



Joseph MOREAU
Président de la CCI
de la Vendée

Le 9 novembre 2008, soyez au départ du Vendée Globe !

Page 2



La CCI de la Vendée vient de procéder à trois études globales. Deux concernent ce que l'on appelle l'observatoire de l'offre et la troisième, l'étude de la demande. C'est donc la totalité des commerces vendéens, l'ensemble des cafés, hôtels, restaurants et campings, qui ont été passés au crible. Ceux-ci constituent une large part de l'offre touristique vendéenne.

260 000 informations récoltées

Ce sont 7 381 points de vente qui ont été ainsi passés à la loupe. Plus de 260 000 informations économiques ont été récoltées qui peuvent être croisées, combinées, analysées par secteur, par canton, par ville, par rue...

La première photographie du poids de ces deux grands secteurs vous est présentée dans ce numéro.

Dans notre prochaine édition, nous vous communiquerons l'analyse des dépenses des ménages vendéens et son comparatif depuis trois ans. Cette étude a porté sur un échantillonnage représentatif de 2 000 ménages qui nous ont livré leurs dépenses sur 39 produits différents, alimentaires et non-alimentaires.

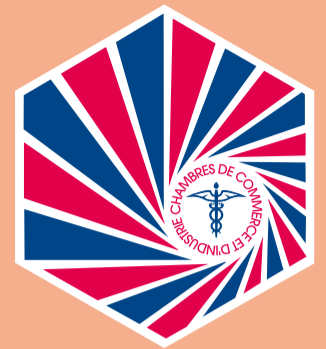
Un outil d'aide à la décision

Soyons clairs, l'observation est une chose mais ce qui nous importe c'est de proposer aux porteurs de projets, aux investisseurs mais aussi aux collectivités locales du département, un véritable outil d'aide à la décision.

L'avenir nous intéresse autant sinon plus que le chemin accompli tel est le sens de notre démarche et de l'action de la CCI.

L'Entreprise Vendée

LE JOURNAL ECONOMIQUE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



N° 118 - JUILLET 2008



Que pèsent - ils ?

L'observatoire économique des commerces, cafés, hôtels, restaurants et campings

Page 3

SOMMAIRE

Infos Générales

2

Actualité

⇒ **Le 9 novembre 2008, soyez au départ du Vendée Globe !**



Le cabinet cd'im

⇒ **Bien gérer son patrimoine, une affaire d'expert**

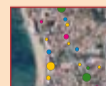
Dossier

3

L'observatoire économique des commerces, cafés, hôtels, restaurants et campings

⇒ **Plus de 5 000 points de vente passés à la loupe**

⇒ **Le tourisme, premier secteur de l'économie vendéenne**



Associations de commerçants

7

⇒ **Les commerçants du remblai des Sables d'Olonne ont l'estivant en poupe**

⇒ **Association des commerçants et artisans de Jard-sur-Mer : en un an, l'AJAC a fait ses preuves**

Une idée de création très florissante

⇒ **Chantal Grellier implante le Bouquet Nantais en Vendée**



Portrait d'aventure

8

Philippe Gendreau tient la barre depuis 1994

⇒ **Un savoir-faire familial bien conservé**

Zoom sur métier

8

⇒ **L'hôtellerie de plein-air : du boulot été comme hiver**



Actu CCI

8

⇒ **Le Passeport de Compétences Informatique Européen délivré à l'EGC**

⇒ **Demandes de contrat d'apprentissage en ligne**

Actualité

Rencontre avec Joseph Moreau, Président de la CCI

Le 9 novembre 2008, soyez au départ du Vendée Globe !

Que représente pour vous le Vendée Globe ?

Un événement de portée mondiale qui met à la une la Vendée, c'est-à-dire son département, ses entreprises, ses hommes et ses femmes.

Que fait la CCI pour cet événement ?

Depuis la reprise du Vendée Globe par le Département, la CCI participe financièrement, tous les 4 ans, en qualité de partenaire à cet événement.

Que propose la CCI d'une façon concrète à ses ressortissants ?

Nous avons décidé de concentrer tous nos efforts sur le premier temps fort qui est le jour du départ, le 9 novembre 2008.

Nous proposons à chaque entreprise vendéenne qui le désirerait d'être présente et d'en faire pour chacune d'entre elle une opération de communication. Une action de communication externe en invitant clients et fournisseurs et de communication interne en y conviant des collaborateurs.

Sous quelle forme ?

Tous les participants et invités de nos entreprises seront positionnés à la Cabaude le long du chenal (dans un périmètre nommé "Carré Neptune"), qui sera le lieu privilégié pour saluer les 30 skippers qui prendront le départ.

Ils pourront vivre ainsi l'émotion populaire correspondant à l'esprit du Vendée Globe et prodiguer leurs encouragements à ceux qui véhiculeront l'image de la Vendée aux quatre coins du monde.

Et après ce défilé, que proposez-vous ?

Nous nous rendons ensuite quelques centaines de mètres plus loin au village Vendée Globe, pour vivre ensemble le départ de la course au cours d'un déjeuner chaleureux et convivial.

Devant nous sera réalisée la retransmission du départ. Installés confortablement à table, nous vivrons l'effervescence du direct. Pas

moins de 10 caméras embarquées à bord d'hélicoptères projeteront les images aériennes commentées par une équipe de journalistes.

Qu'espérez-vous par cette initiative ?

A l'image des entreprises vendéennes qui sponsorisent directement un bateau, nous souhaitons associer à cet événement le maximum d'entreprises de tous secteurs et de toutes tailles.

Comment y participer ?

Le plus simple est de prendre directement contact avec la CCI, auprès de l'équipe en charge de l'organisation au :

02 51 45 32 93

Qu'envisagez-vous de faire la CCI durant les 3 semaines avant le départ ?

La CCI sera présente au sein du village Vendée Globe ainsi que d'autres partenaires vendéens.

Les entreprises qui désireraient exposer leur savoir-faire ou organiser des réunions ou rencontres dans les semaines qui précèdent le départ de la course sont invitées à prendre directement contact avec la SEMAF avec laquelle nous organisons notre opération du 9 novembre 2008.

Le Village Vendée Globe, du Samedi 18 octobre au Dimanche 9 novembre 2008

3 semaines d'animations
1 million de visiteurs

Semaine de la Vendée active, Intégrez le Village en exposant votre savoir faire

Organisez votre opération de relations publiques dans des conditions privilégiées

- espaces spécifiques dédiés : loges, salon VIP, bar à thèmes animé ...

Contactez-nous :
02 51 32 23 26



PUBLIREPORTAGE

Le cabinet cd'im spécialisé dans le conseil et l'accompagnement

Bien gérer son patrimoine, une affaire d'expert

La gestion de son patrimoine n'est pas toujours chose aisée ! Face à pléthore de produits et de solutions, il est souvent difficile de trouver le bon placement adapté à ses besoins et à sa situation personnelle.

Implanté à St Hilaire-de-Loulay, le cabinet cd'im se définit comme un généraliste du patrimoine et du droit.

« Mon objectif est d'analyser la situation patrimoniale (privée et professionnelle) de mon client. A partir des éléments chiffrés, un diagnostic est établi puis, en fonction des attentes et souhaits réels du client, il lui est proposé une ou des solutions », souligne

Jean-Joseph Dousset, gérant du cabinet cd'im.

Fort d'une expérience de plus de trente années, Jean-Joseph Dousset accompagne et conseille en toute indépendance ses clients (il n'est pas proposé de produits de placement et le coût des prestations est défini à l'avance).

Aboutir à une situation concrète

Récemment, une PME vendéenne a consulté le cabinet cd'im pour une opération immobilière familiale. « Nous avons regardé ensemble le patrimoine professionnel et familial. La création d'une SCI a été retenue pour l'acquisition d'un logement (défiscalisation et transmission des parts à long terme). Ma démarche permet d'aboutir à une situation concrète avec le regard structuré d'un ami qui oriente vers des partenaires appropriés ! Notaire, avocat, expert-comptable, banques, assurances... », renchérit Jean-Joseph Dousset.



Outre le conseil en ingénierie patrimoniale, le cabinet cd'im propose différents services tels que l'expertise immobilière (estimation des biens), la gestion, la location ou encore la transaction. Par ailleurs, le cabinet loulaysien fournit un service utile pour l'aide à la mobilité géographique. « Lors de la recherche d'un nouveau logement, le temps est souvent compté. Que ce soit en location ou en acquisition le cabinet cd'im, outre la recherche du logement, offre de nombreuses autres prestations personnalisées telles que l'accompagnement dans les démarches liées au déménagement, aux travaux ou encore la recherche du financement, de l'assurance... », conclut Jean-Joseph Dousset.

Contact :
02.51.06.43.76
www.cd'im.fr



Jean-Joseph Dousset, gérant du cabinet cd'im à St Hilaire-de-Loulay

Actu CCI

L'aérodrome des Ajoncs fait décoller l'aviation d'affaire !

L'aérodrome des Ajoncs est particulièrement bien adapté à l'aviation d'affaire.

A seulement 10 mn du centre de La Roche-sur-Yon et encore moins de l'autoroute pour Paris-Nantes ou Bordeaux, le terrain des Ajoncs est équipé comme peut l'être l'aéroport de Nantes : Service de la navigation aérienne, atterrissage sans visibilité, balisage de piste, station carburant, centre météo, bar restaurant et parking gratuit. L'aérodrome peut ainsi être utilisé 24 heures sur 24.

Bien que l'accès y soit réglementé et les mesures de sûreté allégées, l'embarquement peut se faire immédiatement.

De plus, un GIE : "SYNAIR" regroupant trois sociétés vendéennes vient de se créer sur l'aérodrome. Propriétaires d'un avion d'affaire, ces sociétés utilisent leur aéronef à l'heure choisie, pour la destination souhaitée et un retour

en fonction de leur agenda, sans aucune attente dans un quelconque aéroport ou obligation de trouver un hôtel.

Ponctuellement, il y a également la possibilité de faire appel à une société d'avion taxi pour les mêmes résultats.

Dans un monde où le temps coûte de plus en plus cher et les grands aéroports deviennent de plus en plus encombrés, les aérodromes de proximité deviennent attractifs.

Contact :
francis.viaud@vendee.cci.fr



L'observatoire du commerce de la Vendée 2007

En 2007, la CCI de la Vendée a procédé à une radioscopie complète des commerces vendéens afin d'obtenir un maximum de données sur leur activité, surface de vente, effectifs, chiffre d'affaires... Plus de 250 000 informations ont été collectées. Notre dossier vous en livre les principaux résultats et les chiffres clés.

Près de 5 000 points de vente passés à la loupe !

Depuis quelques semaines, on sait tout ou presque sur le commerce vendéen. Grâce à la radioscopie menée en 2007 auprès de 8 076 établissements, la CCI de la Vendée a recueilli plus de 250 000 informations.

Aucune zone désertique

Quels sont les commerces concernés par cette étude ?* Le commerce de détail alimentaire et non alimentaire, les services aux personnes, les

établissements de réparation d'articles personnels et domestiques ainsi que les commerces saisonniers (10 % des points de vente soit environ 500 établissements).

La Vendée compte 4 965 commerces soit 16 % des établissements vendéens. Sur l'ensemble de ces commerces, presque 9 points de vente sur 10 ont une surface inférieure à 300 m². Avec l'aide de la géolocalisation, tous les commerces ont été cartographiés à leur adresse précise. On constate (voir répartition géographique

ci-dessous) que pratiquement l'ensemble du territoire est couvert. En analysant le total des surfaces de vente par commune, La Roche-sur-Yon est le premier pôle commercial (167 000 m²), suivi

par l'agglomération des Olonnes (137 000 m²) et de Challans (96 000 m²).

L'observatoire du commerce a également examiné l'offre commerciale par activité qui se révèle très diversifiée. Pas de secteur qui domine très fortement mais une supériorité néanmoins pour le nombre de commerces alimentaires (1 280 établissements pour 282 communes). Si on se réfère aux surfaces de vente, l'équipement de la maison et les GSA (Grandes Surfaces Alimentaires) représentent environ les 2/3 de la surface de vente totale.

Le poids économique du commerce

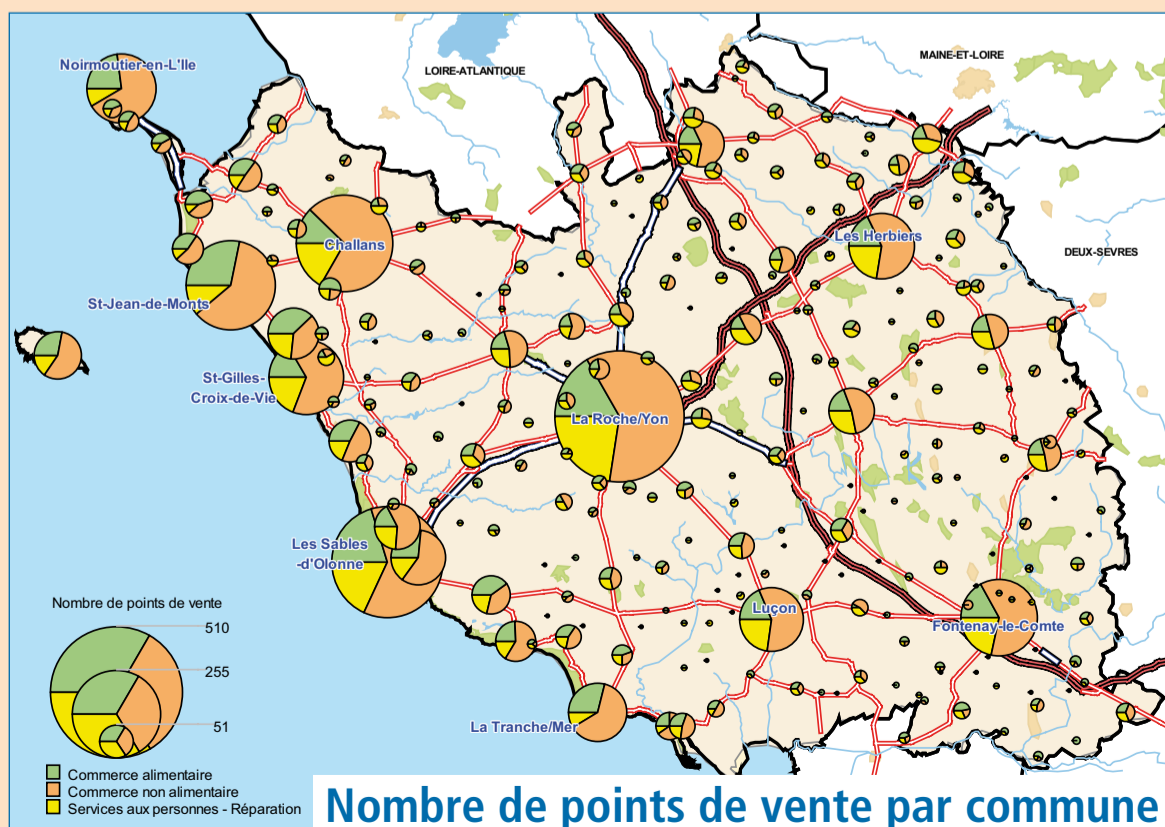
Le commerce vendéen emploie 19 800 salariés soit 12 % du total des emplois en Vendée. Plus de la moitié des effectifs (environ 10 900) est employée par les 570 GMS (Grande et Moyenne Surface). Le commerce alimentaire est le principal employeur avec



9 600 salariés soit près de la moitié des emplois du commerce. Si les hypermarchés sont les premiers employeurs avec 1 emploi sur 4, les boulangeries pâtisseries occupent la seconde position (1 900 emplois). Dans le prêt-à-porter, il est intéressant de souligner que le nombre d'emplois dans le commerce traditionnel est supérieur à celui des grandes surfaces d'habillement de 300 m² et plus.

Le chiffre d'affaires des commerces vendéens est estimé à 4,1 milliards d'euros soit 13 % du CA vendéen. Le commerce traditionnel de moins de 300 m² dégage un CA d'environ 1,3 milliard d'euros. Dans la répartition du chiffre d'affaires, le commerce alimentaire s'arrose encore la

*(A noter que les cafés, hôtels et restaurants seront présentés dans la seconde partie de notre dossier.)



[Les chiffres clés

4 965 commerces et services aux personnes (dont 10 % de saisonniers). Cela représente 16 % des établissements vendéens.

1 140 000 m² de surfaces de vente estimées.

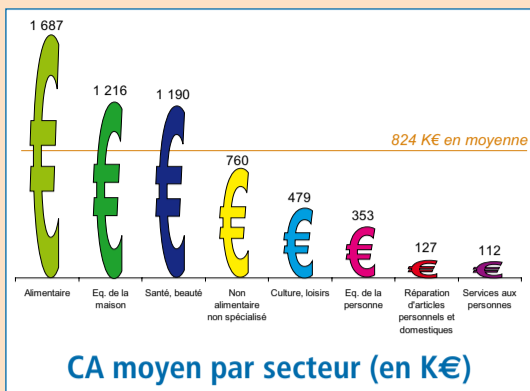
4,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires estimé dont 1,3 milliard d'euros pour le commerce traditionnel de moins de 300 m².

19 800 emplois salariés dont près de la moitié dans le commerce alimentaire.

90 % des communes ont au minimum un commerce ou un service à la personne.

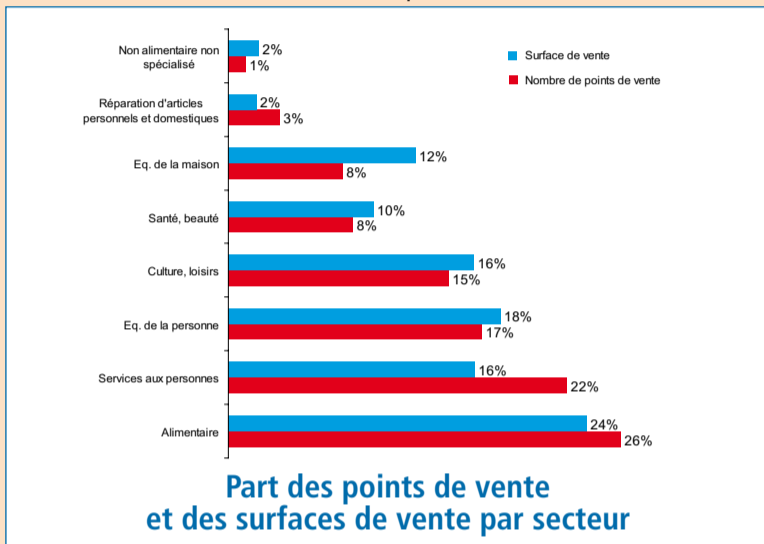
65 m² en moyenne pour la surface de vente des établissements de moins de 300 m².

du commerce vendéen]



première place (2,2 milliards d'euros). Ce sont les hypermarchés qui réalisent le niveau de CA le plus élevé, 1,4 milliard d'euros (35 % du total du commerce).

littoral bénéficient principalement de cette manne touristique, l'intérieur de la Vendée et notamment La Roche-sur-Yon profitent également de cet afflux saisonnier de clients potentiels.



Chaque année, le commerce vendéen est dynamisé par les 4,5 millions de touristes qui séjournent sur le département. De ce fait, le CA lié au tourisme est estimé à 808,4 millions d'euros soit 16 % du CA du commerce. Si le littoral et le rétro-

Une densité commerciale importante

Toute surface confondue, la densité commerciale en Vendée est de 1 923 m² pour 1 000 habitants. Comparée à d'autres départements, la Vendée est semblable à la Charente-Maritime, avec qui elle partage quelques similarités (nombre d'habitants et attrait touristique). Par contre, la Vendée a une densité commerciale supérieure à l'Indre et Loire (1 448 m²), à la Loire-Atlantique (1 461 m²), aux Deux-Sèvres (1 513 m²) ou encore au Morbihan (1 678 m²).

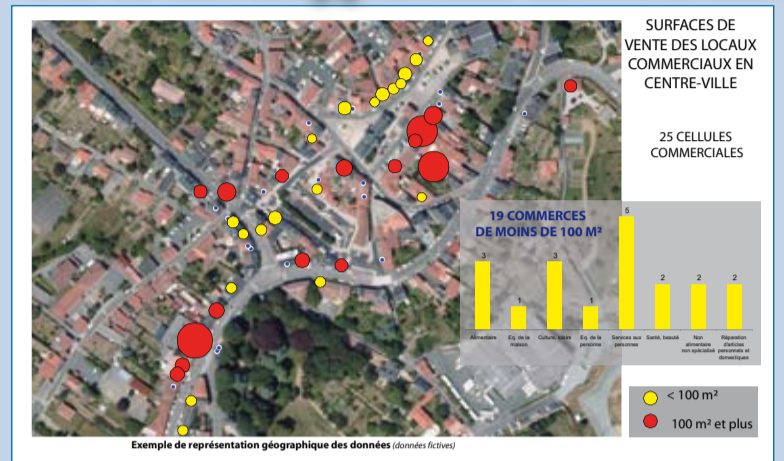
Des salons d'esthétique, des caves à vin et des coiffeurs fleurissent en milieu rural

Le commerce traditionnel est bel et bien présent en milieu rural, 82 % des communes ont au moins un commerce alimentaire. Une boulangerie est présente dans 71 % des communes vendéennes. 10 % des communes n'ont aucun commerce, soit deux fois moins qu'en Charente-Maritime.

Toutefois, de moins en moins de communes (moins de 2 000 habitants) bénéficient de commerces alimentaires spécialisés, de supérettes ou encore de magasins

de prêt-à-porter. A l'inverse, les salons d'esthétique, les caves à vin, fleuristes et autres salons de coiffure augmentent en milieu rural.

Extrait d'une étude sur le développement commercial



Avec l'Observatoire du Commerce, la CCI de la Vendée est à votre disposition pour vous accompagner dans vos analyses et projets.

L'ensemble des résultats de l'observatoire peuvent faire l'objet d'analyses détaillées sur un territoire et/ou un secteur d'activité.

Les établissements recensés sont

géolocalisés à l'adresse permettant ainsi une valorisation cartographique des données et la réalisation de véritables documents d'aide à la décision.

Contacts :
Service Etudes et Aménagement du Territoire - Tél : 02 51 45 32 24
Service Commerce - Tél : 02 51 45 32 19

"Chiffres clés" disponibles sur le site www.vendee.cci.fr

Le Fournil du Bocage compte 3 points de vente et 16 salariés « Etre à l'écoute du client et de ses attentes »

Avec trois points de vente (St Fulgent, Les Essarts et La Rabatelière), la boulangerie Le Fournil du Bocage a misé depuis longtemps sur la qualité du produit et du service. Un pari gagnant qui a mené les gérants, Anne et Jean-Michel Derocq, à toujours projeter leur entreprise vers l'avenir.

Au fil de leur carrière professionnelle, Anne et Jean-Michel ont toujours eu du pain sur la planche ! Créé en 1996 à St Fulgent, Le Fournil du Bocage a connu un développement assez rapide.

Etre à l'écoute du client et savoir se remettre en question

« Nous avons suivi notre projet professionnel en gardant à l'esprit qu'il fallait constamment être à l'écoute du client et savoir se remettre en question »,



commente Anne Derocq. S'il est parfois difficile d'être au four et au moulin, Anne et Jean-Michel Derocq avouent avoir eu un peu trop « la tête dans le guidon pour toujours tout maîtriser ».

Un caractère bien trempé et une détermination à toute épreuve ont permis aux gérants du Fournil du Bocage de surmonter les embûches. Aujourd'hui l'entreprise compte 16 salariés avec encore et toujours des projets en tête. « Nous souhaitons développer la partie restauration rapide et nous envisageons à terme de regrouper la fabrication. Par ailleurs, nous allons créer un site Internet et nous continuons l'édition de notre lettre d'information à destination de notre clientèle », précise Anne.

16 salariés et toujours des projets en tête

Malgré un dynamisme affiché et une progression du CA de 9% sur l'ensemble, le troisième point de vente ne produit pas les effets escomptés. « L'épicerie du Bocage de La Rabatelière ne dégage pour l'instant ni perte ni bénéfice. On conserve ce



Une partie de l'équipe du Fournil du Bocage

commerce pour contribuer au sens du commerce de proximité et garder une certaine vitalité au cœur du bourg. Il ne faut pas se leurrer, si un jour le bilan est négatif nous serons obligés de fermer les portes ! ».

Une grande satisfaction pour le personnel

Lauréats de la Charte Qualité depuis trois années, le Fournil du Bocage et son équipe reconnaissent les atouts de l'évaluation qui mettent une pression positive. « Obtenir la Charte Qualité est une grande satisfaction pour le personnel et pour les clients. L'idée serait de rendre son obtention plus difficile pour ne pas trop la banaliser », conclut Anne Derocq.

A Challans, Stéphane Brigaud et son équipe défendent la qualité La Maison des Vins, un bon cru pour le conseil

Sommelier dans l'hôtellerie, puis caviste pour un réseau national, Stéphane Brigaud a sauté le pas de la création voici onze ans. « Il vaut mieux avoir un petit chez soi qu'un grand chez les autres ». Fort de cette maxime, Stéphane a créé la Maison des Vins à Challans sur une surface de vente de plus de 250 m². Déjà un bon petit chez soi ! De quoi offrir à sa clientèle un riche panel de plus de 800 références de vins et spiritueux. Le leitmotiv de Stéphane Brigaud : la qualité du rapport humain. « Le commerce de proximité ne doit pas se cantonner à recevoir les clients et leur vendre un produit. Notre rôle est de leur apporter d'abord de la qualité accompagnée d'un conseil, c'est la base de la confiance entre le client et son commerçant », renchérit Stéphane Brigaud.

Cette confiance, le client aime la retrouver en arpentant les allées de la Maison des Vins, toujours friand d'un conseil personnalisé. Disparu, donc, le client qui venait faire son stock pour quelques mois en vins ? « On s'aperçoit que le mode d'achat de notre clientèle a changé. Les particuliers reçoivent de plus en plus avec

l'envie de faire découvrir à leurs invités des nouvelles recettes. Ils viennent donc pour acheter un vin correspondant uniquement à cet événement. Et on les revoit quelques semaines plus tard pour une autre occasion ».

De la qualité accompagnée d'un conseil

Depuis deux ans, l'équipe de la Maison des Vins participe à la démarche Charte Qualité. « Pour offrir un service complet, il fallait que l'on s'évalue. La Charte Qualité nous a permis de faire le point sur nos atouts et nos faiblesses. L'obtenir est une satisfaction pour l'équipe mais aussi pour nos clients... ». In vino veritas !



L'équipe de la Maison des Vins à Challans

L'observatoire des cafés, hôtels, restaurants et campings de la Vendée 2007

A l'image de l'observatoire du commerce, plus de 2 200 entreprises touristiques ont fait l'objet d'une enquête. Les chiffres clés et la réaction des présidents de la fédération hôtelière et de l'hôtellerie de plein-air vous sont présentés dans notre dossier.

Le tourisme, premier secteur de l'économie vendéenne

Chaque année plus de deux millions de touristes découvrent la Vendée (second département français de destination). Pour l'économie vendéenne, le tourisme est le secteur phare avec des retombées financières sur bon nombre d'autres activités. Comment mesurer le poids économique des entreprises touristiques vendéennes ?

Dans le sillage de l'observatoire du commerce, la CCI de la Vendée a enquêté auprès des campings, hôtels, restaurants et cafés. Le département peut s'enorgueillir de

posséder 2 227 établissements dont plus de la moitié sont des restaurants (1 317). La majeure partie de ces établissements sont situés sur le littoral (voir carte ci-dessous) avec la palme pour les campings qui possèdent 81 % des emplacements sur la côte.

Huit millions de nuitées en 2007

Grâce à l'hôtellerie et surtout au camping, la Vendée décroche la première place nationale quant à la capacité d'accueil en nombre de

lits (197 000 lits dont 186 000 en hôtellerie de plein-air). Ainsi en 2007, huit millions de nuitées ont été comptabilisées sur le département, dont sept millions en hôtellerie de plein-air.

Les 265 hôtels vendéens dont 44% sont classés deux étoiles, disposent de 5 497 chambres.

Malgré une faible part d'hôtels classés haut de gamme, les dernières années confirment une montée en gamme. Les hôtels non classés et une étoile diminuent au profit des deux et trois étoiles. D'autant qu'en 2008, la Vendée compte désormais un hôtel quatre étoiles (lire en page suivante).

qui demeure l'activité principale des restaurants. Le ticket moyen des restaurants est légèrement supérieur à 17 euros.

692 millions d'euros de chiffre d'affaires

Les CHR (Cafés-Hôtels-Restaurants) et les campings dégagent 692 millions d'euros de chiffre d'affaires soit 2 % du CA des entreprises vendéennes. C'est le CA de la restauration qui prend l'ascendant avec 366 millions d'euros. Mieux, 46 % des gérants des restaurants déclarent que leur CA est en progression contre 38 % qui le trouvent équivalent et 16 % qui accusent une baisse.

En Vendée, 5 % des emplois salariés (7 300 personnes) sont occupés par le personnel de l'hôtellerie-restauration, des cafés et des campings.

On remarque que les restaurants sont le premier employeur de ce secteur avec 3 675 personnes. C'est le littoral qui retient 58 % des emplois. Enfin, les hôtels-restaurants emploient, en moyenne, huit personnes contre quatre dans la restauration et cinq dans les campings.

[Les chiffres clés

1^{er} département français pour l'offre en hôtellerie de plein-air, 38^{ème} rang en nombre d'hôtels.

8 millions de nuitées en 2007.

197 000 lits répartis sur 265 hôtels et 375 campings.

1 317 restaurants en Vendée pour près de 100 000 places assises.

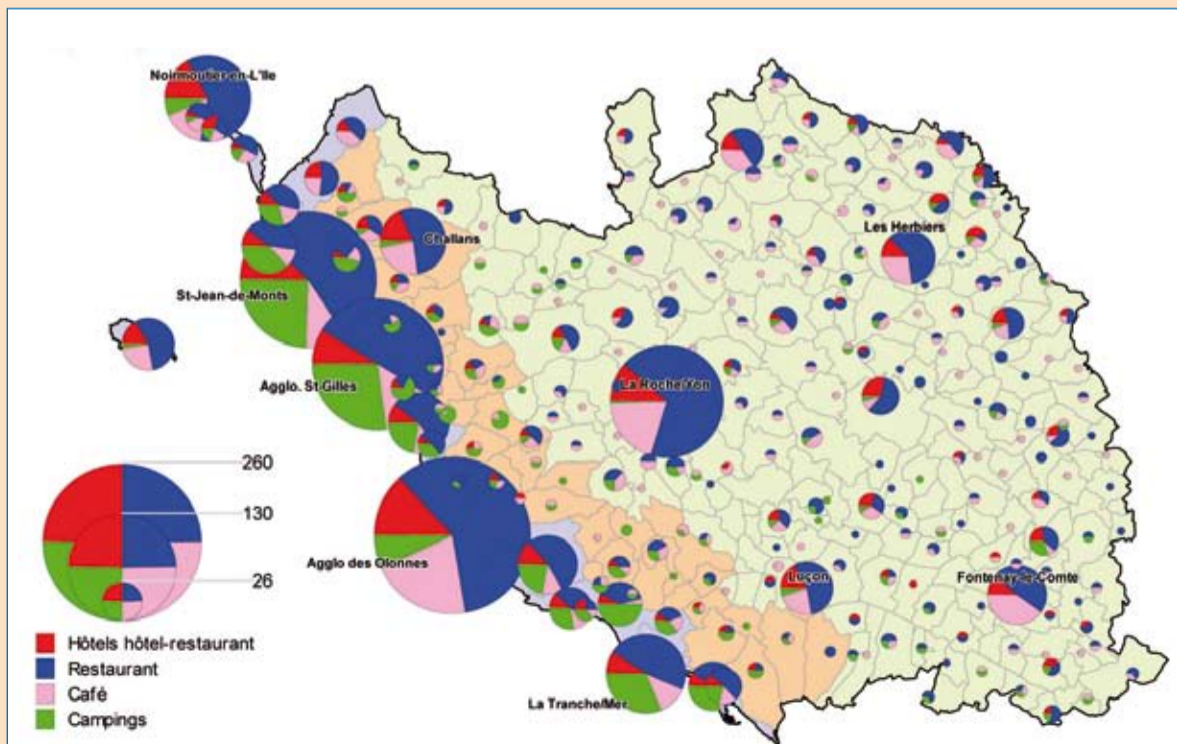
19 400 places assises réparties sur 458 cafés.

692 millions d'euros de chiffre d'affaires estimé dont 58 % réalisés sur le littoral.

7 300 emplois salariés directs soit 5% des emplois en Vendée.

Les restaurants sont les premiers employeurs du secteur avec 3 675 salariés.

du tourisme vendéen]



Localisation des établissements

Avec plus de 58 000 emplacements répartis sur 375 campings...

La Vendée campe sur sa position de leader national

Principalement implantée sur le littoral avec des emplacements plutôt haut de gamme, l'hôtellerie de plein-air vendéenne demeure toujours au premier rang des départements français sur le plan de l'offre.

A en croire les chiffres clés du camping, les touristes se plaisent à dormir au grand air vendéen ! En effet, la saison touristique 2007 de l'hôtellerie de plein air a comptabilisé plus de sept millions de nuitées (72 % du total des nuitées de la région Pays de la Loire). Majoritairement répartis le long du littoral, 375 campings vendéens proposent 58 187 emplacements, plaçant la Vendée au premier rang national. Au fil du temps, l'offre s'est positionnée sur du haut de gamme, avec 68 % des emplacements en trois et quatre étoiles. « Historiquement, la Vendée est le département du camping.



Franck Chadeau, président de la fédération vendéenne de l'hôtellerie de plein air.

Nous avons plus de recul, plus d'expérience donc on tend vers plus de qualité », commente Franck Chadeau, président de la fédération vendéenne de l'hôtellerie de plein air.

La Vendée, département du camping

En terme de fréquentation, les touristes étrangers avec en tête les anglais, les hollandais puis les danois et les irlandais, continuent de poser leurs valises en terres vendéennes. Une tendance qui accuse, néanmoins, un certain tassement. « La concurrence des pays qui proposent des voyages low cost nous retire une clientèle étrangère. Par ailleurs, les anglais ont perdu en un an un quart de leur pouvoir d'achat, ce qui commence à se faire sentir sur nos réservations ».

L'actuelle répartition des emplacements démontre un certain équilibre entre les locatifs ou résidentiels et les emplacements nus. Qu'en sera-t-il à l'avenir ? « Chaque année, les ventes de caravanes baissent de 8%. On constate que les clients demandent plus de confort et s'orientent donc vers les locatifs », conclut Franck Chadeau.

Une halte de charme et de luxe à Chambretau Château du Boisniard offre un hôtel quatre étoiles à la Vendée



Louisanne Mousset

Depuis le 20 mars, la Vendée peut s'enorgueillir de posséder un hôtel quatre étoiles. En effet, Château du Boisniard a retrouvé, grâce à Louisanne et Jean-Michel Mousset, ses atouts de charme et de luxe pour offrir à sa clientèle des prestations haut de gamme.

Jean-Michel Mousset se refuse à laisser sombrer ce patrimoine architectural vendéen et deviendra l'acquéreur en 2004. Avec son épouse, Louisanne, ils vont s'attacher à redonner au Château du Boisniard, ses lettres de noblesse.

Un écrin de raffinement et de luxe

Depuis 2005, des travaux colossaux ont été entrepris pour octroyer à cette demeure un écrin de raffinement et de luxe. « J'ai mis la barre très haut sur le plan de la qualité et aujourd'hui je ne le regrette pas ! », confie Louisanne Mousset. Nul regret en effet, car depuis le 20 mars 2008, l'hôtel de charme chambretauais arbore fièrement ses quatre étoiles. Un parc à l'anglaise de 10 ha sertit la demeure qui dévoile 17 chambres au décor personnalisé, des salles

de réunion, un centre de beauté avec une esthéticienne à demeure, hammam et spa sans oublier un restaurant gastronomique.

Partenaire officiel du Puy du Fou, Château Boisniard offre des prestations de prestige et un accueil VIP. « Certains veulent vivre le Grand Parc d'une autre façon. Nous proposons un pack Puy du Fou en VIP avec des places privilégiées pour assister à chaque spectacle », commente Louisanne. Dans les cartons se profilent déjà d'autres projets. « Dans notre parc, nous envisageons de construire dix lodges grand luxe ainsi qu'un restaurant qui vont se fondre dans le paysage avec pour objectif de devenir Relais et Châteaux et paraître dans le guide Leading Hotels of the world », conclut Louisanne Mousset.

Erigé en 1407 par le chevalier Jehan du Puy du Fou, Château du Boisniard est un joyau de style renaissance ciselé dans le granit. Au fil des siècles, cette demeure s'empreint d'une histoire et passera de propriétaires en propriétaires pour tomber en désuétude dans les années 2000.



L'hôtellerie-restauration face à plusieurs défis

L'observatoire des entreprises touristiques vendéennes a dévoilé plusieurs chiffres clés notamment dans le secteur de l'hôtellerie. Pour commenter cette radioscopie, Joël Giraudeau, président de la fédération hôtelière, nous livre son analyse.

On s'aperçoit qu'en Vendée 78% des hôtels sont indépendants et 22 % font partie d'une chaîne ou d'un groupe. Cette proportion va-t-elle rester la même dans les prochaines années ?

A l'avenir, les chaînes vont grossir et se développer notamment par la franchise. Pour avoir des retombées de clientèle, intégrer une chaîne peut être une solution. Mais on s'aperçoit que certains indépendants réagissent dans leur communication principalement au travers d'Internet. Un gérant qui a un bon produit et un taux d'occupation autour de 70 % a tout intérêt à rester indépendant.

Récemment, aux Sables d'Olonne, pour quatre nuitées passées dans un hôtel, un plein de carburant était offert. Ce coup de communication traduit-il une difficulté à remplir certaines périodes calendaires ?

L'opération menée aux Sables d'Olonne est identique à la promotion plus connue sous le nom de « 3 nuitées réservées, la quatrième offerte ». En surfant sur l'actualité, les hôtels des Sables d'Olonne se sont illustrés par l'originalité.

Nous sommes de plus en plus en concurrence, sur des séjours à la semaine, avec les voyages à l'étranger qui proposent des tarifs très attractifs. Par contre, le court séjour et les week-end se développent au cœur de nos établissements. Suivant le dynamisme de la station et les

événements qui s'y déroulent, le taux d'occupation peut être très variable selon les périodes. Les vacances scolaires, les ponts du mois de mai et la Toussaint demeurent des périodes à forte fréquentation. Pour revenir aux Sables d'Olonne, entre l'Artémis, l'arrivée du TGV, l'ouverture de la 2x2 voies, le Vendée Globe et cette opération publicitaire, toutes les conditions sont réunies pour attirer la clientèle touristique.

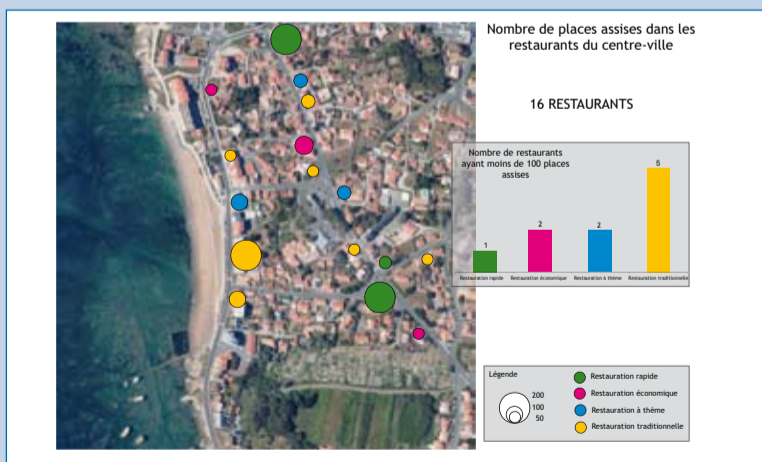
En Vendée, 45 % des hôtels sont dirigés par un exploitant de plus de 50 ans. Ce critère va-t-il peser sur la transmission des établissements ?

La transmission n'est pas liée uniquement à l'âge. Cela peut être également perçu comme une stratégie de développement. A l'avenir, de nouvelles contraintes réglementaires vont s'abattre sur les établissements, notamment sur la sécurité en 2011 et l'accessibilité en 2015. Ces contraintes obligent à réinvestir en permanence. Plus on s'approchera de ces échéances, plus cela rajoutera une pression sur la transmission.



Joël Giraudeau

Extrait d'une étude sur les entreprises touristiques



La CCI de la Vendée est à votre disposition pour vous accompagner dans vos analyses et projets.

L'ensemble des résultats de l'observatoire peuvent faire l'objet d'analyses détaillées sur un territoire et/ou un secteur d'activité.

Les établissements recensés sont géolocalisés à l'adresse permettant

ainsi une valorisation cartographique des données et la réalisation de véritables documents d'aide à la décision.

Contacts :
Service Etudes et Aménagement
du Territoire - Tél : 02 51 45 32 24
Service Tourisme - Tél : 02 51 45 32 58

"Chiffres clés" disponibles sur le site www.vendee.cci.fr

En nombre de chambres d'hôtel, la Vendée se place au 46^{ème} rang national, comment expliquez-vous cette position ?

Cela s'explique par l'absence, en Vendée, de grandes agglomérations. Si l'on compare avec la Loire-Atlantique, on constate que ce département possède le double de chambres d'hôtel dont la moitié est concentrée sur l'agglomération nantaise.

Le littoral regorge d'hôtels et de restaurants comparé à l'Est du département. Dans le bocage vendéen, l'hôtellerie-restauration connaît-elle un réel développement ?

Le bocage s'en sort très bien grâce aux PME, qui se développent, et à l'industrie très présentes dans ce secteur. Dans cette partie du département, l'hôtellerie-restauration est installée sur un secteur plus porteur que le tourisme (activité saisonnière) car ces établissements fonctionnent en continu sur l'année. Par ailleurs, le tourisme vert avec des thématiques peut également séduire une clientèle touristique.

La société ARCHI'B@L dématérialise les documents

Des milliers de papiers disponibles en un clic

Créée en mars 2008 à Challans, la société ARCHI'B@L propose aux entreprises de dématérialiser leurs archives et documents. Outre un gain de place important, l'archivage électronique permet de partager, localiser rapidement et sécuriser une multitude de dossiers.

Comment faire tenir des armoires entières de dossiers et d'archives dans une clé USB qui loge dans la poche ? Le secret : l'archivage numérique. Un tour de force informatique mis en place voici quelques mois par la société challandaise ARCHI'B@L. Encore trop peu connu en France, le principe consiste à dématérialiser les documents en les numérisant. Concrètement, l'archivage numérique ça sert à quoi ? « Les entreprises qui font appel à nos services souhaitent surtout retrouver rapidement leurs documents, mais aussi



Dominique Caillaud et Philippe Levron, gérants de la société ARCHI'B@L à Challans

les partager et les sécuriser facilement. Tout cela s'effectue avec une confidentialité absolue et un contrôle qualité », précise Dominique Caillaud, l'un des deux gérants de la société.

20 000 feuilles sur un CD-Rom

Sans oublier que l'archivage numérique offre une réelle économie de place, de papiers et diminue le risque de perte d'informations. « Nous avons un client qui a sollicité cette prestation et qui va gagner environ 50 m² supplémentaires. Il faut savoir qu'environ 20 000 feuilles (l'équivalent d'une armoire de bureau) sont stockées sur un seul cd-rom », commente Philippe Levron, le second gérant d'ARCHI'B@L.

Quelles sont les différentes étapes ? « Un travail de collecte et de préparation des documents papiers s'effectue en amont. Ensuite, l'indexation et la numérisation débute, suivie du traitement des images et des fichiers. Et enfin, la restitution sur différents supports (CD/R, DVD, Serveur...) », conclut Dominique Caillaud.

Associations de commerçants

Les Sables d'Olonne : une mobilisation active pour une ambiance festive

Les commerçants du remblai ont l'estivant en poupe !

Comment faire pour transformer le remblai des Sables d'Olonne en véritable village de bord de mer ? Depuis deux ans, l'union des commerçants du remblai (UCR) se mobilise pour offrir aux estivants ainsi qu'aux résidents sables une atmosphère festive et conviviale.

Aux Sables d'Olonne, les unions de commerçants s'expriment par quartier. Pas moins de cinq associations s'emploient à dynamiser la cité balnéaire. Depuis deux ans, les commerçants du remblai, sous la présidence active de Jacques Ouvrard, ont phosphoré pour séduire touristes et résidents. De concert avec la municipalité



Jacques Ouvrard, Président de l'Union des Commerçants du remblai des Sables d'Olonne.

sablaise, qui consacre un budget de 400 k€ pour les animations estivales, l'UCR a émis plusieurs propositions pour agrémenter l'ambiance.

« Les animations de la saison 2007 ont donné globalement satisfaction aux estivants, aux sables et aux commerçants. Le fait de se rassembler en association nous permet de participer et de nous exprimer auprès de la municipalité, qui fournit un effort important pour les animations. Nous avons obtenu l'accord pour que le remblai soit piétonnier les week-end avant et après la saison. De plus, le soir durant l'été, une plus grande partie du remblai sera réservée aux estivants piétons, en fin de semaine », précise Jacques Ouvrard.

Dans la continuité de cet esprit convivial, les commerçants du remblai vont renouveler l'opération soirées blanches. Chaque vendredi, à l'heure des remontés de plage, les touristes et les sables sont invités



à se vêtir de blanc. Les enseignes participantes seront identifiées par des fanions et affiches diverses et récompenseront les clients qui seront tout de blanc vêtus !

Tout de blanc vêtu...

Afin de maintenir un lien étroit entre les différents adhérents de l'UCR, un blog a été créé. Ainsi, des infos de dernière minute, un forum et autres comptes-rendus alimentent le site Internet de l'association. Toutes les conditions sont donc réunies pour qu'internautes et touristes viennent surfer sur la vague festive du remblai.

Contact :
06.09.73.48.64

<http://associationucr.unblog.fr/>

Chantal Grellier plante le Bouquet Nantais en Vendée Une idée de création très florissante

Après une longue expérience dans l'industrie du meuble, Chantal Grellier a planché, avec enthousiasme, sur les moyens de créer sa boîte. Attirée par la décoration, cette clissonnaise d'origine vendéenne s'est tournée vers la vente de fleurs sous l'égide d'une franchise. Un itinéraire de créateur qui est loin d'être un long fleuve tranquille. « Le travail d'un créateur est d'être sur tous les fronts, avec beaucoup de choses à faire en même temps. J'ai même tenu un carnet de bord pour suivre le quotidien de mon parcours », souligne Chantal. Dans sa volonté de créer, Chantal Grellier a souhaité se démarquer, gage selon elle « de succès et de pérennité ».

Le travail d'un créateur est d'être sur tous les fronts

La recherche d'un local commercial ne fut pas une mince affaire et les travaux de réfection étaient colossaux. A cœur vaillant rien d'impossible ! Le

Bouquet Nantais s'est donc implanté à La Roche-sur-Yon voici 18 mois avec une surface de vente de 150 m² et le service de deux fleuristes. Une facilité de stationnement, des achats possibles sept jours sur sept, la capacité de personnaliser les commandes, tout est mis en œuvre pour recevoir le satisfecit de la clientèle.

Avec un produit périssable, Chantal s'est néanmoins ajoutée une pression supplémentaire. « Le suivi du stock et des commandes doit être très rigoureux car si je ne vends pas les fleurs rapidement, elles passent en perte aussitôt ». Optimiste et enthousiaste, Chantal met tout en œuvre pour que son commerce demeure toujours aussi florissant.



L'équipe yonnaise du Bouquet Nantais

Jard-sur-Mer : des animations et un nombre d'adhérents en hausse

«En un an, l'AJAC a fait ses preuves ! »



Thierry Blanchard, président de l'AJAC

A Jard-sur-Mer, les commerçants et les artisans (AJAC) ont uni leur force. La dernière assemblée générale a confirmé la hausse du nombre d'adhérents et les actions et animations sont plus que jamais à l'ordre du jour.

Depuis plus d'un an, les deux associations de commerçants de Jard-sur-Mer ne font plus qu'une. Les associations du port et du centre-ville ont décidé d'unir leur énergie pour mieux mobiliser leurs troupes. Un appel qui n'est pas resté sans écho. En un an, le nombre d'adhérents a quasiment doublé, passant de 48 à 79 adhérents.

« Certains commerçants ont attendu que l'association fasse ses preuves et se sont inscrits

cette année. Par ailleurs, plusieurs enseignes ont été reprises par de jeunes commerçants qui ont contribué au dynamisme de l'association », précise Thierry Blanchard, président de l'AJAC.

Un nombre d'adhérents qui a quasi doublé

Avec un tel regain d'adhérents et du sang neuf dans l'association, de nombreux projets ont vu le jour en terres jardaises.

« Durant l'année, nous avons eu plusieurs temps forts. La braderie du mois d'août qui a permis aux commerçants de débarrasser agrémentée d'animations pour les enfants. Les Jours en Or ont également remporté un vif succès avec une tombola qui a vu 10 000 tickets revenir sur les



12 000 émis », commente Thierry Blanchard.

Si parfois l'implication des adhérents semble frileuse, le noyau dur de l'AJAC entend bien poursuivre ses actions commerciales. La reconduction de la braderie est d'ores et déjà prévue et l'organisation d'une foire-expo se profile à l'horizon 2009.

Une foire exposition pour 2009

« Nous souhaitons promouvoir l'artisanat et le commerce local avec en point d'orgue une attraction importante qui saura séduire et mobiliser le public ». Toujours sur la brèche, le bureau de l'AJAC s'affirme au quotidien comme une force de proposition et ce, dans l'intérêt du commerce local.

Portrait d'aventure

Philippe Gendreau tient la barre depuis 1994 Un savoir-faire familial bien conservé

À St Gilles-Croix-de-Vie, la conserverie Gendreau n'a cessé d'innover et de diversifier sa gamme de produits grâce au savoir-faire séculaire d'une saga familiale. Aujourd'hui, 220 personnes s'affairent autour des sardines, maquereaux et autres thons qui alimentent pléthore de conserves, de salades et de plats cuisinés.

Au début du XX^{ème} siècle, Eugène Gendreau rachète un atelier de transformation de sardines situé sur le port à St Gilles-Croix-de-Vie. Entre les deux guerres, la gamme de produits va s'étoffer et différentes marques voient le jour telles que Aux Armes de Vendée, Les Dieux ou encore Les Sémillantes. Les années qui suivent vont être le théâtre de tensions entre les associés et la troisième génération représentée par Claude Gendreau, qui s'attèlera à développer l'entreprise.

Une tradition de plus de cent ans

« L'activité était plutôt saisonnière mais grâce à l'arrivée du froid dans le transport, elle est devenue annuelle. Par ailleurs, l'expansion de la grande distribution, dans les années 70-80, va ouvrir de nouveaux marchés », commente Philippe Gendreau. A compter de 1986,

Claude Gendreau va être épaulé par son fils Philippe, qui reprendra seul la barre de la conserverie en 1994.

Au fil du temps, la société va étendre sa gamme de produits et connaître une croissance régulière. Une ombre plane, cependant, au-dessus de la conserverie, la raréfaction de la ressource. « Aujourd'hui, on constate que les pêcheurs sont de moins en moins nombreux et, par voie de conséquences, il sera plus difficile d'obtenir notre matière première », précise Philippe Gendreau.

S'employer à valoriser le savoir-faire local !

Grâce au savoir-faire, l'entreprise Gendreau a mis le cap sur des nouveaux produits tels que les plats cuisinés ou les salades. Dans les projets de la conserverie : la conquête du frais. « Nous sommes



Philippe Gendreau dans la conserverie gillocrucienne

actuellement en phase de test sur 25 magasins vendéens qui vont proposer à la vente des produits destinés au rayon traiteur », confie Philippe Gendreau.

Très attaché aux valeurs humaines et au savoir-faire séculaire de la société, Philippe Gendreau n'a jamais opté pour la délocalisation de son entreprise. « La recherche des économies est une lutte sans fin qui n'a pas d'avenir. On peut arriver à se développer avec des produits toujours fabriqués en France. Pour cela, il faut valoriser le savoir-faire local ! ».



Port de St Gilles-Croix-de-Vie (début XX^{ème} siècle)

Zoom sur métier

Nicole et Christophe gèrent le camping Plein Sud à St Jean-de-Monts L'hôtellerie de plein air : du boulot été comme hiver



Nicole Mossard du camping Plein Sud à St Jean-de-Monts

Par définition, le camping est synonyme de vacances et de douce oisiveté. Pour les touristes sans doute ! Mais, pour Nicole Mossard et Christophe Loquais, la pression monte quand, à l'horizon, se profile la saison.

Le camping bat son plein

« Beaucoup de gens imaginent que l'activité d'un camping se vit uniquement pendant l'été. Il faut savoir que la période hors-saison permet de remettre en état

l'ensemble des infrastructures », explique Nicole Mossard.

Des touristes toujours plus exigeants

Dans les allées du camping montois, Christophe s'active et vaque par monts et par vaux pour ici, tailler les haies, là superviser la réfection du réseau électrique. A cela s'ajoutent une multitude de petites réparations, toutes gourmandes de ce temps si précieux. « Il nous faut avoir une gestion pointue du temps de travail mais aussi de l'entretien du matériel. Nous n'avons pas le droit à l'erreur sinon c'est pour notre poche ! », renchérit Christophe Loquais.

Durant la période hivernale, Nicole Mossard s'attèle à gérer la partie commerciale, les réservations et les demandes Internet. Avec le grand rush de la saison estivale, le camping bat son plein malgré un temps de

vacances qui se raccourcit d'année en année. « On constate que les vacanciers demeurent fidèles mais restent moins longtemps ».

Des touristes passagers, certes, mais toujours plus exigeants. « La clientèle se durcit et se veut de moins en moins patiente. Certains pensent qu'en payant ils ont tous les droits ! ». Si le temps est compté, Nicole et Christophe s'octroient néanmoins des moments dédiés à la famille. « Nous nous efforçons de dégager du temps pour préserver et privilégier le noyau familial. Le camping oui, mais pas uniquement ! ».



Actu CCI

Le Passeport de Compétences Informatique Européen délivré à l'EGC Des étudiants à l'aise avec la souris !

Toutes les cinq secondes, un test PCIE est passé dans le monde. Ce standard international de validation des compétences des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) est délivré aux étudiants de l'EGC. Une certification supplémentaire qui valorise leur CV.

Le PCIE permet d'évaluer et de valider les compétences des utilisateurs dans les domaines essentiels des NTIC (connaissances générales sur le poste de travail et la société de l'information, gestion des documents, traitement de textes, tableur, base de données, présentation assistée par ordinateur, courrier électronique et navigation sur le web).

Intégré au programme pédagogique de l'EGC, le passage du PCIE propose aux étudiants un moyen rapide de s'auto-évaluer. « Le PCIE est une démarche qui tend vers un objectif à atteindre sans aucune notion d'échec. Les étudiants qui



ne réussissent pas un module peuvent le repasser plusieurs fois jusqu'à son obtention », souligne Jean-Pascal Duboil, responsable du PCIE à la CCI de la Vendée.

Délivré dans 140 pays et dans 36 langues, le PCIE constitue un standard international. Un atout majeur pour les étudiants EGC qui ont reçu leur certificat juste avant de s'envoler pour leur stage à l'étranger. Chaque année, un challenge PCIE est organisé au niveau national. Grâce à leurs bons résultats, depuis deux années consécutives, les étudiants de l'EGC ont offert un PCIE d'argent à la CCI de la Vendée. A quand le PCIE d'or ?

Contact : PCIE CCI de la Vendée
Pascale Behin : 02 51 45 32 89

Depuis le 7 juillet, les demandes de contrat d'apprentissage peuvent se faire en ligne

L'an passé, près de 1300 contrats d'apprentissage ont été établis par la CCI de la Vendée. Rappelons que ces demandes peuvent se faire au siège de la CCI à La Roche sur Yon mais également dans les trois antennes : Fontenay-le-Comte, Challans et Les Herbiers.

Depuis le 7 juillet, la CCI de la Vendée vous offre la possibilité de saisir vos demandes en ligne. Un formulaire assisté pour la saisie des données permet d'effectuer votre demande de rédaction de contrat.

En vous connectant au site www.vendee.cci.fr dans la rubrique Formation-Apprentissage et le sous-menu Apprentissage, vous trouverez



un lien pour accéder directement à la demande en ligne. Disponible pour les entreprises inscrites au Registre du Commerce et des Sociétés, ce service permet en quelques clics de préparer votre contrat d'apprentissage.

Contact :
Rose-Marie Marionneau
02.51.45.32.31

Information Economique



Savez-vous ...

Qui recrute en Vendée ?
Qui s'implante ?
Qui innove ?
Qui investit ?
Qui est leader sur son marché ?
Qui se développe à l'international ?

Pour tout connaître de l'activité des

entreprises vendéennes, abonnez-vous gratuitement à « Lu pour vous cette semaine », un résumé de l'actualité économique de la Vendée.

Centre d'Information Economique
02 51 45 32 45
cie@vendee.cci.fr