERS

24

EPHAD

ÉTABLISSEMENTS
POUR ADULTES ET
ENFANTS HANDICAPÉS

SOINS INFIRMIERS À DOMICILE
AIDE AU MAINTIEN À DOMICILE

E-SANTÉ

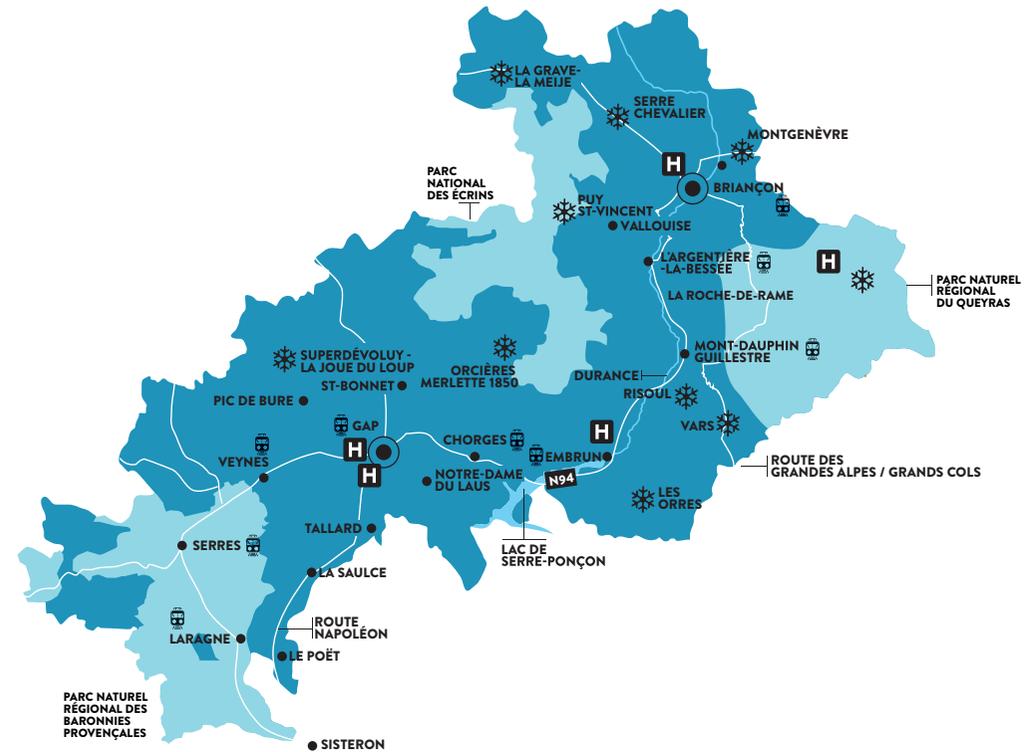
DES APPLICATION TÉLÉMÉDECINE
DÉVELOPPÉES POUR LES MÉDECINS LIBÉRAUX
LE MILIEU HOSPITALIER ET
LE MAINTIEN À DOMICILE

FORMATIONS
2 INSTITUTS DE FORMATION
AUX SOINS INFIRMIERS
ET DES FORMATIONS
MÉDICALES



250

ÉTUDIANTS
FORMÉS EN IFSI SUR LE TERRITOIRE
TOUS LES 3 ANS



SALAIRE MÉDIAN PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS



SALAIRE MÉDIAN PAR SECTEURS D'ACTIVÉS (1/2)

	PACA				HAUTES-ALPES			
	Nb entreprises	Charges de personnel	effectifs	Charges de personnel / effectifs	Nb entreprises	Charges de personnel	effectifs	Charges de personnel / effectifs
APE NON RENSEIGNE	2	656	21	31,2				
CULTURE ET PRODUCTION ANIMALE CHASSE ET SERVICES	241	143615	3437	41,8	4	1652	39	42,4
SYLVICULTURE ET EXPLOITATION FORESTIERE	26	16973	435	39,0	2	649	16	40,6
PECHE ET AQUACULTURE	3	1811	50	36,2				
EXTRACTION DE MINERAIS METALLIQUES	1	621	16	38,8				
AUTRES INDUSTRIES EXTRACTIVES	45	47456	864	54,9	5	3417	69	49,5
SERVICES DE SOUTIEN AUX INDUSTRIES EXTRACTIVES	2	1462	18	81,2				
INDUSTRIES ALIMENTAIRES	393	632631	15803	40,0	23	11378	276	40,9
FABRICATION DE BOISSONS	106	176340	2457	71,8	2	463	12	38,6
FABRICATION DE TEXTILES	32	24958	470	53,1				
INDUSTRIE DE L HABILLEMENT	34	29986	575	52,1				
INDUSTRIE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE	9	9274	181	51,2				
TRAVAIL BOIS LIEGE SAUF MEUBLES FAB ARTICLE EN VAN	61	50762	1145	44,3	2	653	11	59,4
INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON	28	30814	677	45,5				
IMPRIMERIE ET REPRODUCTION D ENREGISTREMENTS	100	107548	2094	51,4	1	308	6	51,3
COKEFACTION ET RAFFINAGE	2	75503	730	103,4				
INDUSTRIE CHIMIQUE	177	899624	12610	71,3	2	1368	34	40,2
INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE	20	207237	3198	64,8				
FABRICATION DE PRODUITS EN CAOUTCHOUC ET EN PLAS	79	134914	2757	48,9	2	3001	60	50,0
FABRICATION D AUTRES PRODUITS MINERAUX NON METAL	88	208485	3709	56,2	4	3544	80	44,3
METALLURGIE	13	61571	975	63,1				
FAB DE PRODUITS METALLIQUES SAUF DES MACHINES DE	295	275728	5724	48,2	1	624	9	69,3
FABRICATION DE PRODUITS INFORMATIQUES ELECTRONIC	86	557561	7551	73,8	2	3020	55	54,9
FABRICATION D EQUIPEMENTS ELECTRIQUES	50	77189	1497	51,6				
FABRICATION DE MACHINES ET EQUIPEMENTS NCA	103	195858	3494	56,1	2	1290	29	44,5
INDUSTRIE AUTOMOBILE	28	21546	455	47,4				
FABRICATION D AUTRES MATERIELS DE TRANSPORT	22	914737	9986	91,6	2	603	11	54,8
FABRICATION DE MEUBLES	39	24810	523	47,4	1	375	0	0,0
AUTRES INDUSTRIES MANUFACTURIERES	97	138649	2491	54,9	1	963	17	56,6
REPARATION ET INSTALL DE MACHINES ET D EQUIPEMENT	295	639459	11396	56,1	5	4185	82	51,0
PROD DISTRIBUTION D ELECTRICITE GAZ VAPEUR D AIR CO	99	29739	410	72,5	4	2369	29	81,7
CAPTAGE TRAITEMENT ET DISTRIBUTION D EAU	22	126304	1881	67,1				
COLLECTE ET TRAITEMENT DES EAUX USEES	32	65970	1116	59,1	1	412	11	37,5
COLLECTE TRAITEMENT ET ELIMINATION DES DECHETS RE	128	310473	6631	46,8	2	5039	97	51,9
DEPOLLUTION ET AUTRES SERVICES DE GESTION DES DEG	13	22391	455	49,2				
CONSTRUCTION DE BATIMENTS	216	364991	5943	61,4	7	5704	114	50,0
GENIE CIVIL	146	621340	11513	54,0	4	15547	306	50,8
TRAVAUX DE CONSTRUCTION SPECIALISES	2490	2281807	45754	49,9	122	92487	1911	48,4
COMMERCE ET REPARATION D AUTOMOBILES ET DE MOTOC	1205	802910	16970	47,3	54	26000	632	41,1
COMMERCE DE GROS A L EXCEPTION DES AUTOMOBILES I	2963	2264811	44127	51,3	68	46337	1099	42,2
COMMERCE DE DETAIL SAUF DES AUTOMOBILES DES MOT	4267	2154972	56035	38,5	150	70888	2064	34,3

SALAIRE MÉDIAN PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS (2/2)

	PACA				HAUTES-ALPES			
	Nb entreprises	Charges de personnel	effectifs	Charges de personnel / effectifs	Nb entreprises	Charges de personnel	effectifs	Charges de personnel / effectifs
TRANSPORTS TERRESTRES ET TRANSPORT PAR CONDUIT	679	977793	23642	41,4	36	49458	1197	41,3
TRANSPORTS PAR EAU	68	488534	6062	80,6				
TRANSPORTS AERIENS	8	24624	410	60,1	1	1458	24	60,8
ENTREPOSAGE ET SERVICES AUXILIAIRES DES TRANSPORTS	330	985913	18565	53,1	3	2062	69	29,9
ACTIVITES DE POSTE ET DE COURRIER	6	3563	104	34,3	1	322	10	32,2
HEBERGEMENT	633	684381	16560	41,3	25	10764	285	37,8
RESTAURATION	1054	793285	21294	37,3	19	7021	215	32,7
EDITION	89	216068	3567	60,6	1	248	6	41,3
PROD CINEMATOG VIDEO PROGR TELEVISION ENREGISTR	53	32426	524	61,9	1	250	6	41,7
PROGRAMMATION ET DIFFUSION	4	3183	62	51,3				
TELECOMMUNICATIONS	37	50491	871	58,0	1	274	6	45,7
PROGRAMMATION CONSEIL ET AUTRES ACTIVITES INFORM	245	826731	10789	76,6	3	2881	50	57,6
SERVICES D INFORMATION	40	59476	1060	56,1				
ACTIVITES SERVICES FINANCIERS HORS ASSURANCE CAIS	3262	637731	7712	82,7	90	14652	161	91,0
ACTIVITES AUXILIAIRES DE SERVICES FINANCIERS ET D AS	122	102432	1720	59,6	2	1605	27	59,4
ACTIVITES IMMOBILIERES	629	466623	9068	51,5	14	10124	235	43,1
ACTIVITES JURIDIQUES ET COMPTABLES	357	313678	4869	64,4	15	9852	167	59,0
ACTIVITES DES SIEGES SOCIAUX CONSEIL DE GESTION	541	474970	6492	73,2	12	4110	41	100,2
ACTIV ARCHITECT INGENIERIE ACTIVITES CONTROLE ANAL	504	1210387	20590	58,8	4	1586	44	36,0
RECHERCHE DEVELOPPEMENT SCIENTIFIQUE	42	265023	2491	106,4				
PUBLICITE ET ETUDES DE MARCHÉ	130	355935	11085	32,1	1	186	5	37,2
AUTRES ACTIVITES SPECIALISEES SCIENTIFIQUES ET TECH	97	84511	1562	54,1	1	512	12	42,7
ACTIVITES VETERINAIRES	20	10253	129	79,5				
ACTIVITES DE LOCATION ET LOCATION BAIL	233	174761	3514	49,7	5	1735	34	51,0
ACTIVITES LIEES A L EMPLOI	307	1511759	40067	37,7	2	9720	254	38,3
ACTIVITES DES AGENCES DE VOYAGE ACTIVITES CONNEXI	128	75052	1528	49,1	8	1671	39	42,8
ENQUETES ET SECURITE	110	354954	11306	31,4				
SERVICES RELATIFS AUX BATIMENTS ET AMENAGEMENT F	286	1187811	59643	19,9	5	8331	329	25,3
ACTIVITES AD AUTRES ACTIVITES SOUTIEN AUX ENTREPRI	170	274406	5432	50,5	1	66	0	0,0
ENSEIGNEMENT	149	151376	4743	31,9	1	195	4	48,8
ACTIVITES POUR LA SANTE HUMAINE	453	1484863	28299	52,5	17	45649	907	50,3
HEBERGEMENT MEDICO SOCIAL ET SOCIAL	239	544157	13578	40,1	4	10124	122	83,0
ACTION SOCIALE SANS HEBERGEMENT	62	291094	6436	45,2	2	11972	339	35,3
ACTIVITES CREATIVES ARTISTIQUES ET DE SPECTACLE	56	62291	873	71,4				
BIBLIOTHEQUES ARCHIVES MUSEES ET AUTRES ACTIVITES	6	20300	474	42,8				
ORGANISATION DE JEUX DE HASARD ET D ARGENT	23	85426	2028	42,1	1	1015	32	31,7
ACTIVITES SPORTIVES RECREATIVES ET DE LOISIRS	90	205182	1923	106,7	2	637	18	35,4
ACTIVITES DES ORGANISATIONS ASSOCIATIVES	9	31264	390	80,2				
REPARATION D ORDINATEURS ET DE BIENS PERSONNELS	34	23796	540	44,1				
AUTRES SERVICES PERSONNELS	91	84491	2458	34,4	3	1894	54	35,1

RAPPORT DE MISSION



3 – L'enclavement des Hautes-Alpes

Il était de tradition pour les Hautes-Alpes de se plaindre de l'enclavement du département. Outre le fait que ce n'est pas le meilleur moyen pour attirer des touristes ou des entreprises, cet enclavement n'est que très relatif :

- Par la route, la liaison vers le sud est quasi parfaite avec l'A51 qui met Gap à deux heures de l'aéroport international de Marseille, du port de Marseille et de la gare TGV d'Aix, avec des temps de parcours à faibles aléas pourvu que l'on évite les heures de fortes affluences autour d'Aix et Marseille. Vers le nord, la route Napoléon est plus touristique que pratique. La RD 1075, de bonne qualité, présente des temps de parcours à forts aléas du fait de sa forte fréquentation par les poids lourds et les caravanes avec peu de capacités de dépassement.
- Par le rail, la situation n'est effectivement pas bonne avec des temps de trajets rédhitoires et des perturbations fréquentes (travaux, pannes, grèves...). A noter toutefois pour le nord du département, la proximité avec la gare TGV d'Oulx et l'aéroport de Turin qui offrent une ouverture sur des déplacements sur Paris, en Europe et à l'international.

De fait, la majorité des flux physiques et des personnes liés à l'activité industrielle s'effectuent via l'A51 vers le sud.

4 – Les opportunités à court/moyen terme pour les Hautes-Alpes

1) La fibre à très haut débit

Le département, grâce à la volonté politique d'élus du département et de la région, bénéficie et va continuer à bénéficier du passage au très haut débit grâce à un certain nombre de villes et de zones d'activités associées de l'équipement en fibre optique jusqu'à l'habitant ou l'utilisateur (économique ou service public). Ceci est une chance unique à saisir et un argument de poids pour attirer des entreprises dans les domaines suivants :

- ingénierie technique
- fabrication 3 D (équivalent pour les pièces métalliques de ce qui est communément appelé imprimantes 3D)
- télésurveillance
- e-santé
- start-ups dans le domaine des applications logicielles
- gestion de l'énergie et de sa distribution
- aides aux entreprises pour la transition numérique

Toutes ces entreprises n'ont principalement besoin que de connexions très haut débit pour fonctionner, leur localisation n'a pas d'importance. Les Hautes-Alpes doivent faire valoir leurs atouts dans le domaine de la qualité de vie (très recherchée par les jeunes générations) et créer l'écosystème, si besoin, pour les attirer.

2) La transition énergétique et les énergies renouvelables

Les Hautes-Alpes ont le soleil et le vent, sources d'énergies inépuisables et propres, le département peut en faire son fer de lance en attirant les entreprises spécialisées dans l'ingénierie de ce type d'installations et la maintenance de ces installations.

3) La silver économie

Les retraités peuvent être attirés par un territoire comme les Hautes-Alpes générant une demande de services dont l'e-santé déjà mentionnés plus haut.

4) L'aéronautique

Déjà bien présente dans les Hautes-Alpes, elle peut encore se développer sur le plan industriel car aujourd'hui tout est quasiment concentré sur l'aérodrome de Tallard, alors que le département possède d'autres aérodromes dont celui d'Aspres-sur-Buëch (aérodrome du Chevalet) dont l'activité redémarre et qui possède la plus longue piste du département. Cette activité dans le domaine du loisir aérien génère un besoin en aéronefs (de toute nature) et en maintenance de ces aéronefs. Dans ce domaine, la fabrication 3D déjà citée plus haut, offre de nouvelles possibilités en matière de réparation de pièces ou réalisation de pièces dont la fabrication est arrêtée.

5) La protection de l'environnement

Dans ce domaine, on retrouve la filière bois qui mérite de continuer à être développée mais également l'utilisation de produits naturels dans la construction à l'image de ce que réalise une entreprise veynoise avec la réalisation de panneaux isolants à bas de chanvre. Ce pourrait être également des unités de fabrication et/ou d'assemblages de véhicules électriques (vélos, scooters, voitures...).

5 – Les propositions pour être en capacité d'attirer de nouvelles entreprises à caractère industrielle

Proposition 1 Faire connaître le département

Le département des Hautes-Alpes est très peu connu de manière générale et encore moins dans le monde industriel, seuls quelques initiés qui y ont passé leurs vacances le situent et le connaissent. Quoi de plus exaspérant que, lors d'une discussion avec un chef d'entreprise sur les opportunités d'implantations dans le département, de finir par avoir la question « mais, au fait, c'est où les Hautes-Alpes ? C'est du côté de Chambéry ? »

Pour faire connaître le département, il faut utiliser les grands événements et faire appel aux médias nationaux :

- Événements sportifs tels que Tour de France, Rallye Monte-Carlo, Embruman et bien d'autres...
- Événements culturels tels que Festival tous Dehors, Festival de Chaillol, étapes de la Coupe du Monde de ski (qu'il faudrait attirer)...
- Visites de personnalités politiques (gouvernement) ou du monde industriel.

Pour cette proposition, l'Agence de Développement des Hautes-Alpes est bien entendu la mieux placée et a déjà commencé à mener cette action, mais c'est l'affaire de tous les responsables, Etat, Consulaires, Syndicats professionnels, Agence de la Culture de faire des propositions et de solliciter l'Agence de Développement dans ce sens.

Proposition 2 Faire connaître les entrepreneurs et les entreprises des Hautes-Alpes

Peu de haut-alpins connaissent les pépites industrielles du département, que dire des acteurs hors du département ?

Pour y remédier plusieurs actions sont possibles :

- Organiser les portes ouvertes – ceci vise à faire connaître les entreprises de la population -
- Faire visiter les entreprises par les personnalités qui viennent dans le département et assurer une couverture médias nationaux
- Faire réaliser des reportages par les médias nationaux ou spécialisés sur réalisation particulièrement marquante (exemple freins Béringier sur Solar Impulse)
- Les entrepreneurs doivent se faire connaître au sein des réseaux (voir proposition 3) et participer aux salons professionnels.

Proposition 3 Augmenter la capacité d'influence des acteurs haut-alpins

Nombre de décisions, arbitrages,ancements de grands programmes sont faits au niveau régional ou départemental avec me semble-t-il, peu de capacité d'interventions des acteurs haut-alpins. Je n'ai pas réussi à obtenir, ni à établir une carte des organismes régionaux ou nationaux où la présence de décideurs haut-alpins serait nécessaire. Il me paraît indispensable de disposer de cette carte et ensuite de favoriser (et souvent susciter) la candidature de haut-alpins dans ces organismes et quand cela est possible d'en prendre la présidence, ce qui est parfois vu comme une perte de temps, tout au moins par les chefs d'entreprises, est un investissement qui doit permettre aux haut-alpins et aux entreprises des Hautes-Alpes d'obtenir leur juste part de financements publics et c'est un facteur d'attractivité.

Pour aller dans ce sens, le fait de parler tous d'une même voix est aussi important. C'est tout le sens de la concertation qui s'est établie entre les présidents de l'Agence, des établissements consulaires, la Chambre de Commerce et de l'Industrie, des plateformes Initiative. Il est primordial d'entretenir cette concertation et probablement d'y associer les Syndicats Professionnels.

Proposition 4 Bâtir une offre Hautes-Alpes

Cette offre doit être attractive et compétitive notamment par rapport aux grandes métropoles de la Côte. Elle doit être basée sur :

- Un descriptif des atouts du département en termes de code de vie.
- Un guichet unique d'accueil des entreprises cherchant une localisation pour leur entreprise, à l'image de ce qu'a mis en place la Région PACA et qui a incessamment besoin d'être relayée dans un département comme les Hautes-Alpes.
- Un descriptif du réseau qui soutiendra l'entrepreneur dans ses contacts au niveau des Hautes-Alpes.
- Un inventaire, en permanence actualisé et à jour, des disponibilités en terme de foncier et d'immobilier à vocation économique avec le coût au m2 pour une comparaison directe avec les autres territoires. Par exemple, le loyer moyen de location de bureaux à Nice Sophia Antipolis est de 180/210 euros/m2, 265 euros/m2 à Marseille, 280 euros/m2 à Lyon et 760 euros/m2 à Paris.

Pour ce point, le site immopro.05 est une bonne base de départ :

- Un descriptif des aides possibles à l'installation.
- Un descriptif de tout ce qui importe quand une famille vient s'installer.
- Cellule ad-hoc pour l'emploi de la conjointe ou du conjoint.
- Système éducatif.
- Système de santé.
- Environnement culturel et de loisirs.

Cette offre pourrait être établie par l'Agence de Développement par délégation de la Région et doit donner naissance à un site internet très ergonomique « Investir dans les Hautes-Alpes/ Invest in Hautes-Alpes »

Proposition 5 Organiser la prospection

Sur la base de l'offre ci-dessus, lancer la prospection sous un chapeau unique co-défini probablement avec l'aide d'un cabinet spécialisé ou de commerciaux. Chacun doit être également ambassadeur et vendeur de son territoire, c'est en privilégiant les occasions de parler de cette offre que les opportunités peuvent se présenter.

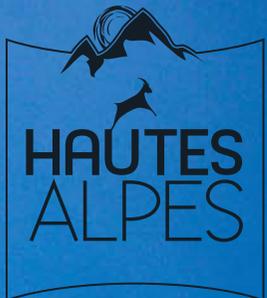
Parmi les cibles, comme évoqué dans la lettre de mission, deux sont potentiellement très intéressantes :

- Les entreprises « déçues » de leur tentative d'installation dans les grandes zones d'activités de la Côte, soit pour des raisons de manque de disponibilité, soit pour de raisons de coût.
- Les entreprises (et en particulier « grands groupes ») qui commencent à relocaliser leurs activités implantés dans des pays à bas coût parce que l'équation économique valable il y a 10/16 ans ne l'est plus nécessairement aujourd'hui.

Sur cette dernière cible, compte-tenu de mon réseau dans ce milieu, je me propose bien volontiers comme ambassadeur/vendeur.

6) Conclusion

Les six propositions que je formule, méritent d'être débattues avec les instances et personnalités concernées pour vérifier si cette vision est partagée par les acteurs du département et dans l'affirmative, si elles méritent d'être approfondies et mises en place.



HAUTES ALPES
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT

AU PLUS PRÈS
DE L'**EXCELLENCE**