



Joseph MOREAU
Président de la CCI
de la Vendée

Amélioration des conditions d'indemnisation du chômage partiel

Page 2

Que n'entendons nous pas aujourd'hui !

Il y a ceux qui continuent de surfer mais qui restent prudent par analyse, il y a ceux dont le téléphone ne sonne plus et qui voient leur carnet d'ordres ou leur activité s'effondrer et il y a ceux qui sont passés à la phase d'adaptation par simple application des fondamentaux de bonne gestion.

En ces temps pour le moins tendus, pour beaucoup d'entre nous (44%), sachons exercer pleinement notre mission de chef d'entreprise. Même si nous avons un déficit notoire de visibilité, préparons l'avenir en prenant aujourd'hui les décisions pour sauvegarder, s'adapter ou s'armer. Comme on dit chez nous en Vendée, il y a les « disoux et les faisoux », faisons partie des seconds.

Attention, n'oublions pas que le pire n'est jamais sûr et qu'il faut donc « raison garder », dans nos décisions. Il n'y a pas d'un côté des pessimistes et d'un autre des optimistes, il n'y a que des décideurs. Ayons le plus grand respect pour ceux et celles qui agissent et assument.

Sachons rappeler à tous que pour nos entreprises, l'incontournable c'est le marché. Nous savons, par expérience, que le marché est le reflet de la confiance et que malheureusement cette confiance, absente, ne se décrète pas. Des décisions prises, une barre tenue, une perspective affichée sont des facteurs pouvant concourir à son rétablissement.

Hier nous courrions après le temps. En 2009 nous voudrions que ce temps passe plus vite. En fait, c'est l'action de chacun d'entre nous qui fera que le plus rapidement possible nous pourrions regarder cette période et dire alors que nous avons su adapter nos entreprises et qu'elles sont même plus fortes, plus réactives, plus innovantes.

L'Entreprise Vendée



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

N° 121 - FEVRIER 2009

Sortir du lot !



Idées nouvelles et innovation en Vendée

Page 3

SOMMAIRE

Infos Générales

2

Actualité

⇒ Destination "Affaires" pour deux stations balnéaires

Cabinet Développement Positif®

⇒ Accompagner les entreprises vers un développement positif®



Dossier

3

Idées nouvelles et innovation en Vendée

⇒ Témoignages et expériences d'entreprises

INFOS

6

⇒ Les services du CFE

⇒ Enquête de conjoncture - Janvier 2009

Associations de commerçants

7

⇒ Association des commerçants de Fontenay-le-Comte



⇒ Association des Commerçants et Artisans Dompierrois



GRH CONSEIL 85

⇒ GRH CONSEIL 85 épaula les entreprises

Portrait d'aventure

8

⇒ Depuis trois générations, la famille Averty fait le bonheur des ménagères
La droguerie montoise entretient son histoire



Zoom sur métier

8

⇒ Conducteur du TGV Atlantique Didier mène sa vie à grande vitesse !



Actu CCI

8

⇒ Ecole des Managers Remise des diplômes

Actualité

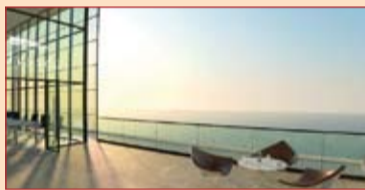
Une démarche pour optimiser la qualité des congrès

Destination « Affaires » pour deux stations balnéaires

Le tourisme d'affaires est en forte croissance et l'organisation des congrès représente un enjeu financier important pour les organisateurs. Dans un souci de logistique optimale, les stations de St-Jean-de-Monts et des Sables d'Olonne ont fait appel à la CCI de la Vendée pour mettre en place un dispositif spécifique.

Un référentiel qualité "Tourisme d'affaires"

« Cette démarche a un double objectif. C'est d'abord de permettre aux stations de proposer aux organisateurs de congrès une qualité de service répondant à leurs attentes. Mais aussi de donner la possibilité aux professionnels de s'inscrire dans une collaboration commerciale pérenne avec leur Palais des



Congrès et leur station », explique Florence Gautron-Brillant, responsable du service Tourisme de la CCI de la Vendée. De ce plan d'action devraient naître des conventions « Palais des Congrès/ Organisateur/Hébergeur », la définition d'un référentiel qualité « Tourisme d'affaires » ainsi qu'un accompagnement des professionnels hébergeurs par la CCI de la Vendée.

Accompagner les professionnels de l'hébergement

A St-Jean-de-Monts, la SEM (Société d'Economie Mixte) profite de la construction du Palais des Congrès Odyssea pour remettre à plat l'offre de services en montant en gamme sur le tourisme d'affaires. « Cette démarche qualité globale menée avec les professionnels de l'hébergement devrait nous permettre d'être plus offensif sur la stratégie commerciale de notre offre sur le tourisme d'affaires. On doit imaginer et développer la culture Affaires »,



commente Xavier Druhen, directeur de la station de St-Jean-de-Monts. Même écho favorable à ce projet de convention dans la station sablaise.

La gestion du Centre des Congrès est assurée depuis juillet 2008 par une société d'économie mixte dont la Ville est actionnaire majoritaire.

« Dans ce contexte économique assez difficile, le prix devient un argument important pour les organisateurs de congrès. L'intérêt de la démarche va donc résider dans la capacité à offrir des prestations de qualité, avec notamment un engagement sur les disponibilités des hébergements, tout en garantissant des tarifs attractifs », conclut François Boche, directeur de la station des Sables d'Olonne.

Dernière minute ...

Amélioration des conditions d'indemnisation du chômage partiel

Le chômage partiel permet de faire face à des difficultés économiques passagères ou à des circonstances exceptionnelles (sinistres, travaux importants, difficultés d'approvisionnement...) nécessitant une réduction du temps de travail en deçà de 35 heures ou de la durée conventionnelle si elle est inférieure.

Rappelons que lorsque le chômage partiel se prolonge au-delà de 4 semaines, les salariés dont le contrat de travail est suspendu peuvent être admis au bénéfice de l'allocation d'aide de retour à l'emploi versée par l'Assedic ; on parle alors de « chômage partiel total ».

L'entreprise doit préalablement à la décision de recours au chômage partiel :

- consulter les représentants du personnel ;
- adresser une demande (pour les sinistres ou intempéries, déposer la demande dans les 30 jours après l'événement) d'indemnisation à la direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP). Celle-ci notifie sa décision dans un délai raisonnable, après examen par l'inspecteur du travail compétent, du motif et de la réalité du recours au chômage partiel.

Enfin, le mois considéré (ou en fin d'année pour les entreprises pratiquant une modulation), l'employeur doit communiquer à

la DDTEFP les états nominatifs de remboursement des allocations avancées aux salariés.

En cas de suspension totale d'activité, le régime décrit ci-dessus s'applique pendant les 28 premiers jours (soit 4 semaines). Si le chômage se prolonge au-delà de cette durée, les salariés dont le contrat de travail est suspendu peuvent être admis au bénéfice de l'allocation d'aide de retour à l'emploi versée par l'Assedic pour une durée de 6 mois au maximum.

Un arrêté daté du 5 janvier 2009, fait passer le quota annuel d'heures de chômage partiel indemnisées de 600 à 800 pour toutes les entreprises, à 1 000 dans les filières automobile et textile (c'est-à-dire également les sous-traitants qui réalisent avec l'industrie automobile au minimum 50% de leur chiffre d'affaires, ainsi que les sociétés de commerce de véhicules).

Désormais les allocations conventionnelles sont de 60 % du brut horaire, quel que soit le statut (cadre et non-cadre), avec un minimum de 6,84 € de l'heure (brut fiscal). Les allocations spécifiques s'élèvent à 3,84 € pour les entreprises de 1 à 250 salariés et de 3,33 € pour les plus de 250 salariés.

Contacts :
Service Industrie - 02.51.45.32.20
Service Commerce - 02.51.45.32.23
Direction du Travail : 02.51.45.21.00

Pour compenser le retrait des assureurs crédits !

L'Etat a mis en place, avec les assureurs crédit, le CAP (Complément d'Assurance crédit-Public) qui permet aux entreprises ayant souscrit une assurance-crédit, et qui se verraient notifier des réductions de garanties sur certains clients, de pouvoir conserver le même niveau de couverture.

Les assurés souscriront auprès de l'assureur crédit une garantie complémentaire, le « complément d'assurance crédit public » (CAP), à concurrence de l'exposition conservée par l'assureur crédit. Exemple, si l'assureur réduit son encours garanti sur un client de 1000 à 500, le CAP couvre les 500 qui ne sont plus couverts par l'assureur. Dans le cadre de cet accord, plusieurs engagements ont été pris de la part des assureurs crédit :

1. Proposer systématiquement le complément d'assurance-crédit public (CAP).
2. Ne pas diminuer globalement le pourcentage du crédit-interentreprises français qu'ils garantissent au cours des six

3. Communiquer à l'Etat tous les mois des données statistiques sur leur niveau d'encours garanti, en spécifiant la part des PME.
4. Réexaminer dans un délai de cinq jours tout dossier qui leur sera soumis par le médiateur du crédit.
5. Continuer à ne procéder à aucune coupure de garantie d'assurance sur une base sectorielle sans tenir compte de la situation individuelle de l'entreprise concernée.
6. Motiver systématiquement toute décision de modification de couverture sur un risque donné.
7. Donner des éléments d'explication à toute entreprise qui souhaiterait comprendre l'évolution de l'évaluation de l'assureur crédit à son égard.

A ceci s'ajoute qu'il appartient aux entreprises de vérifier, qu'au niveau des contrats signés avec les assureurs crédit, la clause de maintien des encours garantis pendant les trois mois suivants la date de réduction de la couverture, est bien mise en œuvre.

PUBLIREPORTAGE

Cabinet Développement Positif®



Accompagner les entreprises vers un développement positif®



Le cabinet Développement Positif® conseille les entreprises régionales dans leur développement, de la stratégie à l'action opérationnelle.

Sa valeur ajoutée : une approche concrète et volontariste pour tendre vers une croissance durable et positive. « La vocation du cabinet est d'accompagner les entreprises pour l'amélioration de leur performance tout en recherchant les nouvelles opportunités de croissance liées aux enjeux de préservation de la planète. Gains de compétitivité, adaptation des produits aux nouvelles attentes du marché, innovation, motivation du personnel autour d'un projet fédérateur... sont autant de retombées positives pour l'entreprise, ses clients et

partenaires, son personnel, et bien sûr l'environnement ! » précise Pascal DANES, spécialisé depuis une vingtaine d'années dans le développement économique des entreprises et créateur du cabinet.

Réduire la dépendance énergétique et préserver le climat

Le Bilan Carbone® est une excellente entrée en matière pour passer à l'action vers l'économie durable.

Après une sensibilisation aux enjeux du réchauffement climatique et de l'énergie du 21^{ème} siècle, il vise à quantifier les émissions de gaz à effet de serre de l'entreprise. Il permet aussi d'évaluer sa dépendance aux énergies fossiles et d'anticiper l'impact des fluctuations de leur prix sur le compte de résultat.



Pascal Danes

Le Bilan Carbone® débouche sur des plans d'action pour réduire les émissions sur les postes les plus

émetteurs, ce qui génère le plus souvent une baisse des coûts. A noter que Développement Positif® est agréé par l'ADEME pour le Bilan Carbone®, dont la réalisation peut être financée à 50%.

Réussir la mutation vers une croissance durable et positive

Engager une démarche de Responsabilité Sociétale et Environnementale (RSE), éco-concevoir les produits, mettre en place un plan de déplacements entreprise... autant de projets sur lesquels Développement Positif® conseille et accompagne ses clients en complément de ses interventions en stratégie et développement d'entreprise.

Et pour garantir une solution globale de qualité, le cabinet peut mobiliser son réseau d'experts complémentaires.

Contact :
Développement Positif®
www.developpementpositif.com
contact@developpementpositif.com
02.51.24.35.25

Sortir du lot !



D'une idée originale naissent souvent des projets novateurs pour créer sa société ou pour passer à la vitesse supérieure dans le développement de l'entreprise. Comment mener à bien sa démarche d'innovation ? Quel est le parcours de ces inventeurs et créateurs ? Les témoignages suivants démontrent qu'en Vendée, les entrepreneurs ont de la suite dans les idées !



Interview de Christiane Braud,
membre de la commission régionale de l'innovation

"La démarche d'innovation est le reflet du dynamisme de l'entreprise"

Question 1 : Existe-t-il une démarche particulière pour aborder l'innovation ?

L'innovation, c'est un état d'esprit et une culture d'entreprise qui répond néanmoins à une démarche construite. De nombreuses étapes ponctuent le processus d'innovation : les essais, l'étude de faisabilité, la mise au point technique du produit, la description technique définitive précédant à une demande éventuelle de dépôt de brevet, le prototype, les tests utilisateurs et/ou consommateurs ainsi que la présérie industrielle.

Cette démarche d'innovation est le reflet du dynamisme de l'entreprise comme celui du territoire. Ainsi en 2007, les demandes de brevets issues des entreprises vendéennes ont représenté plus de 20 % de l'ensemble des demandes en Pays de la Loire. De plus, la Vendée était

le seul département de la région ayant enregistré une évolution positive (+1,4 %) des demandes de brevets entre 2006 et 2007.

Question 2 : Que propose la CCI de la Vendée aux entreprises peu habituées à la démarche de l'innovation ?

L'objectif est d'aider ces entreprises à se familiariser avec cette démarche, à fluidifier la gestion de leurs projets innovants, à hiérarchiser leurs priorités. Par exemple, éviter de présenter un prototype à un client sans précaution préalable de protection ou d'exclusivité, donc veiller à la protection du savoir-faire de l'entreprise.

L'outil de diagnostic Déclic Innovation élaboré par les CCI des Pays de la Loire peut faciliter cette approche de l'innovation. A ce jour, la CCI de la Vendée a suivi une

cinquantaine d'entreprises dans le cadre de Déclic Innovation.

Question 3 : Et pour les entreprises qui ont déjà l'expérience de l'innovation ?

Ces entreprises sont à la recherche d'un relais pour innover dans les meilleures conditions. Nous pouvons les mettre en relation avec le partenaire ou prestataire pertinent pour leur projet. Par exemple dans le domaine des automatismes et composites, la plate-forme technologique est une ressource idoine pour le développement des projets des entreprises vendéennes.

Le recours à des organismes de financement tels qu'OSEO ou à des programmes régionaux tels que Dinamic entreprises peut être également proposé à ces entreprises dans leur démarche d'innovation.

Aux Herbiers, AGL Concept invente le Lev'Charpente

Fini le port de charges pour les charpentiers

Aux Herbiers, la société AGL Concept a inventé le couteau suisse des charpentiers. Le Lev'Charpente est un appareil de levage conçu par un charpentier pour les charpentiers. Le concept est simple mais redoutablement efficace, quasi indispensable pour les professionnels de la charpente. L'engin breveté existe sous la forme d'un mât de six ou huit mètres de haut tractable derrière tout type de véhicule et qui se met en place en dix minutes. « Le Lev'Charpente peut se faufiler sur le chantier (passe par une porte de 80cm de large) et permet de soulever des charges allant jusqu'à 300 kg. L'avantage d'un tel engin est qu'il ne nécessite l'intervention que de deux personnes entraînant ainsi une meilleure productivité », expliquent Manuella Loizeau et Sébastien Guimbretière, co-gérants de la société AGL Concept.



Le Lev'Charpente à l'ouvrage

travail des charpentiers qui devaient souvent recourir à des grues ou des engins télescopiques très onéreux. Quant à monter la charpente à dos d'hommes, c'est désormais interdit depuis septembre 2004 !

Plus de confort et plus de sécurité en évitant les chutes, le Lev'Charpente a reçu de nombreux soutiens de l'INRS (Institut National de Recherche et de Sécurité) ou encore de la CRAM (Caisse Régionale d'Assurance Maladie) pour la prévention des accidents du travail.

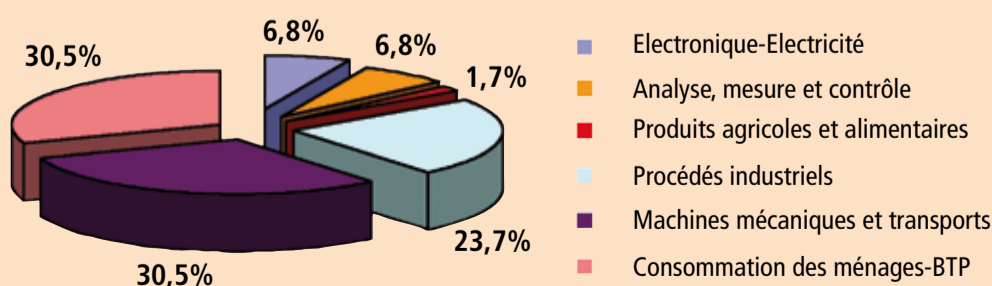
De salon en salon, la société AGL Concept fait l'éloge de son invention qui s'est enrichie de nouvelles adaptations. « Depuis le mois de janvier, le Lev'Charpente possède une nouvelle adaptation pour les constructeurs de maisons ossature bois, il peut encore déployer un treuil de levage une fois monté à l'étage », confie Manuella Loizeau.

Modernisation du travail du charpentier

Cette innovation dans le levage a révolutionné les habitudes de



Répartition par domaines technologiques des demandes de brevet publiées en 2007 en Vendée



Vous avez un projet d'innovation ? Contactez Valérie Martin au 02.51.45.32.63

Le Vendée-Cola créé par trois jeunes entrepreneurs

Un soda qui veut faire pétiller la Vendée



Fondée en septembre 2008 par trois jeunes vendéens assoiffés par l'envie d'entreprendre, la société Vendée Market a lancé sa première création : le Vendée-Cola, cola régional, alternatif et identitaire. « Nous avons voulu nous démarquer des autres marques de cola par une recette originale tout en arborant notre attachement à la Vendée », souligne Louis-Henri Chouane, créateur du Vendée-Cola.

3000 bouteilles vendues en dix jours

A l'image de son grand frère américain, le Vendée-Cola conserve sa formule secrète. Ce soft drink a été travaillé notamment autour de l'arôme qui est plus doux et plus rafraîchissant tout en allégeant le côté agressif des bulles. La première rencontre avec les consommateurs

s'est déroulée durant le départ du Vendée Globe sur le village. « Le public s'est avéré surpris par notre boisson déclinée dans une version originale d'un litre et le résultat a été encourageant puisque nous avons vendu plus de 3000 bouteilles en 10 jours », confie William Cherbonnier, gérant de la société.

Avec l'aide d'une agence commerciale, la société Vendée Market travaille sur la distribution de sa boisson. « Plusieurs grandes surfaces ont déjà commandé quelques palettes et nous comptons distribuer également notre soda auprès des commerces de proximité dans les prochains mois ».

Loin de buller suite à ce stimulant démarrage, les trois vendéens ont d'autres projets en tête. « Après le lancement d'un nouveau conditionnement (33 cl.) au printemps prochain, nous envisageons de mettre sur le marché une seconde boisson soit sous la forme d'un soda soit un produit différent sans bulles... ».

Assurément les idées pétillent pour ces jeunes créateurs.

La société Axone développe des logiciels pour les presses et librairies

A la recherche du temps perdu...

Dans la société Axone, l'innovation et la recherche sonnent comme un leitmotiv. Spécialisée dans les métiers de la presse, de la librairie, de la papeterie et du tabac, l'entreprise challandaise n'a de cesse de faire gagner du temps à ses clients.

« Nous avons développé un logiciel qui s'occupe de tout dans le magasin. De l'encaissement à la gestion des stocks en passant par la prise de commandes ou encore les catalogues produits des fournisseurs. », précise le gérant Cédric Geny. Une idée qui leur a valu, en 2005, la labellisation de Jeune Entreprise Innovante par le Ministère délégué à la Recherche.

Temps de travail divisé par 10

Avec un budget innovation qui oscille chaque année entre 18 et 20 %, cinq ingénieurs sur les 16 salariés s'emploient à développer des solutions innovantes notamment sur la manière de travailler. « Nous



La société Axone à Challans gère un logiciel complet sur les produits culturels.

avons sorti un outil mobile qui permet aux libraires, lors des retours des ouvrages, d'effectuer le tri de l'éditeur tout en indiquant si le livre est à retourner ou pas. Le temps de travail lors de ces retours est divisé par 10 », souligne Cédric Geny.

La société Axone compte plus de 250 clients répartis sur la France et tous reliés informatiquement à la société challandaise. « Nous traitons tous les problèmes en amont pour redescendre ensuite les informations aux clients ». Les prochaines étapes de la jeune équipe d'Axone seront de s'ouvrir sur le marché du jeu vidéo et de ses revendeurs.

OCF dépose deux brevets en 2008

Des vitrines éclairées par des idées lumineuses

Située à Sigournais, la société OCF est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de meubles et vitrines d'exposition pour les métiers de bouche. Depuis sa reprise en 2007 par Guillaume Zanlorenzi, l'entreprise créée par la famille Boudaud a fait de l'innovation, un véritable crédo. « A notre taille et face à la concurrence toute notre équipe est mobilisée et sensibilisée autour de l'innovation. On ne doit pas se contenter de nos acquis mais toujours être en recherche de nouvelles idées pour conserver notre écoute clients... ». Et des idées, OCF en a !

Plus d'éclairage et moins de consommation

L'an passé, deux brevets ont été déposés pour mieux éclairer et nettoyer les vitrines des boulangers-pâtisseries. Outre l'aspect fonctionnel apporté par ces inventions, l'esthétisme revêt une importance primordiale aux yeux d'OCF. « Le plus essentiel est ce que le client



doit vendre et non la vitrine. Nous devons donc tout faire pour que la vitrine s'efface et mette en valeur les produits de nos clients tout en créant une ambiance », souligne Guillaume Zanlorenzi. Un pari réussi grâce à la mise en place d'une nouvelle manière d'éclairer les vitrines par des LED (diodes électroluminescentes) de puissance. Plus petites et plus discrètes que les habituels néons, ces LED brillent par leur quasi invisibilité. « Ce système d'éclairage étanche est collé sur le vitrage et ne requiert plus de support métallique. De plus il consomme 20 % d'électricité en moins ! ».

Toujours à la recherche d'améliorations pour le confort de

leurs clients, OCF a également mis au point un système articulé du bloc évaporateur, permettant de nettoyer complètement et facilement la cuve réfrigérée des vitrines.

Une demande des clients de plus en plus personnalisée

Actuellement, l'entreprise sigournaisienne équipe de 20 à 30 magasins par mois et constate une évolution sur les demandes personnalisées de sa clientèle. « Il y a quelques années, nous vendions 80 % de nos vitrines sur la base de notre catalogue. Aujourd'hui, 70 % de nos vitrines sont hors-catalogue et réalisées sur mesure », conclut le président d'OCF.



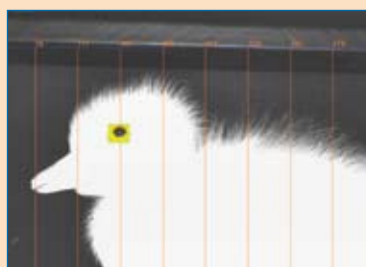
Une innovation génétique et technologique chez ORVIA

Les canetons font de l'œil à la caméra !

Grâce à une innovation génétique et une autre technologique, le groupe ORVIA a réussi à mettre au point l'automatisation du tri des canetons selon leur sexe. Une caméra repère la couleur des yeux et une machine oriente les mâles d'un côté et les femelles de l'autre.

Créé en 1976, le groupe ORVIA * est spécialisé dans la sélection des palmipèdes. A St-André-Treize-Voies, les couvoirs de la Seigneurie entendent pépier des millions de mulards, résultat du croisement entre un canard de barbarie et une cane « pékin ». Traditionnellement, la technique pour trier les mâles des femelles consiste « à retourner le cloaque pour repérer le pénis », commente Jean-Pierre Nanet, directeur qualité du groupe ORVIA.

De cette manipulation lourde en temps, contraignante et source d'erreurs, les dirigeants d'ORVIA souhaitaient l'alléger et la rendre



moins pénible. Un rêve devenu réalité à la suite d'une éclosion. « Lors d'une éclosion Pedigree, Bernard Alletru, responsable de la génétique, a découvert quelques individus portant le gène albinos », souligne Eric Taillandier, directeur commercial.

Une caméra qui identifie la couleur des yeux

Quelques années et croisements plus tard, les généticiens d'ORVIA créent une souche de canards mulards dont les mâles et femelles se distinguent par la couleur des yeux. Ainsi les femelles possèdent une pupille rouge alors que les mâles l'ont charbonneuse. Plus besoin de retourner les canetons, le tri visuel suffit. Un atout pour l'aspect sanitaire et le bien-être de l'animal.

Mais l'innovation ne va pas s'arrêter en si bon chemin et les difficultés rencontrées pour le recrutement des sexes de canetons vont accélérer la recherche sur l'automatisation du tri. « Nous avons travaillé de concert avec une société d'engineering locale, Vendée Automation, pour concevoir



une machine qui repère les yeux rouges à l'aide d'une caméra. Les canetons sont flashés à deux reprises et les informations sont transmises à un ordinateur qui oriente les mâles et les femelles sur des convoyeurs différents », explique Jean-Pierre Nanet.

Une innovation pour le bien-être de l'animal

Seuls les mâles seront conservés et expédiés dans les élevages situés principalement dans le Sud-Ouest. On les retrouvera, en fin d'année, transformés en foie gras pour la plus grande joie de nos papilles !

* Le groupe ORVIA comprend Gourmaud Sélection, Couvoirs de la Seigneurie à cheval sur Saint André Treize Voies et Vieilleville, et France Canard à Château Gontier

Des balades touristiques aux campagnes publicitaires...

La société Accompaneo lance le transporteur personnel



Loic Leblevec, gérant d'Accompaneo

Tout droit sorti d'un film d'anticipation, le transporteur personnel suscite souvent l'étonnement et la curiosité auprès des citadins. En effet, ce véhicule électrique « auto-équilibré » vient de débarquer en Vendée. « Sa prise en main est très facile et rapide puisque 15 secondes suffisent pour trouver son point d'équilibre », confie Loic Leblevec, gérant de la société yonnaise Accompaneo.

**3,42 € pour 1 000 km
parcours**

Un nouveau moyen de locomotion qui protège l'environnement et dont le coût de rechargement représente 3,42 € pour 1000 km.

Loin encore de supplanter la voiture, le transporteur personnel s'aventure sur de nouvelles voies de communication.

« Outre le côté touristique des balades accompagnées organisées par notre société, des campagnes publicitaires pour les entreprises peuvent être mises en place avec un concept très novateur appelé Street Marketing. L'originalité des véhicules s'avère être un atout pour capter le chaland ».

Le gyropode considéré comme piéton

Actuellement la société Accompaneo possède douze machines et abrite un circuit unique en Europe sur le site Parc Eco 85-1 à La Roche-sur-Yon. Considéré comme piéton par une autorisation administrative du ministère des transports, le gyropode (autre nom du transporteur personnel) possède une autonomie de 40 km et une vitesse de pointe de

20 km/h. « Certaines professions telles que les gérants de camping, les capitaineries de port ou encore les agents immobiliers trouvent une utilisation pratique et économique du gyropode », renchérit Loic Leblevec. A noter que certains grands constructeurs automobiles envisagent, d'ores et déjà, la construction de ce véhicule. « Le coût du transporteur personnel avoisine les 5 800 € HT », conclut Loic Leblevec.



Deux minutes suffisent pour s'initier au Transporteur Personnel

Comeps met au point un concept à haute qualité environnementale

Une invention qui ne restera pas entre quatre murs !

Sportif émérite et animé par la passion d'entreprendre, Philippe Malapert a créé sa première entreprise en 1979. Avec un goût profond pour l'innovation et la technologie, cet ingénieur de formation doit sa réussite à ses aptitudes personnelles ainsi qu'une riche créativité. « J'ai toujours aimé inventer des choses, travailler sur des nouvelles idées, trouver de nouveaux procédés... », confie Philippe Malapert.

Avec sa société CROMA, fondée en 1990 à Bournezeau, Philippe Malapert se lance dans la fabrication de systèmes de découpe de mousse polystyrène par fil chaud. Là encore, le succès est au rendez-vous et son développement s'effectuera principalement à



Philippe Malapert devant son invention

l'export jusqu'à 95 % du CA réalisé à l'international.

Un mur aux fortes qualités isolantes

Les cogitations occupent encore et toujours l'esprit du fringant sexagénaire et en 2006, Philippe Malapert se penche sur la conception d'une nouvelle méthode de fabrication de mur porteur composite : le CWS (Comeps Wall System). La société COMEPS voit le jour.

« Le principe original est d'associer trois matériaux courants : le béton, le polystyrène expansé et des armatures métalliques. Ce mur est construit autour d'un épais noyau en polystyrène, utilisé comme isolant thermique, entouré par deux couches de béton armé. Ce procédé évite ainsi tout pont thermique entre les parois en béton tant à l'extérieur qu'à l'intérieur », explique Philippe Malapert. Récompensée par une médaille de bronze au GAIA Awards 2008 à Dubaï, cette



Une vue extérieure du mur CWS

innovation offre de multiples avantages tant économiques qu'environnementaux.

Des maisons considérées comme « passives »

Ainsi les maisons construites avec le procédé CWS sont considérées comme « passives ». En effet, le coefficient d'isolation est très important : « Si on coupe le chauffage durant deux jours avec une température extérieure de -3°C, la baisse de température de la maison n'est que de 2°C après 2 jours ». Cette invention attend désormais un agrément technique international et devrait être ensuite commercialisée via la vente de licences d'exploitation.

Près de 1000 m² dédiés aux petites têtes blondes

Un safari de jeux à La Roche-sur-Yon

Entrepreneurs dans l'âme, Michel et Ludovic Cogny (respectivement père et fils) se sont lancés voici plus de deux ans dans un projet original pour les enfants : City Zèbres. L'idée est d'accueillir les enfants jusqu'à 12 ans dans un bâtiment regroupant une multitude de structures gonflables, piscines à balles et autres parcours. « Notre concept est assez différent de ce que l'on peut connaître car nous allons associer une aire de jeu familiale avec un parc sur le thème de la savane. Cela permet aux parents de partager une activité autre que ludique avec leurs enfants », souligne Ludovic Cogny.



Le projet City Zèbres

structure montera à 8 mètres de haut et pourra contenir jusqu'à 200 petites têtes blondes. « Le projet City Zèbres devrait pouvoir recevoir au final entre 400 et 700 personnes en même temps ».

Une aire de jeux familiale

Les chérubins seront les seuls à s'acquitter de l'entrée, leurs parents pourront de leur côté profiter du bar-restaurant. A noter que les enfants demeureront sous la responsabilité de leurs parents durant toutes les activités.

Actuellement en cours de construction, le bâtiment avoisine les 1000 m² et sera situé rue Benjamin Franklin à La Roche-sur-Yon. A l'intérieur, la plus grosse



Ludovic Cogny

Ouvert à l'année, City Zèbres proposera également des animations et des prestations à destination des entreprises vendéennes. « Si tout fonctionne comme nous le souhaitons nous devrions ouvrir pour la saison estivale », conclut Ludovic. Affaire à suivre...

Un Verriais conçoit un prototype de remorque pliable

Une trouvaille qui fait gagner de la place

En 2005, Jean-Luc Brosset, alors salarié dans un garage automobile, envisage de changer de structure professionnelle. Les mains dans le cambouis et des idées plein la tête, Jean-Luc se soucie alors du sort des remorques. « Je me suis demandé ce que l'on pouvait apporter aux remorques et en constatant son encombrement important, j'ai eu l'idée d'en inventer une qui soit pliable ».



A la Verrie, Jean-Luc Brosset replie sa remorque en moins de deux minutes.

« Les gros fabricants ne voyaient pas l'intérêt de fabriquer une remorque pliable ». Loin de se décourager, Jean-Luc Brosset demeure convaincu de sa trouvaille et se fait accompagner par un cabinet marketing pour cibler un nouveau marché.

Une remorque qui a l'encombrement d'un vélo

Des nuits blanches à cogiter et un an de travail passionné font naître un prototype de remorque amovible qui n'occupe pas plus de place qu'un vélo. Epaulé par un ingénieur industriel herbretais, Jean-Luc Brosset dépose son brevet et s'inscrit au concours Lépine de la Foire de Paris. La médaille d'or tombe dans son escarcelle mais son objectif de

« Je suis actuellement en phase d'étude et de réflexion. J'ai trouvé une entreprise vendéenne pour fabriquer ma remorque. L'objectif pour cette année est la création d'une société pour la conception et la distribution de mon produit ».

De l'inscription au RCS à l'export, en passant par les contrats d'apprentissage

Le Centre de Formalités, un interlocuteur privilégié pour les entreprises



Le Centre de Formalités des Entreprises possède une large palette de services à destination des établissements vendéens. En un seul lieu, le CFE de la CCI de la Vendée est un interlocuteur privilégié pour toutes les démarches administratives des entreprises.

Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) permet de souscrire, en un seul lieu, sur un seul document, les déclarations auxquelles sont tenues les entreprises par les lois et règlements, dans les domaines juridique, statistique, fiscal et social, au moment de leur inscription, modification et cessation d'activité. Sur les formalités d'inscription, de modification ou de radiation d'entreprises, le CFE a enregistré en 2008, 6774 dossiers déclaratifs.

Plus de 6700 dossiers déclaratifs par an

Ce nombre de formalités demeure stable d'année en année. « Parmi ces dossiers, le CFE a comptabilisé 1665 inscriptions et 1277 radiations, soit un solde positif de 388 nouveaux établissements », commente Lucette Hillairet, responsable du CFE à la CCI de la Vendée.

Par ailleurs, 3832 modifications ont été enregistrées telles que des transferts d'activités, modifications des représentants légaux, modification du capital, des activités...

Lorsqu'une entreprise réalise des opérations de commerce international, le CFE propose une assistance complète et personnalisée selon les besoins de l'entreprise. Par exemple, « une société qui vend un produit hors CEE doit faire accompagner les marchandises d'un certificat d'origine. Ce certificat doit être visé par nos services », explique Lucette Hillairet. En 2008, 5116 certificats d'origine, factures... ont été visés par les services de la CCI de la Vendée.

De plus, certaines entreprises qui effectuent notamment des salons à l'étranger ont besoin de carnets ATA (Admission Temporary of goods) pour des transits de marchandises. L'an passé 40 carnets ont été délivrés aux entreprises vendéennes.

Un certificat électronique pour des échanges sécurisés

Autre service pour les entreprises, le certificat électronique. Il permet de bénéficier d'une « carte d'identité numérique », d'un niveau de sécurité le plus élevé, qui apporte la valeur juridique dans les échanges électroniques (signature de contrats, télédéclarer et payer la TVA,

envoyer des factures numériques, telecartegrise...).

Concrètement comment ça marche ? « Nous fournissons un certificat de signature électronique valable 2 ans. Ce certificat est délivré sur différents supports (clé USB ou logiciel). L'inscription se fait au préalable par internet : www.chambersign.fr. Les CCI proposent un certificat de classe 3, préconisé par le Minefe, où les informations concernant le titulaire et son entreprise sont contrôlées sur la base de pièces justificatives auxquelles s'ajoute un contrôle de l'identité du titulaire par un face à face ».

Enfin, le CFE informe sur les dispositions légales et financières afférentes aux contrats d'apprentissage. Il gère les offres d'apprentissage et facilite la relation jeunes/entreprises. Dans sa mission apprentissage, le CFE conseille dans la procédure de mise en place d'un



contrat ainsi que sur les formations dispensées par l'apprentissage.

« Nous accompagnons les entreprises dans le montage du dossier jusqu'à l'enregistrement du contrat d'apprentissage et la transmission des données aux différentes caisses et administrations ».

A noter que les antennes de la CCI de la Vendée (Les Herbiers,

Challans et Fontenay le Comte) ont pour vocation d'être des centres de formalités au plus près des entreprises du département.

Contacts :
CFE La Roche-sur-Yon : 02.51.45.32.22
Apprentissage : 02.51.45.32.30

Challans : 02.51.93.41.48
Les Herbiers : 02.51.67.97.63
Fontenay-le-Comte : 02.51.50.11.95

Un site Internet pour gagner du temps : CFE-Net

Les formalités d'entreprise en quelques clics

Ce nouveau service permet aux entreprises vendéennes



d'effectuer un grand nombre de formalités en ligne. CFE-Net est le service CFE en ligne du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises.

C'est le site officiel et compétent pour effectuer les formalités d'entreprise (création, modification ou cessation) par Internet, sans remplir d'imprimé, avec une

assistance personnalisée et un lien direct avec le CFE.

Il est possible de suspendre et sauvegarder le dialogue à tout moment et de le reprendre pour compléter ou modifier la déclaration puis enfin de décider de sa transmission au CFE.

www.cfenet.cci.fr

Enquête de conjoncture - Janvier 2009

Comme en novembre dernier, vous vous êtes mobilisés entre le 17 janvier et le 20 janvier 2009 pour nous faire part de l'évolution de votre activité sur les dernières semaines et pour les mois à venir. Vous avez été plus de 700 entreprises à nous répondre.

La situation économique de notre département ne s'est malheureusement pas améliorée, mais nous notons qu'elle ne s'est pas détériorée, en tout cas, moins qu'on ne le pensait en novembre 2008.

Mieux, on ressent un léger « ressaisissement » - espérons de bon augure - quant à l'évolution à venir.

Reste que la période récente continue à tendre les trésoreries. Vous êtes désormais 44 % à être préoccupés par cette détérioration, contre 38 % en novembre dernier. Situation aggravée par l'intervention négative et souvent intempestive des assureurs crédit et factor.

Environ 17 % des entreprises envisagent de recourir au chômage partiel sur la période à venir (voir article sur l'amélioration des conditions d'indemnisation en page 2).

La morosité ambiante, peut-être trop entretenue, freine malheureusement les intentions d'investissement qui constituent pourtant un moteur de la reprise. Le retour à la confiance pourrait débloquent la situation,

d'autant que les problématiques de financement, d'investissement s'améliorent.

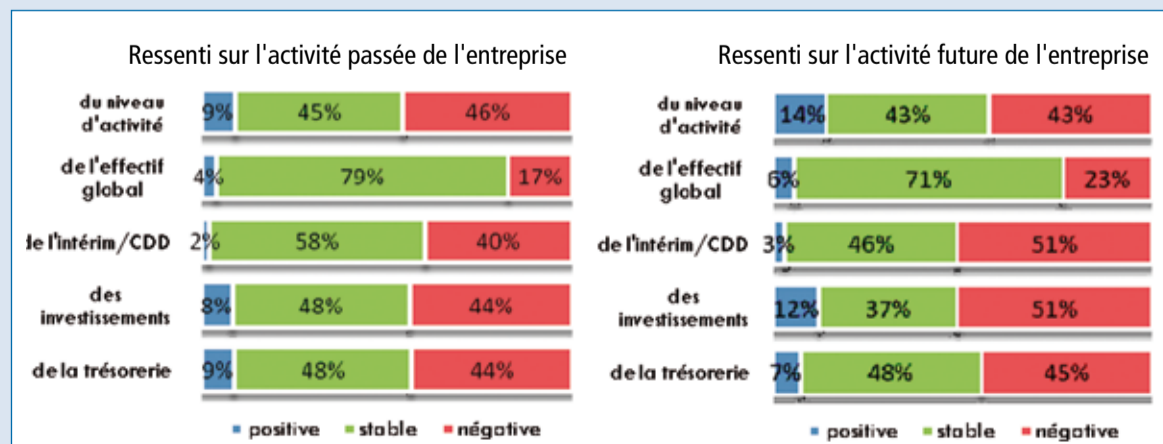
Nous avons bien entendu communiqué ces résultats à nos interlocuteurs (Préfecture, TPG,

Banque de France, Médiateur, OSEO, Banques, Services de l'Etat, etc...), en insistant sur la nécessité de continuer à tout mettre en œuvre pour relancer l'activité et appuyer sur les leviers de la confiance et de l'optimisme

volontaire, essentiels au fonctionnement de l'économie.

Téléchargez la note de conjoncture complète sur notre site : www.vendee.cci.fr

Soyez nombreux à répondre à la prochaine enquête.



Associations de commerçants

L'association des commerçants triple le nombre de ses adhérents

Fontenay Action veut être sur tous les fronts

En un an, le nombre d'adhérents de Fontenay Action a triplé. La recette de ce succès : le porte à porte auprès des commerçants pour expliquer et présenter le travail et les objectifs de l'association.

Depuis le changement de bureau en février 2008, l'association des commerçants de Fontenay-le-Comte (Fontenay Action) a su mobiliser les énergies pour booster le nombre de ses adhérents. « Nous avons fait du porte à porte chez les commerçants pour présenter l'association et en un an nous avons triplé le nombre de nos adhérents », souligne Nathalie Hocbon, la présidente de Fontenay Action.

Aujourd'hui, 65 commerçants font partie intégrante de l'association fontenaisienne avec la ferme intention de défendre leurs intérêts.

Participer activement au suivi des travaux de la ville

« Nous avons développé des

contacts avec la Mairie et la Communauté de communes afin de participer aux différentes commissions pour toutes les décisions qui nous concernent. Actuellement, les travaux en cours dans la ville sont suivis de très près avec notamment la présence d'un adhérent à chaque réunion de chantier ».

Autre cheval de bataille pour l'association fontenaisienne, le souhait de recruter un animateur de centre-ville. « Il nous faudrait quelqu'un de disponible pour assurer le lien entre les commerçants. Pour l'instant le dossier FISAC (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) est en pré-montage en partenariat avec la Mairie ».



Nathalie Hocbon, présidente et Eric Vigeant, secrétaire

Un blog pour échanger entre adhérents

En attendant, les commerçants de Fontenay Action ont fait de l'animation commerciale leur priorité. Le récent Marché de Noël a contribué à animer « fortement le centre-ville ».

Pour relayer les informations et échanger entre adhérents, un blog Internet a été également créé. « Pour traverser la période actuelle, il faut grouper nos efforts. Le blog est un excellent vecteur de communication pour partager nos idées », conclut Nathalie Hocbon.

Contact : <http://fontenayaction.canalblog.com/>

Association des Commerçants et Artisans Dompierrois

Dynamiser les rencontres entre commerçants et artisans

En moins d'un an, les commerçants et artisans de Dompierre-sur-Yon (ACAD) ont décidé d'unir leurs forces et mobiliser les troupes. Ainsi, le nombre des cotisations a quasi doublé entre 2007 et 2008 passant de 20 à 37 adhérents.

A la tête de l'association, deux présidents (Stéphane Godard et Mickaël Mallard) qui parlent d'une seule et même voix, « nous souhaitons nous donner du temps afin de construire un projet cohérent ».

Un blog pour informer les adhérents

Afin de promouvoir leurs activités et mettre en avant l'existence de l'association, les commerçants et artisans dompierois ont publié un guide pratique au mois d'octobre 2008. Des informations utiles



ainsi que la liste des enseignes, le tout présenté dans un format original témoignent du riche tissu commercial et artisanal présent à Dompierre-sur-Yon.

Autre moyen de communication lancé depuis le mois de juin, un blog sur Internet (www.acadyon.canalblog.com). « Cet outil permet aux adhérents de suivre l'actualité de l'association. Bon nombre d'informations y sont mentionnées telles que les dates d'animation et de réunion, la liste des membres, les photos d'entreprises... », souligne Mickaël Mallard, co-président de l'ACAD.

Fort du succès du premier marché de Noël organisé en partenariat avec la municipalité, le bureau de l'ACAD souhaite « développer et dynamiser les rencontres entre artisans et commerçants afin de réfléchir sur de nouveaux projets ».

Contact : acadyon@yahoo.fr
Tel : 06 88 96 38 49

Cinq associations commerciales suivies par la CCI Bilan des actions menées en 2008

Contact : Olivier Blouin - 02 51 45 32 34



 UNION DES COMMERÇANTS ET ARTISANS VERRAIS 70 adhérents - 40 €	Cinq rencontres annuelles avec la collectivité Deux soirées d'informations annuelles pour les adhérents (mai et octobre 2008) Communication : 1 site Internet (www.ucaverrie.com) et 1 répertoire (le Contact +) Une action commerciale : Noël 2008 du 1er au 24 décembre Une soirée Gala en janvier 2009 pour les adhérents Une enquête auprès des acteurs économiques locaux Ouverture d'une section membres honoraires Commerçants et artisans retraités
 Association des commerçants et artisans de Fontenay-le-Comte 60 adhérents - 50 €	Rencontres régulières avec la collectivité Deux soirées d'informations annuelles pour les adhérents (juin et octobre 2008) Un marché de Noël Une soirée pour les adhérents Un plan de communication (plaquette de présentation, presse locale, Blog Internet...) Une commission travaux (suivi des travaux communaux) Une convention signée avec la Mairie pour la Charte Qualité 2009
 40 adhérents - 65 €	Rencontres régulières avec la collectivité Une commission signalisation (réflexion sur la signalétique communale) Un guide pratique (l'ACAD) Une soirée des adhérents avec présentation du guide Une convention signée avec la Mairie pour la Charte Qualité 2009 Une soirée Gala pour les 30 ans de l'ACAD Une action commerciale : Noël 2008
 42 adhérents - 40 €	Rencontres régulières avec la collectivité Une carte de visite géante Une soirée conviviale des adhérents en septembre 2009 Une action pour le Téléthon 2008 (212 € récoltés) Une action commerciale sur 1/2 journée (Noël 2008) Un Blog Internet : www.Brouzilsarticom.hautetfort.com
 45 adhérents - 50 €	Trois rencontres entre professionnels Structuration de l'association : statuts, CA... Rencontres régulières avec la collectivité Une commission signalisation (réflexion sur la signalétique communale) Préparation d'une action commerciale et artisanale le 25 et 26 avril 2009 Une convention signée avec la Mairie pour la Charte qualité 2009

PUBLIREPORTAGE

GRH CONSEIL 85

GRH CONSEIL 85 épaulé les entreprises



Installée depuis juin 2006 à Mortagne sur Sèvre, l'entreprise GRH CONSEIL 85 guide les entreprises et les associations dans l'univers du droit social et prend en charge la gestion administrative de leur personnel.

La réforme des heures supplémentaires, la rupture conventionnelle, les nouvelles aides à l'embauche... voilà autant de sujets auxquels sont confrontés les chefs d'entreprise vendéens et devant lesquels ils se retrouvent quelquefois démunis.

Une relation de confiance pour résoudre les litiges

C'est souvent le cas, par exemple, en cas de désaccord avec un salarié.

A ce moment là, GRH CONSEIL 85 épaulé ses clients pour résoudre le litige, choisir la sanction adaptée, définir le mode de rupture le plus pertinent en cas de besoin, planifier et rédiger les documents liés à la procédure.

« Nos clients souhaitent pouvoir se reposer sur une structure réellement spécialisée afin de pouvoir se consacrer pleinement à leur corps de métier. Ils apprécient la proximité et la sécurité que nous leur apportons au travers d'une relation de confiance », souligne Anne-Sophie Defontaine, gérante de GRH Conseil 85 et juriste en droit social.

De l'établissement des bulletins de salaire à la gestion des procédures en passant par les charges sociales et les embauches, GRH CONSEIL 85 accompagne les dirigeants d'entreprise dans toutes ces missions au travers d'un regard d'expert du droit social.

Contact : GRH CONSEIL 85
Tél. : 02 51 61 54 98
Courriel : grhconseil85@wanadoo.fr
Site web : www.grhconseil85.fr

Portrait d'aventure

Depuis trois générations, la famille Averty fait le bonheur des ménagères

La droguerie montoise entretient son histoire

À la fin des années 20, Armand Averty, propriétaire d'un atelier de peinture, décide de colorer sa vie professionnelle en ouvrant un magasin de « marchand de couleurs » au cœur de St-Jean-de-Monts.

Très vite l'essor est au rendez-vous et la seconde génération Averty crée la droguerie montoise en 1947.

Un vrai paradis pour les ménagères qui trouvent sur les étals de ce commerce, des produits qui accomplissent des miracles. « **Nous étions la référence du coin avec des produits de qualité et qui ont fait leur preuve au fil du temps** », se souvient Pierre Averty.

Un petit musée des réclames

Désormais ces produits d'antan ont quitté les présentoirs mais continuent d'exister parmi les centaines d'objets publicitaires et affiches exposées à l'étage de la Droguerie montoise. Alors oubliées les Sunil, Rubafix, Novemail et autre Pax ? « **Non, les clients montois n'ont pas oublié ces marques et**

ils viennent chez nous pour être surtout conseillés sur l'utilisation de produits adaptés à leur besoin. Il faut savoir que nous avons une gamme de produits bio, et ça fait 25 ans qu'ils existent ! », confie Philippe, actuel gérant et troisième génération de la famille Averty.

Des projets de réaménagement en cours

Ainsi, près de 9 000 références se sont installées du sol au plafond de la droguerie. « **Pour être à l'aise, il faudrait pousser les murs et abattre quelques cloisons...** »

Aujourd'hui, donc un nouveau dessin s'esquisse pour la troisième génération du « marchand de couleurs ». En effet, Philippe souhaite réaménager la droguerie et mettre plus en valeur certains linéaires, telles



Pierre et Philippe au cœur du musée des réclames.

que les arts ménagers. Dans les cartons également, des travaux pour réhabiliter l'actuel sous-sol en espace commercial plus attractif. Un projet qui va nécessiter plusieurs transformations que Philippe souhaite voir achevées rapidement. Et comme disait Monique Tarbès dans la publicité pour Pliz, « **c'est tant mieux parce que je ne ferai pas ça tous les jours !** »



Zoom sur métier

Conducteur du TGV Atlantique

Didier mène sa vie à grande vitesse !

À 48 ans, Didier Moriclet passe sa vie sur les rails à bord du TGV Atlantique. Des aptitudes techniques, une bonne hygiène de vie et une grande dose de sang-froid sont nécessaires pour cette profession. Lancé à 300 km/h, le travail de Didier commence bien avant le coup de sifflet du départ...

Avec un CAP chaudronnier en poche, Didier Moriclet s'est vite retrouvé sur des rails en choisissant sa voie professionnelle dans les chemins de fer. Après une formation d'un an de conducteur de train, Didier prendra tour à tour les commandes des trains de marchandises et des TER durant quinze années de sa vie.

Une rame de 237 mètres et une puissance de 25 000 volts



Le TGV Atlantique en gare des Sables d'Olonne

En effet, à la SNCF on ne confond pas vitesse et précipitation... « **Pour devenir conducteur de TGV il faut avoir des années d'expérience sur les autres trains, c'est une sorte de récompense. J'ai attendu vingt ans avant d'être récompensé !** », commente Didier.

Depuis cinq ans, Didier tient à bout de bras les rênes des 10 900 chevaux contenus dans les huit moteurs du TGV Atlantique. Mis en service en 1989 vers la Bretagne, puis en 1990 vers le sud-ouest, il dessert un vaste territoire depuis Quimper jusqu'à Toulouse (via Bordeaux) et Bayonne.

Plus puissant que son prédécesseur, bénéficiant de nombreuses innovations technologiques et d'une nouvelle silhouette créée par le célèbre designer Roger Tallon, il roule à la vitesse commerciale de 300 km/h.

Quelques secondes pour réagir en cas d'anomalie

Avant d'avaler les kilomètres à grand train, Didier inspecte minutieusement



Didier Moriclet dans la cabine du TGV

les voyants de la cabine du TGV. « **Avant le départ, nous devons effectuer toute une série de tests du système de sécurité et du bon fonctionnement du train. La priorité d'un conducteur c'est avant tout d'assurer la sécurité des passagers.** ». Seul maître à bord, le suivi médical du conducteur est très rigoureux et contrôlé chaque année.

A noter qu'un système de veille automatique par contrôle du maintien d'appui (VACMA) aussi appelé « homme mort » permet de stopper le train en cas de défaillance physique du conducteur.

Encore trois ans et Didier laissera en gare son TGV. La retraite le guette mais, gageons que le train-train quotidien de ce conducteur émérite sera mené à ... grande vitesse !

Actu CCI

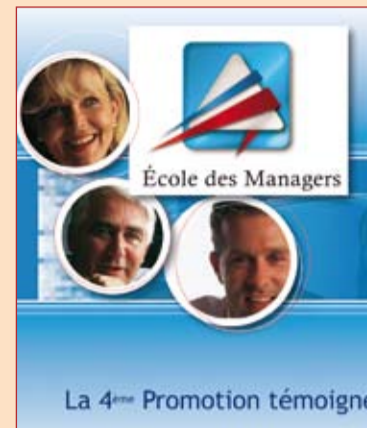
Soirée d'information pour les cédants, les repreneurs et les futurs chefs d'entreprises

La 4ème promotion de l'Ecole des Managers témoigne

Le 27 février 2009 ont été remis les certificats de fin de formation à 8 dirigeants composant la 4ème promotion de l'Ecole des Managers (EDM) de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

L'Ecole des Managers forme les futurs repreneurs des entreprises vendéennes. Cette formation permet au futur repreneur d'acquiescer et de renforcer ses connaissances en gestion et management, d'élaborer un diagnostic de sa propre entreprise, de travailler sur l'amélioration de ses performances et de pérenniser son activité.

La formation s'est déroulée de septembre 2007 à juillet 2008 dans une démarche pédagogique originale qui consiste à alterner la période d'enseignement et le travail dans l'entreprise (60 journées ou 420 heures) soit 2 jours par semaine - jeudi et vendredi - hors vacances scolaires.



Cette cérémonie est un témoignage des 8 dirigeants sur le projet d'entreprise et sur l'engagement de formation.

Rassemblés en un lieu unique, c'est également un rendez-vous important pour la 5ème promotion de l'Ecole des managers qui a commencé cette formation le 29 janvier 2009.

Pour plus d'informations :
Contact : isabelle.moy@vendee.cci.fr
Tel : 02 51 47 70 92
www.reseau-edm.com

Tourisme : Comment anticiper les futures attentes des clients ?

Lundi 2 mars 2009 à 15h15
à la CCI de la Vendée

Intervention de Madame Josette SICSIC - Sociologue, Rédactrice en chef de Touriscopie, la veille sociologique et marketing des professionnels du tourisme et des loisirs.



Fichier d'entreprises

Vous souhaitez ...

mettre en place une action de communication, envoyer des mailings, vous adresser aux nouveaux dirigeants, connaître vos concurrents...

Nous apportons une réponse adaptée à vos besoins : des fichiers « sur mesure »

d'entreprises industrielles, commerciales et de services selon différents critères et disponibles sous plusieurs formats.

Nous réalisons un devis gratuit sur simple demande.

Centre d'information économique
Fichier des Entreprises - 02.51.45.32.45
fichier.entreprise@vendee.cci.fr

L'Entreprise Vendée vous ouvre ses colonnes !

Le journal L'Entreprise Vendée vous propose de diffuser une publicité.

Cécile Foucault-Gandaubert au 02 51 45 32 79.