



Joseph MOREAU
Président de la CCI
de la Vendée

Unique et original, K@Vendée soutient les PME vendéennes



Page 2

Irresponsable !

Je suis scandalisé par le comportement irresponsable d'une infime minorité de dirigeants d'entreprises qui osent « encore » se dire patron alors qu'ils en bafouent les principaux attributs et les devoirs.

Tabous

Faut-il vraiment rappeler que bon nombre d'entre nous, chefs d'entreprises, créateurs, employeurs, assumant tous les risques et impliquant la totalité de leur patrimoine, sommes sans parachute doré ou de nylon ?

Faut-il vraiment rappeler que bon nombre d'entre nous ont des salaires inférieurs à certains de leurs collaborateurs vu leurs spécificités ?

Faut-il vraiment rappeler aussi que bon nombre d'entre nous ont un salaire juste décent et en tous cas pas à la mesure du risque, du temps et du capital investi ?

Faut-il vraiment rappeler que certains même d'entre nous, dans ces temps difficiles, ont baissé voire suspendu leurs rémunérations, avec pour seul intérêt celui de l'entreprise et de ses salariés ?

Et bien non, il ne faut pas le rappeler. Nous l'avons voulu et cela fait donc partie de nos attributs et devoirs. Nous devons en être fiers. Notre objectif n'est pas de faire pitié ni de se faire plaindre. Nous ne pouvons qu'être furieux de ces attitudes irresponsables qui sont elles, par contre, pitoyables.

Accompagnons

Ceci dit, entre nous, vrais chefs d'entreprises en cette année charnière restons humbles, non donneurs de leçons et sachons nous retrouver pour sans cesse et de plus en plus échanger, imaginer, soutenir.

Ayons le souci du plus petit ou du plus faible, et la préoccupation quotidienne du devenir de ceux qui ne sont en rien responsables de la situation et qui la subissent. Voilà la responsable attitude.

L'Entreprise Vendée

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



N° 122 - AVRIL 2009

Le service gagnant !



Charte Qualité 2009

Page 3

SOMMAIRE

Infos Générales 2

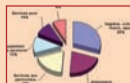
Une première en Vendée !
Le dispositif K@Vendée



Dossier 3

Charte Qualité 2009

- ⇒ Une valeur ajoutée pour le commerce de proximité
- ⇒ Témoignages de commerçants et de municipalités
- ⇒ Les 252 lauréats Charte Qualité en photo



Associations de commerçants 7

- ⇒ Association des commerçants de l'Herbaudière
L'ACH joue la carte de la communication
- ⇒ UCAL de St-Hilaire-de-Loulay
Les entreprises ouvrent leurs portes

SODERO Gestion

- ⇒ L'énergie financière au service des PME du Grand Ouest

Portrait d'aventure 8

- ⇒ Frédérique Barteau au volant de la concession Alfa Romeo
Vendre des voitures italiennes à la vendéenne !



Zoom sur métier 8

- ⇒ Christophe monte et assemble des pièces industrielles chez SVC
Chaudronnier, la cheville ouvrière de l'entreprise



Actualité 8

- ⇒ Face à la crise, les entrepreneurs vendéens se mobilisent
- ⇒ Plan de relance aux PME : OSEO crée deux fonds de garantie
- ⇒ Prochain concours d'entrée EGC Vendée

Une première en Vendée ! Le dispositif K@Vendée

Pour renforcer les fonds propres des PME-PMI vendéennes

La CCI de la Vendée et l'UIMV ont créé un fonds d'investissement de proximité. Exclusivement réservé aux PME-PMI vendéennes, le dispositif K@Vendée permet de financer des projets avec des fonds apportés par des contribuables assujettis à l'ISF.

Dans l'esprit bien vendéen du « gagnant-gagnant », le dispositif K@Vendée associe les contribuables et les entreprises pour le développement économique local. Depuis le 18 mars, deux sociétés constituent la structure d'investissement K@Vendée.

La société Vendée Capital Croissance dont les souscripteurs seront les assujettis ISF qui souhaitent défiscaliser 75% de leurs investissements conformément à l'article 885-0-V du code général des impôts. Cette société investira directement au capital des PME.

Investir directement 1,3 million d'euros dans le capital des entreprises vendéennes

La société Vendée Capital Gestion, qui est dotée d'un capital immédiatement libéré de 300 000 euros, apportés par la CCI de la Vendée et l'UIMV, viendra compléter, si besoin est, les investissements de la première société. Un seul objectif : celui de renforcer les fonds propres des PME-PMI vendéennes.

Réservé à des sociétés dont la taille et l'activité n'attirent pas les investisseurs classiques mais qui contribuent cependant à la dynamique vendéenne, l'outil d'in-

vestissement K@Vendée permet de financer des projets tels que l'innovation (produits, process, services), le développement commercial (France, export), les investissements...



Jacques Audureau et Joseph Moreau

Un bras de levier pour d'autres concours financiers complémentaires

« Grâce à sa structure originale, K@Vendée s'est fixé pour objectif d'investir directement 1,3 million d'euros dans le capital des entreprises vendéennes. Il est ouvert à toutes les entreprises... », confie Philippe Maestriperi, Directeur du Pôle Ressources Entreprises de la CCI Vendée.

L'intervention financière de K@Vendée constituera également un bras de levier en favorisant des concours complémentaires, permettant d'au moins doubler l'apport financier initial en atteignant une enveloppe globale de près de 3 millions d'euros.

Contact :
Philippe Maestriperi
02.51.45.32.02
kvendee@vendee.cci.fr

K@Vendée : « Pas un fonds de pension mais un fonds de passion... » Pourquoi, comment et quand ?

Interview de Joseph Moreau, Président de la CCI Vendée

Pourquoi avez-vous créé ce dispositif ?

Avec Jacques Audureau, Président de l'UIMV, nous avons eu principalement trois motivations. Tout d'abord, celle du simple constat que bon nombre d'entreprises vendéennes, particulièrement les TPME, avaient besoin de renforcer leur « haut de bilan ». Un besoin qui, dans la période actuelle, ne fera que s'accroître pour être en capacité de financer leurs projets.

Or, toutes les entreprises n'ont pas toute la surface financière ou la signature pour obtenir les concours nécessaires. Nous voulons être un déclencheur, un bras de levier.

Notre deuxième motivation prend racine dans notre confiance et notre passion de l'économie vendéenne. Nous sommes persuadés, l'un et l'autre, que les entreprises seront demain plus fortes même si elles seront autrement. Et pour bien le marquer, nous avons impulsé un outil qui privilégie la logique « économique » à la logique de « l'ultra-financier » dont chacun peut mesurer les dégâts.

Enfin, nous voulons faire se rejoindre les intérêts des entrepreneurs vendéens et ceux des contribuables qui sont assujettis à l'ISF et qui peuvent aussi bénéficier de défiscalisation « utile ».

Quel est l'intérêt pour les PME-PMI vendéennes de solliciter le dispositif K@Vendée ?

Le dispositif K@Vendée est un outil qui permet aux PME vendéennes de rebondir et de financer leur développement en préservant l'autonomie de l'actionariat en place. C'est en toute confidentialité que les entreprises trouveront en

K@Vendée un partenaire de proximité pour accroître leurs fonds propres pour une durée de 5 ans minimum et de 8 ans maximum.

En intervention directe, nous apporterons donc des « fonds propres », donc du capital, et ce, pour le coût d'un emprunt à moyen terme. Les connaisseurs vous diront "imbattable" !

Comment les entreprises doivent-elles procéder ?

Nous avons voulu un système simple, avec un interlocuteur unique. On appelle la CCI, on demande K@Vendée et vous avez directement le chargé de dossier.



Toutes les entreprises peuvent-elles solliciter K@Vendée ?

Pour présenter une demande, il faut que les sociétés soient immatriculées en Vendée, ne soient pas en difficulté structurelle et avoir un projet ou un programme à financer. D'autre part, nous n'avons aucune exclusive sectorielle mais nous cibons les TPME qui ont, pour donner un indicateur, entre 20, 50 ou maximum 100 salariés. Ces mêmes entreprises ont un projet qui nécessite un financement de 60 à 300 000 euros et qui pour le trouver ont besoin de 50% de ce montant en capital supplémentaire.

Combien d'entreprises comptez-vous ainsi accompagner ?

Très concrètement cela sera dépendant du montant auquel souscriront les contributeurs ISF. Nous nous sommes fixés pour la première année un objectif d'une enveloppe d'intervention à hauteur de 1 000 000 euros. Nous espérons pouvoir ainsi suivre entre 10 et 20 entreprises. En quelques jours, 25 dossiers sont à l'étude, nous en attendons d'autres. Le comité d'investissement que nous avons constitué, au sein de K@Vendée, pourra ainsi opérer des choix judicieux qui répondront



comme nous l'avons souhaité à une logique économique et non ultra-financière.

Quand les entreprises auront-elles l'argent pour financer leurs projets ?

Avant le 31 mai 2009. Nous sommes donc dans le concret et de l'immédiatement disponible. On ne peut être plus rapide ou efficace.

Quels sont les avantages pour le contribuable ISF d'investir dans K@Vendée ?

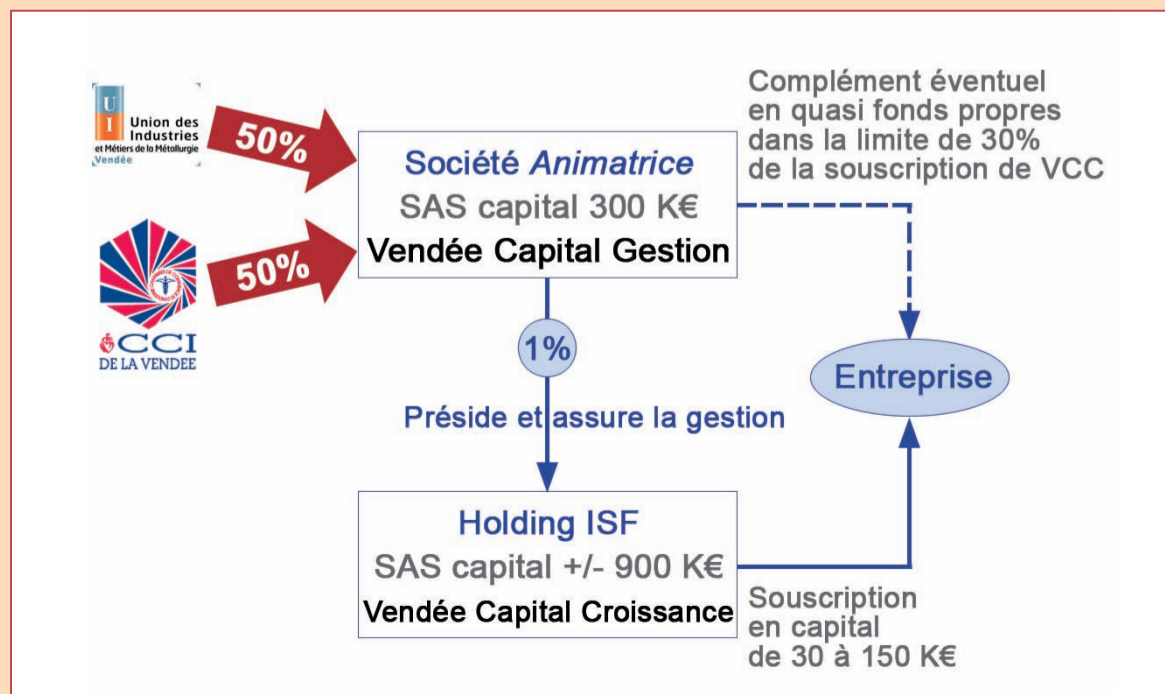
En devenant l'un des associés de la Holding K@Vendée, le contribuable réduit son ISF et va contribuer au développement des PME vendéennes. L'associé qui souscrit à K@Vendée, pour une durée minimale de 5 ans, verra 71,25 % de son investissement venir en réduction de l'ISF dû, dans la limite de 50K euros.

D'autre part, il n'a pas à se soucier de trouver lui-même une entreprise pour investir, K@Vendée s'en charge. De plus, le pacte d'associés définit les conditions d'entrée mais aussi de sortie. Il divise ses risques vu les investissements multiples et K@Vendée lui garantit l'anonymat.

Dernière question : pourquoi la CCI ?

La CCI est dans son rôle de soutien à l'économie et je dirais à l'économie « réelle ». Elle est aussi dans sa vocation d'initier de « nouvelles démarches », surtout quand celles-ci viennent compléter l'existant et non en surajouter.

Quand je vois la rapidité avec laquelle nous avons obtenu les autorisations ou avis nécessaires du Préfet, du TPG, des services fiscaux, de la banque de France, quand je vois l'accueil et le soutien que nous ont accordés experts-comptables, commissaires aux comptes, notaires comme l'ensemble des banques et organismes économiques de Vendée, cela me permet de mesurer l'exceptionnelle mobilisation qui existe en Vendée pour l'entreprise. K@Vendée est originale et unique. La CCI et l'UIMV y ont investi 300 000 euros. Dans cette période où il faut sortir du simple « y a qu'à », nous avons voulu ensemble agir, ouvrir et proposer.



Le service gagnant !



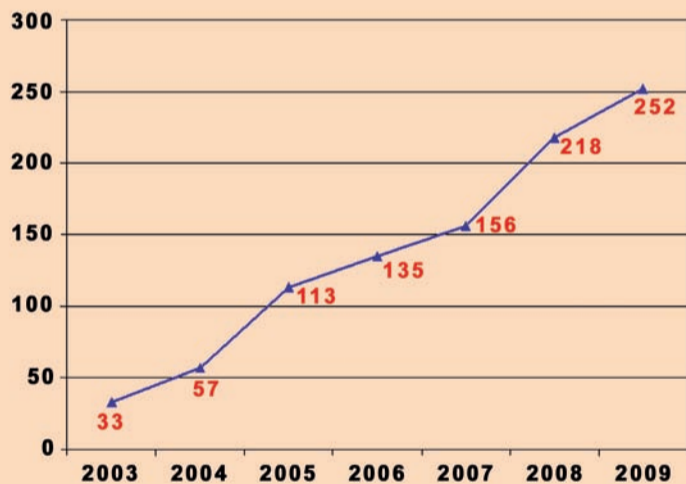
Face à des clients toujours plus exigeants dans leurs actes d'achat, les commerçants marquent leur différence en s'inscrivant dans la Charte Qualité. Le millésime 2009 voit donc 252 enseignes vendéennes récompensées, soutenues par une vingtaine de municipalités. Appartenant à des secteurs d'activités variés, plusieurs commerçants mais aussi des élus n'ont pas hésité à nous livrer leur attachement à cette démarche qualité.

Plus de 250 enseignes engagées dans la démarche

La Charte Qualité : une valeur ajoutée pour le commerce de proximité



Evolution des lauréats 2003-2009



Alors que certaines courbes et tendances s'infléchissent depuis quelques mois, il en est une qui ne cesse de croître au fil des ans, celle de l'évolution du nombre des lauréats de la Charte Qualité Commerce et Services.

Au lancement de la démarche en 2003, 33 enseignes vendéennes étaient récompensées par le label.

Aujourd'hui, ce nombre a été multiplié par plus de 7 avec 252 lauréats pour le millésime 2009 (voir graphique). Comme l'an passé, la Vendée se place au second rang national juste derrière la CCI de Versailles en nombre de participants. Une mobilisation exemplaire des commerçants vendéens qui

s'installent en pôle position au niveau régional (271 commerces vendéens sur les 465 enseignes inscrites sur la région Pays de la Loire).

19 municipalités mobilisées

Le commerce de proximité s'est, une fois de plus, distingué par son engagement à toujours mieux satisfaire le client et cela dans 65 communes vendéennes.

Autre signe de mobilisation, une vingtaine de municipalités a épaulé et accompagné ses commerçants. Un soutien souvent financier mais qui s'exprime également par des

actions de communication et de promotion autour de celles et ceux qui contribuent au dynamisme commercial de leur commune.

La répartition des lauréats reste relativement uniforme sur l'ensemble du territoire vendéen, si ce n'est une petite faiblesse de participation sur le sud-est du département.

Les commerces marquent leur différence

Parmi les secteurs d'activité les plus engagés, les enseignes de loisirs, sport, culture et hygiène ainsi que les commerces d'alimentaire représentent la moitié des lauréats.

Dans ce florilège de professions, on notera entre autres la venue d'une pension pour animaux, d'un dépanneur en électroménager, d'un dépôt-vente ou encore d'une pharmacie. La Charte Qualité n'est donc pas l'apanage de certains commerces et offre aux enseignes qui s'y engagent la possibilité de marquer leur différence par la reconnaissance de leurs qualités d'accueil, d'écoute et de services.

Des valeurs essentielles observées et jugées par des clients toujours plus exigeants dans leur acte d'achat. Par ailleurs, cette démarche propose

à chaque commerçant, des outils d'évaluation, de management et de progrès.

Le niveau d'audit va évoluer et se corser

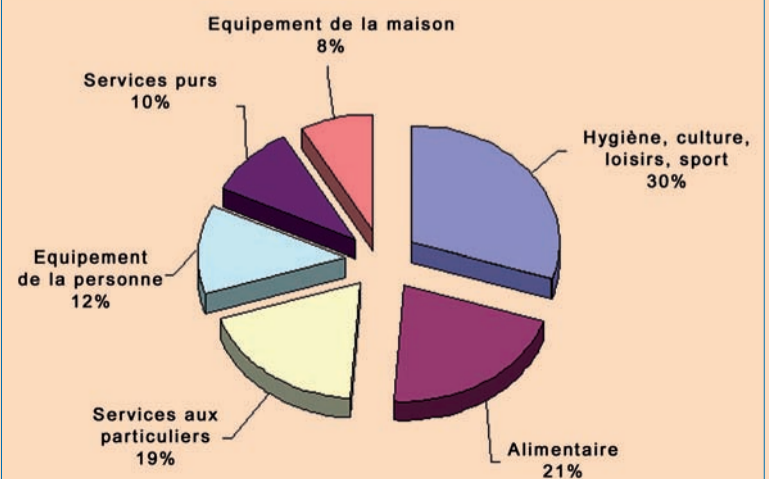
Au fil des années, les commerçants ont exprimé leurs souhaits de corser le niveau d'audit ; une doléance qui a trouvé écho car une réflexion nationale sur l'évolution du référentiel est actuellement en cours.

Les principales modifications concernent le 4ème thème : Accueil-écoute-conseil dans le magasin. Le système ne sera plus binaire

(OUI=1 / NON=0) mais chaque question aura 3 à 5 niveaux de réponses possibles. Ceci afin de pouvoir apporter plus de nuances dans les réponses du client mystère, de l'aider à affiner ses commentaires et de permettre au commerçant de disposer d'un outil de management plus précis et complet.

Des commerces encore plus nombreux, un référentiel qui évolue, des municipalités qui soutiennent leurs enseignes, il est fort à parier que sur le marché de l'accueil et du service, la Charte Qualité s'affirmera comme une valeur sûre pour les prochaines années !

Répartition des candidats par secteurs d'activité en 2009



La cave "Parfums de Vendanges" à Aizenay réitère son inscription

Un bon cru pour la seconde participation



Pierre-François Mallard, caviste à Aizenay

Pour Pierre-François Mallard, gérant de la cave « Parfums de Vendanges » à Aizenay, la participation à la Charte Qualité a tout de suite été perçue comme une aubaine. « Nous sommes une jeune entreprise créée en juin 2006. Cette démarche permet de s'évaluer sur des critères que l'on ne pense pas toujours importants alors qu'ils le sont aux yeux de la clientèle ».

Vécue donc comme un outil de progression, la Charte Qualité et son référentiel ont été particulièrement étudiés par Pierre-François Mallard.

« Pour se différencier de la grande distribution, nous avons le devoir d'apporter le petit plus au niveau de l'accueil et du service ». Se démarquant déjà par des vins originaux, l'enseigne agésinate se distingue également par le conseil et par une grande convivialité accordée autour d'une dégustation. « Pour satisfaire nos clients, nous mettons en place quelques animations commerciales notamment au moment de l'arrivée du Beaujolais Nouveau. Les clients aiment échanger et recevoir des conseils sur l'accord des vins avec les différents mets, c'est un moment de partage très important », confie Pierre-François.

Si l'inscription à la Charte Qualité ne fait aucun doute pour l'année prochaine, Pierre-François émet cependant l'idée de plusieurs passages par an du client mystère afin de tester à plusieurs reprises l'accueil et le service dans les magasins. Pour la cave d'Aizenay, le client mystère est à consommer... sans modération !

Première brocante vendéenne labellisée

Les Greniers de Vendée marquent leur différence

Chineur dans l'âme, Laurent Thomas a troqué, voici un an, ses responsabilités de directeur financier contre la liberté d'entreprendre. Au cœur du quartier commercial La Belle Vie, un nom prédestiné pour cette nouvelle aventure, le dépôt-vente Les Greniers de Vendée s'est érigé sur une surface de plus de 300 m².



Laurent Thomas et Carole parmi les milliers d'antiquités du dépôt-vente

300 m² dédiés à la brocante

Spécialisée dans la belle brocante, l'enseigne luçonnaise met un point d'honneur à se démarquer de la concurrence. « Nous avons regroupé les marchandises par thématique avec le souci de transparence pour le client. Ainsi, les produits sont étiquetés avec des informations sur le prix et leur état. Par ailleurs, nous avons favorisé l'accès pour les personnes à mobilité réduite en concevant des allées suffisamment larges », précise Laurent Thomas, gérant des Greniers de Vendée.

Toujours dans l'optique de se

différencier, Laurent et Carole, « le sourire du magasin », n'ont donc pas hésité à se lancer dans la démarche Charte Qualité. « Je voulais être la première brocante vendéenne à obtenir ce label pour offrir un accueil de qualité et reconnu par un organisme externe à nos clients ». Une initiative qui devrait être pérennisée l'an prochain, d'autant que le bouche à oreille apporte déjà son lot de nouveaux clients.

« Nous notons qu'un certain nombre de clients nous complimentent sur l'agencement du magasin ainsi que sur notre accueil. Ces remarques nous encouragent et nous donnent du cœur à l'ouvrage... », conclut Laurent Thomas.

La boucherie-charcuterie Jaunet à La Roche-sur-Yon

« Plus de communication vers le grand public... »

Installée en 1999 à la Garenne à La Roche-sur-Yon, la boucherie-charcuterie Jaunet s'est forgée une solide réputation au fil des années et des concours. De la fressure au jambon de Vendée, tout est bon à prendre pour Pierrick Jaunet qui collectionne les titres et les médailles.

Depuis l'an dernier, un nouveau prix, celui de la Charte Qualité, est venu orner les murs de la charcuterie.

Sensibiliser en amont les clients

« Nous avons saisi l'opportunité de nous inscrire l'an passé afin



Le couple Jaunet dans leur charcuterie à la Garenne

de nous remettre en question et d'être évalué par un œil extérieur », souligne Pierrick Jaunet.

Depuis deux années consécutives, le couple Jaunet arbore donc le fanion de la Charte Qualité au fronton de son magasin afin d'informer sa

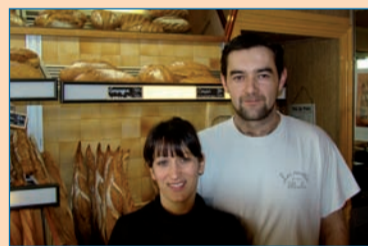
clientèle du nouveau label.

« On souhaiterait que la Charte Qualité soit plus connue auprès des clients. Plusieurs parutions dans la presse, même avant les remises, pourraient sensibiliser les clients. Une communication sur le logo avec les noms des lauréats dans une publication gratuite à destination du grand public serait un bon vecteur de publicité... », précise Pierrick.

A noter que la quasi-totalité des charcutiers yonnais a été récompensée lors du millésime 2009 de la Charte Qualité.

Les boulangers récompensés pour la qualité de leur accueil

Tout le monde met la main à la pâte !



Angélique et Patrick Douin à Bournezeau

Dès l'aube, Alain Sionneau et Patrick Douin s'activent autour de leur fournil ! L'un est boulanger à Bournezeau, l'autre pétrit en plein cœur de Longeville-sur-Mer. Si la qualité de leurs produits est au cœur de leur métier, l'accueil et l'écoute du client n'en demeurent pas moins essentiels. Deux excellentes raisons pour ces boulangers de s'investir à fond dans la démarche Charte Qualité.

Employés de boulangerie auparavant, Angélique et Patrick Douin se sont installés voici deux ans à Bournezeau. Ils ont saisi, cette

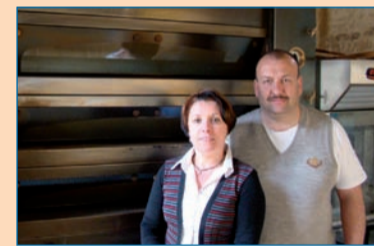
année, l'opportunité de mesurer la qualité de leurs services en s'inscrivant dans la Charte Qualité. « Pour le magasin c'est un plus et nous avons informé notre clientèle en affichant le résultat. L'intérêt fut aussi pédagogique pour notre apprentie qui a suivi rigoureusement les critères du référentiel », confie Patrick Douin.

Le travail de toute une équipe

Proche du littoral, Mylène et Alain Sionneau sont des habitués de la démarche. Depuis quatre ans, leur enseigne longevillaise Ala-My de Pain reçoit la visite du client mystère. « La boulangerie est un sacerdoce et nous essayons de transmettre notre motivation auprès de l'équipe. Tout le monde met la main à la pâte et si nous avons eu deux années de suite le prix d'excellence c'est grâce à la

motivation et au travail effectué par toute l'équipe... ».

Loin de mener leur personnel à la baguette, Mylène et Alain mettent un point d'honneur à s'adapter aux demandes de leur clientèle tout en privilégiant les valeurs indéfectibles du commerce de proximité. Un état d'esprit partagé par d'autres commerçants longevillais qui ont relancé récemment l'union commerciale dans le but de dynamiser le centre-bourg. Il reste donc du pain sur la planche pour l'avenir...



Mylène et Alain Sionneau devant leur fournil à Longeville-sur-Mer

Les instituts de beauté valorisent leur accueil et leurs services

« Une reconnaissance offerte aux clientes... »



Institut Sylvie Esthétique à Treize-Septiers

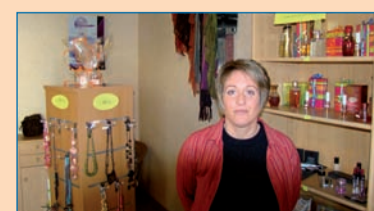
Une douzaine d'instituts de beauté a été auréolée par la Charte Qualité pour ce millésime 2009. Depuis onze ans à Treize-Septiers, Sylvie Breaud s'emploie avec une attention toute particulière à pomponner et bichonner la gent féminine autant que masculine. « Nos clientes sont fidèles et elles méritent que l'on obtienne cette Charte Qualité. Cela renforce la notion essentielle de confiance entre nous et la clientèle », précise

Sylvie, qui participe pour la première fois à la démarche. Pour l'équipe de Sylvie Esthétique, les critères du référentiel constituent un excellent outil de management. « Nous n'avons absolument pas appréhendé la venue du client mystère, nous sommes restées naturelles ».

« Renforcer la confiance entre les clients et nous »

A Vendrennes, Delphine Mandin exerce seule et a tenté l'aventure Charte Qualité cette année. Installée depuis huit ans, cette jeune esthéticienne a profité de la démarche pour faire quelques

mises au point. « J'ai demandé des informations auprès d'un autre commerçant lauréat. C'est un challenge personnel qui nécessite un engagement financier pour mon activité. Je vais communiquer assez largement sur la Charte Qualité et si je constate des retombées commerciales, alors je pense que je continuerai l'an prochain... », conclut Delphine.



Delphine Mandin exerce depuis huit ans à Vendrennes

19 municipalités soutiennent la Charte Qualité

Chaque année, la démarche Charte Qualité remporte toujours plus d'adhésions. Alors qu'en 2008, le pavillon de la Charte Qualité flottait sur 10 communes, le millésime 2009 a mobilisé 19 municipalités qui ont souhaité accompagner et soutenir financièrement leurs commerçants.

A La Chaize-le-Vicomte, la progression est considérable, neuf participants en 2009 contre 2 en 2008. Quelles sont les raisons d'un tel engouement ? « Nous avons organisé une réunion d'information avec l'aide de la CCI de la Vendée auprès des commerçants vicomtais. A la suite de cette initiative, plusieurs rendez-vous individuels ont été planifiés et nous avons constaté avec satisfaction la participation de neuf commerces. Huit d'entre eux ont été récompensés dont quatre avec un prix d'excellence », souligne Christine Rambaud-Bossard, adjointe aux actions économiques.

Avec une participation financière de 50 % des conditions d'inscription, La Chaize-le-Vicomte entend bien atteindre plus de dix commerçants chartés l'an prochain.



M. Darniche, sénateur-maire de Mouilleron-le-Captif

Malgré une situation géographique périurbaine, les commerces de Mouilleron-le-Captif se portent plutôt bien. « Grâce à une stratégie urbanistique, nous

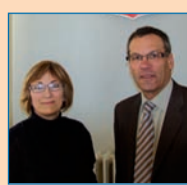
avons réuni les commerces au cœur d'un espace dédié, le centre commercial la Marelle. Ce centre-bourg est désormais attractif avec des retombées commerciales importantes. Les enseignes qui ont joué la carte de la Charte Qualité confèrent une valeur ajoutée à notre commerce de proximité. Il faudrait que tous les commerces mouilleronnais y participent ! », précise Philippe Darniche, sénateur-maire de Mouilleron-le-Captif.

Une valeur ajoutée pour le commerce de proximité

Loin de s'arrêter en si bon chemin, un projet de centre commercial complémentaire, qui accueillerait 6 à 8 enseignes dans le centre-bourg, est d'ores et déjà à l'étude.

A l'image des communes précédentes, Pouzauges finance

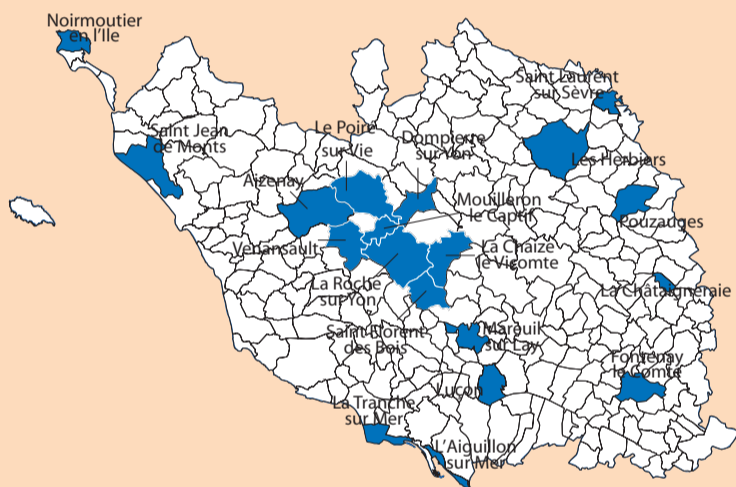
une partie de l'inscription (50 %) avec une aide pécuniaire supplémentaire apportée par l'association des commerçants API (20 €).



Mairie de Pouzauges, Michel Roy et Cécile Bléteau-Courilleau

L'an passé, seul un commerce pouzaugeais s'était lancé dans la démarche, cette année ce sont six enseignes qui sont récompensées.

« Nous sommes très heureux de l'engagement des commerçants. Notre centre-ville possède une situation topographique complexe pour les commerces existants. Plus de chartés au cœur de la ville serait un atout pour rendre ces commerces encore plus attractifs. C'est un de nos objectifs pour l'an prochain... », conclut le maire de Pouzauges, Michel Roy.



Une pension canine et un salon de toilettage récompensés

Deux enseignes qui ont du chien !

A la porte de l'océan, à quelques encablures de Challans, la race canine n'a pas vraiment une vie de chien ! En effet, la pension Cani-vacances fait glapir de plaisir les canidés traités comme des rois par Christèle Peltier. Depuis plus de 23 ans, le complexe canin œuvre ainsi dans l'élevage, le toilettage ou encore un hôtel pour ces compagnons domestiques. « La concurrence est de plus en plus nombreuse dans mon domaine, j'ai donc toujours essayé de relever des défis pour distinguer et faire avancer mon entreprise ».



Christèle Peltier à St-Christophe-du-Ligneron

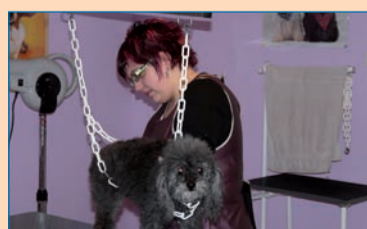
l'occasion d'obtenir une nouvelle distinction via la Charte Qualité. « Mes clients viennent de loin et je souhaitais leur offrir cette reconnaissance. Par ailleurs, je travaille avec plusieurs apprentis qui ont eu à cœur de faire l'exercice Charte Qualité et qui se sont montrés très vigilants sur leur capacité d'accueil et de service », conclut Christèle.

Un défi supplémentaire chaque année

A Treize-Septiers, Patricia Manceau gérante du salon de toilettage Pat' de Velours voulait se remettre

en question après trois années d'existence. « J'ai été séduite par la démarche que j'ai appréhendé le plus naturellement possible ». Une première inscription tombant au poil pour Patricia qui a profité de cette occasion pour rénover la façade de son salon. « A ce propos, pour motiver les participants, il faudrait que chaque année, un petit défi soit ajouté au référentiel pour pimenter la démarche... ».

Titulaire du prix d'excellence, Patricia compte mettre en avant la Charte Qualité sur ses publicités et sur son site Internet, tout en expliquant à ses clients le principe de la démarche.



Patricia Manceau à Treize-Septiers

A St-Georges-de-Pointindoux, la société Alliance Ménager frise l'excellence

Freddy, dépanneur de proximité

Le contact facile, Freddy Duret en connaît un rayon dans le service après-vente et le dépannage. En effet, après onze ans de dur labeur au service d'une grande enseigne, ce jeune technicien a décidé d'installer son entreprise à la campagne.

Pas question de se mettre au vert pour autant et l'activité de Freddy a démarré sur les chapeaux de roues. Du dépannage en électroménager TV HI-FI à la vente de pièces détachées en passant par la pose d'antennes, la société Alliance Ménager se déplace au domicile des particuliers comme dans les entreprises. Privilégiant le service et

le conseil, Freddy Duret s'est donc intéressé de près à la démarche Charte Qualité. « Je pensais au départ que la Charte Qualité était réservée uniquement à des magasins importants. Je suis content d'avoir été lauréat car cela montre à la clientèle que l'on peut être une petite structure installée en milieu rural et offrir néanmoins un service et un accueil de qualité ».

Une diffusion large auprès du grand public

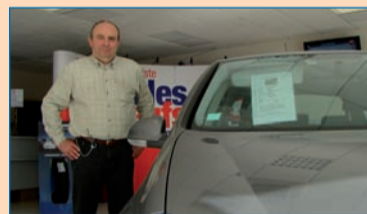
Valorisé par cette première participation qui frise l'excellence (9,9/10), Freddy Duret entend bien continuer la démarche l'an prochain. « En tant que consommateur, je privilégie les collègues qui ont reçu la Charte Qualité. J'espère que la diffusion auprès du grand public sera la plus large possible pour favoriser le développement de mon activité », conclut Freddy Duret.



Freddy Duret devant son magasin à St-Georges-de-Pointindoux

Deux garages vendéens inscrits dans la démarche

« Changer l'image du garagiste »



Thierry Liard à La Chaize-le-Vicomte

Certains types de commerces tels que les salons de coiffure, les opticiens et autres métiers de bouche n'hésitent pas à s'investir dans la Charte Qualité. A l'inverse, plusieurs professions sont timidement représentées dans la démarche. C'est notamment le cas des garagistes avec deux enseignes engagées dans le millésime 2009 de la Charte.

Alexandre Riddell, agent Ford à St-Gilles-Croix-de-Vie, souhaite se singulariser face à la concurrence. « Les process d'accueil existent et sont rencontrés habituellement chez les constructeurs et peu chez les agents. En adhérant à la démarche Charte Qualité, on se différencie de nos concurrents mais on contribue également à changer l'image des garagistes, trop souvent décriée ! ». Pour satisfaire le client, toute son équipe (4 salariés) est sur le pont et n'hésite pas à retrousser les manches pour offrir un accueil et un service irréprochables. « Le référentiel est un bon outil de

management et je me réjouis de le voir évoluer dans l'avenir. Nous allons communiquer sur ce label auprès de notre clientèle afin de renforcer notre image de transparence et de professionnalisme... », explique Alexandre.

Sensibiliser à l'écoute client

Longtemps seul de sa profession à participer à la Charte Qualité, Thierry Liard, gérant du garage du Moulin rouge à La Chaize-le-Vicomte, utilise cet engagement pour motiver son personnel réparti sur 4 pôles. « L'intérêt de la Charte réside dans la sensibilisation des collaborateurs à la réception et à l'écoute des clients. » Auréolé du prix d'excellence durant deux années consécutives, Thierry approuve la bonification du référentiel. « Il faudrait laisser une marge de progression afin de toujours pouvoir faire mieux et ainsi continuer à mobiliser nos collaborateurs. »



Garage Ford à St-Gilles-Croix-de-Vie

Dix magasins engagés dans la démarche qualité

Les chaussures Couillaud ont franchi un nouveau pas !



Christian Couillaud

L'an passé, l'entreprise Couillaud avait participé à la démarche Charte Qualité en présentant le magasin des Herbiers. Cette année, ce sont les dix points de vente qui ont marché ensemble pour obtenir le label. Notre journal est parti à la rencontre de Christian Couillaud, président de l'entreprise.

L'ensemble de vos points de vente a adhéré à la démarche Charte Qualité, qu'est-ce qui a motivé cette participation ?

Dans notre secteur d'activité, la concurrence est de plus en plus accrue, il nous faut donc toujours nous démarquer pour retenir la clientèle.

Nous fidélisons nos clients par la qualité de nos produits mais il nous faut aussi nous différencier par la qualité de l'accueil et du service. Face à un client devenu de plus en plus exigeant qui réalise un achat d'impulsion, notre personnel se doit d'être très à l'écoute et réactif.

Comment vos équipes ont-elles vécu cette participation ?

Il faut savoir que la démarche Charte Qualité a concerné et mobilisé une trentaine de personnes. C'était un véritable challenge pour tous les magasins. C'est un excellent outil de valorisation et de remise en question pour l'ensemble du personnel. Les résultats ont d'ailleurs été très attendus par les équipes de vente.

Et vous en tant que président, étiez-vous impatient du résultat ?

Je dois avouer que j'avais quelques appréhensions car beaucoup de points de vente étaient en lice. J'ai été vite rassuré avec l'agréable surprise de constater que l'accueil tant magasin que téléphonique s'était particulièrement bien illustré sur l'ensemble des magasins.

Avez-vous des commentaires ou des suggestions à apporter ?

Oui, des critères supplémentaires sur l'accueil ainsi que sur la qualité d'écoute seraient peut-être intéressants à développer. Par ailleurs, le client mystère est toujours un client facile mais pour tester la qualité relationnelle du personnel, avoir à faire à un client mécontent et difficile pourrait être un bon test !

Des nouveaux services à la librairie l'Or en livre de St-Laurent-sur-Sèvre Laurent Adrion écrit un nouveau chapitre de sa vie



Laurent Adrion dans sa librairie, l'Or en livre.

Le nez dans les bouquins pour préparer le concours de professeur des écoles, Laurent Adrion s'est retrouvé à la tête d'une librairie presque par hasard. A la fermeture de la librairie Raimbault l'an passé, ce jeune assistant d'éducation n'a pas laissé se tourner la page de cette enseigne saint-laurentaise. Ainsi, depuis août 2008, la librairie l'Or en livre poursuit son activité traditionnelle avec néanmoins quelques addendas, tels que la plastification de documents, la reliure de rapports et surtout la couverture automatique en quelques secondes des livres et cahiers scolaires. Tout juste installé, Laurent Adrion s'est lancé dans la démarche Charte Qualité pour « d'abord se situer et ensuite s'améliorer ».

Poursuivre la démarche qui est très valorisante

Bénéficiant d'un excellent sens relationnel avec le fort désir de

satisfaire au mieux sa clientèle, composée en majeure partie par les scolaires, Laurent ne s'attendait pas à recevoir cette Charte Qualité aussi vite. « Je suis surpris du résultat car cela intervient quelques mois après mon installation. C'est très encourageant et valorisant pour moi et je pense poursuivre cette démarche l'an prochain ». Si de nombreux projets sont encore en réflexion, le libraire saint-laurentais entend néanmoins développer sa communication et promouvoir sa récente récompense. Gageons que le diplôme de la Charte Qualité trouve sa place auprès des best-sellers de la librairie.

Face à la concurrence, la démarche qualité permet de se différencier

Le prêt-à-porter s'habille aux couleurs de la Charte



Boutique L'Artimon

Cette année, treize enseignes vendéennes de prêt-à-porter se sont lancées dans la démarche Charte Qualité. Vécue souvent comme un outil d'évaluation et de management, la Charte Qualité permet aussi aux magasins qui l'arborescent de se différencier de la concurrence.

« Notre objectif est la satisfaction pleine et entière du client. Si on veut fidéliser notre clientèle et éviter qu'elle ne s'évade vers d'autres enseignes, nous devons offrir la qualité du produit mais également celle de l'accueil et du service », commente Jean-Philippe Defay, responsable de la boutique L'Artimon aux Sables d'Olonne.

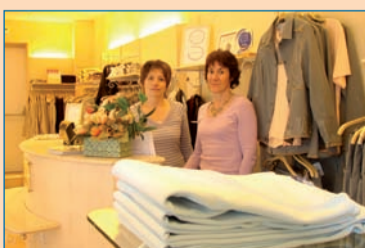
Fidéliser la clientèle par du micro-marketing

Au-delà du service irréprochable offert aux clients, la boutique sablaise a mis en place un véritable micro-

marketing. « Notre communication s'exprime notamment à la fête des mères avec des roses offertes à nos clientes mais aussi lors des vœux, avec l'envoi d'un petit mot rédigé personnellement par chaque vendeuse... », souligne Jean-Philippe Defay.

A Fontenay-le-Comte, Christine Jaskowicz, gérante du magasin *Un moment avec L* constate que sa clientèle est très sensible à l'accueil et aux conseils apportés.

« Nos clientes se situent dans une tranche d'âge supérieure à 45 ans et demeurent très exigeantes sur la qualité de l'accueil. Nous pratiquons une vente juste et c'était dans notre philosophie de s'inscrire dans la démarche. En obtenant la Charte Qualité nous donnons un atout supplémentaire au magasin ». L'enseignante fontenaisienne vient d'obtenir pour la seconde année consécutive la Charte Qualité.



Un moment avec L



Ma Boutik

« Besoin de se situer par rapport aux autres commerçants... »

Un défilé d'excellence qui s'étend jusqu'à La Verrie où Nadège Gauthier, gérante de *Ma Boutik* réalise un sans faute pour sa seconde inscription. « Lorsque je me suis installée voici deux ans, j'avais besoin de me situer par rapport aux autres commerçants. J'ai adopté le référentiel de la Charte comme une marche à suivre. Cela fonctionne bien car j'ai eu le prix d'excellence cette année !

Seuls deux fanions Charte Qualité flottent sur le bourg de La Verrie ; « il faudrait plus de commerçants pour que les clients soient plus sensibilisés à notre engagement dans la démarche... ». L'appel à candidature est lancé !

Première participation à la Charte Un label obtenu... comme une fleur

Lorsque Renée-Noëlle Bouillant a déménagé son magasin *Histoire de Fleurs* au cœur du centre commercial la Marelle à Mouilleron-le-Captif, l'idée de s'inscrire à la démarche a très vite germé. Sa première participation a vu fleurir le succès avec une note de 9,8 sur 10.



Renée-Noëlle et son Histoire de Fleurs à Mouilleron-le-Captif

« Pour le commerce de proximité, c'est une opportunité d'avoir un label qui récompense la qualité du service », confie Renée-Noëlle. Avec d'autres lauréats, cette fleuriste motivée entend bien récolter de nouvelles candidatures pour l'an prochain. « Au travers de l'union commerciale, nous allons essayer de décider d'autres commerçants à s'investir dans la Charte Qualité car si nous

sommes encore plus nombreux cela aura un impact certain sur la clientèle. ».

Après lecture de son résultat et des évolutions du référentiel, Renée-Noëlle souhaiterait que « plus de passages soient envisagés durant l'année pour obtenir une moyenne plus lissée et ne pas tout miser sur une seule visite du client mystère... »

La réglementation commerciale fait débat

Dans les prochaines semaines, plusieurs soirées à destination des participants à la démarche Charte Qualité vont être organisées par la CCI de la Vendée. La réglementation commerciale est le premier thème retenu.

- 11 mai à La Roche-sur-Yon (CCI de la Vendée)
- 19 mai aux Sables d'Olonne (centre de marée)
- 28 mai à Challans (antenne de la CCI)
- 4 juin à Fontenay-le-Comte (antenne de la CCI)
- 11 juin aux Herbiers, salle du séchoir (antenne de la CCI)

Si vous souhaitez obtenir plus de renseignements sur ces soirées ou sur la démarche Charte Qualité, vous pouvez contacter Gaëlle Dupont au 02.51.45.32.35

Associations de commerçants

Une cinquantaine d'adhérents dans l'Association des Commerçants de l'Herbaudière

L'ACH joue la carte de la communication

En deux ans, l'Association des Commerçants de l'Herbaudière a plus que doublé son nombre d'adhérents. La forte volonté de mettre en valeur les sites de l'Herbaudière et l'augmentation du nombre des animations sont à l'origine du dynamisme de l'ACH.

L'Association des Commerçants de l'Herbaudière (ACH) est sortie de son sommeil voici deux ans. Un réveil marqué par des commerçants soucieux de l'image de l'Herbaudière. « Suite à la fermeture du seul distributeur de billets présent sur l'Herbaudière, nous nous sommes donc mobilisés pour chercher et trouver une autre banque. Puis nous avons fait entendre notre voix auprès de la municipalité de l'époque pour que les différents sites de l'Herbaudière soient mieux signalés », commente Michel Oriol, président de l'ACH. A ce propos, très prochainement sur le port, un plan de secteur de l'Herbaudière, indiquant géographiquement les commerces et leurs enseignes devrait être

implanté. « Des annuaires de marées seront également mis à la disposition du grand public, le tout financé par l'association ».

Des adhérents toujours plus nombreux

La première année, une vingtaine d'adhérents s'est investie pour animer l'Herbaudière tant durant la période estivale que hors-saison. « C'était une année test pour certains commerçants qui attendaient de voir comment l'association allait évoluer. Aujourd'hui, nous sommes une cinquantaine d'adhérents qui souhaitons nous mobiliser pour augmenter le volume d'animations sur l'année », sourit le Président.



Michel Oriol, président de l'ACH

Un site Internet pour relier les membres

Pour mieux informer les habitants sur les nouvelles fraîches de l'association, le journal « Les potins de l'A Com'Her » se charge de ventiler l'actualité. Une publication distribuée auprès de la population qui devrait voir poindre un second numéro dans les prochains mois.

Par ailleurs, un site Internet est en projet. « Nous souhaitons créer un lien de communication via Internet entre tous les membres pour diffuser rapidement et précisément nos informations. Cela nous permettra également de recueillir les idées ou suggestions des adhérents », renchérit Michel Oriol.

A noter que la création d'une passerelle à passagers dans le cadre de la reconstruction du môle central demandée par l'ACH et la mairie vient d'être acceptée.

Contact : 02.51.35.80.56

L'UCAL de St-Hilaire de Loulay fait la promotion de ses adhérents

Les entreprises ouvrent leurs portes...

Depuis quelques années déjà, l'Union des Commerçants et Artisans de St-Hilaire-de-Loulay (UCAL) se charge d'animer la commune en lien étroit avec la mairie et les associations sportives et culturelles. En point d'orgue, un week-end dédié aux entreprises loulaysiennes qui ouvrent leurs portes au grand public et surtout aux jeunes.

Peu de répit pour les adhérents de l'UCAL qui œuvrent sans compter à la promotion de leurs activités. En effet, les commerçants et artisans de St-Hilaire de Loulay s'investissent au fil des mois et des événements. De l'animation commerciale pour la fête des mères en passant par la fête de la musique sans oublier le marché de Noël, l'UCAL est sur tous les fronts. « Nous avons une cinquantaine d'adhérents au sein de l'UCAL mais nous travaillons en étroite participation avec la mairie ainsi qu'avec les associations sportives et culturelles loulaysiennes », précise André Durand, président de l'UCAL.

Des informations pratiques sur chaque métier de l'entreprise

Parmi ces temps forts, l'UCAL souhaite faire connaître les métiers et activités de chacun à travers une opération portes-ouvertes.

« Chaque année, les entreprises mais également les commerçants ouvrent leurs portes pour promouvoir leur savoir-faire. Cette année, ces journées ont été organisées autour du thème de la formation avec notamment une conférence-débat à destination des parents et des jeunes ».

Ainsi, durant ce week-end, les jeunes ont pu découvrir pléthore de métiers exercés au cœur des entreprises. Un excellent moyen pour les jeunes d'obtenir des informations pratiques mais aussi la possibilité pour les entreprises de proposer différents stages.

Contact : 02.51.48.97.77

PUBLIREPORTAGE

SODERO Gestion

L'énergie financière au service des PME du Grand Ouest

Filiiale de la Caisse d'Épargne Bretagne - Pays de Loire, Sodéro Gestion dispose de 65 millions d'euros de fonds propres qu'elle destine au financement des PME. Ces fonds proviennent de la Caisse d'Épargne et de la Caisse des Dépôts et Consignation, d'une part, des Régions Bretagne et Pays de la Loire, d'autre part, mais également de particuliers auprès desquels 25 M€ ont été levés en 5 ans via des FIP (Fonds d'Investissement de Proximité commercialisés chaque année par la Caisse d'Épargne à partir de novembre). Ainsi l'épargne locale va directement alimenter l'économie locale tout en profitant d'avantages fiscaux immédiats.

Si l'engagement de Sodéro Gestion est multisectoriel et régional, il est systématiquement minoritaire.

Il prend la forme d'apports en capitaux (de 150 K€ à 3 M€), mais aussi d'une assistance à la décision grâce à la connaissance de la PME et au réseau relationnel d'une équipe expérimentée.

L'investissement minoritaire pour principe

L'objectif est d'aider le dirigeant dans sa réflexion stratégique et les décisions qui engagent l'avenir de l'entreprise sans jamais s'immiscer dans la gestion quotidienne. Sodéro Gestion inscrit aussi son intervention dans le temps (8 ans en général) car avec l'expérience, cet Investisseur Régional a intégré la compréhension de l'aléa qui peut contrarier le plan de développement le mieux étudié... L'apport en fonds propres va ainsi atténuer le risque dans un environnement fluctuant et pas toujours lisible.

Plus de 50 ans de méthodologie d'investissement professionnelle

Elle intervient à des moments-clés de la vie des entreprises :
- Transmission, en accompagnant le



Plus de 130 participations minoritaires, 6 investisseurs - Deux implantations : Nantes et Rennes

ou les repreneurs qu'ils soient déjà dans la société (enfants, cadres) ou extérieurs
- Diversification du patrimoine du dirigeant par une vente partielle tout en restant majoritaire et aux commandes

- Opération de croissance externe
- Investissement significatif en complément des financements bancaires classiques
En résumé, Sodéro Gestion donne au chef d'entreprise les moyens de ses ambitions en partageant les

risques, mais aussi les réussites !

Contacts : Jean Philippe Dupont, Valérie Allain Dupré, Antony Lemarchand
02 40 41 52 10
sodero-gest@cebppl.caisse-epargne.fr
Pour plus d'informations : soderogestion.com

Portrait d'aventure

Frédérique Barreau au volant de la concession Alfa Romeo Vendre des voitures italiennes... à la vendéenne !



Inauguration nocturne du nouveau showroom Alfa Romeo

Authentique à l'allure sportive, dotée d'un caractère et d'un style bien affirmés, Frédérique Barreau est sans aucun doute à l'image des belles italiennes qu'elle présente au cœur de sa concession Alfa Romeo.

Et pourtant rien ne prédestinait cette jeune diplômée en finance, empreinte de communication et connectée en permanence aux nouvelles technologies, à prendre le volant de la mythique marque italienne. En septembre 2005, lorsque Marcel Barreau décide de quitter l'habitable de la concession Alfa Romeo qu'il a conduit depuis 1968, la ligne d'arrivée semble alors franchie pour la société des garages Barreau. Reprise par le groupe Conventant qui ne s'intéresse qu'au site de Rezé, l'annexe vendéenne ne restera pas sans pilote. « J'ai proposé ma candidature au

constructeur Carlos Gomes. La négociation fut assez longue et difficile pour le convaincre mais il a fini par accepter », sourit Frédérique Barreau.

Dans le sillon de son père et placée aux commandes avec la confiance sans faille de son équipe, Frédérique sait qu'elle prend une route escarpée par une situation financière compliquée. Prévisionnel en poche, Frédérique négocie chaque virage commercial, les ornières budgétaires sont évitées avec dextérité pour conduire la concession, en moins de deux ans, dans le top 10 du réseau Alfa.

Dans le top 10 du réseau Alfa en moins de deux ans

Sans brûler les étapes, Frédérique avoue avoir surpris autant les clients que son équipe.

« J'ai souhaité apporter ma sensibilité de femme alliée à un nouveau style de communication. Pour se différencier, il fallait surprendre

les clients et changer les habitudes de l'équipe. Par exemple, lors de l'inauguration du nouveau showroom, aucune voiture n'était présente... ».

Une tonalité originale qui s'exprime également sur son blog qui se veut être un lieu d'échange avec ses clients sur des thèmes qui lui sont chers tels que l'art, la culture, la mode et surtout la Vendée. « Le blog est le reflet de ce que l'on est. Il me permet d'échanger et de parler de la vie de la société avec un public de passionnés. A l'heure actuelle, ce blog reçoit la visite de plus de 1500 lecteurs par jour ».

Bouillonnante d'idées, Frédérique Barreau, qui est fan de goodies (produits dérivés d'une marque), envisage de créer un site Internet marchand pour vendre une multitude d'objets estampillés Alfa Romeo. Un nouveau projet qui devrait démarrer sur les chapeaux de roues...



Frédérique Barreau

Actualité

Face à la crise, les entrepreneurs vendéens se mobilisent



Dans ses écrits de 1914-1952, le maréchal de Lattre de Tassigny a rendu célèbre la formule « Ne pas subir ». Un leitmotiv sans doute présent dans les esprits des 400 entrepreneurs et chefs d'entreprises vendéens qui se sont déplacés lors de la rencontre organisée le 17 mars, par l'ensemble des organisations économiques et professionnelles vendéennes.

"Se préparer dès aujourd'hui à la reprise"

Cette soirée-débat s'est voulue essentiellement thématique et pragmatique. Après une brève photographie de la conjoncture économique vendéenne, une trentaine d'intervenants se sont succédés pour apporter, outre leurs témoignages, des conseils et des solutions envisageables durant cette période.

De la formation à l'innovation industrielle en passant par les problèmes de financement rencontrés par les entreprises, chaque thème avait pour objectif de présenter les mesures mises en place pour soutenir les patrons vendéens. Ainsi, représentants des banques et des organismes financeurs ont insisté sur le soutien apporté aux entreprises. « Notre rôle est d'être à leurs côtés et conforter les fonds propres », a souligné Philippe Bricault, directeur de la filiale bancaire Capital-Risque.

En conclusion, le Préfet de la Vendée, Thierry Lataste, a rappelé les dispositions mises en place par l'Etat pour épauler les entreprises vendéennes tout en préconisant « d'être uni pour faire face à la crise et se préparer dès aujourd'hui à la reprise économique... ».



Plan de relance aux PME : OSEO crée deux fonds de garantie

L'établissement public OSEO vient de créer deux fonds de garantie qui s'adressent aux TPE, PME et Entreprises de Taille Intermédiaire indépendantes (ETI) quelle que soit leur date de création. Ils visent les entreprises qui rencontrent des difficultés de trésorerie qui ne sont pas d'origine structurelle.

Quotité de garantie : de 50 à 90%, selon les conditions. La quotité est à 50% si la garantie ne s'accompagne pas d'une augmentation sensible des concours bancaires globaux à l'entreprise.

Fonds de garantie Renforcement de la trésorerie des entreprises

Ce fonds a pour vocation de garantir les opérations de renforcement de la structure financière des PME par consolidation à moyen terme des concours bancaires à court terme. Les crédits de consolidation doivent s'accompagner d'une augmentation ou d'un maintien des concours bancaires globaux. Les concours garantis sont les prêts à moyen terme (durée de deux à sept ans), y compris les prêts personnels aux dirigeants pour réaliser des apports en fonds propres, et les cessions-bails (jusqu'à dix ans), sauf pour les entreprises créées depuis moins de trois ans, la franchise pour la mise en jeu de la garantie est de 9 mois.

Plafond de risques maximum (en cours toutes banques confondues) :

- Pour les TPE et PME : 1,5 million d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).
- Pour les ETI : 15 millions d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).

Fonds de garantie Lignes de Crédit confirmé

Ce fonds doit garantir la mise en place ou le renouvellement de lignes de crédit court terme confirmé, destinées au financement du cycle d'exploitation des entreprises. Les Concours garantis sont les lignes de crédit à court terme confirmé, sur une durée de 12 mois minimum à 18 mois maximum. La garantie n'est pas renouvelable. Les engagements par signature ne sont pas éligibles. Sauf pour les entreprises créées depuis moins de 3 ans, la franchise pour la mise en jeu de la garantie est de 4 mois.

Plafond de risques maximum (en cours toutes banques confondues) :

- Pour les TPE et PME : 1,5 million d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).
- Pour les ETI : 15 millions d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).

Quotité de garantie : de 60 à 90 %, selon les conditions. Le taux est de 50 % si la ligne est d'une durée inférieure à 18 mois.

Contact : 02.51.36.86.80

Prochain concours d'entrée EGC Vendée

Le concours pour entrer à l'Ecole de Gestion et de Commerce se déroulera le mercredi 27 mai 2009 et le vendredi 10 juillet 2009.

Dates limites de dépôt des dossiers de

candidatures : lundi 25 mai 2009 et mercredi 8 juillet 2009.

Contact : 02.51.47.70.80
contact-egc@vendee.cci.fr

Zoom sur métier

Christophe monte et assemble des pièces industrielles chez SVC Chaudronnier, la cheville ouvrière de l'entreprise

Souvent méconnu ou mal interprété, le métier de chaudronnier se taille pourtant une part indispensable dans certaines activités industrielles.

A Cheffois, la Société Vendéenne de Chaudronnerie compte une quinzaine de chaudronniers sur la centaine d'employés. Parmi eux, Christophe Olivier orchestre l'assemblage des pièces de métal depuis vingt-quatre ans. « Avant, le travail du chaudronnier était plus large. On réalisait une pièce de A à Z. Il fallait s'occuper de la découpe, de l'assemblage et de la soudure ».



Christophe Olivier monte et assemble chez SVC

Je prépare le travail du soudeur

Si aujourd'hui chaque étape est réalisée par différents agents de production spécialisés, le chaudronnier doit suivre scrupuleusement le plan de montage. « Il faut être très vigilant à la lecture du plan et savoir anticiper pour voir s'il n'y a pas d'erreurs. Ensuite, je réunis toutes les pièces et tous les composants autour de moi et je commence à les monter en fixant chaque pièce de métal. Je prépare le travail du soudeur... », explique Christophe. Cahier des charges en main et sans se laisser déboullonner par l'ampleur de la tâche, Christophe est seul à la manœuvre. A l'aide de palans et potences, les différentes pièces se mettent en mouvement et le chaudronnier s'emploie à donner forme aux objets dessinés.

Des réalisations démesurées



L'entreprise SVC à Cheffois

Tel un puzzle, chaque pièce se retrouve assemblée à la lumière du poste de soudure. De ce savoir-faire forgé par une rigoureuse dextérité naissent des réalisations impressionnantes, parfois même démesurées. « L'une des plus grosses pièces sortie de nos ateliers est le moule qui a servi pour les piliers du pont de L'île de Ré. C'était imposant et sur le plan technique, il a fallu cogiter ».

Depuis, d'autres moules sont nés à Cheffois, tels que ceux conçus pour la Bibliothèque de Paris. Au fil du temps, Christophe a enté sur son expérience la passion de son métier pour en faire la cheville ouvrière de sa vie...