

A. RENCONTRES AVENIR

LE RENDEZ VOUS D'AVENIR
DES DÉCIDEURS LANDAIS



A. RENCONTRES AVENIR

LE RENDEZ VOUS D'AVENIR
DES DÉCIDEURS LANDAIS

LE « BAROMÈTRE » DES PRÉOCCUPATIONS DES ENTREPRENEURS LANDAIS

Pascal DUSSIN

Directeur du Département
« Appui aux entreprises et
information économique »



1 328

Participants aux réunions,
ateliers et évènements

1 752
Contacts



1 916
Visites & Entretiens

= Préoccupations

Les types de préoccupations

Commerciales
43%



**Recrutements
& GRH.**
23%

**Aspects réglementaires,
Difficultés, Cession.**
19%

**Rentabilité,
Finances.**
15%

Les préoccupations de type COMMERCIAL

43%

**Augmenter ses ventes,
Trouver de nouveaux clients.**

1/3



**Chercher de nouveaux débouchés, Export,
Augmenter ses parts de marchés**

1/3

**Se faire connaître,
Assurer sa promotion,
Réseaux sociaux...**

1/3

Les préoccupations de RENTABILITÉ

15%

Améliorer sa rentabilité, problématique de prix de ventes



Gestion de stocks, gestion des achats

Les préoccupations liées aux RECRUTEMENTS

23%

Recruter

- CDI
- CDD
- Intérim

3/5



**Gérer des difficultés
de personnel
de recrutements
saisonniers
métiers en tensions**

1/5

**Formations par alternance:
contrats, aides... 1/5**

A. RENCONTRES
AVENIR

LE RENDEZ VOUS D'AVENIR
DES DÉCIDEURS LANDAIS