

CONSEIL METROPOLITAIN DE L'ECONOMIE



1 371

questionnaires ouverts



765

réponses complètes



93,5 %

sont dirigeants de leur
entreprise



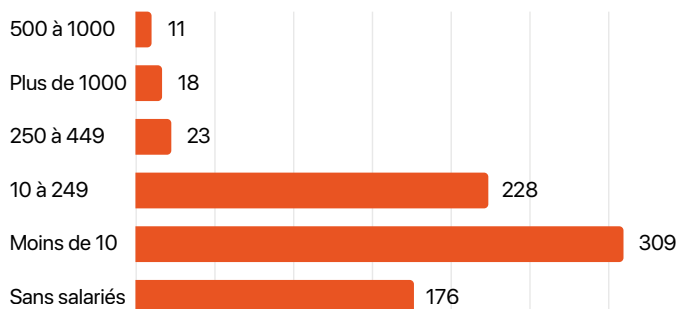
395

volontaires pour nos
travaux

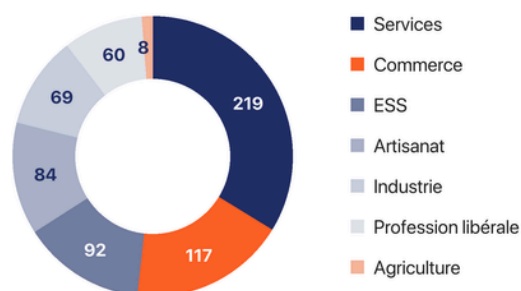
Qui a répondu

Un panel dominé par les très petites entreprises

Taille des entreprises (effectif de réponses)



Secteurs d'activité



63 %

du panel a moins de
10 salariés

55 %

de réponses apportées par les
services, commerce et artisanat
(420 réponses sur 765)

Où sont les répondants

Répartition des 765 réponses dans les 33 communes de l'Eurométropole



66,5 %

Strasbourg
509 réponses

28,2 %

Reste de l'Eurométropole
216 réponses

28 / 33

Communes représentées
5 communes sans réponse

5,3 %

Hors Eurométropole
40 réponses

Une consultation très centrée sur la ville-centre

Deux tiers des réponses viennent de Strasbourg, une part supérieur au poids de la commune dans la population et dans le nombre d'établissements de l'Eurométropole. Les résultats reflètent donc d'abord le vécu des entreprises strasbourgeoises.

Votre note de confiance

" Recommanderiez-vous l'Eurométropole comme territoire pour entreprendre ? "

6,87

sur 10 en moyenne

Un dirigeant sur cinq seulement se déclare franchement confiant.

36,6 %

en retrait (notes 1 à 6)

43,0 %

en attente (notes 7 et 8)

20,4 %

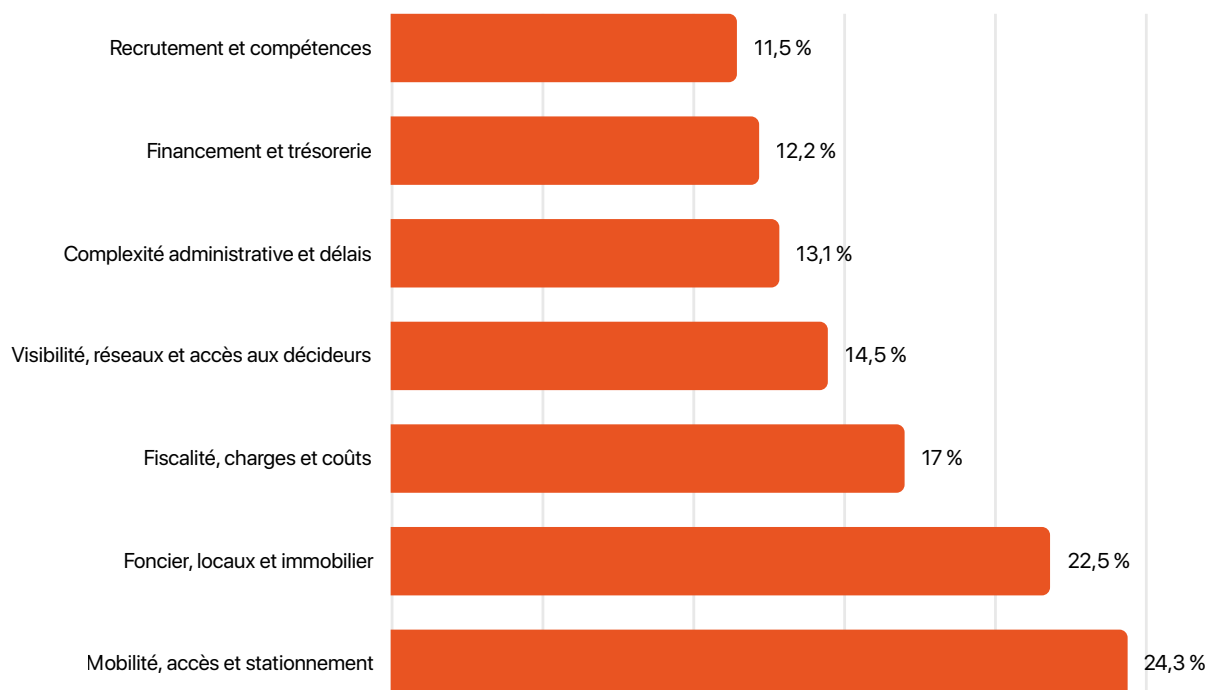
confiants (9 et 10)

La confiance progresse avec la taille : 6,51 pour les entreprises sans salarié, contre 7,56 au-delà de 1 000 salariés. Par secteur, l'économie sociale et solidaire est la plus confiante (7,71), tandis que le commerce (6,32) et l'artisanat (6,05) sont les plus en difficulté.



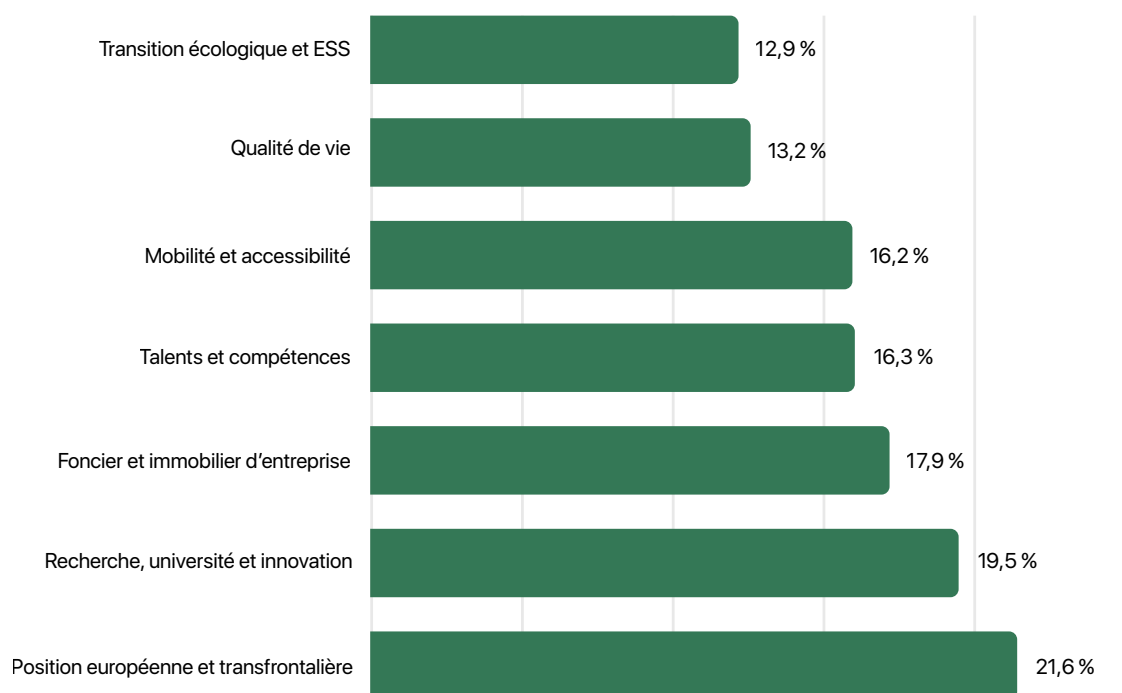
Ce qui vous bloque

Part des répondants citant chaque thème dans une question ouverte



Ce sur quoi bâtir

Les leviers d'attractivité que vous citez le plus sont les suivants



Ce que nous retenons

Cinq enseignements vont structurer nos travaux de l'été.

1. Une confiance moyenne, pas une défiance

Avec une note de 6,87 sur 10, le territoire n'est pas rejeté, il est jugé en dessous de son potentiel. La marge de progression est à notre portée.

2. Le clivage est physique et économique, pas idéologique

Ce qui vous sépare tient à l'accès, au coût et au foncier, pas à la vision du territoire.

3. Les plus petits sont les plus exposés

La note monte avec la taille. Le commerce et l'artisanat, qui représentent 26 % du panel, sont les plus en difficulté et les moins outillés pour se faire entendre.

4. Nos atouts sont connus et sous-exploités

L'Europe, l'Université et la qualité de vie sont massivement citées comme des opportunités à activer, mais rarement comme des acquis déjà transformés en activité.

5. La demande première concerne la fluidité

L'accès, la simplification et la mise en relation devancent la subvention. Une grande part de vos attentes ne coûte pas d'argent, elle coûte de la méthode.

Les prochaines étapes

1. Traduction de vos réponses en priorités d'actions, freins d'abord.

2. Retour vers vous avec les premières orientations et confrontation de nos idées dès Septembre.

3. Installation du comité stratégique et première session du Conseil le 23 octobre.

4. Mise en place des actions et suivi des résultats dans le temps.

Nous contacter

Charline Fabius - Cheffe de projet Feuille de route Economie

Charline.FABIUS@strasbourg.eu