



Joseph Moreau
Président de la CCI
de la Vendée

L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt ! Pourrions-nous aussi admettre que l'avenir appartient tout simplement aussi à ceux qui le pensent.

Depuis deux ans avec la crise, beaucoup d'entre nous ont été dans l'obligation de se mobiliser sur le court terme. Pour certains, tout a même été vécu dans l'instant.

Capacité de projection

Or, réfléchir à demain c'est donner du sens au présent. Je suis persuadé qu'ensemble, les chefs d'entreprises vendéens ont cette capacité de projection. L'enjeu est que notre avenir soit davantage conforme à nos intérêts d'entrepreneurs et à nos valeurs.

Renoncer à imaginer demain, c'est quelque part, ne pas manifester d'ambitions réelles et surtout accepter que notre avenir soit écrit, pensé ou imaginé par d'autres.

Avec mes collègues élus, nous plaçons cette nouvelle mandature sous le signe de l'anticipation.

Imaginer la Vendée de demain

Dans ce numéro d'Entreprise Vendée, qui vous présente la nouvelle équipe de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Vendée, vous trouverez la présentation de nos commissions. Nous les impulsions avec la triple mission de valoriser, d'imaginer et de gérer.

C'est ensemble que nous devons envisager d'autres caps de croissance et en identifier les moteurs.

K@Vendée, 3ème année ! Lancement de la campagne 2011

L'Entreprise Vendée



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

N°130 - Février 2011

Imaginer d'autres caps !

LE PROJET CCI : 2011 - 2015

SOMMAIRE

INFOS Générales 2

- ⇒ **Taxe d'apprentissage 2011**
Encourager et soutenir le dispositif de formation des jeunes

QUEST CROISSANCE

- ⇒ **Ouest Croissance accompagne la vision d'AMP**

DOSSIER 4

Le projet CCI : 2011 - 2015

- ⇒ **Entretien avec Joseph Moreau, Président de la CCI de la Vendée**

- ⇒ **9 commissions pour valoriser et gérer et 6 commissions projets**

- ⇒ **Vos élus :**
le bureau et les membres titulaires

Et sur le terrain 7

- ⇒ **Ouverture d'un site de e-shopping sur le pays des Olonnes**
80 commerces sablais se mettent en ligne
- ⇒ **Noël 2010 : opération commerciale sur le canton de Rocheservière**
120 commerçants et artisans mobilisés pour fidéliser leurs clients

TRANSPARENCE

- ⇒ **Le travail intérimaire en toute transparence**

Zoom sur métier 8

- ⇒ **Etalagiste : Patricia fait saliver les adeptes du lèche-vitrine**

K@Vendée 8

- ⇒ **Lancement de la campagne 2011 K@Vendée, c'est reparti !**

BANQUE TARNEAUD

- ⇒ **Cap à l'Ouest**

Taxe d'apprentissage 2011

Encourager et soutenir le dispositif de formation des jeunes

Relever le défi de l'apprentissage constitue une mission essentielle pour l'ensemble des CCI de notre région et, bien sûr, pour la Chambre de Commerce et d'Industrie Territoriale de la Vendée.

Il s'agit d'un levier majeur de la dynamique économique et de l'insertion professionnelle efficace de notre jeunesse vendéenne.

Fin 2010, notre département comptait près de 5500 apprentis ; c'est à la fois beaucoup et peu.

La CCI de la Vendée s'est investie dans l'amélioration qualitative et quantitative de l'apprentissage.

En tant que collecteur de la taxe d'apprentissage, elle est très

attentive à ce que les fonds versés par les entreprises vendéennes soient affectés, en priorité, à des établissements de formation vendéens qui développent des filières adaptées à leurs besoins spécifiques actuels et futurs.

En 2010, 3400 entreprises ont versé leur taxe d'apprentissage par l'intermédiaire de la CCI

Ainsi en 2010, la CCI de la Vendée a reversé en toute transparence 4,8 M€ aux écoles et établissements

de formation (voir graphique ci-dessous).

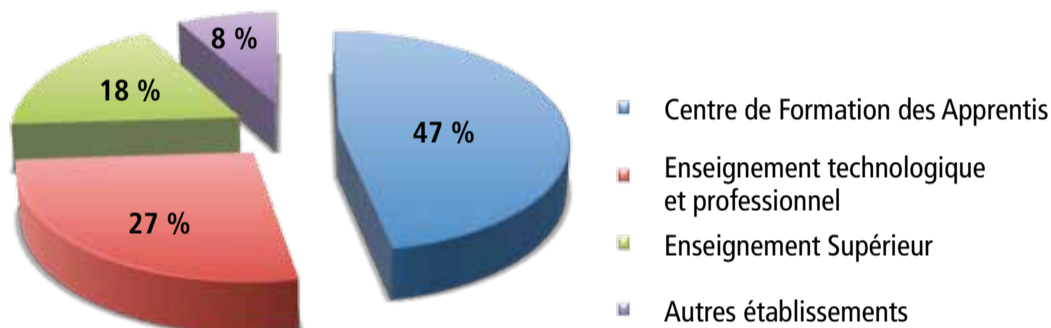
Les choix sont effectués par une commission constituée de chefs d'entreprises représentatifs de la diversité de notre économie et de ses besoins, et qui tiennent compte de la viabilité des projets de formation présentés.

L'an passé, 3400 entreprises ont fait confiance à la CCI de la Vendée en réalisant le versement de leur taxe d'apprentissage par son intermédiaire.

1200 contrats enregistrés en 2010



Répartition des fonds collectés en Vendée



Au-delà de la simple collecte, la CCI de la Vendée :

- est au service de chaque entreprise pour l'aider et la conseiller dans l'établissement de sa déclaration de taxe d'apprentissage et dans ses choix d'affectation,
- assure la gestion des offres d'apprentissage, dans le cadre de sa

bourse d'apprentissage : plus de 300 offres traitées en 2010

- conseille chaque entreprise pour établir son contrat d'apprentissage : 1200 contrats ont ainsi été traités et enregistrés en 2010.

Contact : 02.51.45.32.33

taxe.apprentissage@vendee.cci.fr

PUBLIREPORTAGE

OUEST CROISSANCE

Ouest Croissance accompagne la vision d'AMP

Leader dans l'Ouest des films d'entreprise, n°2 du marché français de la télévision, AMP a ouvert son capital à Ouest Croissance pour accompagner son développement, en toute indépendance.



entreprise » commente Jérôme Dugast.

AMP Interactive conjugue l'innovation au futur

Forte de son expertise technologique, AMP Interactive affiche aujourd'hui des savoir-faire pointus en transmission et publications de programme sur les nouveaux médias. Ce qui lui permet de rayonner au-delà de la région Ouest, sur la scène nationale. Ses ambitions : rester en pointe sur ces nouvelles technologies et continuer d'adapter ses solutions aux réalités de ses marchés, en proposant à la fois des films de prestige (la Haute définition, le relief...) - et la production de reportages à des coûts réduits pour les PME.

pour la communication des entreprises, quelle que soit leur taille. »

Un partenaire financier pour se développer en toute indépendance

En mars 2010, AMP finance la sortie de TDF du capital. Ouest Croissance accompagne cette opération et prend une participation de 9,44% au capital d'AMP Investissement, dont Gilles Sallé conserve la majorité.

« Nous aimons travailler à notre croissance avec des partenaires régionaux dans un esprit de coopération à long terme »

« Nous souhaitons assurer notre indépendance et préserver notre caractère familial. Nous avons trouvé en Ouest Croissance un partenaire correspondant à l'esprit de notre

Effectifs : 330 salariés dont 23 chez AMP Interactive
CA consolidé 2009 : 80 M€ - 3,2M€ pour AMP Interactive
Siège : Olonne sur Mer (85)
Participation Ouest Croissance : 9,44 % du capital
Site : www.amp.tv

Contacts Ouest Croissance :
Sophie Pineau et Henri Guillermit
02 40 58 62 19

Passionné d'images, Gilles Sallé crée, en 1986, à Olonne sur Mer (85), AMP, qui se développe en réalisant des films pour les entreprises et les collectivités du Grand Ouest. AMP Interactive, filiale du groupe AMP, est aujourd'hui leader dans l'Ouest sur ce créneau et affiche de belles réalisations telles des réalisations de films pour Jeanneau et Bénéteau, Pharmavalley, le groupe Briand ou des PME/TPE (récemment les vins du Clos Saint André par exemple).

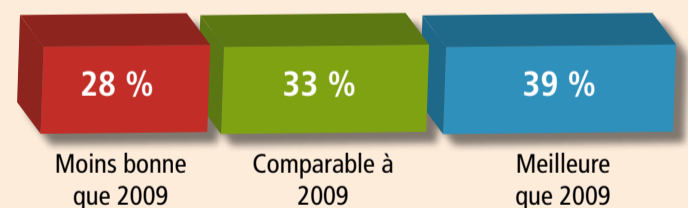
« AMP a bâti son succès sur le sens du service et l'innovation. Leader européen de programmes 3D/relief, AMP développe aussi, par exemple, des solutions HF permettant de couvrir de grands événements ex. le Dakar, les 24 Heures du Mans. » commente Jérôme Dugast, directeur de la communication du groupe. « En synergie avec le groupe, AMP Interactive se positionne comme architecte de solutions audiovisuelles

Conjoncture Janvier 2011

Tous les deux mois, la CCI de la Vendée réalise une enquête de conjoncture. Dans l'édition du mois de janvier, 736 entreprises y ont participé.

3 constatations majeures :

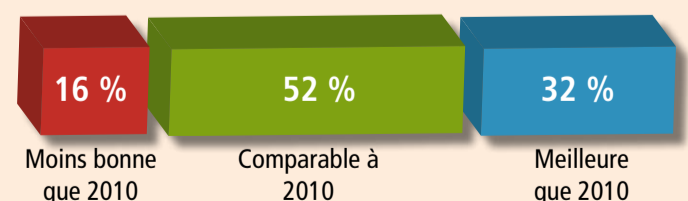
Comment a été perçue l'activité 2010 par rapport à 2009 ?



Principales difficultés rencontrées en 2010

- ▶ 59 % constatent une baisse des marges
- ▶ 40 % ont enregistré une baisse du chiffre d'affaires
- ▶ 28 % supportent un allongement des délais des règlements clients
- ▶ 19 % subissent une augmentation des impayés clients
- ▶ 19 % notent une réduction des délais de règlement des fournisseurs
- ▶ 14 % accusent des difficultés de financement

Quelle est la prévision 2011 par rapport à 2010 ?



L'ensemble de l'enquête de conjoncture du mois de janvier 2011 est disponible sur notre site : www.vendee.cci.fr

LE PROJET CCI : 2011 - 2015

En décembre dernier se sont déroulées les élections CCI 2010. Elus par leurs pairs, 36 chefs d'entreprises vendéens vont donc siéger au cœur de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Vendée durant les cinq prochaines années.

Représentant l'industrie, le commerce et les services, ces élus (nouveaux pour la moitié d'entre eux) vont s'employer à dynamiser les intérêts économiques des entreprises vendéennes tant sur le plan départemental que régional. Ainsi, 9 de nos élus défendront un développement de la région basé sur celui des territoires, dans le respect des équilibres et des atouts de chaque département.



Entretien avec Joseph Moreau, Président de la CCI de la Vendée

"Affirmer nos valeurs en imaginant la Vendée de demain..."

Réélu à la tête de la CCI de la Vendée, Joseph Moreau s'exprime sur les projets de cette nouvelle mandature.

Monsieur le Président, avant de parler de vos projets, que souligneriez-vous du travail effectué avec vos collègues dans la précédente mandature ?

Trois points essentiels ont marqué notre action :

La proximité : chaque année la CCI se déplace physiquement dans 2500 entreprises. Nous avons fait un bond de plus de 40% en quelques années.

L'utilité : dans tous les domaines (exportation, qualité, innovation...), la CCI accompagne concrètement les entreprises tant au niveau des actions individuelles que collectives.

Une gestion rationalisée : au cours de notre mandature, nous avons su à la fois dégager des marges de manœuvre, diminuer notre endettement et participer à la relance économique par des plans d'investissement à la fois nécessaires et ambitieux pour demain.

Quels enseignements tirez-vous des élections qui ont eu lieu au mois de décembre ?

Le premier c'est celui de **l'unité** qui est plus que jamais nécessaire dans cette période difficile. Ainsi les organisations patronales (MEDEF, UPA et CGPME) ont décidé de constituer une liste unique de 36 chefs d'entreprises autour d'un projet commun.

Le second, c'est le **renouveau**. En effet, l'unité n'a pas empêché un fort renouvellement de l'équipe CCI (55 % sont des nouveaux membres). Ce qui contribuera nécessairement à l'apport d'idées novatrices.

Enfin c'est la **diversité**. L'équipe constituée représente l'ensemble des

catégories (Industrie, Commerce et Services) de toutes tailles et couvre l'ensemble géographique vendéen (voir carte ci-contre).

A noter que nos 36 élus vont être épaulés par des membres associés et des conseillers techniques afin d'être entourés des compétences appropriées.

Quel est le programme de la nouvelle équipe ?

Notre programme porte sur trois axes :

- Continuer à développer la **proximité** vers les entreprises. Elles attendent de nous que nous soyons auprès d'elles pour répondre à des attentes et à des besoins immédiats.

- Mais surtout, notre souhait est d'impulser et d'**imaginer** les évolutions que nous allons devoir réaliser pour que la Vendée de demain réponde aux valeurs et aux intérêts de tous.

Qu'est ce qui vous guide dans cette volonté ?

Il faut bien admettre que la crise économique, dont nous sortons à peine et lentement, a nécessité une concentration des efforts sur l'immédiat. C'était vital. Désormais, il nous faut dépasser la dictature du court terme qui peut favoriser l'égoïsme et faire que notre avenir soit pensé par d'autres.

Comment comptez vous procéder ?

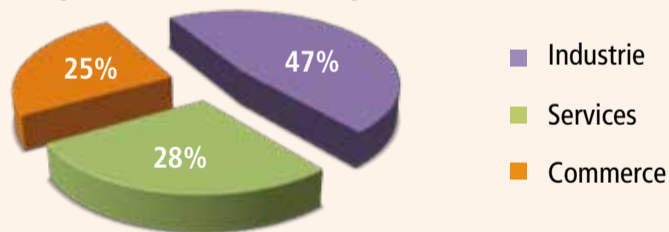
Il est nécessaire de dépasser les opinions et projections individuelles afin de définir des axes forts sur

lesquels chacun peut mobiliser son entreprise. Nous avons créé 6 commissions projets. Elles se chargeront entre autres de la prospective vendéenne, de l'organisation de son commerce notamment en milieu rural, de la modernisation de son appareil touristique, des leviers de croissance que sont l'exportation, l'innovation...

Les élections avaient aussi un enjeu régional ?

Oh que oui ! Pour la première fois, 9 représentants vendéens élus au suffrage direct vont siéger à la CCI régionale des Pays de la Loire. Ils auront en charge la rationalisation de la gestion au niveau régional. Ils devront œuvrer pour l'harmonisation des politiques tout en veillant au respect des spécificités et des atouts des départements, entre autres, celui de la Vendée.

Répartition des élus par secteur d'activité



Quel est le rôle de l' élu ?

La CCI est un formidable lieu d'échanges et de concentration, ce qui est sans doute méconnu de l'extérieur. Pour le traduire, sachez qu'au cours des six dernières années, nos élus se sont retrouvés lors de 62 réunions du bureau, 45 séances et 236 réunions de commissions qui ont permis des réalisations concrètes.

Quelles sont les actions dont vous êtes le plus fier ?

Si vous m'obligez à faire un choix, j'en citerai 5 : le développement de la formation par nos outils CCI, le déploiement des Chartes Qualité et labels, le dispositif K@Vendée qui permet de renforcer les fonds propres des entreprises. Mais aussi, la refonte de notre politique d'information et de communication. Enfin, l'amélioration du fonctionnement et de la gestion de nos équipements portuaires.

- Transmettre **l'information** qui doit être de plus en plus rapide et sélectionnée pour être utilisable.

Répartition des 36 élus sur le département



Valoriser

Vendée croissance

Le développement économique à la vendéenne

Assurant plus de 3200 rendez-vous en entreprises, la CCI se fixe l'objectif d'accroître de 30 % cette présence sur le terrain.

Cette commission se penchera aussi sur 3 impératifs :

- la recherche et la promotion de gisements potentiels de développement
- le renforcement des fonds propres de nos entreprises via notamment K@Vendée
- le développement en Vendée des ETI



Président : Arnaud Ringard

Membres : Laurent Guérin, Christophe Peignet, Jean-Pierre Quellien

+ présence des présidents ou rapporteurs de chaque commission projet

Afficher sa différence

Commerce - Tourisme : Charte qualité, labels...

Nous évoluons aujourd'hui dans le cadre d'une offre pléthorique avec un consommateur exigeant, volatile et aux habitudes changeantes.

Au-delà des politiques de prix, la différenciation se fait par la qualité valorisée au travers des labels et chartes.

Cette commission aura donc pour double objectif :

- de s'assurer de leur efficacité
- d'optimiser les identifications pour mieux les promouvoir auprès des consommateurs



Président : Alain Turpault

Membres : Joël Durand, Joël Giraudeau, Mickaël Mallard, Jean-Michel Mousset, Bernard Piveteau, Dominique Potier



Têtes bien faites...

Formation et compétences

Trouver, entretenir et développer les compétences sont des enjeux stratégiques pour les entreprises. Cette commission proposera des offres CCI correspondant aux attentes réelles des entreprises dans les domaines de la formation initiale, continue et qualifiante.

Par ailleurs, elle devra veiller au développement de l'enseignement supérieur, notamment par l'Ecole de Gestion et de Commerce de Vendée, ainsi que celui de la formation par apprentissage à tous les niveaux.



Président : Christiane Braud

Membres : Raymond Doizon, Bernard Don, Alain Gourdet, Cyrille Peridy, Roland Petit, Jean-Paul Pineau, Didier Vallat

Ports Vendée

La Vendée sans son littoral et sans ses ports ne serait pas la Vendée !

Cette commission, qui a en charge l'ensemble des concessions portuaires par délégation du Conseil Général, a pour principale mission d'optimiser la gestion de l'ensemble de ses composants : pêche, plaisance, commerce, réparation navale et zone économique.

Elle devra aussi être source de propositions pour une meilleure valorisation et reconnaissance des produits et des métiers de la filière pêche.



Président : Valérie Le Pivert

Membres : Jacques Audureau, Joël Durand, Dominique Potier, Alain Séjourné



Administrer

Pour l'administration et la gestion de la CCI, 5 autres commissions traitent des domaines des finances, des achats et marchés publics et des ressources humaines.

La CCI de Vendée, c'est 20 millions d'euros de budget et plus de 200 collaborateurs.

Imaginer

Près de chez soi !

Proximité des commerces et services

L'équilibre de notre territoire, c'est la vitalité de nos bourgs. On constate une fragilisation du commerce en milieu rural alors même que de plus en plus de services y sont attendus. De plus, la montée en puissance d'Internet vient percuter les systèmes de distribution.

Cette commission aura pour objectifs de :

- maintenir les points de vente proches des lieux de résidence,
- proposer et favoriser des « éco-systèmes », particulièrement en milieu rural
- faire que le e-commerce soit un outil pour tous.



Président : Robert Jousset

Rapporteur : Dominique Potier

Membres : Bernard Boudaud, Joël Durand, Rémy Legrand, Mickaël Mallard, Cyrille Peridy, Jean-Paul Pineau, Bernard Piveteau, Laurent Texier, Alain Turpault



Gagner en équipe !

En innovation et à l'international

Exportation, sourcing et innovation sont autant de leviers de croissance. Notre tissu industriel est composé à 80% d'entreprises de moins de 20 personnes. Chacun s'accorde sur la nécessité de partenariat, de réseaux, de « meutes ». Faut-il encore les initier et les organiser !

Il est aujourd'hui nécessaire de dépasser les freins et de rechercher l'efficacité. Cette commission devra proposer et mettre en place des solutions pratiques pour fédérer les entreprises autour de projets communs (plateformes collaboratives) afin de favoriser l'innovation et la recherche de marchés extérieurs.



Président : Jacques Audureau

Rapporteur : Jean-François Brochard

Membres : Martine Brisset, Laurent Guérin, Alain Gourdet, Eric Leys, Jean-Pierre Quellien, Didier Vallat



La Vendée de demain ?

Prospective

L'annonce de 240 000 vendéens supplémentaires dans les 30 ans qui viennent, a provoqué choc, inquiétudes ou réjouissances !

Dans cette perspective, la commission aura pour mission d'imaginer les adaptations nécessaires en matière économique, sociale et structurelle.



Président : Raymond Doizon

Rapporteur : Jean-Michel Mousset

Membres : Alain Gourdet, Mickaël Mallard, Christophe Peignet, Jean-Claude Samson, Alain Séjourné



Pour une économie positive

Développement durable

Kyoto, le Grenelle de l'environnement, la pression écologique ne sont pas que des mots. L'évolution des législations et des règlements le démontre chaque jour.

Parallèlement, cela crée de nouvelles demandes ou marchés. L'enjeu de cette commission est d'intégrer ces nouvelles données ou contraintes en les rendant compatibles dans le cadre d'un développement économiquement viable (énergie, eau, déchets, matières premières, HQE).



Président : Jean-Claude Le Bourdonnec

Rapporteur : Jacques Venant

Membres : Bernard Don, Roland Petit, Jean-Pierre Quellien, Christophe Rondeau, Laurent Texier



Un projet ZEN...

Zone d'Economie Numérique

Le département de la Vendée s'est engagé sur la voie du très haut débit tant pour les ménages que pour les entreprises. Ce nouveau désenclavement permet à l'économie vendéenne de saisir l'opportunité de se doter d'un écosystème d'entreprise dans le domaine des services informatiques et numériques essentiels à sa compétitivité.

La commission aura pour objet d'étudier la faisabilité de la création d'une ZEN en Vendée, source de développement de nouveaux services apportant les avantages de la proximité, de la sécurité et de la réactivité.



Président : Robert Jousset

Rapporteur : Bernard Boudaud

Membres : Jean-François Brochard, Eric Leys, Jean-Michel Mousset, Jean-Pierre Quellien



Pour mieux accueillir...

Modernisation de l'offre touristique

La Vendée est le deuxième département français en matière touristique.

Pour défendre cette position, il faut l'adapter aux nouvelles demandes et mettre le parc en conformité avec les nouvelles réglementations. Il est nécessaire de :

- procéder à un inventaire des structures existantes
 - chiffrer les investissements
 - proposer des modalités de financement et de réalisation.
- L'enjeu : l'amélioration de la qualité d'accueil.



Président : Joël Giraudeau

Rapporteur : Jean-Michel Mousset

Membres : Christophe Peignet, Jean-Claude Samson



Vos élus

Le bureau



Joseph Moreau
SA JMI, Challans
Président



Pierre Gautron
Créations DAD, Fontenay-le-Comte
Trésorier



Raymond Doizon
Fleury Michon Traiteur, Pouzauges
Assesseur
Président de la Commission Prospective



Valérie Le Pivert
Groupe Dubreuil, Belleville-sur-Vie
1ère Vice-Présidente
Présidente de la Commission Ports Vendée



Jacques Audureau
Vensys post Equipment, Le Poiré-sur-Vie
Trésorier Adjoint
Président de la Commission International et Innovation



Bernard Piveteau
SA Piveteau, La Roche-sur-Yon
Assesseur



Arnaud Ringard
Rondeau Frères, Les Herbiers
Vice-Président Industrie
Président des Commissions Consultative des Marchés et Vendée Croissance



Christiane Braud
CH Transactions, Moulleron-le-Captif
Secrétaire
Présidente de la Commission Formation et compétences



Christophe Rondeau
Soregor
Assesseur
Président de la Commission Finances



Robert Jousset
Alizés Informatique, Olonne-sur-Mer
Vice-Président Commerce
Président des Commissions Proximité et ZEN



Dominique Potier
Boulangerie Potier, La Roche-sur-Yon
Secrétaire Adjoint,
Président de la Commission Conflits d'Intérêts
Rapporteur de la Commission Proximité



Alain Séjourné
Energies Maintenance, Challans
Assesseur

Les membres titulaires



Bernard Boudaud
SA Herbidis,
Les Herbiers
Rapporteur de la Commission ZEN



Cyrille Peridy
Proxy Vendée Services,
Olonne-sur-Mer



Martine Brisset
Huhtamaki,
L'Île d'Elle



Roland Petit
SMGCO,
La Bernardière



Jean-François Brochard
Sté Pâtisserie Salée Vendéenne,
Saint Georges-de-Montaigu
Rapporteur de la Commission International et Innovation



Jean-Paul Pineau
Charcuterie Pineau,
Les Sables d'Olonne



Bernard Don
Ets Don,
Moulleron-le-Captif



Rémy Legrand
SODIPO,
Le Poiré-sur-Vie



Jean-Pierre Quellien
Mécanique de Précision Cugandaise,
Cugand



Joël Durand
Athanase « Bistrot du marché »,
La Guérinière



Eric Leys
DATYS,
Velluire



Jean-Claude Samson
Samson Aménagement,
Les Clouzeaux



Joël Giraudeau
Hôtel Edena, Saint Gilles-Croix-de-Vie
Président de la Commission Modernisation de l'offre touristique



Mickaël Mallard
SARL Mallard,
Dompierre-sur-Yon



Laurent Texier
SARL Artisans Concepteurs Vendéens Maisons Bois,
La Chaize-le-Vicomte



Alain Gourdet
SVPM,
Saint Laurent-sur-Sèvre



Jean-Michel Mousset
Groupe Mousset, Sainte Florence
Rapporteur des Commissions Prospective et Modernisation de l'offre touristique



Alain Turpault
SARL Tur-Lucs,
Les Lucs-sur-Boulogne
Président de la Commission Charte Qualité et Labels



Laurent Guérin
AISECO,
Nesmy



Franck Pajot
Gastromer,
Notre-Dame-de-Monts



Didier Vallat
Kuhn Audureau,
La Copechanière



Jean-Claude Le Bourdonnec
ACSM,
Les Herbiers
Président de la Commission Economie positive



Christophe Peignet
Generis,
L'Aiguillon-sur-Mer



Jacques Venant
SARL Venant,
Fontenay-le-Comte
Rapporteur de la Commission Economie positive

Une trentaine de membres associés et de conseillers techniques viendront renforcer et compléter les réflexions et actions des membres titulaires.

Du côté des associations

Ouverture d'un site de e-shopping sur le pays des Olonnes

80 commerces sablais se mettent en ligne

Les comportements d'achat des Français évoluent en confortant le réflexe Internet pour consommer (lire notre dossier dans l'Entreprise Vendée n°129).

Pour répondre à cette évolution, la fédération des associations des commerçants des Sables (FACSO), la CCI de la Vendée, l'Office de Tourisme et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat ont conçu un site pour promouvoir le commerce sablais. Véritable vitrine électronique, plus de 80 enseignes sont déjà partenaires du projet. « C'est le prolongement du guide Shopping aux Sables édité l'été dernier avec les mêmes commerçants. Nous comptons atteindre 120 commerces cette année », confie François Boche, directeur de l'office de tourisme des Sables.

Passage au e-commerce prévu fin 2011

Le site www.shoppingauxsables.com est avant tout un outil de proximité visant à valoriser et dynamiser les commerces du centre-ville au cœur

de la zone de chalandise du pays des Olonnes. Chaque commerçant peut administrer son espace promotionnel (une trentaine a commencé à l'utiliser) en y insérant la description et les photos des produits qu'il souhaite faire connaître au grand public. Pour l'instant le site n'inclut pas la possibilité de pratiquer le e-commerce (vente directe en ligne). Cette fonctionnalité devrait voir le jour à la fin 2011 et permettra d'acheter une dizaine d'articles sélectionnés par magasin.

En outre, le site se veut essentiellement pratique en indiquant les horaires d'ouverture, les accès et le stationnement ou encore les actualités (foires, soldes, braderies, bons plans...).

Pour booster la fréquentation du nouveau site, les commerçants comptent sur l'appui des liens issus de sites institutionnels très fréquentés tels que celui de la ville (400 000 connexions par an) ou encore celui



de l'office de tourisme (500 000 connexions par an). Réponse dans quelques mois...

Ce site est financé pour moitié par le FISAC et le reste par les associations de commerçants.

Contact : www.shoppingauxsables.com
Laurence Lucas, Webmaster
02.51.96.85.83

Noël 2010 : opération commerciale sur le canton de Rocheservière

120 commerçants et artisans mobilisés pour fidéliser leurs clients

Initié par la communauté de communes en 2008, le projet de monter une opération commerciale à Noël à l'échelle du canton (6 communes) voulait répondre à l'objectif suivant : comment créer un événement fort pour développer la notoriété du commerce et de l'artisanat de proximité, et ainsi éviter l'évasion commerciale. Avec le soutien d'Olivier Blouin, animateur territorial de la CCI, les quatre associations de commerçants et artisans du canton et les entreprises des deux communes non dotées d'union ont mobilisé leurs troupes pendant un an. L'opération a rassemblé près de 120 commerçants, artisans et prestataires de services. Intitulée « Les Trésors de Noël », elle s'est articulée autour de deux tombolas importantes (une dans chaque commune et une au niveau

canton) et par des animations de Noël. Au final, plus de 6000 euros de lots ont été distribués (voyage, dîner-croisière...).

Une opération fédératrice pour capter la clientèle

Pour encourager et soutenir la dynamique commerciale chacun a mis la main à la poche. Ainsi le budget total a représenté 20 000 euros et a été financé par les commerçants et artisans participants, la communauté de communes et les 6 communes du canton. Rappelons qu'en France, les opérations commerciales qui fédèrent plusieurs unions commerciales et artisanales ne sont pas légion. Une réussite qui devrait d'ores et déjà encourager et motiver la préparation de l'édition 2011.

Contact : Adeline Jaffray, développeur économique
Communauté de communes de Rocheservière
02.51.94.94.28



Ces 2 associations sont soutenues par la CCI - Contact : Olivier Blouin - 02 51 45 32 34

La Génétouze : une entreprise spécialisée dans le développement commercial

Comment reconquérir la clientèle inactive ?

Ex-force de vente au cœur d'une importante entreprise allemande, Jonathan Violleau est loin d'être un béotien de la relation client. Soucieux de constater que bon nombre d'entreprises enregistrent une érosion plus ou moins significative de leur clientèle, il vient de créer sa société, spécialisée dans le développement commercial.

d'optimisation... ». Nulle recette magique à la clé mais un mode opératoire efficace qui s'appuie sur un diagnostic précis et une stratégie commerciale opérationnelle.

Accompagner les petites sociétés dans leur développement commercial

Offrant une large palette d'outils commerciaux, l'entreprise Stelimna propose également d'accompagner dans leur développement, les petites structures. « L'intervention de Stelimna peut se faire au niveau du recrutement du premier commercial (apprendre à déterminer le profil type). Mais aussi lors de la création des outils commerciaux (argumentaires CAP, traitement des objections, plan de prospection téléphonique, création fichier prospects...) »

Par ailleurs, la société genestosiennaise peut aider les entreprises dans leur prospection, communication directe ou encore via un diagnostic de la relation client (www.stelimna.fr).



Jonathan Violleau, gérant de Stelimna

« Ce phénomène de clientèle inactive concerne principalement des entreprises dotées d'une structure commerciale importante (multi-comptes clients). Pour dynamiser ce chiffre d'affaire endormi et reconquérir cette clientèle inactive, il existe de nombreux axes et leviers

PUBLIREPORTAGE

TRANSPARENCE

Le travail intérimaire en toute Transparence

Créée en 2001, la société indépendante Transparence est spécialisée dans le travail temporaire. Forte de quatre agences réparties sur le sol vendéen, Transparence joue la carte d'une relation personnalisée tant avec les entreprises que les candidats.

Gérant de la société, Guy Mocquillon nous confie son analyse du marché et sa stratégie de fonctionnement.

Le travail temporaire a souffert durant les deux dernières années. Comment vous êtes-vous adapté à ce contexte économique difficile ?

Il est vrai que la conjoncture économique ne nous était pas favorable. Cependant, j'ai décidé de mettre en place une stratégie offensive. Tout d'abord en renforçant l'équipe commerciale. Puis nous avons mis en place certaines procédures

visant à améliorer la qualité de service. Pour plus de proximité, nous avons aménagé dans de nouveaux locaux. Et enfin nous avons amélioré notre outil informatique. Le résultat ne s'est pas fait attendre avec une progression de plus de 40% en 2010.

Comment vous démarquez-vous des autres enseignes ?

Notre cœur de métier, c'est exclusivement le travail temporaire et non la finance. Nous devons être irréprochables dans l'accueil ou encore le suivi administratif (factures et paies), mais aussi dans la relation tant envers nos candidats et nos salariés qu'avec les entreprises. Nous nous démarquons notamment par la personnalisation et la sélection des salariés afin de proposer le profil ad-hoc à l'entreprise. La culture de l'entreprise et notre indépendance nous confèrent une grande souplesse et une excellente réactivité.

Quel rôle joue la formation des salariés ?

Il est essentiel et indissociable de notre activité. L'ensemble de nos actions de formation bénéficie aux sociétés vendéennes. Nous



permettons ainsi aux candidats de renforcer leurs compétences ou d'en acquérir de nouvelles pour répondre précisément aux besoins des entreprises du département.

Contacts :

Agence de la Roche-sur-Yon
Tél : 02 51 24 11 33
transparence-interim@wanadoo.fr
Agence de Montaigu
Tél : 02 51 40 18 40
transparence-montaigu@wanadoo.fr
Agence des Herbiers
Tél : 02 51 67 11 00
transparence-herbiers@wanadoo.fr
Agence de Challans
Tél : 02 51 35 00 00
transparence-challans@wanadoo.fr



Lancement de la campagne 2011

K@Vendée, c'est reparti !

Jamais 2 sans 3 ! Après deux années de franc succès, la CCI de la Vendée et l'UIMV lancent la 3ème édition du dispositif K@Vendée, conçu dans l'objectif de renforcer les fonds propres des PME-PMI vendéennes par la prise de participation à leur capital.

Son intérêt est double. Il permet tout d'abord aux PME-PMI de trouver un financement pérenne (5 à 10 ans) et respectueux de l'actionnariat en place. D'autre part, il garantit aux souscripteurs ISF l'investissement de leurs fonds dans des entreprises locales, en toute confidentialité.

**120 000 €
d'apport moyen**

L'intervention de K@Vendée varie de 30 à 150 K€ suivant le projet à financer et la taille de l'entreprise. Les projets sont sélectionnés par un comité de chefs d'entreprises et l'ensemble des conditions d'entrée, de sortie, de rémunération et de durée est connu dès l'initiation de l'opération, garantissant de fait une collaboration positive. Les décisions sont prises indépendamment de toute contrainte bancaire.

Fin 2010, le club d'investisseurs K@Vendée est constitué de 162 souscripteurs ISF qui ont marqué leur volonté de contribuer activement au développement de l'économie locale. Au total, 18 entreprises ont bénéficié

d'un apport moyen de 120 000 euros chacune. La finalité de K@Vendée va toutefois au-delà de l'intervention au capital puisque, sur les deux dernières années, son action a permis, par effet d'entraînement, de débloquer un financement global de plus de 3 millions d'euros, l'ensemble des entreprises constituant le portefeuille ayant pu ainsi passer la crise tout en réalisant leurs projets.

Pour la campagne K@Vendée 2011, l'objectif est à nouveau de pouvoir investir auprès de 10 entreprises.

Contact :
Thibault Mazet
02.51.45.32.11



Jacques Audureau
Président UIMV



Joseph Moreau

Investir dans des entreprises locales

Ce dispositif s'appuie sur les dispositions de la loi TEPA et l'article 885-0 V bis du Code Général des Impôts qui offrent au souscripteur ISF une défiscalisation de 50% du montant de son investissement pouvant atteindre jusqu'à 45 K€ de déduction.



Calendrier K@Vendée 2011



Les conditions pour bénéficier de K@Vendée :

- Etre une PME/PMI vendéenne, de tout secteur d'activité et de toute taille
- Ne pas entrer dans le cadre d'une procédure d'entreprise en difficulté
- Disposer d'un bilan clos de 12 mois depuis moins de 6 mois
- Avoir un projet à financer

PUBLIREPORTAGE

BANQUE TARNEAUD

Cap à l'Ouest

Dans un contexte international où l'industrie bancaire et financière a été chahutée en profondeur, demeurent des institutions dont les valeurs fondamentales garantissent la pérennité et les résultats.

La Banque Tarneaud a fêté en 2009, deux siècles d'existence.

De modeste « banquette » elle s'est métamorphosée en solide établissement bien ancré dans son temps, fidèle à ses valeurs d'origine.

Banque de proximité

La Banque Tarneaud figure comme l'un des principaux acteurs de l'économie régionale.

Dans le cadre de son développement vers l'Ouest, justifié par le dynamisme et le potentiel de croissance économique de cette zone, la Banque Tarneaud a doublé son réseau d'agences durant les dix dernières années, se rapprochant ainsi de ses clients.

En Vendée, elle est présente à La Roche-sur-Yon, Les Sables d'Olonne et à Challans.

Banque relationnelle

La Banque Tarneaud assure à chaque client, qu'il soit particulier, artisan, commerçant, profession libérale, de disposer d'un conseiller de clientèle

dédié. Dans tous les cas, le client peut joindre son conseiller directement par téléphone ou par mail. En appui, des spécialistes métiers accompagnent la clientèle selon leurs domaines d'expertise : épargne salariale, gestion d'actifs, crédit-bail, traitement des flux, gestion de patrimoine ...

La Banque Tarneaud emploie aujourd'hui 600 collaborateurs. Fin 2011, elle comptera 75 agences réparties sur 15 départements du Centre Ouest Atlantique et une agence à Paris. La Banque Tarneaud est l'une des 7 filiales que compte le Groupe Crédit du Nord.

Contacts :
Agence de Challans :
11 Rue de la Paix
Tél : 02 51 26 24 80

Agence des Sables d'Olonne :
28 Quai Guiné
Tél : 02 51 21 98 90

Agence de la Roche-sur-Yon :
14, Place de la Résistance
Tél : 02 51 36 30 89

Plus d'informations sur
www.tarneaud.fr



Zoom sur métier

Patricia fait saliver les adeptes du lèche-vitrine !

Le soir dans son lit, Patricia rêve aux vitrines de ses clients... Une obsession ? Nullement ! Plutôt une conscience professionnelle qui laisse cogiter son inconscient et s'exprimer son inspiration. « Je pars souvent d'une idée ou d'une couleur puis je laisse parler l'imagination... ».

Créative et passionnée, Patricia s'est forgée, depuis une dizaine d'années, une solide expérience qu'elle exprime au cœur des commerces vendéens et charentais. « L'objectif de l'étalagiste est de faire transparaître l'image du magasin via sa devanture... » Un challenge à relever à chaque nouvelle vitrine qui doit marquer la différence et identifier de façon originale le commerçant.

La vitrine : reflet du magasin

A Talmont-St-Hilaire, la gérante de la Bobine à Chouquette n'envisage plus une vitrine sans Patricia. « Rapidement mes vitrines ont été remarquées. Les clients y sont très sensibles sans compter les ventes de certains produits

qui ont décollé après les avoir exposés... ».



Reflet du magasin, la vitrine est changée en moyenne « tous les deux mois avec une période creuse entre le 5 décembre et le 15 janvier au moment des fêtes de Noël », explique Patricia. Suivant le type de magasin, les vitrines sont aménagées différemment. « Les commerces dits moyen et haut de gamme n'affichent que peu d'articles, il faut donc gérer l'espace. A l'inverse dans les magasins plus bas de gamme, on trouve davantage d'articles à mettre en situation... ». A noter que les commerçants qui souhaiteraient apprendre les bases et astuces afin de mettre en valeur leur vitrine peuvent contacter la CCI de la Vendée au 02.51.45.32.89.