

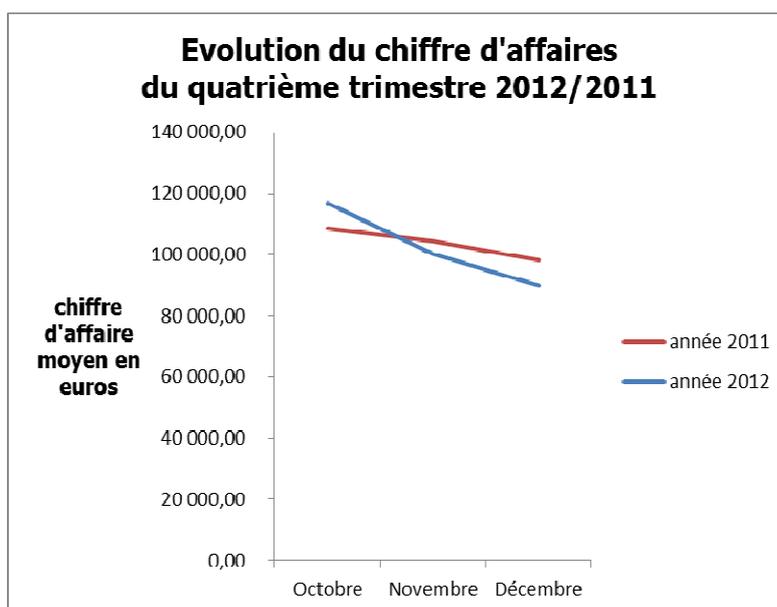
BAROMETRE ECONOMIQUE COORACE

N°4 - QUATRIEME TRIMESTRE 2012

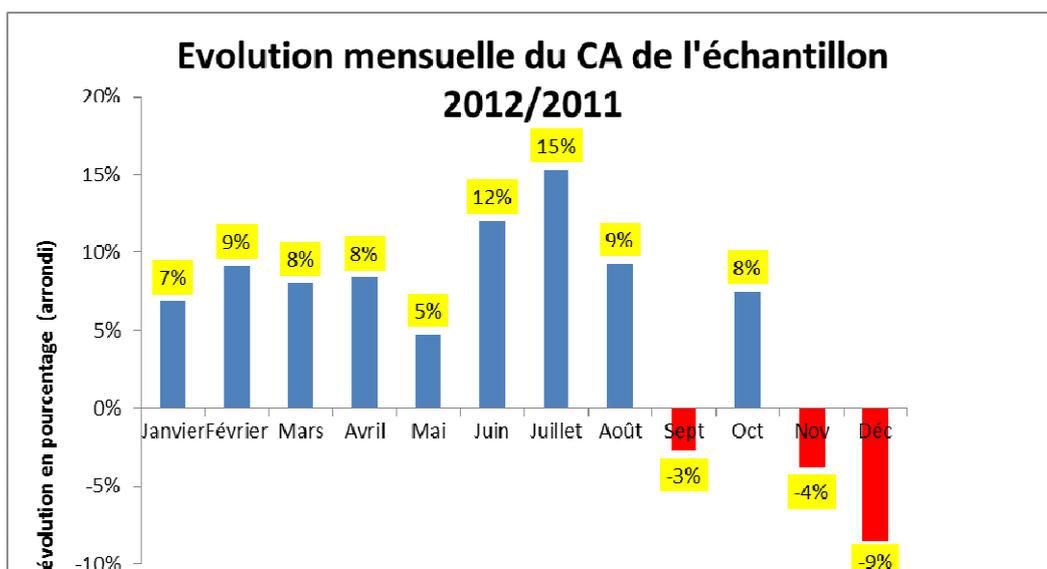
La crise économique et la concurrence exacerbée malmènent aujourd'hui les chiffres d'affaires, les marges et les perspectives de développement de nos entreprises. Sans visibilité sur les moyens de réponse, c'est la pérennité même de l'entreprise qui est en danger. Heureusement, pour les adhérents COORACE cette situation n'est pas une fatalité. Réunis le 14 novembre 2012, à la Cité Universitaire Internationale de Paris, 200 adhérents du réseau ont cherché ensemble de nouvelles voies de développement pour leurs entreprises. Depuis le vote de la STRATEGIE 12-17 fin 2011, la fédération s'est engagée à un fort soutien du développement économique de ses adhérents. Ce quatrième baromètre économique, réalisé par COORACE avec l'appui d'un échantillon d'entreprises volontaires de notre réseau, doit **faciliter**, pour chaque représentant du réseau, **l'analyse de la situation économique et financière et la recherche de réponses adaptées**.

1. Situation économique des entreprises du réseau

1.1 Analyse globale



Au quatrième trimestre 2012, le chiffre d'affaires cumulé des entreprises de l'échantillon COORACE **a diminué de 1,61 %** par rapport au même trimestre de l'année précédente. Ce repli d'activité est notamment confirmé sur les mois **de novembre (-3,8 %) et décembre (-8,57 %)**. Sur l'ensemble du 4^{ème} trimestre, on relève une baisse de chiffre d'affaires pour 50 % des entreprises de l'échantillon.

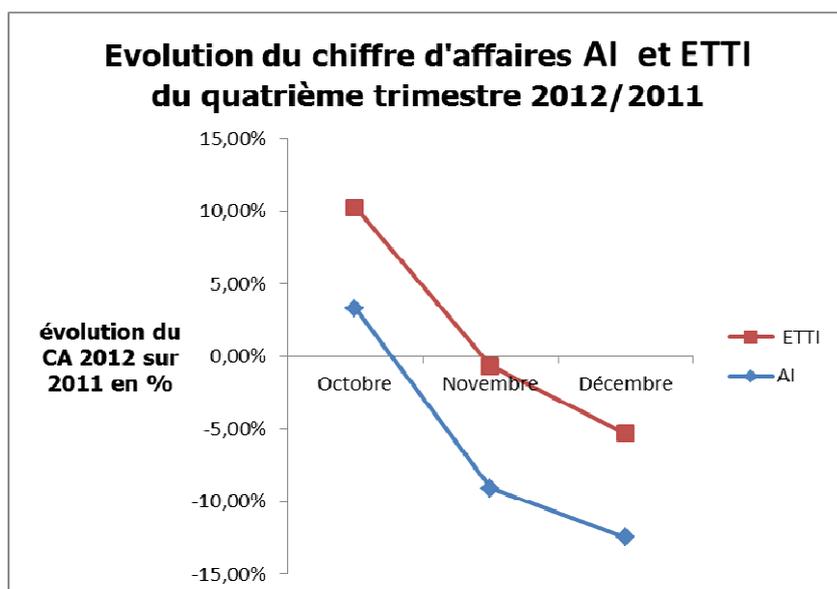


Le repli d'activité impacte toutes les catégories de structures classées selon l'importance de leur chiffre d'affaires (50 % des structures avec plus de 75 k€ de chiffres d'affaires trimestriel et 50 % des structures en dessous de ce niveau d'activité).

Au premier semestre 2012, le chiffre d'affaires cumulé des entreprises de l'échantillon enregistrait une progression de 8 % par rapport à 2011. Malgré un été assez exceptionnel en termes de niveau d'activité (juin : +12,06 % ; juillet : +15,33 % ; août : +9,32 %), le mois de septembre a été le point de départ d'une dégradation accentuée du niveau d'activité. De fait, le second semestre enregistre une faible progression d'activité (+2,85 %) et freine la progression du chiffre d'affaires annuel (+5,54 %).

1.2 Zoom sur les AI et les ETTI

Sur un échantillon de 11 ETTI dont le chiffre d'affaires moyen mensuel est de 137 955 € et un échantillon de 13 AI dont le CA moyen mensuel est de 68 386 € au quatrième trimestre 2012.



Avec un chiffre d'affaires moyen net moins important, les AI enregistrent une **dégradation plus forte de leur chiffre d'affaires** sur le quatrième trimestre 2012 (-6,07 %) comparé aux ETTI (+1,46 %).

Une majorité d'AI souligne deux facteurs déterminants de ce repli d'activité :

- d'une part, la baisse des commandes (en volume et en valeur) **des clients particuliers** notamment sur les services à la personne,
- d'autre part, une diminution importante des mises à disposition en direction **des collectivités** du fait des restrictions budgétaires de celles-ci.

1.3 Les leviers de développement

Comment faire pour que la conjoncture affecte le moins possible l'activité de notre entreprise ? Comment, malgré la morosité, maintenir un résultat d'exploitation satisfaisant pour l'équilibre économique de notre structure ? Comment trouver de nouveaux débouchés et se développer avec des moyens souvent limités ?

C'est avec ces questionnements que les adhérents COORACE ont participé à la journée événement « Entreprendre pour des territoires solidaires » du 14 novembre 2012. L'heure est donc à la recherche de réponses adaptées.

Le retour aux fondamentaux de l'action commerciale est l'axe de travail le plus indiqué par les entreprises de l'échantillon. Ceci corrobore l'engagement croissant de plusieurs COORACE régionaux dans la formation et l'action autour du **plan d'action commercial** stratégique et opérationnel de nos entreprises. Vendre à tout prix n'est pas la solution au développement ! Il s'agit de vendre le produit ou le service le mieux adapté à la demande de ses clients et marquer ainsi sa différence. **Construire un véritable diagnostic de ses forces et développer une stratégie commerciale adaptée en conséquence**, c'est le travail poursuivi par une dizaine de chantiers d'insertion en Corse avec le soutien de COORACE. Cette action doit leur permettre d'approfondir leur connaissance et la maîtrise de leurs catégories de clients pour mieux proposer leurs produits et services. En tant qu'entreprises de l'économie sociale et solidaire nous avons à ajuster notre démarche marketing pour révéler le plus clairement possible à nos clients les valeurs que nous portons et valoriser les spécificités de notre offre de services.

Liste des leviers pour favoriser le développement économique des adhérents :

Ces leviers ont été identifiés lors de la préparation à la journée « Entreprendre pour des territoires solidaires » du 14 novembre 2012 (synthèse Pluricité).

Leviers liés au contexte

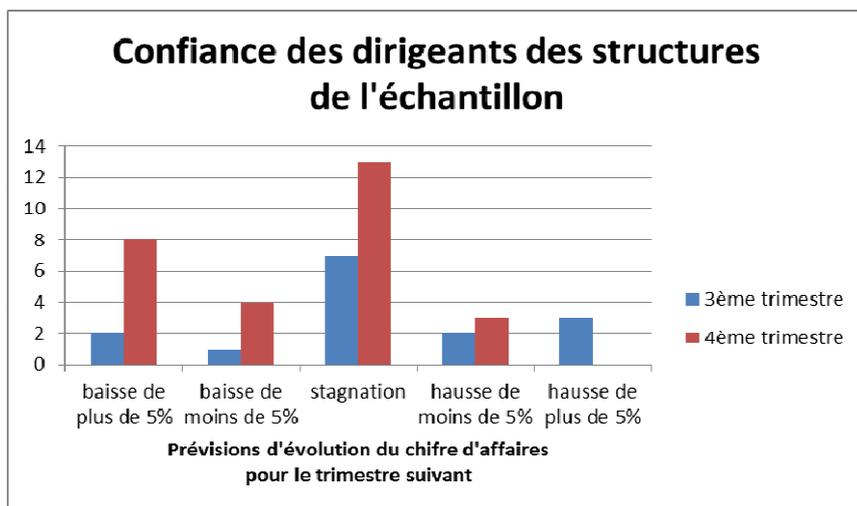
- *Retour de la notion de territoire*
- *Contrats d'avenir, contrats de génération : opportunités*
- *Financements d'investissement (banques publiques d'investissement,...)*
- *Sécurisation des parcours et des emplois*
- *Développement de schémas sur l'ESS par les collectivités territoriales (Conseils Régionaux, Conseils Généraux, intercommunalités)*

- Développement des réflexions et actions sur le champ du développement durable et de la RSE (ex : grands chantiers de ligne grand vitesse)
- Développement et promotion des partenariats public / privé
- Développement de démarches de GPEC territoriale (exemples récents : Nice, Limoges)
- Opportunité liée au déclenchement d'appels d'offre publics sur un territoire trop large pour une seule SIAE : exemple bailleur social dans l'Ain, Conseil Général de la Gironde.
- Mise en place de PTCE
- **Actions : travail et outils sur les fonds propres sur des régions encore peu connus par les adhérents**
- Les 480 heures : 3 mois d'appui au recrutement en entreprise par l'AI.
- Les mesures d'accompagnement individuel et collectives existantes (DLA)

Leviers en interne

- **La taille et/ou l'organisation interne :**
 - La taille significative de la structure ou du groupe (ingénierie de projet, financière, comptabilité, fonds propres,...) et/ou la réputation (gestion rigoureuse, ancienneté), et une capacité fédératrice sur les projets (ex Ain)
 - La veille organisée sur les évolutions du contexte (réglementaire, économique, public local, appel d'offres, à projets...)
- Action : Mutualisation de postes de développeur
- Action : Formation sur la réglementation
- Questionner le projet stratégique (salariés / bénévoles / partenaires)
- **La présence d'une activité innovante qui modifie l'image** de la structure , groupe et contribue au développement de l'activité des autres structures.
- **Toutes les démarches qui rapprochent du droit commun / AI et ACI ?**
 - Visite médicale du travail en AI, CDDUA.
 - Tarif identique en entreprise pour l'AI et l'ETI (79)
- **Associer développement et professionnalisation** (ex : garage solidaire, viticulteurs)
- **L'évolution des ressources humaines**
 - Logique de la fonction RH : création de cette fonction
 - L'arrivée de nouveaux salariés ayant une culture différente, notamment économique, plus professionnelle.
 - L'arrivée de nouveaux administrateurs, notamment liée à l'émergence d'un nouveau projet (viticulteurs, dirigeant de Carrefour).
Place des bénévoles ?
- **La présence en interne et/ou la grande proximité avec des collectivités territoriales**, qui informent la structure des évolutions et des projets issus des politiques locales.

2. Baromètre de confiance



Interrogés sur leurs prévisions pour le premier trimestre 2013 (en rouge), **42 % des dirigeants des structures COORACE** craignent une dégradation de leur chiffre d'affaires. La perte de confiance des dirigeants dans le maintien du niveau d'activité de nos entreprises s'est accentuée au quatrième trimestre 2012.

3. Situation générale de l'économie et de l'emploi

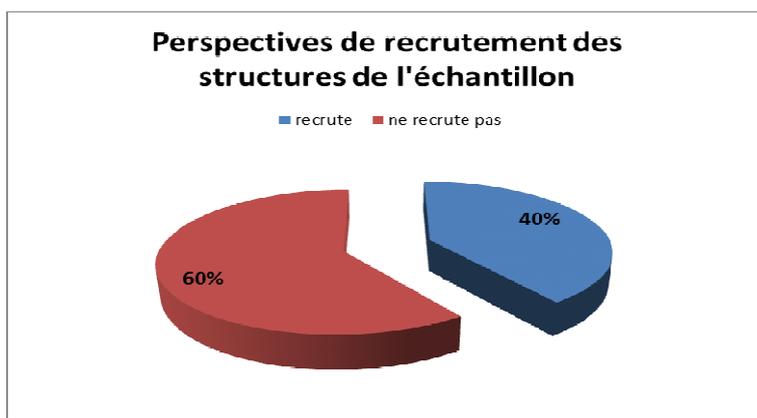
3.1 Activité du quatrième trimestre 2012

Sources : *Les Echos* 13 mars 2013 ; *Insee* 18 mars 2013

Au quatrième trimestre 2012, le PIB en volume se replie de 0,3 %, après +0,1 % au troisième trimestre. En moyenne annuelle, la croissance est nulle en 2012, après +1,7 % en 2011.

Les prévisions des économistes quant à l'évolution de la consommation des ménages français en 2013 - l'un des piliers de la croissance de l'économie nationale - ne sont guère réjouissantes. Elles sont à l'image de ce qui s'est passé en 2012 : en dépit d'une stabilité au cours du mois de décembre 2012 (0 %), la consommation en biens a reculé de 0,2 % sur l'ensemble de l'année écoulée par rapport à 2011, a annoncé l'INSEE, jeudi 31 janvier.

3.2 Situation de l'emploi



Le quatrième trimestre a été plus mauvais qu'annoncé avec 44 600 destructions de postes selon les données publiées par l'Insee. Ces chiffres confirment un net retournement de l'emploi amorcé il y a un an. 100 000 postes marchands ont été détruits en 2012, soit une baisse de 0,6 %. L'intérim a été la première variable d'ajustement de l'emploi, perdant à lui seul 10,7 % de ses effectifs. Seuls les effectifs du tertiaire hors intérim auront réussi à se maintenir l'an dernier. Mais ce secteur ne crée plus d'emplois et a même commencé à en détruire au second semestre.

3.3 Chiffres clés

Source : Insee

Population	65 350 000 au 1 ^{er} janvier 2012
Population active	27 637 000
Population active occupée	24 921 000
Chômeurs	3 169 000
Croissance économique	0,2 % au 3 ^{ème} trimestre 2012
Inflation	+1,3 % en décembre 2012
Chômage (y compris DOM)	10,6 % au 4 ^{ème} trimestre 2012
Consommation des ménages	0,8% en janvier 2013
Climat des affaires	87 points en février 2013 (moy. 100)

3.4 Enquête des besoins de main d'œuvre

Source : Pôle emploi

Les 10 métiers les plus recherchés en 2012 selon Pôle emploi :

1. agents d'entretien de locaux
2. aides, apprentis, employés polyvalents de cuisine
3. aides à domicile et aides ménagères
4. aides-soignants
5. attachés commerciaux
6. ingénieurs, cadres étude/R&D informatique
7. serveurs de cafés, restaurant
8. secrétaire bureautique et assimilés
9. infirmiers, cadres infirmiers et puéricultrices
10. vendeurs en habillement, accessoires et articles de luxe, sport, loisirs et culture.

Les données présentées ci-dessus résultent d'une enquête menée par Eric BEASSE, Responsable Développement Economique COORACE (eric.beasse@coorace.org) auprès d'un échantillon de 28 entreprises adhérentes COORACE.

Nous remercions les entreprises ayant bien voulu participer à cette enquête.