

→ LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE NÎMES (JUIN 2009) # 24

(VIE DES TERRITOIRES)

GARD RHODANIEN

Quand élus et entreprises
se disent tout...

(TRANSMISSION-REPRISE)

Les repreneurs sont là mais
les cédants se cachent !

DOSSIER (PAGE 10)

LES RÉSEAUX

Des tremplins de développement

Un concentré d'opportunités



23 | 06 | 2009
SITE DU PONT DU GARD

ILS PARTICIPENT À CIBLE AFFAIRES :

AREVA, MELOX, HARIBO,
KP1, LA SAUR, SANOFI-AVENTIS,
OWENS CORNING, ASF,
FERROPEM, CHU DE NÎMES,
REXEL, FUTURPLAST, IMPRIMERIE
CLÉMENT, FADILEC...

1 JOURNÉE pour développer votre réseau d'affaires

10 RENDEZ-VOUS programmés et ciblés

150 ENTREPRISES attendues dans les secteurs de l'industrie, des services à l'industrie et du commerce de gros

5 DÉPARTEMENTS représentés

Évènement co-organisé par les CCI



Avec le soutien de



Les partenaires



Inscription obligatoire sur www.cibleaffaires.fr

édito'



Jean-Claude AZRIA

→ **DANS UNE PÉRIODE D'INCERTITUDE ÉCONOMIQUE**, d'interrogations sur le futur, nous avons choisi de nous mettre à l'écoute de vos besoins et de vos préoccupations de chefs d'entreprise.

Votre première préoccupation est d'augmenter votre chiffre d'affaires et votre rentabilité. Nous allons tenter de vous aider dans cette recherche en facilitant les contacts entre entreprises par le biais de journées de rencontres « B to B ». Deux opérations sont d'ores et déjà programmées pour 2009, le 23 juin **Cible affaires** au Pont du Gard, où nous organisons avec le réseau des CCI voisines des rencontres ciblées sur l'industrie et les services à l'industrie, le 8 octobre 2009 dans le cadre du salon **Orizon**, au Parc Expo de Nîmes où nous organisons avec le réseau des CCI une journée d'échanges entre entreprises intéressées par l'éco construction et le développement durable. Dans les deux cas un seul but : faciliter les rencontres et la création de courant d'affaires entre entreprises du territoire.

Votre deuxième préoccupation tourne autour du recrutement et de la conservation des compétences nécessaires à votre activité. Certes nous sommes actuellement dans une conjoncture déprimée dans laquelle les demandes d'emplois dépassent largement les offres. Mais nous savons que la démographie nous conduira nécessairement à voir apparaître des tensions sur certaines fonctions ou certaines compétences. Savoir trouver ces compétences, savoir les conserver seront des enjeux majeurs pour la pérennité de nos entreprises. En réponse à votre préoccupation nous lançons un vaste programme d'actions pour aider les entreprises dans ce domaine des relations

humaines, y compris pour modifier leur organisation pour répondre aux changements des mentalités et des comportements.

Votre troisième préoccupation est de trouver des occasions de partage et d'échanges pour profiter des bonnes pratiques et des expériences d'autres entreprises ou pour agir ensemble en vue de trouver des solutions aux questions qui se posent dans votre vie quotidienne. Nous organisons la CCI autour de clubs d'entreprises et de groupes de travail qui sont autant de lieux dans lesquels vous trouverez l'occasion de progresser et de faire progresser votre entreprise. Parmi ces clubs nous pouvons citer **Fédé30**, toute jeune fédération d'Unions de commerçants, créée avec la CCI d'Alès-Cévennes pour donner une portée plus vaste aux actions lancées par chaque UCIA et pour permettre ainsi aux commerçants de bénéficier des expériences des territoires voisins.

Et pour continuer à être à votre écoute, nous ouvrons aujourd'hui un « courrier des lecteurs » dans CCI énergies. Nous vous invitons à vous y exprimer largement.

Et c'est bien ainsi que nous voyons l'avenir des CCI : être à l'écoute des entreprises sur le terrain pour répondre à leurs besoins et les aider à progresser, travailler en commun sur un territoire plus vaste et fédérer les énergies au niveau régional pour disposer des compétences nécessaires et d'une plus grande efficacité dans nos réponses.

Denis VOLPILIERE
Président

Dîtes-nous TOUT !

Vous souhaitez vous exprimer sur l'actualité économique ou les articles parus dans le CCI énergies, **ce courrier des lecteurs vous est réservé.**

Merci de nous transmettre vos témoignages par mail ccienergies@nimes.cci.fr.



orizon

4^{ème} ÉDITION

7, 8 & 9
OCT. 2009
PARC EXPO
NÎMES

SALON PROFESSIONNEL DE L'ENVIRONNEMENT
ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

THÉMATIQUE 2009
LA CONSTRUCTION
DURABLE

LE SALON
100% SOLUTIONS

- 100 exposants
- 3 conférences plénières
- 10 ateliers techniques
- Rencontres d'affaires européennes



Demandez votre badge sur **www.orizon2009.fr**

RENSEIGNEMENTS: 04 66 879 866

Organisé par



Nos partenaires

sommaire



06 actualités

10 dossier

(LES RÉSEAUX)

Des tremplins de développement

18 vie des territoires

(GARD RHODANIE)

Quand élus et entreprises se disent tout...

(COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU PAYS DE SOMMIÈRES)

Un développement économique

(DYNAMISME ÉCONOMIQUE EN CÉVENNES)

La commune de Lanuéjols cultive son originalité

22 développement durable

(SALON PROFESSIONNEL DE L'ENVIRONNEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE, DU 7 AU 9 OCTOBRE 2009)

Orizon : un tremplin pour les entreprises

(MAISON ÉCO DISTRIBUTION)

L'Éco habitat Cigalois

25 commerces

(FOND D'INTERVENTION POUR LES SERVICES, L'ARTISANAT ET LE COMMERCE)

Un outil efficace pour le commerce de proximité

26 tourisme

(TOURISME DE QUALITÉ À AIGUES-MORTES)

L'hôtel Canal et ses plus

(MILITANT DU GOÛT)

Une marque de ralliement

28 création d'entreprise

Pas de problèmes, que des solutions!

29 transmission

Les repreneurs sont là mais les cédants se cachent!

30 innovation

(INNOV'UP)

« Emergence » d'une nouvelle promotion innovante

31 performances

(UN GÉANT DE L'INDUSTRIE VÉTÉRINAIRE MONDIALE NOUS FAIT CONFIANCE)

Levée de fonds et avancée stratégique pour Neorphys

32 formation

(EDUC'ADAPT)

L'informatique accessible au plus grand nombre

(PROJET COLLECTIF)

Les professionnels du Nautisme hissent les voiles de la formation

34 fiche pratique

Le statut de l'auto-entrepreneur

35 agenda

cciénergies

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Jean-François NEYRAND, CCI de Nîmes

RÉDACTION
Thibault GACHON, Arlette LUCAS

COORDINATION
Catherine CAMARA et Laetitia ZUGNA, CCI de Nîmes

MAQUETTE
Guillaume BIEL, CCI de Nîmes

IMPRIMERIE
Imprimerie Clément



12, rue de la République
30032 Nîmes cedex 1
T. 04 66 879 879 - F. 04 66 366 100
W. www.nîmes.cci.fr

COMMISSION PARITAIRE
N°1.124 ADEP, ISSN 0607806027
Journal imprimé à 20000 exemplaires



Nîmes a accueilli les 4^e Ecotrophées de l'IFAG

Tous les finalistes du réseau des 9 écoles IFAG* se sont réunis au Forum Kinépolis de Nîmes, le 6 mars dernier, pour défendre un projet de développement durable. La compétition nationale des Ecotrophées fait partie du programme de première année. Après un enseignement théorique, les étudiants, proposent leurs services à des entreprises ou des collectivités locales concernées par la problématique du 2 D. Le projet est mené à bien en quatre mois, et présenté à un jury local. Les finalistes confrontent leurs dossiers au national. Ce sont les étudiants de la 2^e promotion de l'Institut de formation aux affaires et à la gestion de Caen, dernière née du réseau IFAG, qui ont été vainqueurs. Ils ont permis au groupe PSA-Peugeot Citroën, de prendre conscience des possibilités offertes par un plan d'optimisation écologique des flux internes des marchandises, tout en améliorant la qualité de la vie au travail des salariés. Les étudiants de l'IFAG Nîmes ont eu le mérite de démontrer que les pratiques de développement durable concernent tout autant les petites entreprises (en l'occurrence une scierie familiale) que les grandes.

+ D'INFOS ►
W. www.ifag.com

(*Paris, Lyon, Toulouse, Montluçon, Auxerre, Angers, Rennes, Nîmes et Caen)



(ECO MARATHON SHELL 2009)



Peu de carburant, mais beaucoup d'énergie

Après Nogaro, c'est en Allemagne, à Lausitz, les 8 et 9 mai, que s'est déroulé l'Éco Marathon Shell, manifestation européenne qui a pour objectif de réaliser la plus grande distance possible avec un seul litre de carburant.

Le CFA de la CCI de Nîmes qui a déjà participé aux 11 éditions précédentes, s'est classé cette année 23^e sur 56 participants.

Les 7 apprentis en « Maintenance automobile » ont participé avec enthousiasme à un projet transversal, qui a également mis à contribution 6 étudiantes en BTS assistant de Managers, chargées de la promotion du CFA et des produits les plus typiques

de la région Languedoc-Roussillon emportés dans leurs bagages. Encadrés par Malik Guermer et Richard Trilles pour la partie technique, et Elise Saut pour la partie culturelle, les gardois ont concouru avec leur Ecodeuche.

À savoir qu'à partir d'un bloc de polystyrène, apprentis et formateurs du CFA ont sculpté la coque de l'Ecodeuche, prototype de petit véhicule urbain avec une carrosserie inspirée de la 2 CV, petit clin d'œil à Citroën (leur partenaire) et au 60^e anniversaire de la 2 CV.

+ D'INFOS ►
CFA de la CCI - T. 04 66 879 759
W. www.nimes.cci.fr



Nouvelle gare, nouvelle ligne ferrée : dernière chance d'être entendus !

Le débat public concernant le projet de nouvelle ligne grande vitesse Nîmes-Montpellier-Perpignan prend fin le 3 juillet prochain. Il est encore temps pour les chefs d'entreprise de peser sur des décisions

qui engagent l'avenir économique de leur territoire. Ils doivent être nombreux à exprimer leur opinion, tant sur l'emplacement d'une gare nouvelle que sur la desserte ferroviaire du département.

Pour mieux cerner les enjeux, les entreprises peuvent contacter la CCI sur lgv.etudes@nimes.cci.fr ou s'exprimer sur le site www.debatpublic-lnmp.org.

(PANEL PERMANENT DES ENTREPRISES)

Le baromètre du moral économique

Pour suivre au plus près la situation de l'économie locale, en cette période de crise, la CCI de Nîmes a mis en place un sondage mensuel.

Il s'appuie sur un panel d'entreprises volontaires pour répondre à un questionnaire rapide portant sur l'évolution du chiffre d'affaires, de l'investissement, des emplois, de la trésorerie...

Questionnés, au choix, par mail, fax, ou téléphone, les chefs d'entreprises ont également la possibilité de faire part

de leur opinion à propos de sujets plus ciblés sur l'actualité et de répondre en ligne.

En échange, ils reçoivent chaque mois, en primeur, les résultats de ces enquêtes qui aident à la prise de décision.

Les entreprises peuvent choisir d'être mises en avant par leurs témoignages lors d'actions de communication.

+ D'INFOS ►
Caroline SEIGNEURET - T. 04 66 879 964
E. caroline-seigneuret@nimes.cci.fr

1127
entreprises créées
de janvier à mars 2009

➔ RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU MOIS D'AVRIL :

Du point de vue des résultats, les entreprises sont légèrement plus optimistes qu'au mois précédent :

- 35 % estiment que l'activité de leur entreprise va repartir à la hausse (28 % en mars).
- Le CA baisse pour 33 % des entreprises (contre 36 % en mars).
- Les emplois diminuent pour 13 % d'entre elles (contre 16 % en mars).
- 3 % font appel à du chômage partiel (4 % en mars).
- L'investissement diminue pour 19 % d'entre elles (contre 22 % en mars).

Cependant, la trésorerie continue à se dégrader (49 % estiment qu'elle est moins bonne qu'au mois précédent).

En ce qui concerne la question d'actualité sur les délais de paiement dans le cadre de la LME, 38 % s'estiment touchés.

Plus de la moitié de ces entreprises le sont négativement.



Préserver (son entreprise), c'est prévoir

Depuis le début de l'année, la CCI propose un cycle de petits déjeuners sur le pilotage de l'entreprise et la maîtrise des risques, dans le cadre du dispositif PRESERVE, pour Prévention des risques économiques et sociaux et renforcement de la viabilité des entreprises.

Au travers de rencontres avec des intervenants professionnels, tous les premiers mardis de chaque mois, les dirigeants peuvent trouver des réponses pour ajuster leurs choix stratégiques et anticiper les risques liés à un environnement économique incertain. Pour compléter leur réflexion, ils peuvent être reçus individuellement par l'intervenant, ou un conseiller CCI,

voire les deux. Ce dispositif mis en place en partenariat avec le Conseil régional s'adresse en priorité aux entreprises de plus de 7 ans et plus de 10 salariés.

+ D'INFOS ►

Claire RAVENEAUX - T. 04 66 879 887
E. claire-raveneaux@nimes.cci.fr

→ PROGRAMME 2009

- 7 juillet « Établir son tableau de bord : contrôler efficacement sa gestion »
- 1^{er} septembre « La gestion du risque inondation »
- 6 octobre « Stratégie d'entreprise : les modes de croissance »
- 3 novembre « La gestion du risque RH »
- 1^{er} décembre « Gérer les risques d'une opération à l'international »

Le CFE se chargera des « ambulants »

Pour exercer leurs activités commerciales ou artisanales non sédentaires, sous toutes les formes définies par l'article L123-29 du code de commerce, les personnes inscrites au RCS, au répertoire des métiers, ou celles qui ont choisi le statut d'auto-entrepreneur, doivent détenir une carte dite « ambulants ».

Un décret paru en février 2009 vient de décider de confier la gestion de ces cartes aux Centres de formalité des entreprises des CCI (et des chambres de

métiers), augmentant ainsi leur rôle et leur périmètre d'intervention.

Mais le transfert des Préfectures (où sont toujours délivrées les cartes pour l'instant) aux CFE, ne sera effectif qu'à la parution d'un arrêté validant le décret.

En 2008, dans l'arrondissement de Nîmes, la Préfecture a délivré 370 nouvelles cartes, et en a renouvelé 270.

+ D'INFOS ►

T. 04 66 879 879

EN ATTENDANT, IL EST À NOTER QUE :

- La déclaration devra être adressée au CFE par LRAR ou remise contre récépissé,
- Le CFE devra notifier dans un délai de 15 jours les pièces manquantes,
- La carte « ambulant » devra être délivrée dans un délai d'un mois à compter de la réception du dossier, ou à compter de l'inscription au RCS,
- Le renouvellement de la carte se fera tous les 4 ans (et non plus tous les 2 ans). Le délai de délivrance de la carte sera de 15 jours, - Dans le cas d'une cessation d'activité, la carte devra être remise au CFE



LES SOLDES... commerçants, à vos calendriers !

Les dates de soldes sont désormais nationales, fixées par arrêté ministériel et durent 5 semaines. Les soldes d'été commenceront désormais le dernier mercredi de juin, soit pour 2009 **du 24 juin au matin au 28 juillet au soir.**

En hiver, démarrage le deuxième mercredi de janvier sauf si la date est postérieure au 12, dans ce cas les soldes sont avancées au premier mercredi (du 6 janvier matin au 9 février au soir).

En plus de ces périodes fixées nationalement, vous pouvez opter pour les soldes libres : 2 semaines (consécutives ou non) fixées selon votre propre choix. Deux contraintes : ne pas avoir lieu moins d'un mois avant le démarrage des soldes nationales et être déclarées au moins un mois avant leur démarrage.

Chaque commerçant doit faire sa déclaration en ligne sur le site <http://telesoldes.dgccrf.bercy.gouv.fr> ou par courrier grâce à la déclaration préalable disponible sur le site de la préfecture du Gard : http://www.gard.pref.gouv.fr/sections/vos_demarches/autres_demarches/soldes_supplementair/soldes_supplementair/view.

Sachez que la Fédération Départementale des Unions de Commerçants du Gard, **Fédé 30**, propose une date de soldes libres communes du 4 au 11 novembre 2009.

+ D'INFOS ►

Stéphanie PIETRE - T. 04 66 879 917
E. stephanie-pietre@nimes.cci.fr

ERRATUM

Maitre Laurent Riquelme, avocat au Barreau de Paris, intervenant dans le cadre des Jeudis ressources, nous demande de préciser sa spécialité en Droit social, contrairement au texte du précédent CCI énergies qui lui attribuait une spécialité en Droit public. C'est bien à un connaisseur du monde de l'entreprise que Formeum fait appel.

La Commission Constantin : un brainstorming régional

Vingt-huit experts du monde économique et intellectuel du Languedoc-Roussillon ont été invités à participer à la commission éponyme confiée à un ancien préfet de la région.

Daniel Constantin a pour mission de faire émerger, au travers de la consultation de nombreux acteurs socio-économiques, « des projets concrets, porteurs d'emplois et de développement d'activités ». Le président de la CCI de Nîmes, Denis Volpiliere participe à cette Commission pour « proposer des projets réalistes et réalisables aux politiques ».

Opération Sécurité commerces

En réaction à l'insécurité qui se développe autour des commerces insuffisamment protégés, la préfecture du Gard a mis en place un certain nombre de dispositifs, « anti Hold-up ». La CCI a été associée à l'opération, et a envoyé à tous les présidents d'union

de commerçants le guide « Sécurité des commerces » qu'elle a édité dès 2005.

► POUR SE PROCURER LE GUIDE :

Stephanie PIETRE - T. 04 66 879 917
E. stephanie-pietre@nimes.cci.fr



Vivre isolé est inconcevable pour un chef d'entreprise : tout entrepreneur a besoin d'un réseau pour développer son activité. Se confiner aux limites de son territoire, de sa spécialité ou de ses acquis commerciaux aujourd'hui, c'est reculer devant les difficultés et les profonds remaniements engendrés par la crise économique mondiale. Pour progresser, innover et créer de nouvelles opportunités de développement, l'entrepreneur a besoin de partager ses expériences et ses idées. Les clubs ou associations sont le meilleur moyen de tisser des liens sociaux-professionnels, de se connecter à un ensemble de réseaux, eux-mêmes interconnectés. C'est de ces canaux de communication, tant humains que professionnels, qu'un chef d'entreprise tire des informations qui lui permettent de rompre son isolement, de conforter ses intuitions et de se mobiliser sur de nouveaux projets.

(LES RÉSEAUX) Des tremplins de

Pour progresser,
innover et créer de
nouvelles opportunités
de développement,
l'entrepreneur a

besoin de partager
ses expériences et ses
idées.

Le réseau renvoie ce qu'on lui apporte

C'est l'intérêt qui doit pousser un entrepreneur à faire partie d'un réseau, l'intérêt aux autres, à la société et ses évolutions. Et c'est grâce à cette ouverture d'esprit qu'il pourra créer des liens plus particuliers qui impacteront directement, ou indirectement, son chiffre d'affaires. Le principal conseil que donne Didier Abric, directeur du pôle Entreprises à la CCI de Nîmes, à ceux qui s'interrogent sur la nécessité d'intégrer un ou plusieurs réseaux, tient en une formule que n'aurait pas reniée Confucius « *Il y a une règle d'or, celle des droits et des devoirs. On ne peut adhérer à un réseau dans la seule idée de recevoir. Avant, il faut donner, participer, accueillir, s'impliquer... Mais le retour en investissement ne tarde jamais à arriver.* »

Les réseaux sont multiples, famille, camaraderie, relations professionnelles, et tous apportent leur lot de relations hu-



développement

maines, lesquelles se transforment souvent en relations commerciales. Que l'on qualifie Denis Volpilière, président de la CCI de Nîmes, « *d'homme de réseaux* » le dérange un peu. Cet ancien entrepreneur de travaux publics précise avoir toute sa vie répondu essentiellement à l'appel « *de l'humain* » dans les associations ou mouvements auxquels il a appartenu. Sauf pour celui auquel il s'est inscrit seul et dans lequel il s'implique toujours autant : celui des passionnés de généalogie. « *Au début de ma carrière, j'ai fait partie de la fédération des TP, uniquement parce que j'y avais des copains. L'ambiance était très conviviale, il n'y avait aucun calcul de ma part. Puis un fournisseur, devenu un ami, m'a convaincu d'entrer au CJD, cela a été une période très enrichissante d'un point de vue intellectuel. Enfin, un grand monsieur, l'ancien patron de Juvénel m'a embarqué dans l'aventure de l'Union patronale. C'est pour rendre service que je l'ai représenté à la CCI. Pour le Cobaty et le Lion's Club, c'est pareil, je n'y fréquentais que des amis, sinon je n'aurais pas adhéré.* » Toutefois, l'ancien patron des patrons reconnaît

que les réseaux sont un formidable moyen de développement, « *un tremplin pour la croissance d'une entreprise, à condition qu'ils soient administrés de façon ouverte, hors de toute idée politique ou marchande... Un réseau doit apporter des réponses, un partage avec des personnes que l'on aurait pu ne jamais connaître.* » C'est la politique de la Chambre d'offrir à ses clients plus d'une quinzaine de réseaux professionnels gérés par des animateurs professionnels. ▶

“ Adhérer à un réseau
donne un moral d'acier. ”

► Les réseaux, dans le réseau CCI

Le principal, et plus ancien réseau offert par la CCI, c'est l'institution elle-même qui a pour mission d'apporter son appui aux

HARIBO, ou la dynamique des réseaux

Pierre BLIMOND, directeur de l'unité de production gardoise de la société HARIBO, entreprise la plus importante du bassin uzétien, explique son appartenance à quatre réseaux par le besoin d'échanges transversaux, conviviaux et respectueux.



structure qui nous ressemble, parce qu'elle nous rassemble : nous sommes des entreprises de taille et d'intérêts identiques. À Uzès, nous ne sommes qu'un site de production, et nous n'avons pas à régler des problèmes d'ordre général comme le site marseillais, mais nous échangeons beaucoup sur les relations humaines, les difficultés techniques, la sous-traitance... Cette mutualisation d'expériences permet de mieux se connaître, et de mieux connaître les autres. C'est une pratique très ancrée dans la société HARIBO. Je suis resté 15 ans à Marseille et j'ai côtoyé les responsables de Ricard, Pernod, St. Louis Sucre... À une autre échelle, mais de façon tout à fait complémentaire, le **Club des entrepreneurs du Pays Uzège-Pont du Gard**, m'offre l'opportunité de contacts très divers et très pratiques. Nous visitons les entreprises de chacun, et abordons des problèmes locaux concrets, comme la formation, le recrutement ou l'aménagement du territoire. Ce qui ne m'empêche pas d'être très intéressé par les artisans et commerçants de l'association de la ZA de Pont des Charettes dont je suis également adhérent. Nous avons tous le même intérêt réciproque et collectif à travailler sur une zone bien conçue, agréable, où la circulation est fluide, et où le rayonnement de chacun profite à l'autre. Tous ces réseaux méritent qu'on leur accorde du temps, ils nous entraînent pour une situation que nous rencontrerons peut-être dans six mois... ils nous musclent intellectuellement ». ●

« Je m'implique personnellement dans trois associations, mais pour le **Club des sites touristiques du Gard**, c'est la responsable du musée, Corinne Monteil qui participe activement. Elle m'informe régulièrement des actions décidées : les sites échangent leurs documentations, travaillent sur le perfectionnement constant de la qualité de l'accueil... Le **Club des 100** est une

entreprises dans les différentes étapes de leur vie, depuis leur création, jusqu'à leur transmission. Étoilés autour de la maison mère, située rue de la République à Nîmes, quatre relais trament son territoire et permettent des contacts directs avec des professionnels de l'industrie et du commerce. Ils sont situés à Vauvert, Beaucaire, Bagnols-sur-Cèze et Le Vigan*. Au sein de la CCI, les clubs ou groupements répondent à un besoin de mutualisation d'expérience entre entreprises et apportent ce dont le président Volpilière répète « *on ne le remplacera jamais* » : l'impact du réseau humain.

Le plus ancien des clubs animés par la CCI est celui des sites touristiques du Gard, qui réunit aujourd'hui 35 membres, soucieux d'offres touristiques attractives et coordonnées. En partenariat avec la CCI d'Alès-Cévennes, le CDT et l'Union des OT et syndicats d'initiative du Gard, l'association met en place des actions de promotion efficaces et permet aux professionnels de progresser. Depuis l'entrée dans le XXI^e siècle, l'offre des clubs s'est enrichie de nombreux autres éléments, signe d'une époque où le réseau professionnel constitue une alternative culturelle enrichissante, dans une démarche qui prend en compte les intérêts particuliers de tous, pour le plus grand profit du groupe. Dans la quantité d'informations que reçoivent les entrepreneurs, il devient difficile de tout absorber. Comment trier, seul, face à pareil afflux ? En s'organisant par domaine d'intérêt, et en identifiant les besoins, afin de mutualiser les réponses. Ainsi, le club Aile qui Agit et Innove pour L'Environnement permet à ses 20 membres, l'échange et l'apport des uns aux autres, la mise en place d'une veille réglementaire anticipative. Le partage est la suite logique de l'adhésion au réseau : après avoir servi de filtre puisque n'adhèrent que ceux qui le souhaitent vraiment, qui en font la démarche, il devient canal de distribution, et signe de reconnaissance.

Sortir de l'entreprise pour mieux la gérer

C'est connu et de mieux en mieux compris : l'union fait la force. Tous les secteurs d'activité économique sont concernés par la nécessité de s'organiser en réseaux. Toutes les entreprises également, les plus anciennes comme les plus nouvelles, qui ne manquent pas de multiplier leurs adhésions : le Club des 100 regroupe les grandes entreprises, Gard international comme son nom l'indique s'adresse aux entrepreneurs souhaitant exporter,

* Horaires et contacts sur : www.nimes.cci.fr

“L'échange permet la mise en perspective.”

un Groupe Achats vient d'être lancé pour permettre la connexion entre entreprises désireuses de partager leurs expériences en matière d'achats « hors production », et une réflexion s'engage au sein du groupe Construction durable et Énergies renouvelables (CDER) pour mieux appréhender les mutations dans le bâtiment.

Les néo entrepreneurs, fragiles et inexpérimentés (ils ont moins de trois ans d'expérience) ne sont pas oubliés, ils sont entourés et conseillés au sein du Club Up! qui propose un programme pour s'informer, s'entraider, se perfectionner, et au final, se développer. Et pour ne pas laisser s'éteindre la dynamique d'échange inter-entreprises, certains anciens membres du Club Up! ont demandé que soit créé le club des anciens de Up!, ce qui a donné, non sans humour, le Club Old Up! Et pour boucler la boucle, la mise en réseau de professionnels de la transmission d'entreprises s'effectue au travers du groupe Transmipro, rassemblant experts comptables, notaires, avocats et banquiers. ■

► **RENSEIGNEMENTS SUR LES CLUBS D'ENTREPRISES**
Virginie SANFELIEU - T. 04 66 879 915
E. virginie-sanfelieu@nimes.cci.fr

De la plus petite grappe aux pôles de compétitivité

Si le mot est français, il faut bien avouer que « grappe » apporte moins de force que l'anglo-saxon « cluster » à la notion d'ensemble, de groupe, véhiculé par le terme réseau.

La plus petite des associations de commerçants est un cluster, puisqu'elle regroupe dans un lieu géographique défini, un

Les femmes ont de la ressource, la partager ne fait que l'optimiser



L'élégance de la toute récente retraitée Annick DUBOIS pourrait faire oublier qu'elle a travaillé dans un milieu masculin durant plus de 40 ans. Elle a pourtant assumé intégralement la direction de l'entreprise Dubois Motos au décès de son époux. Elle avait 24 ans, aucune connaissance du monde de l'entreprise, et encore moins de celui de la moto. Sa ténacité et son volontarisme lui ont permis d'acquérir l'expérience qu'elle veut mettre aujourd'hui au service d'autres femmes porteuses de projets, en cours de création de société ou déjà engagées dans l'action. Longtemps présidente du mouvement des femmes chefs d'entreprises dans le Gard, Annick DUBOIS lance aujourd'hui, en s'inspirant de l'exemple montpelliérain, un centre de ressources pour l'entrepreneuriat au féminin (CREF). « Je me sens forte d'apporter à d'autres femmes toute l'expérience que j'ai acquise » explique t-elle, et plus particulièrement

dans le rapport aux banques, « le souci majeur » à affronter en plus des autres difficultés. Dont celle, le plus souvent, d'une cellule familiale à organiser « comme dans une entreprise, même si l'on est aidée, il faut un chef, et c'est la femme. » Le CREF (loi 1901), se réunira chaque premier mercredi du mois, grâce à l'hospitalité de la CCI, de 10 h à 12 h. Suivant ses interlocutrices, Annick DUBOIS prodiguera ses conseils, mais déjà, elle veut faire passer un message d'espoir « La crise est là, pour tout le monde. Il faut aller chercher la bonne solution et se remettre en question. Et pour cela, rien ne vaut un réseau qui motive, donne des idées, vous permet de comparer votre cas à celui des autres... vous soutient ». ●

► **CONTACT**
Annick DUBOIS - T. 06 80 36 21 11

► ensemble de professionnels décidés à mettre en commun leurs idées et leur enthousiasme. Ginette Luppi, commerçante uzé- tienne a très longtemps fait partie de l’UCIA du Duché où elle a monté sa première enseigne de parfumerie, «Passion Beauté».

Aujourd’hui, très prise par son deuxième magasin, installé à Ta- rascon, elle trouve toutefois le temps de participer aux actions de l’Union des commerçants de la commune provençale et du Club des entrepreneurs du Pays Uzège-Pont du Gard. (SUITE PAGE 16) ►

« Adhérer à un réseau donne un moral d’acier »



José MARCOS sait de quoi il parle. Architecte, il préside l’un des réseaux des plus anciens : la Chambre syndicale des architectes du Gard.

Professionnel depuis 1986, et installé à Saint Chaptes depuis 1997, ce libéral a fondé une nouvelle société qui conçoit et réalise des ouvrages

HQEE*. D’où son adhésion au Club Up !, au groupe Construction durable et Énergies renouvelables et au Club des entrepreneurs du Pays Uzège-Pont du Gard. José MARCOS vante les mérites de la participation à un ou plusieurs réseaux pour « sortir l’entrepreneur d’une petite entreprise, de son isolement. Travailler en individuel finit par peser au quotidien, au point d’en être paralysé. Rencontrer d’autres personnes qui ont les mêmes soucis à résoudre et les mêmes espoirs est une véritable bouffée d’oxygène. L’échange permet la mise en perspective. Mieux, cela peut faire naître des projets communs, comme un regroupement pour se positionner sur un marché, face à de plus grosses structures. Le plus dur c’est de parvenir à sortir de son bureau. On se dit que l’on n’a pas le temps... Pourtant, rencontrer les autres membres du réseau a un côté récréatif, solidaire, qui donne un moral d’acier. Chaque fois que je participe à des discussions, des débats, j’en sors plus oxygéné, et surtout plus cultivé. Avec la crise qui sévit actuellement, cela permet de réfléchir, hors du climat médiatique, sans relation au temps ». ●

* Haute qualité environnementale & énergétique

(LE 23 JUIN 2009 AU PONT DU GARD)



Cible affaires une opportunité à saisir



Pour la première fois dans la région, une journée sera dédiée à des rendez-vous d’affaires en face à face (B to B) pour des entreprises appartenant au secteur de l’innovation, de l’industrie ou des services à l’industrie et du commerce de gros. Organisée avec les CCI de Montpellier, d’Alès- Cévennes, du Pays d’Arles, du Vaucluse, et l’appui de la CCI de la Drôme, de la CRCI et du MEDEF, sur un site géographique central et symbolique, celui du Pont du Gard, Cible affaires a pour but l’activation de contacts entre entreprises de plus

de 10 salariés, optimisée par une organisation rigoureuse. Comment, en une seule journée parvenir à prendre rendez-vous avec de nouveaux clients et de nouveaux fournisseurs, surtout de niveau national ? Comment trouver de nouveaux partenaires commerciaux tout en nouant des alliances stratégiques et technologiques ? « En concentrant les opportunités sur un même lieu, dans un même temps » répond Gilles Carrier, élu CCI « C’est un gain de temps et une économie considérable pour le développement d’un réseau

d’affaires ». Difficile à organiser. La prouesse est rendue possible grâce à un logiciel qui croise les demandes des entreprises, jusqu’à établir 10 rendez-vous de 25 minutes dans la journée. Suffisant pour cerner l’interlocuteur, ses offres ou ses besoins, et échanger ses cartes de visite. Au coup de gong, il faut rapidement se positionner pour la rencontre suivante. Une journée de gros rapport pour un petit budget : 100 €, déjeuner compris. ●

→ (voir le programme de la journée, page 16)

“ Cible affaires, c’est un gain de temps et une économie considérable pour le développement d’un réseau d’affaires. ”

LES PARTENAIRES PUBLICS : LES RÉGIONS LR ET PACA, LES DÉPARTEMENTS DU GARD, DE L’HÉRAULT ET DES BOUCHES DU RHÔNE.



Le programme de la journée

- 8 H 45 | 9 H 30 ——— Accueil café, distribution des plannings de rendez-vous
- 9 H 30 | 9 H 45 ——— Inauguration et présentation du déroulement de la journée
- 9 H 45 | 12 H 00 ——— Jusqu'à 5 rendez-vous programmés
- 12 H 00 | 14 H 00 ——— Déjeuner (buffet)
- 14 H 15 | 15 H 30 ——— Jusqu'à 3 rendez-vous programmés
- 15 H 30 | 16 H 10 ——— Rencontres libres et visite de l'espace partenaires
- 16 H 10 | 17 H 00 ——— Jusqu'à 2 rendez-vous programmés
- 17 H 00 ——— Cocktail de clôture

UN GAIN DE TEMPS ET UNE ÉCONOMIE CONSIDÉRABLES

Durant cette journée, vous allez :

- Prospecter de nouveaux clients,
- Rencontrer des donneurs d'ordres,
- Prendre contact avec de nouveaux fournisseurs,
- Valoriser votre image de marque,
- Trouver des partenaires financiers ou commerciaux,
- Trouver des alliances stratégiques ou technologiques,
- Identifier des opportunités de développement.

Renseignements : www.cibleaffaires.fr

► Surtout, Ginette Luppi s'investit activement dans un réseau national de parfumeurs indépendants qui gèrent leurs affaires propres « avec leurs tripes », dans l'intérêt commun.

Une quinzaine d'unions de commerçants, en cours de regroupement au sein d'une Fédération départementale, fait confiance à la CCI de Nîmes pour les accompagner. La Chambre participe également à l'Office du Commerce de Nîmes. En élargissant le champ, les conseillers de la Chambre épaulent les

chefs d'entreprises dans leur gestion d'associations de zones d'activités économiques (7 au total), ou de structures territoriales que sont les Pays (Vidourle-Camargue et prochainement, Ganges-Le Vigan).

Plus vaste encore, la CCI participe aux 4 pôles de compétitivité (Trimatec, Q@LI-MED, Eurobiomed et Derbi) qui concernent le Gard (www.nimes.cci.fr/Code 30). ■



Parole d'expert

La crise

booste le networking



Internet offre l'avantage de multiplier facilement les contacts sociaux, ce qui a donné naissance à des sites de mise en relation comme *Facebook*, pour les échanges privés, ou *Viadeo* pour les échanges professionnels. Frédéric CHANCHOLLE, Responsable Développement Régions B2C de la plate-forme de mise en relation française *Viadeo*, est affirmatif, le réseau en ligne est « *un outil de gestion, de développement et de croissance, à plus forte raison en temps de crise* ».

Les professionnels ont toujours travaillé leurs réseaux, pour nouer de nouveaux contacts, identifier les bons interlocuteurs. Avant il fallait 10 coups de fils pour parvenir à ses fins, alors qu'aujourd'hui, grâce au partage des réseaux, c'est beaucoup plus efficace. On n'a rien inventé, formaliser son réseau c'est créer et garder ses contacts, mais aujourd'hui on gagne du temps. Le but du jeu c'est toujours de rencontrer d'autres personnes : le contact de mon contact peut devenir mon contact, et en temps de crise il faut travailler encore plus ces opportunités. Il faut savoir que 70 % des offres d'emploi ne sont pas visibles, tout se passe par cooptation. Ce que nos membres ont bien compris, car ils sont toujours plus nombreux, et surtout plus actifs. Ils ne sont pas forcément en situation de recherche d'emploi, ce qui ne les empêche pas de se préparer à devenir, un jour, réactifs.

Le réseau en ligne reste un outil, avec l'intention avouée de faire du business, mais il ne déshumanise pas les contacts, au contraire, il les démocratise. C'est la raison pour laquelle il n'y a pas de mise en ligne de CV des membres, plutôt des profils, qui permettent de mieux appréhender l'autre, son univers professionnel, son quotidien, sa surface sociale. Construire son networking, est un travail à long terme, au jour le jour, mais qui porte ses fruits. Lorsque l'on donne beaucoup, on reçoit autant, c'est donc se donner le maximum de chances. Ensuite, c'est à chacun de les optimiser, sur le terrain. ●

➔ LIKE E BRIDGE...

En 2004, Dan Serfaty, Thierry Lunati et Marc Reeb, lancent Viaduc, une plate-forme en ligne professionnelle, dont l'idée est née de leur participation à un club d'entrepreneurs. Après avoir constaté l'efficacité des contacts d'affaire en ligne, ils étendent le concept à tous les professionnels. Il prend une telle envergure, qu'en 2006, le nom se transforme en Viadeo, sa vocation devient européenne, ses services s'étoffent et une partie est payante. Implanté en Espagne, Italie, Angleterre, Suisse et pour partie au Canada, aujourd'hui, Viadeo axe sa stratégie sur les pays émergents. La plate-forme s'étoffe avec le rachat du plus grand réseau social-professionnel de Chine, Tiangi, ainsi que celui de l'Inde, Apna Sircel. Une antenne s'ouvre également au Mexique.

(GARD RHODANIEN)

Quand élus et entreprises se disent tout...



→ EN ATTENDANT LA RHODANIE

Dans ce dossier stratégique qu'est l'aménagement de la RN580 entre l'extrémité spiripontaine du département et l'A9, via Villeneuve-lez-Avignon, rien n'est joué. Mais au moins, rien n'est perdu. Ce qui aurait été le cas si à échéance de la déclaration d'utilité publique (DUP), le 13 avril 2009, rien n'avait été fait pour faire

avancer le dossier. Aux côtés de la Région et du Département, chefs d'entreprise et élus territoriaux se sont fortement mobilisés. Résultat : le Département et la Région ont décidé de verser chacun 6,3 M€ pour finaliser les acquisitions foncières du tracé. De son côté, la CCI avait lancé le 13 mars, une pétition destinée aux

chefs d'entreprise. Action symbolique bien reçue, puisque en 30 jours, plus de 600 entreprises — 12 000 emplois — ont validé la pétition. Reste à savoir si l'État financera effectivement les travaux, dont le montant est estimé à 150 M€.

“Les chefs d'entreprises fixent trois priorités d'action pour confirmer le dynamisme économique du Gard Rhodanien.”

De décembre 2008 à mars 2009, la CCI a mené une enquête sur la problématique du recrutement auprès de 575 entreprises du Gard Rhodanien.

- 44 % des entreprises du territoire ont un service RH ou une personne chargée du recrutement ce qui permet d'expliquer que 45 % de ces dernières trouvent facilement du personnel localement.
- 60 % des entreprises ayant récemment procédé à des embauches (des CDI pour les trois quart) déclarent avoir à nouveau besoin de faire croître leur effectif.
- Dans 57 % des cas, le manque de candidatures apparaît comme la principale difficulté. Pour combler ces manques

les entreprises trouvent des solutions alternatives : formation interne, intérim et CDD, recherche au niveau national, mais ces solutions ne sont pas satisfaisantes.

- Des formations (Nucléaire, Métiers du BTP) et des compétences (expérience, motivation des candidats) font défaut sur le bassin.

Selon les entreprises il faut :

- Mieux préparer les jeunes à la réalité du travail au cours de leur formation,
- Intégrer plus de pratique dans la formation,
- Diversifier les formations,
- Assurer plus de communication sur les métiers du BTP et de l'industrie.



Les chefs d'entreprises et les élus politiques se sont tout dit le 21 avril dernier.

Près d'une centaine d'entreprises et d'élus avaient répondu présent à l'invitation de la CCI, mardi 21 avril, pour une soirée intitulée « Chefs d'entreprises et élus politiques, dites-vous tout... ».

Sur la base du diagnostic territorial réalisé par le service Informations économiques de la CCI, les chefs d'entreprises ont proposé aux élus trois chantiers d'actions prioritaires pour l'avenir économique du Gard Rhodanien.

Pour les chefs d'entreprises, il est urgent d'engager des actions précises ou de confirmer les décisions dans les domaines suivants :

→ L'ACCESSIBILITÉ DU TERRITOIRE

La saturation régulière des axes de communication (Bagnols, l'Ardoise accès autoroute...) est un frein évident à l'activité économique et à l'attractivité du territoire. Les entreprises ont confirmé leurs besoins de disposer d'un réseau fiable pour le transport des marchandises (voie Express Rhoda-

nienne) et de services adaptés aux attentes des salariés (transport en commun).

→ L'ORGANISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE ET TOURISTIQUE

Les travaux ont mis en évidence la nécessité d'élaborer un schéma commercial pour le territoire et d'améliorer l'accessibilité des centres-villes. Par ailleurs les professionnels sont en attente d'une meilleure mise en réseau dans le domaine du commerce et du tourisme pour optimiser les actions.

→ L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES POUR LE RECRUTEMENT ET LA FORMATION

Pour 61 % des entreprises les solutions en matière de recrutement ne sont pas satis-

faisantes : trop de temps, coûte cher, échec de recrutement... C'est pourquoi les entreprises proposent la mise en cohérence des actions avec les acteurs de la formation et de l'emploi. Par ailleurs, la CCI met en place une plate forme de services RH à destination des entreprises.

En conclusion de ces travaux, le Président Volpiliere a fait part de son souhait de voir émerger trois outils au service du développement économique : l'aboutissement du Schéma de cohérence territoriale (SCOT), la création d'une agence départementale de développement économique en collaboration avec le Conseil Général, et la constitution d'une communauté d'agglomération. Élu consulaire en charge du Gard Rhodanien, Philippe Broche a confirmé la volonté de la CCI de poursuivre ce dialogue et a donné

rendez-vous aux entreprises et aux élus pour une nouvelle rencontre en septembre prochain, afin de faire le point sur l'avancée des actions et grands dossiers.

► CONTACT
Valérie SALLEY - T. 04 66 879 810
E. valerie-salley@nimes.cci.fr

(COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU PAYS DE SOMMIÈRES [CCPS])

Un développement économique



À la jonction de l’Hérault et du Gard, le territoire sommiérois cumule des atouts stratégiques que les élus de la CCPS entendent contrôler. Guy Marotte, maire de la commune centre, est vice-président chargé de l’Économie.

CCI Énergies: Comment appréhendez-vous la pression démographique et économique que subit votre territoire ?
Guy Marotte: le périmètre de la CCPS intéresse plus les montpelliérains que les gardois. Nous faisons tout pour accueillir et intégrer le mieux possible les nouveaux habitants. Sur Sommières, le bourg principal, la population atteint déjà les 4600 personnes, et nous ne voulons pas dépasser le seuil de 6000 dans 15 ans. Cela veut dire déjà des nouvelles constructions, le doublement de la capacité d’accueil de la crèche, la construction d’une nouvelle école primaire. Il en va de même pour les entreprises. Nous devons les accueillir dans des zones cohérentes et correctement desservies.

Peut-on déjà évoquer le Bois de Minteu à Calvisson ?
On peut seulement en dire pour l’instant que les choses avancent, qu’il est bien convenu que sur ce parc destiné à de grandes entreprises européennes, des logements seront construits. En attendant, sur la

zone d’activité actuelle de Calvisson, il ne reste que quelques terrains, et qui seront exclusivement destinés à des entreprises développant des activités centrées sur le développement durable. Il n’y aura pas de commerce alimentaire.

Sommières concentre le plus grand nombre de zones d’activité. Leur développement n’est-il pas difficile à gérer ?
Il faut être vigilant car nos actions engagent les années à venir, mais si nous avons du succès c’est que nos propositions conviennent à nos interlocuteurs. La commune ne peut se développer que vers l’ouest, surtout en raison des inondations. Pour préserver le centre ville, nous avons créé ces zones à proximité, et n’avons autorisé que l’implantation de commerces qui n’existaient pas auparavant, comme sur la zone de Garrigues.

Quelles sont les réalisations en cours aujourd’hui ?
La zone essentiellement artisanale de Corata est en cours d’agrandissement. L’opération prendra 2 ans, pour aménager 11 à 12 ha, dans le respect des principes du développement durable (aménagement, écoulement des eaux...). Nous avons environ 80 inscriptions, essentiellement d’entreprises extérieures, et souhaitons une installation «Clef en main» pour donner à la zone une véritable homogénéité. Nous avons racheté le site EDF, soit 2 ha non inondables. Un bâtiment de 1500 m² sera terminé cette année pour regrouper les services techniques de la CCPS (700 m² de panneaux solaires sur le toit). Deux autres sont destinés à un cabinet de géomètre, et le dernier à l’entreprise Terra Sol. Enfin, nous avons un projet de pépinière d’entreprise pour lequel la CCI nous soutient. ■

(DYNAMISME ÉCONOMIQUE EN CÉVENNES)

La commune de Lanuéjols cultive son originalité



De son éloignement de la capitale gardoise, mais de sa proximité avec l’A 75 et de Millau et de son environnement préservé des implantations industrielles qui profite au tourisme, le village de près de 350 habitants a fait un atout.

Martin Delord, maire de la commune du massif de l’Aigoual a participé, voici 20 ans, à la création d’un centre régional de formation aux travaux publics. Une idée germée dans la volonté d’un charpentier, ancien compagnon des devoirs du tour de France, devenu depuis conseiller général. «On n’en était pas encore à la recherche permanente de la rentabilité, mais tout le monde estimait que l’éloignement de la commune jouait contre ce projet. J’ai fini par convaincre qu’au contraire, c’était le premier enseignement pour des jeunes qui se destinent à la conduite et l’entretien d’engins sur des chantiers itinérants». C’est ainsi que le centre de Lanuéjols, le seul en région, s’est forgé une réputation pour la formation initiale (100 % de réussite aux derniers examens), ainsi que pour la formation continue. Le centre représente 11 équivalents temps plein, et vient de terminer une extension de ses bâtiments qui permettra l’hébergement dans de meilleures conditions. Parallèlement, une petite filière bois a vu le jour, galop d’essai d’une activité qui devrait prendre de l’extension, en collaboration notamment avec

la mission bois-énergie des CCI Gard/Lozère. Cette nouvelle filière a permis la création d’un premier séchoir pour plaquettes (copeaux de bois) qui alimente deux chaufferies (dont une pour le centre). «Nous avons diminué la facture du chauffage de 2/3 du coût du fuel» se félicite Martin Delord. Belle image de dynamisme pour un village surplombé par l’observatoire Météo du Mont Aigoual, qui produit aussi de l’oignon doux, et bénéficie de l’accès à l’ADSL, relativement rare en Cévennes.

Entre tradition et originalité

Certaines entreprises locales ont su profiter des atouts de Lanuéjols. Accompagnée par le relais CCI du Vigan, la boulangerie Stessels, est la plus traditionnelle. Commerce de proximité indispensable à la population locale et touristique, elle est le fruit d’une reprise familiale, qui permet de préserver deux emplois. Un dossier que Johanna Stessels, 27 ans, a pu mener à bien grâce à un plan de financement structuré autour d’une convention tripartite (Région/entreprise/CCI de Nîmes) et l’obtention d’une avance remboursable en complément d’un crédit bancaire. Pour sa part, la famille Balembois se singularise dans le domaine de l’élevage... de bisons d’Amérique! L’idée a paru bien saugrenue à l’époque. Aujourd’hui, Randals Bison, est devenu un site très fréquenté par les visiteurs qui découvrent le domaine en chariot. L’entreprise est un membre très actif du Club des sites touristiques du Gard animé par la CCI. Pour s’immerger encore plus dans l’ambiance western, on peut profiter de l’accueil en chambres d’hôtes et ferme auberge. La ferme du ranch est construite en rondins, et sur les 300 ha de leur exploitation, Muriel et Laurent Balembois multiplient les animations, depuis les démonstrations de triage jusqu’aux soirées country. ■

► **CONTACT**
Boulangerie STESSLS - T. 04 67 82 72 44
M. et L. BALEMBOIS - T. 04 67 82 73 74
W. www.randals-bison.com
RELAIS CCI DU VIGAN - T. 04 66 879 829

(SALON PROFESSIONNEL DE L'ENVIRONNEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE, DU 7 AU 9 OCTOBRE 2009)

Orizon : un tremplin pour les entreprises



Patrick Dumas, élu CCI en charge du développement durable.

Pour sa 4^e édition, Orizon privilégie la construction et l'aménagement urbain durables. Pour Patrick Dumas, élu CCI en charge du développement durable et du salon Orizon, « *ce sont les voies de sortie de la crise pour le bâtiment* ».

CCI Énergies : Orizon, est depuis sa création un salon orienté sur le développement durable. Comment a-t-il évolué ?
Patrick Dumas : dès 2002, la CCI s'est engagée sur un thème très nouveau, qui depuis est devenu incontournable. Le but était clairement de faire d'Orizon un carrefour de rencontres méditerranéennes de l'environnement et du développement durable, et c'est bien ce qu'il est devenu au fil des éditions. Le Conseil régional Languedoc-Roussillon, le Conseil général du Gard, Nîmes Métropole, de nombreux partenaires privés, la Chambre régionale de commerce et d'industrie sont à nos côtés ; les CCI du pays d'Arles, du Vaucluse et de la Drôme nous ont rejoints depuis l'édition 2007, et cette année, des représentants de chambres consulaires d'Italie

et d'Espagne vont participer aux colloques des trois séances plénières prévues.

Quelle est le but de ce salon ?
Orizon rapproche collectivités territoriales et entreprises. Mais au travers des rencontres d'affaires euro méditerranéennes, il a également pour objectif de construire des alliances entre entreprises européennes. Enfin, nouveauté 2009, Orizon dure une journée supplémentaire pour pouvoir s'ouvrir au grand public*.

En quoi le développement durable est-il l'avenir du bâtiment ?
Le Grenelle de l'environnement oblige désormais les collectivités territoriales à appliquer les règles HQE dans toutes leurs réalisations. C'est ce qui va dynamiser un secteur du bâtiment en crise, lui donner son second souffle. Au travers des sujets d'exposition (plus nombreux qu'en 2007), on pourra constater que de nouveaux métiers apparaissent, qui collent aux préoccupations actuelles des responsables publics. Et n'oublions pas le social, troisième pôle du développement durable. On évoquera, par exemple, les déplacements, le recrutement, la formation, le management... autant de points aussi importants que les nouveaux matériaux, l'isolation, la ventilation, les murs, les toits végétalisés et toutes solutions innovantes. ■

* Entrée gratuite sur pré-inscription dès juin 2009 sur le site www.orizon2009.fr

→ RICHE ET COMPLET, LE PROGRAMME 2009 SERA AU CŒUR DE L'ACTUALITÉ

- 7 OCTOBRE, journée dédiée aux collectivités : Zoom sur les conséquences du Grenelle de l'environnement, en présence de Bettina LAVILLE et du Président des éco-maires.
- 8 OCTOBRE, journée consacrée aux acteurs de la filière du bâtiment : Les perspectives de

- la filière construction durable en Languedoc-Roussillon.
- 9 OCTOBRE, journée destinée aux entreprises : L'efficacité énergétique dans l'industrie, enjeux et actions en matière de maîtrise de la consommation d'énergie

(MAISON ÉCO DISTRIBUTION)

L'Éco habitat Cigalois



De la laine de chanvre, isolant à écobilan très positif.

Créée en 2006, la société de Saint-Hippolyte du Fort, participera pour la deuxième fois au salon Orizon. Son dirigeant, Élie Noël, se tient prêt à répondre aux demandes des visiteurs.

► www.maisonecodistribution.com

- Une dizaine d'ateliers thématiques développeront d'autres sujets : écoconstruction dans le tourisme, écoquartiers, agenda 21...

“ Nous informons autant que nous vendons. ”

distribués dans un souci permanent de prix accessibles à tous, « pour qu'écologie rime avec économie ».

Vendeur et pédagogue

En trois ans, Élie Noël a vu évoluer les mentalités, grâce à une prise de conscience générale et largement relayée dans la société. Mais adhérer aux valeurs du développement durable ne suffit pas, il faut en comprendre les impératifs techniques, et c'est là que le rôle du négociant est primordial « nous informons autant que nous vendons » explique celui dont le choix d'entrepreneur est guidé, depuis le début, par des convictions personnelles très ancrées. « Les gens sont un peu perdus, ils ont des difficultés à faire le tri dans toutes les propositions qui leur sont offertes, j'ai vraiment l'impression de leur apporter une solution ». Dans la construction individuelle, comme dans la collective. « Lors de notre première participation à Orizon, en 2007, tout s'est bien passé, mais à l'époque, nous n'avions pas vraiment développé une clientèle professionnelle. Aujourd'hui, elle représente 50% de notre CA, et nous avons beaucoup plus de réponses à apporter à l'attente des promoteurs et des collectivités. Nous en sommes à prendre en charge leur projet, dans sa globalité, ce qui les rassure et leur facilite la prise de décision ». Échanges instructifs en perspective durant les trois jours d'Orizon !

Maison Éco Distribution montre l'exemple

Installée depuis le 5 avril 2006 sur la ZA du Tapis vert, dans un bâtiment de bois, la société d'Élie Noël compte désormais 3 employés, et nécessite une extension. Avec ses deux associés, il a choisi de se lancer dans un grand projet de construction sur le Parc d'activité économique (PAE) des Batailles. Projet d'éco construction bien entendu, qui sera abouti pour la fin de l'année. ■



l'Oustau de Nine...

Large choix d'articles uniques et insolites

Des idées originales de cadeaux à tous les prix

Personnalisation de produits artisanaux

Objets de décoration de Camargue et de Provence

LA CAMARGUE A L'ETAT PUR

Et sa collection de vêtements

LOU SIMBÈU



Tarascon, près du jardin public
Du mardi au samedi
9h - 12h — 15h - 19h

L'Oustau de Nine
1, boulevard Itam - 13150 Tarascon
Tel/fax : 04 90 43 37 70 - virginie.garcin@9business.fr



(FONDS D'INTERVENTION POUR LES SERVICES, L'ARTISANAT ET LE COMMERCE [FISAC])

Un outil efficace pour le commerce de proximité



Centre ville du Vigan.

Un arrêté du 31 décembre 2008 réforme les conditions d'attribution des financements FISAC. C'est le moment pour les communes concernées de lancer, ou relancer, une opération de développement de leur tissu économique.

Modifiée par la LME, la Taxe sur les surfaces commerciales (TASCOM) anciennement TACA, payée par les grandes surfaces, a pour vocation d'abonder le FISAC. Ce fonds est utilisé pour financer les opérations de création, maintien et modernisation des entreprises de proximité. Deux types d'interventions sont possibles : individuelle ou collective. Les opérations individuelles (commerce multiservices) sont désormais subventionnables dans les communes de - de 3 000 habitants (2 000 auparavant). Pour les opérations collectives, 3 types d'actions sont subventionnables : investissement (30% des dépenses HT), animation/communication (50%) et études (50%). Les détails du nouveau dispositif sont nombreux et il faut un spécialiste pour n'en rien manquer. Les cinq étapes de lancement d'un dossier FISAC sont à suivre avec méthode et rigueur, sous peine de perdre une partie des avantages attendus. La CCI, experte en la matière, propose son aide aux communes soucieuses de préserver le dynamisme de leur cœur de ville. Une opération collective commence toujours par une rencontre avec le Maire et ses adjoints qui détaille précisé-

ment philosophie et méthode. Puis viennent les aides à la rédaction du cahier des charges, au choix du cabinet d'étude, et à la rédaction du dossier de demande de subventions. En parallèle, la CCI participe au comité de pilotage et accompagne la collectivité ainsi que l'association de commerçants (et sa création si nécessaire), obligatoirement porteuse du projet d'animation induit par l'opération. Si la démarche peut paraître contraignante, l'expérience prouve qu'elle apporte une prise de conscience collective des atouts d'une commune, et qu'elle développe les relations transversales entre commerçants, mais aussi entre entrepreneurs et élus.

Les FISAC collectifs en cours

La commune de Vauvert a ouvert son centre ancien, rénové ses trottoirs, et créé un parc de stationnement à la place d'une école démolie. Les discussions sont en cours pour mettre en oeuvre une 3^e tranche, qui permettrait de renforcer les animations et la rénovation de la place Gambetta. À Beaucaire, le changement de municipalité a nécessité une nouvelle réflexion. Le comité de pilotage a été réactivé fin mars, et désormais c'est avec régularité que municipalité et commerçants planchent sur de futures actions structurantes. Pour Le Vigan, l'étude démarre à peine mais dans l'enthousiasme général, avec la création possible d'un poste d'animateur dès cet été. Si à Calvisson, les réflexions sont en cours pour faire suite à la première tranche, à Remoulins, on en est à consulter les cabinets d'études, et de premiers contacts ont été pris avec St Geniès de Comolas, St Hippolyte du Fort, Goudargues, Aigues-Mortes et Vers Pont du Gard. ■

► CONTACT

Responsables des relais et/ou
Stéphanie PIETRE - T. 04 66 879 917
E. stephanie-pietre@nimes.cci.fr

(TOURISME DE QUALITÉ À AIGUES-MORTES)

L'hôtel Canal et ses plus



L'établissement, installé comme son nom l'indique sobrement, sur la berge du canal de la cité de Saint-Louis, affiche trois étoiles, trois associés, et deux labels.

Les hôtels indépendants comme celui de Jacques Galliot, Jacques Toullec et Patrice Serrenne, doivent s'appuyer sur une démarche territoriale pour obtenir un premier label de qualité. Porté par la Région, le label qualité Sud de France est décerné aux établissements positivement audités, après une enquête rigoureuse et anonyme d'un cabinet spécialisé. Avant, l'hôtel doit établir un dossier, en prenant soin d'analyser minutieusement ses forces, et ses faiblesses. Période d'introspection durant laquelle l'aide de la CCI s'avère indispensable. Le précieux label languedocien donne ensuite accès à la marque nationale, Qualité tourisme. Ancien communicant, Jacques Galliot en connaît la valeur «*Nous avons eu la meilleure note à l'audit externe sur tout le Languedoc-Roussillon,*

“La démarche de labellisation est toujours une remise en question, mais elle empêche de rester isolés, et oblige à s'interroger sur le chemin pris.”

depuis le lancement de la démarche. C'est une petite flatterie personnelle, mais c'est surtout la validation d'une démarche de qualité, voulue dès notre installation. Nous ne venons pas du monde de l'hôtellerie, mais nous avons beaucoup voyagé, et notre désir était de proposer en tant que professionnels, ce que nous avons apprécié, ou aurions voulu trouver en tant que clients». D'où un accueil très personnalisé, la pratique effective de l'anglais, l'espagnol et l'italien, et un conseil permanent sur les choix découverte de la région. Dès 2005, le choix de privilégier au maximum les techniques respectueuses de l'environnement s'impose : pompe à chaleur pour la climatisation, utilisation de produits d'entretien biologiques, entretien naturel des espaces verts... «*Nous avons repris une bâtisse fermée durant 20 ans, et en totale déshérence. Tout a été refait dans le souci de qualité, d'isolation thermique et phonique, dans une décoration contemporaine. Nous envisageons à présent de nous lancer dans l'obtention du nouveau label Développement durable pour l'hôtellerie. La démarche de labellisation est toujours une remise en question, mais elle empêche de rester isolés, et oblige à s'interroger sur le chemin pris.*»

En attendant, l'hôtel Canal aborde l'été avec l'atout supplémentaire des labels, et la ferme intention de les conserver dans trois ans, lorsqu'ils seront remis en question par un nouvel audit.

► **CONTACT**
QUALITÉ TOURISME CCI DE NÎMES
Anne PAGNOTTE-BIEL - T. 04 66 879 957
E. anne-pagnotte@nimes.cci.fr

→ LE PROGRAMME DU CLUB DES SITES

Un cycle de journées thématiques sur la communication est proposé aux membres de l'association qui regroupe 35 sites touristiques du Gard. Définir sa stratégie de communication. Travailler avec la Presse. Comment optimiser votre présence sur Internet. Référencement et positionnement naturel de site Internet sur les moteurs de recherche. Supports de communication papier. Un nouveau cycle sera proposé aux adhérents, d'octobre 2009 à avril 2010, sur des thèmes définis avec les gestionnaires des sites (Sécurité, travailler avec des agences de voyages, les boutiques du site...).

► **CONTACT :** Sandrine RICHARD - T. 04 66 879 913 - E. sandrine-richard@nimes.cci.fr



(MILITANT DU GOÛT)

Une marque de ralliement



Née au lendemain des inondations de 2002, dans le but de prouver le dynamisme des gardois, la marque Militant du goût a apporté la reconnaissance aux meilleures productions du département. À ses utilisateurs aussi.

Serge Beldio, dont le restaurant gastronomique le P'tit Bec, est membre de la Confrérie des restaurateurs de métier du Gard, affiche sa satisfaction de voir les produits du terroir dont il se sert régulièrement être mis en valeur. «*J'utilise depuis très longtemps le maximum de produits AOC du Gard. C'est une chance inouïe que nous avons de vivre dans le département qui en compte le plus ! Nous faisons attention à la saisonnalité, la fraîcheur, l'origine, et nos clients le savent bien. Mais pour ceux qui ne nous connaissent pas encore, il nous était difficile de les toucher. La communication est un métier,*

et désormais, c'est la marque Militant du goût qui s'en charge : exactement ce qui nous manquait». Il participe toutefois très activement en mettant en évidence, dans une coquette vitrine, les référentiels des produits utilisés, comme cela lui est demandé. La rigueur de la Charte n'est pas un problème pour le Chef, plutôt un avantage «*Les clients ont confiance, les producteurs aussi*» affirme celui dont la confrérie va adhérer à Militant du goût et participer aux différentes manifestations qui

“La communication est un métier, et désormais, c'est la marque Militant du goût qui s'en charge : exactement ce qui nous manquait.”

ne peuvent que pousser la clientèle à l'exigence. Toutefois, très investi dans son restaurant de la rue de la République, comme son épouse, Serge Beldio ne peut guère se déplacer. Il suggère donc qu'un plus grand nombre d'opérations se déroulent in situ, dans les restaurants des professionnels qui adhèrent à la démarche, afin de faire «*la preuve par l'exemple*» de la qualité des produits Militant du goût.

Partenaires du Conseil général dans la démarche qualité impliquée par l'adhésion à la marque Militant du goût, les CCI de Nîmes, Alès et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Gard encouragent leurs adhérents dans la valorisation des produits de leurs territoires. Le cahier des charges est exigeant, notamment en matière d'hygiène, de production, et de traçabilité, mais il est cohérent avec la volonté de créer une émulation positive.



→ 1^{ÈRE} RENCONTRE B TO B MILITANT DU GOÛT

Le 30 mars dernier, un forum destiné à faire se rencontrer professionnels des métiers de bouche et producteurs labellisés par la marque départementale, a été organisé au CFA de la CCI de Nîmes, à Marguerittes. Une longue matinée s'est construite autour d'un petit déjeuner terroir,

d'ateliers pratiques (dont un autour de la cuisine allégée), et de rencontres sur les stands. De dégustations en négociations, de nouveaux contrats commerciaux se sont profilés, les uns faisant part de leurs besoins, les autres de leurs impératifs d'approvisionnement,

tous s'accordant à privilégier la saisonnalité, et enchantés de se reconnaître comme les acteurs du bien manger du territoire gardois, riche en appellations de qualité.

► **CONTACT :**
Aurore DUBART
T. 04 66 879 855
ou 04 66 78 49 50

Pas de problèmes, **que des solutions !**

Chaque personne qui choisit de se lancer dans la création, ou la reprise d'une entreprise, est un cas unique. Pour soutenir et conseiller chacune d'elle, la CCI a développé des outils adaptés.

Les matinales de la création

C'est décidé? Vous vous lancez? Qui mieux que les conseillers CCI peuvent vous écouter, vous orienter? Tous les mardis et les jeudis matin, à Nîmes, mais également dans les relais CCI de Bagnols-sur-Cèze, Beaucaire, Vauvert et Le Vigan, ils accueillent et guident les porteurs de projets. Sans rendez-vous et gratuitement.

+ D'INFOS ► T. 04 66 879 879

5 jours pour entreprendre

Il est fortement conseillé aux néo chefs d'entreprise de suivre un stage de formation. Celui proposé par Formeum, pôle formation de la CCI, aboutit à un projet cohérent et viable. Jour après jour, le stagiaire découvre le monde de l'entreprise, les bases de la gestion et de la commercialisation, prend la mesure de l'importance des données juridiques, s'imprègne des réalités fiscales et peaufine l'étude financière de son projet.

+ D'INFOS ► T. 04 66 879 685

NACRE : Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise

La CCI de Nîmes fait partie des organismes labellisés qui peuvent intervenir pour l'aide au montage d'un projet, et particulièrement dans la structure financière. Les porteurs de projets peuvent être éligibles à un prêt à taux zéro, d'un montant de 1 000 à 10 000 € (avance remboursable sur durée maximale de 5 ans). Il doit être couplé avec un prêt bancaire. Cette aide nécessite des dossiers complets et fiables.

+ D'INFOS ► T. 04 66 879 879

“À chaque étape de la création, sa solution : www.nimes.cci.fr”

PACK JEUNE ENTREPRENEUR : pour les jeunes entreprises de moins de deux ans

Les entreprises nouvelles sont les plus fragiles (39% d'échecs à 3 ans). Pour remédier à la dure réalité des statistiques, la CCI propose un accompagnement personnalisé pour 300 € par an. Une formation en gestion, marketing et ressources humaines adaptée est proposée, et un conseiller référent est identifié pour toute l'année. Après un diagnostic initial et 4 rendez-vous dans l'année... il répondra à toutes les questions!

+ D'INFOS ► T. 04 66 879 879

CLUB UP ! : une dynamique de réseau

Être seul, même bien accompagné par un conseiller CCI, ne suffit pas à l'épanouissement d'un nouveau chef d'entreprise. Pour profiter de l'expérience des autres, ne pas être isolé, et développer des courants d'affaires, le club est la solution idéale. Tous ses membres ont accès à des réunions de résolution de problèmes, à des rencontres thématiques et à un forum de discussion.

+ D'INFOS ► T. 04 66 879 913

Innov'Up, accélérateur de projets innovants

L'avenir de notre économie passe par la créativité et la nouveauté. À toute les étapes d'un projet innovant (porteur d'idée, créateur d'entreprise, dirigeant) la structure d'Innov'Up aide à formaliser, avant de trouver les solutions ad'hoc. L'incubateur Innov'Up ainsi qu'un panel de solutions financières permettent à la matière grise de donner toute sa puissance.

+ D'INFOS ► T. 04 66 38 40 43

Les repreneurs sont là mais les cédants se cachent !



Pour assouvir leur envie d'entreprendre, ils sont de plus en plus nombreux à préférer la reprise d'entreprise à la création. Face à ces demandes, le nombre de cédants déclarés demeure insuffisant.

Sensibilisés par de multiples campagnes visant à assurer la pérennité des entreprises dirigées par la génération des baby-boomers, un nouveau profil de repreneurs potentiels a vu le jour au cours de ces dernières années : pour donner un nouveau souffle à une carrière professionnelle, pour se lancer de nouveaux défis, certains cadres décident de passer du statut de salarié à celui de chef d'entreprise, en optant pour la reprise. Un phénomène qui semble s'accélérer dans le contexte économique actuel, certains grands groupes n'hésitant pas à inciter financièrement leurs salariés à tenter l'aventure de la reprise d'entreprise.

Pour Yvon Lespoix, responsable de la mission « transmission-reprise » au sein de la CCI, ces futurs repreneurs sont identifiables : « le flux des repreneurs est celui que l'on arrive le plus à cerner et à faire venir à nous, grâce à des cycles d'information/formation ou à des réunions thématiques que nous organisons ».

Les cédants doivent se déclarer

Ce qui n'est pas le cas des cédants, dont le nombre est en augmentation aujourd'hui

→ DISPOSITIF « RELANCE »

Les Cévennes en exemple

À cheval sur le Gard et la Lozère, le dispositif « Relance » - Relais local animation Cévennes - fait figure d'exemple en matière d'appui à la transmission d'entreprises en zone rurale. Ce service commun aux Chambres de Commerce et d'Industrie, d'Agriculture et de Métiers, cofinancé notamment par l'Europe, la Région et le Conseil général du Gard, fait le lien entre les cédants et les repreneurs, sur ce territoire qui séduit de plus en plus de porteurs de projet. En amont, les chargés de mission de Relance établissent un diagnostic des entreprises, et accompagnent les repreneurs dans leur étude de faisabilité. En aval, la reprise-transmission est ensuite accompagnée sur une période de 6 mois à un an. Chaque année, près de 400 porteurs de projets font l'objet d'un suivi personnalisé, et 80 nouvelles offres de reprise sont diagnostiquées. Depuis sa création en 1997, Relance a réalisé en moyenne 25 transmissions par an.

► CONTACT :

Laurence BOIFFILS - T. 04 66 879 829
E. laurence-boiffils@nimes.cci.fr

mais reste insuffisant pour répondre aux attentes des repreneurs : « les cédants ont du mal à se déclarer, Et leur volonté affichée de rester dans l'hyper-confidentialité ne facilite pas la mise en relation », explique le responsable de mission, qui assure pourtant que la confidentialité fait partie des engagements dans la démarche d'accompagnement.

D'autant que la mission transmission-reprise dispose de tous les outils nécessaires à l'accompagnement du dirigeant : préparation de la transmission, recherche de repreneur, identification des aides et conseils mobilisables... Au cœur d'un réseau de spécialistes, la CCI se positionne comme un interlocuteur neutre pour le cédant et le repreneur, partant du constat que les chances de réussite sont nettement meilleures dans le cas de projets accompagnés. ■

► CONTACT

Yvon LESPOIX - T. 04 66 879 921
E. yvon-lespoix@nimes.cci.fr

(INNOV'UP)

« Emergence » d'une nouvelle promotion innovante



Ils étaient ingénieurs, chercheurs, salariés, ou en recherche d'emploi, ils sont à présent aspirants entrepreneurs et viennent d'inaugurer le nouveau cycle de formation proposé par Innov'up.

► www.innovup.com

Parmi les sept porteurs de projet à avoir suivi ces quatre semaines de stage qui marquent officiellement le début de leur parcours au sein de l'incubateur d'Innov'up, on retrouve trois des derniers lauréats du concours d'idées 2008, ainsi que les porteurs de quatre autres projets innovants. Tous ont des profils différents, des parcours hétérogènes, mais tous partagent un objectif commun : donner une réalité économique à leurs idées.

En quatre semaines, et quatre modules, cette formation intitulée « Emergence » visait à leur donner les clés pour ouvrir les différentes portes qu'ils auront à rencontrer durant les prochains mois de leur parcours. Au menu, sensibilisation à la stratégie d'entreprise, au marketing, à la finance et à la communication, en mariant approche théorique et adaptation pratique pour chacun des participants. C'est d'ailleurs l'un des points forts retenus par les stagiaires qui sont unanimes pour saluer la prise en compte de leurs cas particuliers tout au long de ces semaines. Tous se sentent également mieux armés à présent pour aborder leur projet dans leur nouvel habit de manager. Et même s'ils admettent que certains des points soulevés durant ce stage les ont

Un système de filtrage et de recyclage des eaux polluées dans le domaine de la construction, une technologie d'inertage pour la micronisation des poudres énergétiques, un matelas sur mesure qui s'adapte à la morphologie de chacun, un concept de coffrage mobile pour la fabrication d'escaliers, un traitement nanométrique pour rendre stériliseurs les bacs à condensation des climatisations, un procédé de photocatalyse pour le traitement des eaux ou bien encore des capteurs capables de mesurer instantanément la vitesse des nageurs... Toutes ces idées viennent à peine de sortir de leur carton pour prendre place au sein de l'incubateur d'Innov'up. Toutes ne deviendront peut-être pas le fleuron de l'industrie de demain, mais en faisant le choix de l'incubation, elles se donnent les moyens de ne rien laisser au hasard. Car plus que l'idée en elle-même, c'est dans la capacité du porteur de projet à se mettre en adéquation avec son environnement que se trouve la clé de la réussite.

“ Cette formation intitulée « Emergence » visait à leur donner les clés pour ouvrir les différentes portes qu'ils auront à rencontrer durant les prochains mois. ”

parfois conduits à remettre en question nombre de certitudes, ils retiennent l'approche constructive de ces interrogations, et l'intérêt de se poser les bonnes questions en amont du projet.

Une première expérience concluante, donc, pour Innov'up qui voit dans ce type d'approche l'opportunité pour les porteurs de projets de s'enrichir mutuellement des expériences de leurs nouveaux camarades de promotion. La création d'un esprit de « promotion » est d'ailleurs l'autre objectif visé par ce nouveau dispositif, en utilisant ce stage initial pour créer un réel esprit de groupe parmi les nouveaux venus au sein d'Innov'up. ■

► **CONTACT**
INNOV'UP - T. 04 66 38 40 89
contact@innovup.com

(UN GÉANT DE L'INDUSTRIE VÉTÉRINAIRE MONDIALE NOUS FAIT CONFIANCE)

Levée de fonds et avancée stratégique pour Neorphys



Créée en 2005, la société de biotechnologies spécialisée dans le traitement de la douleur, affiche des résultats qui donnent confiance aux investisseurs. Le 24 mars dernier, ses dirigeants ont annoncé la réalisation d'un financement de 1 M€.

Hébergée jusqu'à l'été prochain sur le campus de la faculté de Médecine, la société de Roger Lahana (Président) et Karine Larboret (Directrice des opérations) avait levé la même somme en 2007 et 2008. Neorphys concentrait alors ses recherches sur deux traitements : l'un contre la douleur, l'autre contre le manque de désir sexuel féminin. Le choix des co-fondateurs de Neorphys s'est concentré sur le domaine de la douleur, ce qui a permis une avancée importante des recherches, et ouvert la voie à une entrée de phase 1 clinique. Différentes étapes balisent la création d'un médicament innovant. En 2009, Neorphys procèdera à toutes les mesures nécessaires sur deux espèces animales. La démarche est sous-traitée à des entreprises françaises rigoureusement contrôlées et garantissant l'éthique des essais. Cette phase préclinique indiquera le niveau des doses à retenir et lancera la suivante, en 2010, durant laquelle un petit groupe de volontaires sains sera testé. Ce n'est qu'en 2011 que d'autres malades consentants

► **PAS DE PHILANTHROPIE, MAIS LE GOÛT D'ENTREPRENDRE**

Financée au départ par Inserm Transfert Initiative, Soridec et CEA Valorisation, la deuxième levée de fonds de Neorphys est financée par Soridec et CEA Valorisation, déjà actionnaires et par des business angels : Fa Dièse 2, Seillans, ainsi que deux membres du réseau Angels santé. « La loi TEPA qui permet de défiscaliser les sommes investies dans des entreprises innovantes nous aide beaucoup » estime Roger Lahana, mais il ajoute « Toutefois, ça n'est pas l'unique raison qui pousse les investisseurs qui nous font confiance. Ce sont avant tout des personnes qui aiment l'idée de création et de développement de l'entreprise ».

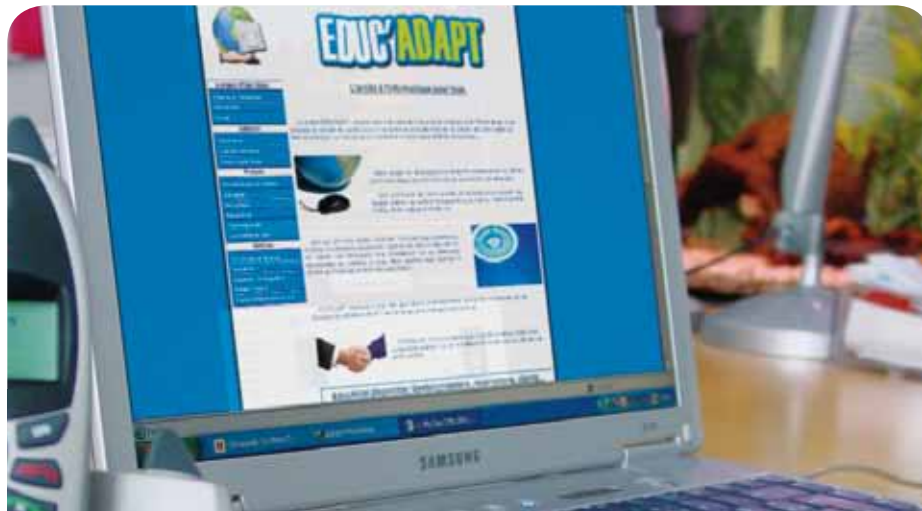
► **CONTACT :**
Neorphys est accompagnée par Innov'up
T. 04 66 38 40 89 - W. www.innovup.com

permettront la validation de l'analgésique, appelé pour l'instant NEO1509*. « Nous continuerons à faire appel à des investisseurs » explique Roger Lahana, « car le financement de la recherche est toujours très lourd », mais le chercheur est confiant, après les sociétés de capital-risque qui lui ont fait initialement confiance, d'autres business angels viennent de rejoindre son comité d'administration. Tous sont des références, mais Roger Lahana avoue sa satisfaction supplémentaire de voir Philippe du Mesnil, « un géant de l'industrie vétérinaire mondiale, le dixième », faire confiance à Neorphys. Pour celui qui reconnaît n'avoir jamais songé à devenir un dirigeant de société avant de souffrir de la disparition de la société Syntem, la performance est d'autant plus remarquable. ■

* Puissant, l'analgésique développé par Neorphys promet un effet extrêmement rapide, sans les effets secondaires que l'on connaît à la morphine : constipation sévère, nausées, risques d'addiction.

(EDUC'ADAPT)

L'information accessible au plus grand nombre



Ils sont trois, jeunes, informaticiens et ils ont pensé au plus grand nombre, aux plus âgés, et aux béotiens. Ils se sont donnés pour mission de faciliter l'utilisation quotidienne des outils informatiques. Riche idée !

Julien Julia est le plus âgé des trois : 24 ans révolus. Sébastien Herrard et Romain Prouvèze vont en avoir 23. Leur société fêtera ses 2 ans en août prochain. Le trio s'est connu sur les bancs du lycée de la CCI de Nîmes, section informatique de gestion, option développeur. C'est Julien, le bitterois qui depuis le début de sa formation avait le projet très fortement ancré de « monter sa boîte ». Ses copains, deux gardois, l'ont suivi, partant du constat que « c'était le moment le plus approprié. Nous pouvons prendre le maximum de risques car nous n'avons pas de femme, pas d'enfants, et nos parents nous soutiennent ». Une décision mûrement réfléchie, peaufinée durant une année après l'obtention du BTS, dans des sociétés où ils ont pu acquérir une première expérience... et quelques économies.

C'est à Sommières que les trois associés de la société Educ'Adapt ont trouvé local à leur convenance. « Les raisons de notre choix,

sont purement financières et stratégiques » explique Julien Julia, le directeur de la société. « Nous avons pu trouver un local suffisamment vaste, à un prix très intéressant. Nous ne sommes pas loin de l'autoroute, entre Nîmes et Montpellier, et surtout, nous bénéficions d'une bonne connexion Internet, ce qui dans notre métier est indispensable ». Un métier qui consiste à créer des logiciels et des sites Internet « sur mesure » et surtout faciles d'utilisation. On dit « améliorer l'accessibilité ». « C'est cette volonté de faire en sorte que l'informatique s'adapte à tout le monde qui nous distingue » explique celui qui a plus un rôle de « réflexion sur les projets », lorsque Sébastien est plus « artiste, designer » et Romain « un technicien pur ». « On la joue démocratique, le groupe peut être un poids, mais par notre complémentarité, c'est surtout une force ».

Educ'Hôtel, un produit à grande échelle pour petites structures

Toujours plus créatifs, à l'écoute d'une clientèle que la crise rend plus exigeante, les trois associés d'EducAdapt lancent un nouvel outil de gestion des réservations pour Campings, chambres d'hôtes, hôtels, gîtes... « D'autres logiciels qui permettent de gérer réservations, clients, facturation, existent » explique Julien Julia, « mais ce sont d'énormes usines à gaz qui ne conviennent pas à des petites structures. Nous l'avons conçu pour être d'une simplicité d'utilisation sans pareil ». Encouragés par les résultats croissants de leur activité, les trois compères ne s'arrêtent pas en si bon chemin, et proposent d'autres produits plein de promesses : Educamail, Educatexte, Educatemps. ■

Pour en saisir toutes les finesses, www.educadapt.fr est très facilement accessible.

Le Lycée privé de la CCI (sous contrat d'association avec l'Éducation Nationale) forme chaque année environ 700 jeunes en BEP Carrières Sanitaires et Sociales, BAC PRO tertiaire administratif et tertiaire commercial, BTS Informatique de gestion, Informatique des réseaux (IRIS), Management des Unités Commerciales, Communication des Entreprises, Assistant de Managers, Assistant de gestion PME-PMI avec un taux moyen de réussite aux examens de 78,86 % en juin 2008.

► RENSEIGNEMENTS : T. 04 66 879 719 - W. www.nimes.cci.fr

(PROJET COLLECTIF)

Les professionnels du Nautisme hissent les voiles de la formation



À Port Camargue, premier port européen de plaisance, et deuxième mondial après les USA, les entreprises nautiques mutualisent des actions de formation à destination de leur personnel. Richard Yvorra est président de l'association.

CCI Énergies: C'est sur votre initiative que l'association des professionnels du nautisme a lancé des opérations de formation. Comment l'expérience s'est-elle transformée en opération annuelle ?

Richard Yvorra : en tant qu'administrateur de la CGPME du Gard, j'ai été mandaté sur mon secteur par l'AGEFOS, organisme paritaire collecteur agréé, qui conseille sur l'emploi et la formation professionnelle partout en France. Cela m'a permis de mieux comprendre comment fonctionne le système de financement de la formation continue, et m'a donné l'idée de faire profiter mes confrères d'une véritable opportunité : celle de se regrouper pour profiter de prises en charge plus importantes. On peut même, en fin d'année, bénéficier de « queues de budgets » qui allègent d'autant la participation de chaque entreprise.

Est-ce très important de former le personnel ?

C'est primordial. Nous faisons tout notre possible pour pérenniser des emplois, il est indispensable que nos personnels soient très bien formés, donc réactifs et compétents.

“ Se regrouper permet de bénéficier de prises en charge plus importantes. ”

Une intention louable, mais difficile à réaliser. L'activité nautique est essentiellement estivale.

Pour le moment, mais nous faisons tout pour changer cet état de fait. Notre région permet la navigation en septembre, octobre, novembre, et nous travaillons à le démontrer. Pour y parvenir, nous sommes en train de mettre en place un Système Productif Local (SPL), avec la régie portuaire, qui fait également bénéficier son personnel d'actions de formations. Les Systèmes productifs locaux sont des « clusters », des mini pôles de compétitivité qui regroupent autour d'un métier, d'une spécialité, des PME-PMI concentrées sur un territoire géographique limité. C'est exactement le cas du nautisme gardois. Nous voulons pouvoir nous appuyer sur une structure commerciale pour développer le tourisme d'affaires (régates sportives, congrès...), mais également la maintenance nautique. Nous avons déjà commencé dans ce domaine, avec l'entretien des vedettes du service des douanes en Méditerranée.

Quels sont les domaines de formation les plus demandés ?

Une trentaine de personnes par an est formée durant la période moins chargée de l'hiver en anglais, informatique, bureautique, CACES (manipulation d'engins élévateurs), permis E (traction de remorques bateaux), permis hauturier (conduire une embarcation à plus de 6 miles nautiques de la côte), risques chimiques. Tous ces domaines sont essentiels pour les employés. Notre grande chance a été que le Forneum de la CCI de Nîmes ait pu jouer le rôle de centralisateur, et soit parvenu à organiser les formations à Port Camargue même. ■

► **CONTACT**

FORNEUM DE LA CCI - T. 04 66 879 609

W. www.nimes.cci.fr

(FICHE PRATIQUE)

Le statut de l'auto-entrepreneur

Initialement conçu pour faciliter l'accès à un complément de revenu, ou pour s'essayer à la création d'entreprise sans entrer dans une démarche plus lourde, le statut d'auto-entrepreneur a rapidement conquis un large public, en associant simplification des formalités et assouplissement du prélèvement obligatoire. Cependant, ce régime présente également des inconvénients (manque de rentabilité sur le plan fiscal et social par exemple) et n'est pas adapté à tous les projets de création. En résumé, pour choisir le bon statut, les porteurs de projet peuvent s'adresser aux conseillers création d'entreprise de la CCI de Nîmes.

À qui s'adresse ce statut ?

→ **À TOUTE PERSONNE** souhaitant exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale⁽¹⁾, quel que soit son statut (salarié, demandeur d'emploi, retraité, voire fonctionnaire sous certaines conditions), à titre principal ou complémentaire.

Seule restriction : le chiffre d'affaires annuel généré par cette activité ne doit pas dépasser :

- 80 000 euros pour les activités commerciales, de fournitures de denrées ou de logement,
- 32 000 euros pour les autres prestations de services, et professions libérales.

Simplifications administratives

- ▶ L'auto-entrepreneur bénéficie d'une dispense d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) pour les commerçants, ou au répertoire des métiers (RM) pour les artisans.
- ▶ La déclaration d'activité s'effectue gratuitement auprès du centre de formalités des entreprises (CFE) :
 - de la chambre de commerce et d'industrie, pour les activités commerciales,
 - de la chambre de métiers et de l'artisanat, pour les activités artisanales,
 - de l'Urssaf, pour les activités libérales.

Elle peut également être effectuée sur Internet à partir du site : www.lautoentrepreneur.fr

- ▶ Les formalités comptables sont très limitées : un livre-journal détaillant les recettes, et pour les seules activités de vente ou de fourniture de logement, un registre récapitulatif par année présentant le détail des achats. Cependant, l'ensemble des factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services devront être conservées.

Le régime micro-social : la vraie nouveauté

- ▶ Le calcul, très simplifié, des cotisations sociales, s'effectue chaque trimestre ou chaque mois (au choix de l'auto-entrepreneur), et se base sur le chiffre d'affaires auquel est appliqué un taux global qui regroupe toutes les cotisations sociales obligatoires. Ce taux est de :
 - 12 % pour les activités commerciales,
 - 21,3 % pour les prestations de services et les activités libérales relevant du RSI,
 - 18,3 % pour les activités libérales relevant de la CIPAV.
- ▶ Le paiement de la cotisation sociale s'effectue lors de cette déclaration mensuelle ou trimestrielle, et aucune régularisation ne s'applique l'année suivante.
- ▶ Si le chiffre d'affaires est nul, l'entrepreneur ne déclare rien et ne verse aucune cotisation.

Régime fiscal : souplesse et simplicité

- ▶ Concernant l'impôt sur les bénéfices, l'auto-entrepreneur est soumis à l'impôt sur le revenu, et peut choisir entre deux modes de prélèvement :
 - L'option pour le versement libératoire, à condition d'avoir un revenu fiscal inférieur à 25 195⁽²⁾ pour l'année 2007 : en même temps que le paiement de ses cotisations sociales, l'auto-entrepreneur s'acquitte de son impôt sur le revenu, correspondant à 1 % du CA pour les activités commerciales, 1,7 % pour les prestataires de services, ou 2,2 % pour les activités libérales,
 - Le régime classique de la micro-entreprise : le bénéfice est déterminé par l'administration fiscale, qui applique au chiffre d'affaires un abattement forfaitaire de 71 % pour les activités commerciales, 50 % pour les activités de services, et 34 % pour les activités libérales. Ce bénéfice est ensuite intégré aux autres revenus du foyer fiscal pour le calcul de l'impôt sur le revenu.
- ▶ TVA : l'auto-entrepreneur ne facture pas de TVA, mais ne peut pas non plus la récupérer sur ses achats.
- ▶ Taxe professionnelle : L'auto-entrepreneur peut être dispensé de TP pour l'année de sa création, et pour les deux années suivantes, s'il a opté pour le versement fiscal libératoire.

agenda

(PRESERVE)

9 juin

Comment prévenir le risque et gérer au mieux une situation de crise ? Quelle communication privilégier dans un contexte incertain ?

LIEU : CCI de Nîmes

CIBLE : entreprises de plus de 7 ans et ayant plus de 10 salariés

CONTACT : Claire RAVENEAUX

T. 04 66 879 887 - E. claire-raveneaux@nimes.cci.fr



(CIBLE AFFAIRES, RENCONTRE B TO B)

23 juin

LIEU : Site du Pont du Gard

CIBLE : entreprises du secteur de l'innovation, de l'industrie ou des services à l'industrie et du commerce de gros

CONTACT : Virginie SANFELIEU

T. 04 66 879 915 - E. virginie-sanfelieu@nimes.cci.fr
W. www.cibleaffaires.com

(RENCONTRE DU TERRITOIRE UZÈGE-
BEAUCAIRE)

29 juin

Présentation des outils de connaissance économique du territoire

CIBLE : collectivités territoriales

CONTACT : Myriam RIVIERE

T. 04 66 879 899 - E. myriam-riviere@nimes.cci.fr

(JEUDIS RESSOURCES)

2 juil.

Les mesure d'aide à l'embauche

LIEU : Formeum de la CCI de Nîmes

CIBLE : entreprises

CONTACT : Corinne MEDINA

T. 04 66 879 859 - E. corinne-medina@nimes.cci.fr

(PRESERVE)

7 juil.

Établir ses tableaux de bords : contrôler efficacement sa gestion Expert-Comptable

LIEU : CCI de Nîmes

CIBLE : entreprises de plus de 7 ans et ayant plus de 10 salariés

CONTACT : Claire RAVENEAUX

T. 04 66 879 887 - E. claire-raveneaux@nimes.cci.fr

(PRESERVE)

1 sept.

La gestion du risque inondation

LIEU : CCI de Nîmes

CIBLE : entreprises de plus de 7 ans et ayant plus de 10 salariés

CONTACT : Claire RAVENEAUX

T. 04 66 879 887 - E. claire-raveneaux@nimes.cci.fr

(PRESERVE)

6 oct.

Stratégie d'entreprise, les modes de croissance

LIEU : CCI de Nîmes

CIBLE : entreprises de plus de 7 ans et ayant plus de 10 salariés

CONTACT : Claire RAVENEAUX

T. 04 66 879 887 - E. claire-raveneaux@nimes.cci.fr



(ORIZON)

7, 8, 9 oct.

Orizon, salon professionnel de l'environnement et du développement durable

LIEU : Parc des expositions de Nîmes

CIBLE : entreprises, collectivités, grand public

CONTACT : Virginie MACARDIER

T. 04 66 879 866 - E. virginie-macardier@nimes.cci.fr
W. www.orizon2009.fr

Du 4 au 8 sept.

Salon maison et objet à Paris

LIEU : Paris Nord Villepinte

CIBLE : professionnels

W. www.maison-objet.com

Du 4 au 9 sept.

Tradexpo à Paris

LIEU : Parc des expositions Paris Le Bourget

CIBLE : professionnels

W. www.tradexpo-paris.com

⁽¹⁾ Relevé du régime d'assurance vieillesse de la CIPAV ou du RSI pour les professions libérales
⁽²⁾ Limite supérieure de la troisième tranche du barème de l'impôt sur le revenu

Objectif Languedoc-Roussillon a 10 ans !

Numéro **Collector**



Sortie Kiosque **le vendredi 5 juin !**

abonnement : www.objectif-lr.com