



Synergies

Le magazine de la CCI Alès-Cévennes • N°13 • PRINTEMPS 2008



“Coaching” tonique

**6 programmes de
“remise en forme”
pour bien attaquer
la nouvelle saison !**



Révolution silencieuse

Quoiqu'en dise M. Attali, qui dans son *Rapport pour la libération de la croissance française* préconise de réduire le nombre de CCI à 50, la révolution des Chambres de Commerce et d'Industrie est déjà en marche depuis longtemps. Certes, il s'agit là d'une "révolution silencieuse", mais elle est bien réelle depuis les premiers regroupements initiés en 2001. Comme le dit Jean-François Bernardin, président de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, "il faut libérer les énergies pour gagner en efficacité" et c'est dans ce but que de nouvelles approches managériales sont en cours dans chaque CCI de France. Elles incitent aux économies d'échelles, par de nouvelles alliances entre Chambres, et au développement de nouveaux projets structurants avec les acteurs locaux (Région, Département, Communautés). Elles privilégient aussi la transversalité de nos savoir-faire en interne pour une meilleure réactivité de service rendu aux entreprises. Cela sous-entend une connaissance toujours plus approfondie des ressortissants, ce qui n'est viable qu'avec des relations de proximité et de confiance. Cela sous-entend aussi davantage de performances, notamment dans la gestion des projets de développement territorial. Ce changement de politique, initié à la CCI Alès-Cévennes depuis la nouvelle présidence en 2004, doit se poursuivre. +20% de ressortissants nouveaux en 3 ans, c'est en effet un signe de bonne santé économique pour notre territoire. C'est aussi une raison de plus de croire en son avenir et le nôtre.

Francis Cabanat,
Président de la CCI Alès-Cévennes

Actualités 3

- Chiffres clés 3
- Industries et Services 4
- Commerce 9
- Tourisme et Loisirs 12

Dossier CCI 17

- "Coaching tonique" 17

Formation 20

- Nouvelles offres 20

Création & transmission 21

- Témoignages 21
- Partenariats 23

Lectures utiles 24

Agenda 25

Infos pratiques 26

Synergies,
le magazine de la CCI Alès-Cévennes
N°13 - Printemps 2008

Directeur de la publication : Francis Cabanat
Responsable communication : Murielle Reding
Rédacteur en chef : Frédéric Dupont (Hurricane)
Conception et réalisation : Hurricane
8 rue Michelet, 30100 Alès

Régie publicitaire : imapping, Marc Bouchet
04 66 85 10 73 • mbouchet@imapping.fr

Dépot légal 2^e trimestre 2008 - ISSN 1777 - 9650



Pour tout renseignement : accueil CCI - 04 66 78 49 49 - www.ales.cci.fr



800 000

800 000€ sur 3 ans, c'est la levée de fonds réalisée par la CCI Alès-Cévennes avec l'intermédiaire de l'AGEFOS-PME, du Fonds Social Européen et du Conseil régional ; une manne financière à destination de la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences des entreprises du territoire.

NB : 100 000€ ont déjà été distribués pour le 1^{er} semestre 2008.



10 000

10 000, c'est le nombre de visites réalisées en 3 mois sur le portail des commerces de proximité www.achat-ales-cevennes.com. Un bon début, commenté pages 9 et 10.



8 000

8 000 visites ont été enregistrées par la borne interactive "Cévennes" au point touristique de l'Ermitage d'Alès, de juillet 2007 (date de l'installation) à février 2008, soit en moyenne 1.000 visites par mois, ce qui représente 15 % de la fréquentation mensuelle de www.cevennes-tourisme.fr. Une 2^e machine sera mise en ligne cet été... à l'aéroport de Nîmes-Alès-Camargue-Cévennes.

(lire p.13)

1 197

1 197, c'est le nombre d'heures d'études programmées à partir du 2^e trimestre 2008 pour la 1^{re} promotion de l'IPC d'Alès. Cet "Institut de Promotion Commerciale" (49^e de France) va permettre à un large public d'acquérir des compétences en gestion, management et commerce, avec une spécialisation inédite dans le tourisme vert. Titre délivré par cette nouvelle offre de formation en alternance : Gestionnaire d'Unité Commerciale (niveau III, bac+2).

achat & ville.com

- **Plus de 300 collaborateurs CCI** se sont réunis à Paris, du 31 janvier au 1^{er} février 2008, afin de participer au séminaire "Ensemble, pour l'avenir autrement" organisé dans le cadre des Rencontres Nationales de la Création-transmission. Une nouvelle occasion d'optimiser la valeur ajoutée qu'apportent les 148 CCI de France dans le développement des territoires.

- **6 400 ressortissants** sont aujourd'hui recensés sur le territoire Alès-Cévennes, soit 20 % de plus qu'en 2004 - ce qui explique en partie l'augmentation des entrepreneurs présents à la soirée des Vœux 2008, aux réunions CCI et aux rendez-vous des Clubs.

- **120€**, c'est le prix du "ticket d'entrée" pour devenir membre du Club Gard International et profiter des missions d'affaire organisées cette année en Inde, au Japon et au Maroc.

Lire page 6.



Développement durable : les bonnes pratiques se généralisent

Parce que notre tissu économique est constitué à 99 % de PME, plusieurs d'entre-elles ont été accompagnées 18 mois durant sur le chemin du développement durable. Inspirez-vous de leurs expériences pour faire évoluer votre propre entreprise !

BIOVIVA, CALVET AGRO, CEVAL, COM-ON-LIGHT, IMPRIMERIE CLEMENT, M.S.L., NIMOTEL, P.A.D., RAYMOND GEOFFROY, SCTB ET TERRASOL sont les 11 entreprises volontaires qui, de 2006 à 2008, ont participé à l'opération collective gardoise d'accompagnement au développement durable. Pourquoi un tel échantillon ? Parce qu'il reflète bien la réalité du tissu économique de notre région, constitué à 99% de PME de moins de 50 personnes. Tous secteurs confondus, les Petites et Moyennes Entreprises du Languedoc-Roussillon représentent en effet près de 78% des salariés et près de 75% de la valeur ajoutée,

ce qui fait d'elles de véritables piliers de la prospérité du territoire. Rien d'étonnant donc à ce que leur aptitude au développement durable – c'est-à-dire leur capacité à assumer leur pérennité économique, sociale et environnementale en tant qu'entreprises responsables – préoccupe les acteurs institutionnels régionaux.

11 PME accompagnées par 8 acteurs publics-privés

Pilotée par l'AFNOR⁽¹⁾, la CCI de Nîmes et la CCI Alès-Cévennes - avec le soutien de la DRIRE⁽²⁾, du Conseil régional, du Conseil général, de l'ADEME⁽³⁾ et d'EDF - l'action collective gardoise

achevée ce 7 février est donc à considérer comme une somme d'expériences d'intérêt général, un mode d'emploi stratégique dont chacun peut s'inspirer pour faire évoluer sa propre entreprise et garantir sa longévité en l'amenant à mieux maîtriser ses responsabilités économiques, sociales et environnementales.

Le développement durable, c'est bien plus qu'une question d'écologie

Après diagnostic sur site, les 11 PME pilotes ont élaboré avec des consultants spécialisés une stratégie de développement durable et un plan d'action qui ont généré des actes concrets tels que les prêts d'accès à la propriété pour leurs salariés, le plan d'épargne retraite, l'amélioration de la sécurité au poste de travail, la conduite d'entretiens d'évaluation individuels,

Jacques FIOL

MENUISERIE GENERALE • BOIS • ALUMINIUM • PVC

Route d'Uzès - 30100 ALES - ☎ 04 66 86 11 29 - Fax 04 66 30 02 69



la mise en place d'un comité d'encadrement pour pallier à l'absence éventuelle du dirigeant, la préparation à la gestion de crise, les économies d'eau dans le process de production, la réduction des consommations d'énergie, la gestion externalisée des déchets, la réduction des odeurs, l'implication dans la vie locale de la commune...

Des bonnes pratiques disponibles gratuitement sur CD-ROM

Répertoriées en 5 grandes thématiques (Stratégie et management ; Performance économique ; Responsabilité sociale et sociétale ; Responsabilité environnementale ; Responsabilités transverses), toutes les bonnes pratiques mises en place lors de cette opération seront bientôt publiées dans la collection *Les essen-*

tiels, sur support CD-ROM. Un outil de réflexion disponible gratuitement à l'accueil de la CCI de Nîmes et de la CCI Alès-Cévennes.

Contact : CCI, Pôle Industrie, International et Services à l'Industrie - 04 66 78 49 49

- 1) AFNOR : Association Française de Normalisation
- 2) DRIRE : Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement
- 3) ADEME : Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie



“Bonnes pratiques” : quatre questions à Gilles Capdessus

MSL (Manufacture des Stores du Languedoc)

Synergies : parlez-nous des “bonnes pratiques” qui caractérisent MSL...

Gilles Capdessus : la 1^{re} démarche a consisté en la réalisation d'un audit par l'AFNOR, centré sur les

3 piliers du développement durable que sont l'Economie, le Social et l'Environnemental. Nos matériaux et process étant peu polluants et vecteurs de développement durable pour l'habitat*, nous sommes allés assez vite sur l'aspect environnemental, et cela d'autant plus que nous avons déjà pris des initiatives en matière de tri et valorisation des déchets. L'étude s'est donc focalisée sur l'aspect social et économique : comment pérenniser l'entreprise ; comment impliquer durablement les collaborateurs dans une démarche d'amélioration continue ; comment améliorer les niveaux de rémunération et les conditions de travail.

*les produits MSL favorisent la ventilation naturelle de l'habitat (moustiquaires) et protègent des rayonnements solaires (stores), ce qui limite le recours aux insecticides dans le premier cas et de climatiseurs dans le second.

Synergies : quelles ont été vos motivations ?

G.C. : le développement durable, c'est "LE" grand défi que nous devons relever ensemble. Nous savons que les ressources planétaires sont en quantité limitées et nous cherchons tous, salariés comme employeurs, à améliorer nos conditions de vie quotidienne. Il me paraît donc aujourd'hui impensable d'espérer développer une entreprise à long terme sans prendre en compte ces notions. Je pense même que le développement durable est une source de croissance nouvelle et pérenne pour nos entreprises !

Synergies : de quelles aides avez-vous bénéficié ?

G.C. : co-financée par la DRIRE, le Conseil régional, le Conseil général, l'ADEME et EDF, l'action collective conduite par l'AFNOR et les CCI

du Gard nous a permis de bénéficier de l'apport de consultants expérimentés pour l'audit et la conduite des premières actions, ainsi que de l'apport d'autres sociétés régionales engagées dans la démarche et avec qui nous avons pu partager de "bonnes pratiques".

Synergies : aujourd'hui, quels conseils donnez-vous aux entrepreneurs qui veulent s'impliquer dans le développement durable ?

G.C. : suivre une formation d'abord, afin de mesurer tous les aspects couverts par la notion de développement durable (la CCI peut organiser des stages sur-mesure si plusieurs entreprises en font la demande). Ou au mieux saisir une nouvelle opportunité d'action collective afin de ne pas être isolés. Et enfin, savoir "faire simple" car le développement durable est aussi une affaire de bon sens, qui repose sur une multitude d'actions et d'attitudes quotidiennes.

Contact MSL : 04 66 25 83 94 - www.msl-stores.com





SRJB

25 ans d'expérience en mécanique,
maintenance industrielle et usinage

HABILITATIONS S30, S31, S32, S33, S34, S35 et ACCREDITATION ISO 9001 DE QUALITES INDUSTRIELLES

623, route de Saint-Avérol - 30520 Saint-Martin-de-Valgajgues - Tél. 04 66 36 83 39 / 06 09 06 12 06 - Fax 04 66 55 77 37



Compagnie • Agence d'assistance
Agenciers • Carrière
Circuitage • DT • CNC
CNC • Milling • Usinage
Linge • Ponce • Meulage
Métallurgie • Soudure • Mécatronique
Oxygène • Transformation de bois
Transport • Travaux Publics • Tréfilage

srjb@comsol.com

Tutorage à l'international : cap sur l'Inde, le Japon et le Maroc

Vous aider à dénicher de nouveaux marchés dans des pays à forte croissance, c'est l'objectif du réseau CCI - club Gard International. Présentation des grandes actions programmées en 2008



Yvon Lespoix,
coordonnateur
Gard International

Après les marchés de l'Algérie et de la Russie en 2007, le club du commerce international s'intéresse cette année aux opportunités d'affaires à réaliser en Inde, au Maroc et au Japon. Pourquoi ces choix ? Parce que "Gard International organise ses missions d'affaires en fonction de 3 critères : les demandes de nos adhérents, les résultats des enquêtes menées auprès des entreprises gardoises et les recommandations de CAP EXPORT*" rappelle Yvon Lespoix, coordinateur de Gard International chargé de mener une réflexion sur le positionnement à l'international du club. "Et quand notre réseau départemental accompagne un groupe d'entrepreneurs à l'étranger, cela génère bien plus que des contacts. Il y a souvent d'importants contrats qui sont conclus sur place et de nouvelles synergies d'entreprises qui se créent en quelques jours". En octobre dernier par exemple, la mission multisectorielle en Russie a permis à la société nîmoise ARSOIE de décrocher une commande de 50 000 € en moins de dix jours. Bon début... Idem pour l'entreprise de décoration LES INDIENNES DE NIMES et le fabricant de meubles ANTIX : depuis que leurs patrons se sont rencontrés à Moscou, ces deux PMI travaillent en commun. Et que dire de STIC, spécialiste nîmois des joints d'étanchéité qui, en exportant vers l'Algérie, a fait progresser de 20% son chiffre d'affaires ? Voilà de belles performances, que vous pourriez vous aussi réaliser en rejoignant le club...

Un ticket d'entrée à 120 €

Moyennant 120 € de cotisation annuelle, tous les adhérents de Gard International disposent d'un accompagnement hors pair pour s'attaquer aux marchés de l'export. Après l'étude approfondie des marchés de la Suisse (le 4 mars), de la Russie et de l'Ukraine (le 20 mars) en compagnie d'intervenants spécialisés et de conseillers ad hoc, 5 rencontres thématiques

sont programmées pour les prochains mois : soirées Sourcing en juin, Se préparer au Maroc en juillet, E-commerce Et juridique en septembre, Garantir vos implantations à l'étranger en octobre - et journée Grande Bretagne, avec la DRCE**, dans le courant du 2^e semestre. En parallèle, deux journées de séminaire pour les primo-exportateurs sont également prévues sur Alès et Nîmes, en avril et juillet.



Faites une première percée en Inde dès le mois de mai

Avec son milliard d'habitants et sa croissance supérieure à 8% depuis 2005, l'Inde vous attire ? Faites-y une première percée stratégique du 24 au 30 mai 2008, lors de la mission Septimanie Export à laquelle s'associe Gard International. À New-Delhi et à Bombay, cette opération collective devrait vous ouvrir de nombreuses portes. Tentez votre chance : il y a énormément de potentiels dans ce pays appelé à devenir, d'ici à vingtaine d'années, l'une des quatre premières économies du monde***.

Introduisez-vous au Japon en juin



2^e PIB mondial, le Japon est évidemment une destination à privilégier aussi pour l'export, à condition d'être bien entouré. Investir l'archipel aux 4.400 îles demande en effet une savante culture et de bons appuis. Mais l'enjeu en vaut la peine : en 2006, les importations provenant de France ont atteint 10,3 milliards d'euros** ! Rendez-vous donc en juin, avec nos confrères de PROCAMEX Arles.

Préparez-vous au Maroc, en novembre



Fin 2008, en s'adossant au salon France Expo, Gard International bouclera son tour du monde économique en se rendant à Casablanca et Marrakech - deux métropoles-phares d'un étonnant pays de 33 millions d'habitants. Au Maroc, l'activité économique peut en effet fluctuer de +2 à +8% en fonction des récoltes agricoles, ce qui pousse aujourd'hui les institutions à mieux structurer les activités économiques, en particulier dans les secteurs industriels et touristiques. Diverses opportunités peuvent donc se présenter aux exportateurs bien encadrés et c'est pour cette raison qu'une mission préparatoire a été organisée au Maroc du 17 au 22 janvier, en compagnie de Jalil Benabdillah (lire l'encadré). Une première mission de repérage, pour bien préparer la mission d'affaires de cet automne. *Chokrane !*****

* CAP EXPORT : programme national dont l'objectif est de cibler les pays à forte croissance.

** DRCE : Direction Régionale du Commerce Extérieur

*** Source : France Diplomatie, Ministère des Affaires Etrangères

**** Merci !

Contact : CCI, Pôle Industrie,
International et Services à l'Industrie
04 66 78 49 49

Témoignage

“Dans ce club, tout le monde peut profiter de l'effet réseau. Il y a beaucoup à prendre, à condition de savoir donner un peu de son temps... et de sa personne !”



Jalil Benabdillah,
Secrétaire de Gard International
et PDG de SD-Tech SA
(Solides Divisés Technologies)

“En tant que membre du bureau, je participe quasiment à toutes les réunions mais aussi à la plupart des actions de Gard International. C'est indispensable que chacun, à son niveau, s'implique dans la vie du club. Fin janvier, par exemple, je me suis beaucoup investi dans la mission préparatoire organisée au Maroc. C'est un pays que je connais bien (j'y ai vécu presque 20 ans) et je suis très heureux de pouvoir mettre à disposition des adhérents mon carnet d'adresses et mes réseaux professionnels locaux – d'autant plus que depuis 2003, SD-Tech (l'entreprise que je dirige sur Alès) a noué d'importants partenariats, notamment avec la plus grande holding marocaine, l'ONA, pour la création d'une unité

de micronisation d'oxyde de cobalt, entre autres. Avec Serge Clausse et la délégation présente à Casablanca, nous avons également rencontré M. Ahmed Reda Chami, ministre de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, ainsi que les dirigeants du Crédit du Maroc, les représentants de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), les directeurs de la Chambre Française du Commerce du Maroc, les responsables de l'AUDA (Agence d'Urbanisation et de Développement d'Anfa) et les représentants du Centre Régional d'Investissement. Connaître les bons décisionnaires, c'est essentiel pour que les participants à la mission d'affaires aient un réel retour sur investissement. Nous savons tous que l'export nécessite d'importantes ressources humaines et financières, mais quand une mission d'affaires est bien préparée, le jeu en vaut la peine. L'an dernier par exemple, alors que je connaissais déjà le marché Russe, la mission d'affaires à laquelle mon entreprise a participé s'est soldée par de nouveaux contacts prometteurs avec des professionnels véritablement qualifiés”.



AGENT GÉNÉRAL D'ASSURANCE

ON ASSURE MIEUX QUAND ON CONNAÎT BIEN

**UN AGENT GÉNÉRAL D'ASSURANCE,
C'EST UNE GRANDE COMPAGNIE LÀ-BAS
ET QUELQU'UN QUI ASSURE ICI.**

Grâce au mandat qu'il a avec sa compagnie, l'agent d'assurance est en mesure de proposer une gamme complète de produits et services adaptés. La compagnie qu'il représente lui apporte sa logistique et sa puissance financière, mais c'est votre agent général d'assurance qui, au quotidien, s'occupe de vous.

Bernard ALLARD : 04 66 78 98 98 Alès
Roger AVOUARC : 04 66 86 15 67 Alès
Daniel BERTLAND : 04 66 52 38 91 Alès
Jacqueline BRES : 04 66 52 18 98 Alès
Dany Brun : 04 66 24 00 82 St Ambroix
Laurent CHARRE : 04 66 85 67 89 Saillades & Bespèges
Bernard CHAUVET : 04 66 52 34 91 Alès
Robert COLLE : 04 66 77 26 16 St Hippolyte du Fort
Dominique GLEIZON : 04 66 88 40 62 Alès

Jérôme HERITIER : 04 66 61 93 09 Anduze
Sophie LACROIX : 04 66 52 62 62 Alès
Richard LAGET : 04 66 52 59 23 Alès
Hugues LAMIEL : 04 66 80 28 20 St Ambroix
Robin LANETA : 04 66 70 98 98 Alès
Dominique LÉURE : 04 67 81 00 42 Le Vigan
Loïc MARIN : 04 66 52 08 76 Alès
Henry et Laurence MESSIER : 04 66 52 52 46 Alès
Jean Claude OUBERT : 04 66 52 55 64 Alès

Thierry PRADAL : 04 66 52 32 26 Alès
Pierre RENUCCI : 04 66 52 52 55 Alès
Laurent RICHME : 04 66 91 03 11 Alès
Jean Michel SADOUL : 04 66 91 03 11 Alès
Daniel SAUVAGE : 04 66 56 66 66 Alès
Nicolas TAILLY : 04 66 70 98 98 Alès
Daniel THOMAS : 04 66 24 01 42 St Ambroix
Yves TOURNELLE : 04 66 52 51 63 Alès

Pro-Design & Promotech s'installent sur la ZAC de Méjannes

Réaménagée l'an dernier par la CCI, la zone d'activités de Méjannes-les-Alès attire de plus en plus de monde... Après l'arrivée d'ECO-TERRA courant 2007 (cf. Synergies 12), deux nouvelles entreprises s'installent ici : PRO-DESIGN et PROMOTECH. La première est spécialisée dans l'ingénierie mécanique, la conception de machines et l'usinage de formes complexes ; la seconde excelle dans la réalisation de piscines en bois sur-mesure... et toutes les deux ont le même gérant : Olivier Pradeilles. Inventeur du FLEXARD®, l'entrepreneur affiche un bel enthousiasme. "Avec ce nouveau bâtiment, PRO-DESIGN va doubler la superficie de son atelier de production et agrandir son parc machines" annonce-t-il. "Dès le mois d'avril, en complément des équipements conventionnels et du centre d'usinage numérique, nous allons acquérir un tour numérique 4 axes à outil tournant, ce qui permettra de répondre à toutes les demandes de sous-traitance, en fraisage et tournage, unitaires ou séries". Gains d'espace et d'activités aidant, la PMI compte aussi s'équiper prochainement d'outils de métrologie performants, dont une machine de contrôle tridimensionnel.

*FLEXARD® : produit breveté, soutenu par le dispositif ALIZE avec le parrainage de CROUZET pour la motorisation

Contact PRO-DESIGN & PROMOTECH : 04 66 78 96 25



PGO compte doubler sa production

En créant l'entreprise Prévôt Gilles et Olivier, ses fondateurs n'imaginaient probablement pas que 20 ans plus tard les véhicules P.G.O. deviennent des modèles exclusifs mis en vedette au Mondial de l'automobile, au Middle East International Motor Show de Dubaï ou au Salon de Genève 2008. Il aura fallu du temps mais depuis que le groupe AL SAYER INTL en est devenu l'actionnaire principal, le dernier constructeur français de petites séries automobiles perce bel et bien à l'international. De 2005 à 2007, les nouveaux recrutements, les développements techniques, l'extension du réseau commercial et la création d'un S.A.V. ont dopé les ventes à tel point que PGO compte doubler sa production en 2009, créer de nouveaux véhicules et augmenter ses effectifs. Sur la zone Lacoste-Lavabreille, PGO souhaite également acquérir les 4 hectares attenants à l'atelier-relais réalisé par la CCI, pour construire un centre industriel d'avant-garde, high-tech & design. Le projet prévoit notamment de nouveaux ateliers ainsi qu'une structure d'accueil pour les VIP et le personnel des réseaux à former. À suivre !

Contact : PGO - 04 66 60 56 05 - www.pgo.fr


▲ Dévoilée au Salon de Genève 2008, la Cévennes Turbo CNG est le 1^{er} cabriolet sport motorisé au gaz naturel. Une innovation PGO, réalisée en partenariat avec BRA GMBH et Gazmobile.

Se repositionner sur des marchés porteurs, c'est ce que fait MECA PJA via AMI Gard

"Depuis notre entrée dans la 2^e phase du programme départemental d'Accompagnement aux Mutations Industrielles, des consultants-experts nous ont aidé à développer des pistes de progrès non pas à court terme, mais à moyen et long terme, ce qui nous a permis de repenser autrement notre stratégie de développement", témoigne Jacques Pizzinato, gérant de l'entreprise MECA PJA spécialisée en mécanique de précision, découpage, emboutissage et fabrication d'outillages de presse. "De ces entretiens, il est ressorti que l'obtention de la certification ISO 9001 (via un nouveau système organisationnel) devait être notre chantier prioritaire pour travailler durablement avec les entreprises de l'aéronautique, de l'automobile, du nucléaire et du médical. Nous finalisons actuellement la mise en place de la procédure et nous devrions a priori être certifié en juin pour un objectif final à fin 2008. En attendant, l'annonce par courrier de cette normalisation auprès de certains grands donneurs d'ordre a eu l'effet escompté : nous avons déjà très bons retours !"

Contact : MECA PJA - 04 66 83 25 10





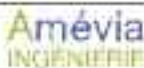
**SOCIÉTÉ
CÉVENOLE
D'INGÉNIERIE**

Bureau d'études techniques
Infrastructures



10, rue de la Esplanade - 30100 ALÈS - Tél. 04 66 30 60 28 - Fax. 04 66 30 61 07
Site : cevenole-ingenierie.com





Ça démarre bien

www.achat-ales-cevennes.com

En ligne depuis le 11 décembre dernier, le portail local des commerces de proximité compte déjà 52 adhérents au 15 février 2008, un annuaire de 2 833 commerçants et 62 612 pages vues par plus de 10 000 visiteurs !

Annoncé, dévoilé et détaillé dans les précédents numéros de ce magazine (n°10-11-12), le concept "Achat-ville.com version Alès-Cévennes" commence à prendre ses marques dans le paysage marchand local. Trois mois après sa mise en ligne officielle, le portail de proximité **www.achat-ales-cevennes.com** compte déjà en effet plus d'une cinquantaine d'adhérents. Ce sont des commerçants, des artisans, des prestataires de services aux particuliers... Peu d'entre eux maîtrisent véritablement les nouvelles technologies mais, sachant qu'ils seraient accompagnés par une équipe de terrain, plus de la moitié s'est lancé sans hésiter dans la création d'une vraie vitrine marchande avec le *Pack Autonomie* (48 %) ou le *Pack Webmarketing* (6 %).

Se faire connaître et développer ses ventes

"J'ai choisi le *Pack Autonomie* à 30 €/mois pour mettre mon commerce en ligne" témoigne Lee Ingrid, gérante d'ACCESS BOUTIQUE, "mais mon premier but était surtout de mieux faire connaître ma boutique qui se situe Grand'Rue à Alès. En décembre, 4 jours après le lancement de ma vitrine, j'ai eu 90 visites. Puis 700 sur le mois de janvier. Et 1700 au 15 février ! Ça marche vraiment bien pour ce qui est de la notoriété et de la fréquentation, j'en suis ravie. Il y a quelques jours par exemple, j'ai reçu au magasin une nouvelle cliente qui savait que j'avais la marque de bijoux qu'elle recherchait. En tapant sur Internet le nom de cette marque et le mot Gard, elle était arrivée directement sur



Lee Ingrid (ACCESS BOUTIQUE)

mon site-vitrine Achat-ville, grâce à mon nom de domaine propre ! Et maintenant que mon système de paiement en ligne est opérationnel, j'espère aussi qu'Achat-ville influera sur mes ventes à distance..."

Accompagnement technique et liberté d'entreprendre

"Ce que j'aime aussi avec cette solution" renchérit Lee Ingrid, "c'est que je peux faire évoluer moi-même le site de ma boutique. Cela me tenait vraiment à cœur car j'aime m'investir dans ce que j'entreprends. De plus, malgré mes lacunes en matière informatique, j'ai réussi à réaliser le site qui me convenait, sans difficulté ! Il faut dire aussi que l'accompagnement proposé par la CCI est particulièrement satisfaisant. L'équipe qui s'est occupée de mon dossier est vraiment compétente, disponible et sympathique. Ça aussi, ça compte...". Monsieur



Monsieur Bourgeois (ART PALETTE)

Bourgeois, créateur d'ART PALETTE à Alès partage le même avis. Lui aussi a pris un Pack Autonomie et se dit très satisfait du tutorage apporté par la CCI dans la construction de sa vitrine. "La maquette qui m'a été présentée était bien élaborée et d'utilisation simple pour des internautes peu expérimentés. Et je peux vendre plus de 250 produits sur mon site-vitrine. Le concept fonctionne et m'apporte une dynamique publicitaire à faible coût. Je l'ai constaté par moi-même : plusieurs nouveaux clients ont découvert l'existence de mon magasin par Achat-ville".

Un bon outil pour gagner de nouveaux clients

Si 75 % des adhérents actuels sont d'Alès, 8 % sont également de Saint-Ambroix. C'est d'ailleurs Mme Lafont, propriétaire de VERO BOUTIQUE (commerce de mercerie, linge de maison, cadeaux, souvenirs) qui a été la première à proposer la vente en ligne sur son site (par chèque et carte bleue). "Bien que je possède déjà un site vitrine via l'UCIA de Saint-Ambroix, j'ai décidé de rejoindre le réseau Achat-ville pour pouvoir faire du commerce en ligne. Il faut savoir faire évoluer sa boutique pour rester dans la course ! Avec le Pack Autonomie, je réalise de plus en plus souvent des ventes en magasin avec des clients non habituels, qui viennent pour m'acheter des produits qu'ils ont vu

sur www.achat-ales-cevennes.com. La campagne de lancement commence à porter ses fruits..."

Vente en ligne et référencement optimisé

Faire du commerce en ligne, c'est très bien ; mais pratiquer la vente en ligne avec un référencement optimisé et un accès illimité au logiciel d'e-mailing, c'est encore mieux pour les affaires... 6 % des adhérents l'ont compris et ont adopté le Pack Webmarketing à 50 €/mois (lire Synergies 12). Tous ne sont pas encore visibles mais vous découvrirez bientôt leur vitrine en ligne, mieux positionnées que les autres sur la page d'accueil du portail. Parmi eux, il y a Thierry Greff (MAISON DE LA MUSIQUE), Alexandre Ané (L'OPTICIEN DE LA MEDIA-THEQUE), Christian Païta (PAÏTA FRERES),... En résumé, ça démarre plutôt bien pour www.achat-ales-cevennes.com : même si les premières ventes sont encore peu significatives, le dispositif donne de bons résultats en termes de fréquentation et de contacts... ce qui est déjà une très bonne nouvelle pour le commerce traditionnel !

Contact : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux particuliers - 04 66 78 49 49 - achatville@ales.cci.fr

Partenaires de l'opération Achat-ales-cevennes-com : Interactive Eolas, Caisse d'Épargne Languedoc-Roussillon, Kelkoo, FFF, Communauté d'Agglomération du Grand Alès en Cévennes, Conseil Général du Gard, Syndicat Mixte du Pays Cévennes, Communauté Européenne...



Deux nouvelles clientes de LEA BIS : "Merci Achat-ville !"

Elles ne se connaissent pas mais toutes les deux ont effectué le même achat sur la même vitrine Internet. Leurs coordonnées étant disponibles, nous les avons contacté pour en savoir plus... "C'est en cherchant sur Google un jean Diesel moins cher qu'à Paris que j'ai trouvé LEA BIS sur www.achat-ales-cevennes.com. Je ne connais pas encore Alès, mais c'est trop chouette de faire ses courses comme ça, sur Internet, à 700 km de la capitale !" nous a témoigné

Bebiana Ribeiro. Même enthousiasme pour Amélie Delmaire, étudiante de la région : "J'ai découvert LEA BIS par hasard, en cliquant sur un lien Internet quand je recherchais un jean de marque à bon prix. S'acheter des vêtements sur Internet de cette façon, avec de vrais commerçants, je trouve ça très bien !"

Question d'un commerçant :

Sans l'option " Paiement sécurisé par CB", est-ce que je peux quand même vendre mes produits en ligne ?

Oui : le système de paiement sécurisé par carte bancaire n'est pas obligatoire pour faire du commerce sur www.ales-cevennes.com. C'est la Caisse d'Épargne qui le propose - en tant que partenaire officiel du dispositif - pour développer rapidement les ventes à distance (VAD). Certains adhérents n'ont pas pris cette option et préfèrent les paiements par chèque. Dans ce cas, il faut stipuler dans les conditions de vente que ce n'est qu'après encaissement du chèque que le colis sera envoyé. Par précaution...

LAMBERTIN

SOCIÉTÉ

MATÉRIELS DE COLLECTIVITÉS – RESTAURANTS

354, ancien chemin de Mont - 30100 ALÈS
 Tél. : 04 66 30 00 16 - Fax : 04 66 30 54 79
 e-mail : sonia@lambertin.cepetaldst.com



Soldes : qu'en pense l'UCIA ?

"La saison ayant été relativement marquée par le froid, la fréquentation des magasins a été plutôt bonne pendant les soldes d'hiver" nous a récemment déclaré Alain Romanet, président de l'UCIA d'Alès. "Certes, les clients ont généralement attendu la 2^e, voire la 3^e démarque (ce qui limite les marges), mais le bilan est globalement positif en ce qui concerne le chiffre d'affaires. Maintenant, j'espère qu'on fera aussi bien pendant les soldes d'été. Tout dépendra de la météo et de l'afflux touristique... La date de départ pourrait être fixée au 9 juillet, pour une durée de 6 semaines. Et pendant les 7 premiers jours, j'aimerais que les commerçants augmentent leurs amplitudes horaires. Il faut innover, c'est bon pour le commerce. En revanche, je ne pense pas que ce soit une bonne idée d'instaurer des soldes toute l'année ; cela casserait l'effet d'annonce. Les soldes doivent être occasionnelles si l'on veut qu'elles restent une période majeure de la vie commerciale".

Contact : UCIA d'Alès - 04 66 52 15 80



Dimanches ouvrables : 4 dates sont déjà fixées

Après une longue discussion entre les acteurs de la grande distribution d'Alès et les délégués du commerce du centre-ville et de l'UCIA d'Alès, un compromis a été trouvé lors de la réunion CCI portant sur les 5 dimanches ouvrables en 2008 par dérogation municipale. 4 dates ont été préconisées et validées par arrêté de l'administration municipale d'Alès pour satisfaire le commerce de proximité : le premier dimanche des soldes d'hiver et les trois dimanches de fin d'année (7, 14 et 21 décembre). A la demande de la grande distribution, la date du 5^e dimanche sera fixée en fonction de l'ouverture dominicale des pôles commerciaux de la Ville de Nîmes.



Concours Gard Gourmand : les jurés se sont régales

Comme l'an dernier, les épreuves sélectives du concours Gard Gourmand se sont déroulées au restaurant d'application du Campus de l'apprentissage d'Alès. 65 entreprises étaient inscrites et 262 produits ainsi que 16 menus du terroir gardois ont été dégustés par 128 jurés de consommateurs, les lundis et mardis 10, 11, 17 et 18 mars 2008, de 12h30 à 16h30. La date de la remise des prix reste à définir mais une chose est sûre : tous les médaillés d'or 2008 gagneront d'office le label Militant du Goût.

Renseignements : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux particulier
04 66 78 49 49



• papeterie • classement
• consommable • informatique • mobilier

Bureautique des Cévennes

56, avenue d'Anduze - 30100 Alès
Tél. : 04 66 52 07 60 - Fax : 04 66 52 07 61
E-mail : bureautique.cevennes@wanadoo.fr



Vitrine Cévennes

tout est en place pour une très belle saison

Avec les nouveaux outils de promotion et de commercialisation développés cette année pour www.cevennes-tourisme.fr, la saison 2008 promet de beaux résultats...

Ils ont toujours une bonne longueur d'avance sur leurs concurrents, les 134 adhérents à la "Vitrine Cévennes" ! Chiffres à l'appui, 60 d'entre eux l'ont à nouveau constaté le 6 février, lors de la rencontre CCI axée sur l'évolution du e-tourisme et les nouveautés 2008 de www.cevennes-tourisme.fr.

Le commerce sur Internet, c'est d'abord de l'e-tourisme

1^{re} bonne nouvelle, annoncée par le Cabinet d'études marketing 4V : les produits touristiques sont toujours au 1^{er} rang mondial des achats en ligne, avec 4,2 Mds€ de volume d'affaires réalisé en 2006 dans notre pays. Oui, le *business* sur

Internet, c'est d'abord de l'e-tourisme. La tendance se maintient alors que l'e-commerce explose (+40 % par an !). Autres phénomènes constatés : l'Europe à 25 confirme sa place de 1^{er} marché planétaire avec 230 millions internautes et de plus en plus de femmes *surfent* sur le thème des voyages, notamment en France, où 63 % des internautes sont maintenant des acheteurs en ligne - ce qui représente 19 millions d'acheteurs pour 30 millions d'utilisateurs (source Médiamétrie 2007). Enfin, parmi ces consommateurs, ce sont les +50 ans et les "CSP -" qui progressent le plus vite. L'achat en ligne se démocratise donc pour de bon - et c'est tant mieux !



Les sites publics sont les mieux cotés

2^e bonne nouvelle : l'Internet est non seulement le moyen le plus utilisé pour préparer ses vacances mais en plus, ce sont les sites d'organismes publics qui sont le plus plébiscités (73 % contre 70 pour les sites privés de voyages dégriffés). La compétitivité des tarifs ne fait donc pas tout, il faut aussi savoir s'attirer la confiance des clients... 4V recommande d'ailleurs de se mettre systématiquement à la place du touriste dans son processus d'achat, puis de s'adapter en conséquence... Les nouveautés 2008 mises en place par la CCI devraient largement vous y aider. Lisez ce qui suit pour comprendre...

Nouvelles idées = nouveaux achats

Pour déclencher le processus d'achat chez un touriste, la première étape selon 4V, c'est de

donner envie, en proposant des offres spéciales et des idées de circuits. Bingo ! La rubrique "Idées-Séjours" de www.cevennes-tourisme.fr s'enrichit cette année de nouvelles thématiques saisonnières (plusieurs packs sont déjà prêts et vous pouvez devenir "force de proposition" sur les prochains, en envoyant vos suggestions à cevennes-tourisme@ales.cci.fr).

Un bon référencement, quoi de plus "naturel" ?

C'est bien d'avoir de bonnes idées, mais encore faut-il être vu et facilement trouvé. Dans ce domaine aussi, la vitrine sait se distinguer. Tous les liens avec les professionnels et les institutions touristiques ont été maximisés avec les *marques blanches* (cf. Synergies 10) et le travail de référencement naturel – ainsi que l'achat de mots-clés – s'intensifient pour améliorer en permanence la position de la vitrine Cévennes auprès des moteurs de recherche européens.

L'attractivité, gage de succès

Ce que les clients attendent aussi d'un site internet touristique marchand, c'est une certaine qualité de présentation et de service. Pour gagner en lisibilité, faciliter la navigation et l'accès aux informations, la vitrine s'offre donc **une nouvelle page d'accueil "Réserver en ligne"** et une **nouvelle rubrique "Hébergement"** (avec une page descriptive par hébergeur et, sur chacune de ces fiches, la possibilité de réserver en ligne avec les marques blanches).

Valorisez vos contenus et faites les traduire

Dans le processus d'achat des touristes, il reste un élément à ne pas négliger : la clarté de vos offres commerciales. Vos informations doivent être régulièrement actualisées, rapides d'accès, précises, fiables, personnalisées, et surtout bien traduites dans la langue natale de l'internaute. Ce n'est pas qu'un détail... D'après 4V, l'absence de traduction est le principal reproche qu'émettent les étrangers à ce sujet. Et se passer de traduction est un handicap d'autant plus gênant qu'il engendre souvent des litiges commerciaux. Avant le démarrage de la saison, testez donc la nouvelle option proposée aux adhérents : **un service de traduction professionnelle** (commerciale et juridique), en anglais (pour commencer), **pris en charge par la CCI à hauteur de 40% dans la limite de 1500 mots** par abonné. Concrètement, 1500 mots à 10



centimes d'euro le mot traduit, cela devrait vous coûter 150€ mais vous ne paierez que 90€ – la CCI se chargeant des 60€ restants. "Interesting, isn't it ?"

Sécurisez vos paiements... et allégez vos frais de 60 % avec PAYBOX

Sachant que 50 % des touristes (et 65 % des anglais) aiment pouvoir payer en ligne leur réservation, mieux vaut être équipé d'un système monétique multicarte. La plupart sont coûteux parce que la commission prélevée sur les ventes est élevée, mais il existe des solutions bien moins chères et tout aussi performantes. Ainsi, après comparaison, la CCI et ses partenaires vous recommande la société **PAYBOX, n°2 de la vente en ligne sur le marché français**. La solution de paiement sécurisé en ligne *Paybox* fonctionne avec toutes les cartes bancaires et n'implique pas la souscription d'un compte auprès d'une nouvelle banque. Et surtout, il n'y a pas de commission prélevée sur les ventes mais juste 100€ de frais de mise en service et un coût fixé par transaction, proposé à des **conditions préférentielles** aux adhérents de la vitrine Cévennes : **150€ par an pour 100 transactions** (et 0,66 centimes d'euro à partir de la 101^e transaction effectuée dans l'année).

Un "coup de push" tous les jours, ça aide aussi

Pour dynamiser le chiffre d'affaires collectif, la CCI renforce aussi le "push marketing" et les actions de promotion initiés l'an dernier :

campagnes de **relations presse** grand public (cf. Sylvie Blin), parution d'**annonces pub** dans divers supports spécialisés (Languedoc Sun, Guide 2008 des Logis, Club des sites remarquables,...), distribution de **cartes touristiques** avec le CDT et les Offices de tourisme, organisation de **jeux-concours sur Internet**, diffusion d'une **newsletter** aux clients recensés grâce à la rubrique "Nous contacter" (2000 adresses au minimum). Enfin, cerise sur le gâteau, l'installation de **bornes interactives Cévennes dans l'aéroport de Nîmes** est également prévue d'ici quelques semaines. Affaire à suivre, sur l'espace pro de www.cevennes-tourisme.fr !

Contact : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers - 04 66 78 49 49

Quelques autres bons conseils pour bien vendre sur Internet...

Avez-vous lu le **Guide des bonnes pratiques** réalisé par Marie-Hélène Carrière, du Cabinet FIDAL ? Inclus en annexe du dossier remis aux adhérents présents à la réunion CCI du 6 février, ce document compile tout ce qu'il faut savoir en matière d'obligations d'éditions électroniques, de conditions générales de vente en ligne, de passation de commandes, de promotion par courriels et de publicité sur Internet... Indispensable !



Sélection 2008

- **Allemagne** : *La fille sans qualités*, de Juli ZEH, éditions Actes Sud
- **Autriche** : *Un plus grand espoir*, de Ilse AICHINGER, éditions Verdier
- **Belgique** : *Boulevard périphérique*, d'Henri BAUCHAU, éditions Actes Sud
- **Danemark** : *Cochon d'Allemand*, de Knud ROMER, éditions Les Allusifs
- **Autriche** : *Le fils de l'accordéoniste*, de Bernado AXTAGA, éditions Christian Bourgois
- **Finlande** : *Le bestial serviteur du pasteur Huuskonen*, d'Arto PAASILINNA, éditions Denoël
- **France** : *Le dernier frère*, de Natacha APPANAH, éditions L'Olivier
- **Grande Bretagne** : *De la beauté*, de Zadie SMITH, éditions Gallimard
- **Italie** : *La première main*, de Rosetta LOY, éditions Mercure de France
- **Portugal** : *Les intermittences de la mort*, de Jose SARAMAGO, éditions du Seuil
- **Suède** : *Les larmes de Tarzan*, de Katarina MAZETTI, éditions Gaïa

Le roman européen à l'honneur en Cévennes

Avec une 2^e édition parrainée par les plus hautes instances, le Prix Cévennes peut prendre toute la place qu'il mérite dans le nouveau paysage littéraire européen.

Promouvoir les Cévennes en organisant sur Alès un concours européen dédié aux romanciers, aux éditeurs et aux libraires indépendants, voilà la belle idée développée l'an dernier par Francis Cabanat, président de la CCI Alès-Cévennes, et Jean-Marc Sevestre, directeur des librairies Sauramps. En quelques mois, la première édition du **Premier prix du roman européen** qu'ils ont organisé à Alès avec le soutien du Monde des Livres et de grands libraires francophones d'Europe a remporté un beau succès d'estime auprès des professionnels du secteur mais aussi auprès des hautes instances nationales et européennes. Pour preuve, cette année, la deuxième édition du Prix Cévennes se déroulera en effet **sous le haut patronage du ministère des Affaires Etrangères et Européennes et de la présidence de l'Union Européenne** à travers

son Ambassade et son Ambassadeur à Paris, Son Excellence Monsieur Janez Sumrada.

Soutiens renouvelés

L'événement 2008 est également soutenu par le journal *Le Monde* et ses correspondants européen, afin d'établir une communication régulière sur les sélections d'ouvrages, les comptes-rendus des libraires ayant participé aux premières sélections et les délibérations du jury européen.

Onze ouvrages en lice

Onze ouvrages choisis par les libraires participants au concours ont été présentés aux jurés le 15 février (lire ci dessous). **Cinq finalistes** seront nommés après délibération du jury du 16 au 18 mai et **la remise du Prix aura lieu le 14 juin**. Trois récompenses attendent le lauréat de cette année : le trophée *Prix Cévennes*, un chèque de 20 000 € et – nouveauté 2008 – une couverture médiatique tout au long de l'année assurée par le réseau des libraires participants à d'autres manifestations culturelles dans de grandes villes d'Europe : Paris, Rome, Amsterdam, Bucarest, Prague, Genève, Vienne...

Contact Prix Cévennes : CCI Alès-Cévennes, Caroline Pieraggi – 04 66 78 49 49
contact@prix-cevennes.com - www.prix-cevennes.com

Prix Cévennes : 10 librairies partenaires

Librairie Sauramps, Montpellier • Librairie Sauramps, Alès • Librairie Mollat, Bordeaux • Librairie Ombres Blanches, Toulouse • Librairie Passages, Lyon • Librairie Dialogues, Brest • Librairie Maison du Livre, Rodez • Librairie L'Armitière, Rouen • Librairie La Galerie, Le Havre • Librairie Folies d'encre, Montreuil • Librairie Comptoir des Mots, Paris.

Membres du jury 2008

Alberto MANGUEL
essayiste, romancier, traducteur, critique littéraire, directeur de collection

Pierre-Yves PETILLON
écrivain, spécialiste de la littérature américaine

René de CECCATTY
romancier, essayiste, traducteur et éditeur

Margot DIJKGRAAF
auteur, critique littéraire et directrice du Centre culturel académique Spui25 (Amsterdam)

Takis THEODOROPOULOS
auteur et éditeur (Athènes)

Geneviève BRISAC
écrivain

Georges NIVAT
écrivain, spécialiste de la littérature russe

Mécénat culturel : du don à l'investissement gagnant

Qu'on se le dise : le mécénat n'est plus réservé qu'aux grands groupes ! Avec le dispositif fiscal actuel, même les PME peuvent se distinguer dans ce domaine. Un atout de plus pour la notoriété de notre territoire.

Bien que son poids ne cesse de grandir, passant de 343 millions d'euros en 2000 à 1 milliard en 2005, le mécénat culturel est encore aujourd'hui trop souvent perçu par les entrepreneurs français comme le privilège des grands groupes. Pourtant, depuis la loi du 2 août 2003 et son dispositif fiscal très incitatif, les PME sont entrées en connivence avec la culture comme en témoigne le nombre florissant de manifestations, trophées, rencontres organisés en binôme par les CCI et les DRAC (Directions Régionales des Affaires Culturelles). Le don n'est donc plus à considérer comme un investissement sans retour, mais comme un véritable placement qui permet aux entreprises de soutenir l'intérêt général et de valoriser leur environnement immédiat.

Bonus pour l'image

À la différence du *sponsoring* qui sert à promouvoir les produits et marques, le mécénat culturel valorise l'image institutionnelle de l'entreprise auprès d'un **large public**, tout en créant un **effet miroir** positif auprès des salariés. Accompagner un événement culturel, participer à la réfection d'un monument, contribuer à la restauration d'une fresque, soutenir un festival de musique ou de cinéma deviennent alors autant d'actions possibles à intégrer dans le plan de communication d'une PMI-PME.

Bonus pour l'imposition

Dans la limite d'un plafond annuel de 0,5% du chiffre d'affaires de l'entreprise, le mécénat culturel permet de bénéficier d'une **réduction de l'impôt sur les sociétés à hauteur de 60%**

du montant du don, avec une possibilité de report de 5 ans en cas de dépassement ou de déficit. Ce chiffre peut aller jusqu'à **90% de réduction pour l'acquisition d'un trésor national ou d'une œuvre d'intérêt patrimonial majeur** au profit d'une collection publique.

Bonus pour les relations publiques

Lors de l'établissement d'une convention de mécénat, en plus des engagements des deux parties, l'entreprise peut recevoir des contreparties qu'elles souhaitent obtenir. Cela concerne essentiellement la communication et les relations publiques et ces avantages **sont plafonnés à hauteur de 25% du montant du don**. À titre d'exemples de contreparties, on peut citer des billets d'entrée pour spectacles, des visites privées, l'insertion du logo de l'entreprise sur les outils de promotion, la mise à disposition d'espaces de réception et bien d'autres encore à imaginer ensemble.

Devenir donateur, oui, mais auprès de qui ?

En Languedoc-Roussillon comme en Cévennes, d'innombrables opportunités de mécénat sont envisageables. Les dons peuvent être adressés aux organismes d'intérêt général, aux associations à but non-lucratif, aux collectivités locales, à l'Etat et à ses établissements publics, aux fondations, aux organismes du spectacle vivant pour leurs activités de diffusion (à l'exclusion des organismes constitués en sociétés), ainsi qu'à certains établissements d'enseignement publics ou privés agréés.

À titre d'exemples sur la région alésienne, citons le *Festival cinématographique Itinérances* d'Alès,

le *Festival de la parole à Barjac*, le *Festival des cordes sensibles* à Saint-Ambroix, le spectacle théâtral *Campagn'art* à Vézénobres, la restauration du château de Portes, le soutien aux musées locaux... et le *Prix Cévennes* – 1^{er} prix du roman européen !

Comment "donner" ?

Vous pouvez effectuer un don en numéraire mais également en compétences par la mise à disposition de salariés de l'entreprise, ce qui permet de valoriser ses savoir-faire et en nature par le don ou le prêt de matériel ou d'espaces.

Le saviez-vous ?

Selon l'ADMICAL (Association pour le Développement du Mécénat Industriel et Commercial), 18% des entreprises de plus de 200 salariés font du mécénat. 53% sont des PME et 57% sont implantées en région.

Domaines d'application du mécénat culturel

- La sauvegarde, l'enrichissement et la valorisation : monuments, musées, livres, archéologie,...
- La diffusion du spectacle vivant : musique, danse, théâtre, cinéma, cirque.
- Le soutien à la création contemporaine par l'acquisition d'œuvres originales d'artistes vivants.
- Le soutien à l'interprétation musicale par l'achat et le prêt d'instruments de musique à des musiciens de haut niveau
- La diffusion de la littérature, de la langue et des connaissances scientifiques françaises
- Les actions au croisement de la culture et du social...

Contacts

- Pour tout renseignement : CCI Alès-Cévennes, Caroline Pieraggi – 04 66 78 49 49
- DRAC Languedoc-Roussillon, Véronique Cotteceau – 04 67 02 35 21
- Informations relatives au mécénat industriel et commercial : www.admical.com
- Modèle de convention : www.culture.gouv



Clubs de tourisme : les projets fourmillent...

A la demande de leurs adhérents, les clubs de tourisme local se réunissent régulièrement pour aborder de nouvelles pistes de développement collectif. L'an dernier, une dizaine de rencontres ont été ainsi organisées pour travailler sur divers sujets, tels que les démarches environnementales, l'évolution de l'économie touristique des Cévennes, les salons professionnels, le marché des séminaires et la mise en réseau des membres des clubs sur Internet. Et maintenant, en 2008 ? Plusieurs projets sont envisagés. L'un d'eux concerne la création d'une rubrique Tourisme sur le site CCI, avec forum et **guide des savoir-faire touristiques locaux**. Mais la priorité de ce printemps, c'est de s'impliquer dans le programme d'amélioration de l'exploitation économique du secteur, un dossier clé, issu de la 2^e Conférence Economique Départementale et qui prévoit notamment le déploiement généralisé de **diagnostics Hygiène** dans la restauration, ainsi que l'encouragement aux démarches de labellisation régionale comme **Qualité Sud de France** (lire ci-dessous).

Contact (Club des Prestataires de loisirs, Club des Hébergeurs professionnels, Club des Hôteliers de Plein Air) : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers 04 66 78 49 49



Bonne démarche pour vos affaires

Adhérer à Qualité Sud de France quand on gère un établissement touristique, c'est faire "d'une pierre deux coups" en obtenant à la fois la **marque nationale Qualité Tourisme™** et le **label régional Sud de France**. Une démarche dynamisante, validée par l'Etat et mise en place au 1er février par le CRT en partenariat avec le Conseil régional, les Conseils généraux, la CRCI et les CCI. But visé : valoriser la destination Languedoc-Roussillon (en France et à l'étranger), par la promotion à grande échelle d'une offre touristique territoriale harmonisée, positive et sécurisée – c'est-à-dire plus lisible et mieux apte à répondre aux attentes des clients. Six filières professionnelles sont actuellement concernées, à commencer par l'hôtellerie et l'hôtellerie de plein air. Sachez aussi que pour vous aider à recevoir cette double agrémentation, la CCI est prête à vous accompagner en établissant un pré-audit et en évaluant, avec vous, les mesures correctives à apporter avant qu'un visiteur mystère ne vienne chez vous pour l'audit de validation. Faites un premier test sur www.qualite-sudfrance.com et rencontrez-nous pour connaître l'ensemble de la procédure, le suivi de la satisfaction client, les formations, les actions de médiatisation,...

Contact : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers - 04 66 78 49 49



Nouveaux entrants cévenols au Club des sites touristiques du Gard

Avec l'arrivée de 10 nouveaux entrants début 2008, le Club des sites touristiques du Gard compte aujourd'hui 35 sites-membres dont 7 du territoire Alès-Cévennes : la Bambouseraie, le Château de Saint-Jean du Gard, la Grotte de Trabuc, le Musée du Désert, le Musée des Vallées Cévenoles, le Préhistorama et le Train à vapeur des Cévennes.

Contact : CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers 04 66 78 49 49

	<p>Hôtel** Restaurant Séminaires Réceptions Mariages</p>		<p><i>Cadre de grande élégance</i> <i>Une cuisine préparée avec goût et talent</i> 42, place Pierre-Semard 30100 ALES Tél. 04 66 86 00 33 Fax 04 66 30 02 63 - www.leriche.fr</p>
--	--	--	--



“Coaching” tonique

Pour muscler votre compétitivité et gagner en endurance, la CCI vous propose cette année un “coaching” personnalisé avec des outils et des services toujours plus performants.

Démarrez à fond la forme avec les outils du Pôle Création-transmission-reprise ! L'an dernier, près de 2 M€ ont été ainsi levés pour 780 sociétés.

Après l'hiver, rien de tel qu'un "programme de remise en forme" pour bien attaquer la nouvelle saison. Un programme d'entraînement "à la carte" bien sûr, avec la CCI Alès-Cévennes pour vous accompagner étape par étape. Pêchue la CCI ! Et réaliste, car dans le monde économique d'aujourd'hui, mieux vaut être "au top" pour gagner de nouveaux challenges... Sans attendre, consultez donc les offres regroupées dans ce dossier : vous avez là tout ce qu'il faut pour donner du tonus à votre entreprise et améliorer ses performances. À vous de jouer !

Démarrez votre activité “à fond la forme” avec des aides bien adaptées

Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise dans les meilleures conditions ? Le *coaching* commence dès l'accueil de la CCI, premier lieu d'orientation des porteurs de projets. Inscrivez-vous aux *Matinées d'informations* et, si nécessaire, à la formation *5 jours pour entreprendre*. Puis dialoguez avec les spécialistes du *Pôle d'appui* et structurez avec eux un dossier en béton pour obtenir toutes les aides dont vous avez besoin : solutions

Pacte Région LR, prêts 0 % *Gard Initiative*, avances du *FGIF*⁽¹⁾, dossiers *ACCRES*⁽²⁾, prêts bancaires à la création... Musclez ensuite votre relationnel en participant aux rencontres du **Club des Créateurs-repreneurs** et des **Forums thématiques** du réseau. Enfin, grande nouveauté 2008, vous allez suivre l'évolution de votre dossier sur Internet, consulter la **bourse aux locaux disponibles** et vous tenir informé de l'actualité des créateurs-repreneurs via le **Portail de la Création-transmission**.



Développez votre "force de frappe" sur Internet avec les bons outils

Internet, il est temps de vous y mettre car cela génère aujourd'hui d'excellents résultats dans bien des domaines. Il y a l'e-commerce bien sûr et ses 16 milliards d'euros de C.A. réalisés en France en 2007 (source FEVAD). Mais il a aussi d'autres formes d'échanges à exploiter sur le web, notamment à travers les sites de **partages de connaissances**. En 2008, avec la CCI à vos côtés, rejoignez-donc l'un de ces 3 réseaux porteurs : Achat ville.com, Cevennes-tourisme.fr et bientôt Ecobiz.

→ Achatville.com

Vous êtes commerçant, artisan ou prestataire de services ? Renforcez votre notoriété et consolidez vos marges avec le **portail de proximité** www.achat-ales-cevennes.com, déclinaison locale d'Achatville.com, 1^{re} galerie marchande indépendante de France. Coachés par la CCI depuis 3 mois, une soixantaine d'adhérents sont maintenant en ligne sur le territoire d'Alès. Rejoignez-les en choisissant l'une de ces 3 offres : **Pack Vitrine** (15€/mois), **Pack Autonomie** (30€/mois) ou **Pack Webmarketing** (50€/mois).

→ Cevennes-tourisme.fr

Si vous êtes hébergeur, hôtelier de plein air ou prestataire de loisirs, bienvenue sur www.cevennes-tourisme.fr, la **vitrine marchande de l'offre touristique locale**. Lancée en 2006, cette plateforme compte aujourd'hui 134 adhérents, 600 prestations en ligne, 110 000€ de C.A. en 2007... Pour profiter de ce dispositif, prévoyez environ 100€/an – un tarif ultra-compétitif qui permet notamment de démultiplier votre présence commerciale sur Internet avec l'option Marques Blanches.

→ Ecobiz

Ecobiz, c'est une **plateforme collaborative ouverte à toutes les entreprises publiques et privées d'un même territoire**, un réseau où l'on peut communiquer entre communautés virtuelles et s'échanger des savoirs sur des thématiques professionnelles. Testé à Grenoble depuis 2006, ce système de **partage de connaissances** est en train de révolutionner les modes de travail en créant de **nouvelles relations d'affaires**, en particulier autour des pôles de compétitivité. Lancement prévu sur Alès en 2008/2009.

"Pulvériser" vos records de fréquentation touristique

En tant qu'adhérent à www.cevennes-tourisme.fr, vous bénéficiez depuis 2007 de l'option **Marques Blanches** qui démultiplie votre présence commerciale sur Internet et vous participez régulièrement aux rencontres des **clubs de tourisme** parrainés par la CCI. Votre chiffre d'affaires a déjà bien progressé, mais ce n'est qu'un début car en 2008, la **rubrique "Idées-séjours"** s'étoffe (pour vous faire gagner des clients hors-saison) et deux nouveaux outils pratiques font leur entrée sur la vitrine : un système de **traduction en ligne** ainsi qu'un nouvel outil de paiement, la **PAYBOX** (lire p. 13).



Tout cela devrait vous permettre de "pulvériser" vos records de fréquentation, et ce d'autant plus facilement si vous adhérez dans le même temps au plan **Qualité Tourisme Sud** préconisé par la Région LR.

NB : en complément de ces dispositifs, vous pouvez également muscler votre compétitivité cette année en vous spécialisant dans le **tourisme vert** avec l'Institut de Promotion Commerciale d'Alès (lire page 3)

"Body-buildez" votre entreprise industrielle !

Votre PME-PMI manque de "carrure" pour affronter de nouveaux marchés concurrentiels ? Redonnez-lui muscles et tonus avec l'un des programmes pro-industries de la CCI Alès-Cévennes ! Commencez par suivre les conseils





d'AMI Gard⁽⁴⁾ si vous travaillez dans les secteurs de la transformation des métaux, de la construction mécanique et de la sous-traitance industrielle (lire p. 8). Puis facilitez l'industrialisation de vos projets avec l'aide du dispositif ALIZE⁽⁵⁾ et des missions réalisées par les étudiants de l'IDCI⁽⁶⁾ et de l'EMA⁽⁷⁾. Avec la CCI et ses partenaires, vous pouvez aussi améliorer très rapidement vos performances commerciales à l'étranger. Plusieurs coachings sont possibles. Il y a d'abord le *Séminaire Nouveaux exportateurs* puis la formation-action *Tremplin pour l'International*, une option qui peut vous permettre de gagner jusqu'à +10% de C.A. en optimisant votre stratégie de développement (cf. Synergies 12). Ensuite, pour étoffer votre carnet de relations et établir de sérieux contacts en Europe, au Maghreb ou en Asie par exemple, il y a les rencontres **Club Gard International** (lire p. 6). Enfin, si votre croissance nécessite d'importants capitaux, la CCI peut vous mettre en relation avec des **Sociétés de Capital Risques** comme *Sud Angels*, *Meliès* ou la *SORIDEC*. Ces spécialistes vous aideront à "lever des fonds lourds", sans vous bloquer !

"Gagnez en endurance", en gérant mieux vos ressources

Devenir un vrai champion, c'est bien ; savoir le rester, c'est encore mieux... Mais ce n'est pas toujours facile d'anticiper les besoins d'une entreprise. Heureusement, vous pouvez compter sur l'équipe consulaire alsésienne, pionnière régionale en matière d'accompagnement à la **Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences** (GPEC). Depuis 3 ans, le Pôle Formation-Emploi-Compétences de la CCI développe en effet des "Diagnostics Individualisés d'Accompagnement à la Gestion des Ressources Humaines" (DIAGRH), qui



détectent les problématiques organisationnelles de l'entreprise et recensent les mesures à mettre en place (analyse de postes, évaluations des compétences, plans de formation,...). Le programme d'actions ainsi préconisé ouvre toujours la voie à de nombreuses améliorations en matière de réactivité et de productivité. Et si votre PME compte moins de 7 salariés, la **convention GPEC** mise en place par la CCI, l'AGEFOS-PME-LR et la CGPME vous permet d'investir quasiment sans frais dans ce domaine, avec un **allègement des coûts de 75 à 100 %** ! Pour en savoir plus, rendez-vous au **club RH** ou contactez directement le pôle d'appui de la CCI.

"Maintenez-vous au top-niveau" avec les nouvelles offres du Campus

Au Campus de l'apprentissage et de la formation, il y a forcément une offre qui peut vous aider à muscler votre équipe ou la maintenir "au top". **20 filières-métiers** sont actuellement accessibles du **CAP à licence pro** et l'approche qualitative des **4 CFA** réunis ici progresse d'année en année, avec notamment en 2008 un passage au niveau 4 pour la section Automobile des Prés Rasclaux ainsi qu'une consolidation de l'offre du CCA-BTP à Mèjannes dans les métiers

du bâtiment et des énergies renouvelables. Au Campus, il y a aussi **2 centres de ressources** (Langues étrangères et T.I.C.) ainsi que **3 instituts supérieurs** : l'IDCI⁽⁶⁾, l'IFV⁽⁷⁾ et l'IPC⁽⁸⁾, 1^{er} institut de France à délivrer le titre *Gestionnaire d'unité commerciale avec une spécialisation tourisme vert*. Au Campus, il y a également, des **modules de formation professionnelle sur mesure** et des **stages personnalisés** sont organisés dès que plusieurs entreprises en font la demande. Enfin, au Campus, il y a bien sûr tout ce qu'il faut pour vous accompagner dans le recrutement puis l'embauche d'un jeune qualifié. Avec le dispositif *Informations collectives sur l'apprentissage*, vous pouvez en effet faire évaluer le candidat de votre choix avant de le prendre à l'essai (lire page 20).



Lexique

- 1) FGIF : Fonds de Garantie pour la création et le développement d'entreprises à l'Initiative des Femmes.
- 2) ACCRE : Aides aux Chômeurs Créateurs-Repreneurs d'Entreprise.
- 3) CDR pro TIC : Centre De Ressources professionnelles en Technologies de l'Information et de la Communication.
- 4) AMI Gard : "Accompagnement aux Mutations Industrielles", opération pilote en LR née du programme national ACAMAS.
- 5) ALIZE : Actions Locales Inter-entreprises en Zones d'Emploi.
- 6) IDCI : Institut de Développement des Compétences Industrielles
- 7) EMA : Ecole des Mines d'Alès
- 8) IFV : Institut des Forces de Vente
- 9) IPC : Institut de Promotion Commerciale



2^{ème} PAIRE GRATUITE POUR TOUS
Même en progressives solaires

CARTIER
CHANEL
DIOR
PRADA
GAULTIER
BOSS
ESPRIT

Garantie verres progressifs
Lentilles de contact
Jumelles - Microscopes
Astronomie - Barométrie

Lunettes de sport à la vue
OAKLEY • RAY-BAN • VLARNET

En centre-ville exclusivement
30 rue St-Vincent - ALES - Tél. 04 66 34 2000



La GPEC enfin accessible à tous

Bonne nouvelle pour les entreprises du territoire : la convention CCI Alès-Cévennes signée fin 2007 avec l'AGEFOS PME LR et la CGPME leur permet d'investir quasiment sans frais dans la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC), avec un **allègement des coûts de 75 à 100 %**. Du jamais vu ! Dix chantiers ont été ainsi lancés début 2008 ; dix chantiers "pré-financés" à hauteur de 100.000€, pour une moyenne de 5 jours de mission en entreprise incluant un Diagnostic Individuel de Gestion des Ressources Humaines (DIAGRH) et l'élaboration d'un plan d'actions adaptées. **La démarche vous intéresse ?** Vous n'êtes pas le seul... Sans aide financière, 15 grandes entreprises ressortissantes de la CCI ont déjà suivi ce parcours l'an dernier (GAMAG, Mr BRICOLAGE,...) et 40 entrepreneurs sont récemment venus au **Club RH** pour en savoir plus sur le nouvel accompagnement territorial proposé en matière de gestion des ressources humaines. Renseignez-vous sans attendre...

Contact : CCI, Pôle Formation, Emploi et Compétences - 04 66 78 49 49

GNFA : les pros en redemandent

Quand une formation est bien menée, une vraie complicité peut s'installer entre le public formé et les formateurs. Concessionnaires ou garagistes, tous ceux qui ont suivi les 3 modules GNFA "Electricité, acier, aluminium" récemment organisés au Campus de l'apprentissage et de la formation d'Alès peuvent en témoigner. "Je connaissais la bonne réputation du **Groupe National pour la Formation Automobile**, je savais qu'on travaillerait sur du matériel récent mais ce que j'ai surtout apprécié, c'est la capacité des formateurs à s'adapter à nos attentes les plus pointues : ils ont vite dépassé la relation formateurs-élèves et cela a abouti à une réelle complicité entre pros" relate Gregory Lenne, du Garage RENAULT Alès. Même constat pour Bernard Pechier, du Garage FORD Alès : "Ce sont des spécialistes, ils connaissent leur boulot et ont toujours su me répondre, même pour des questions hors stage. J'ai bien apprécié aussi l'échange avec les autres stagiaires, très enrichissant. En plus, comme le lieu de formation est proche du garage, cela limite les absences et évite les coûts liés au transport, à l'hébergement... C'est pratique et franchement, voilà une expérience que j'aimerais bien renouveler".

Contact : CCI, Pôle Formation, Emploi et Compétences - 04 66 78 49 49



Bernard Pechier (Garage FORD)



Gregory Lenne (Garage RENAULT)



Un candidat bien évalué aujourd'hui, c'est un apprenti bien embauché demain

Bien évaluer et bien orienter les candidats à l'apprentissage, c'est la finalité du programme **Informations collectives** mis en place par le Campus d'Alès, la CMAG, la MLI et le CIO. Le dispositif comprend 3 étapes dont une **séance d'information générale**, un **test de compétences** et un **entretien individuel** avec un professionnel du Campus pour finaliser l'orientation et la mise en relation avec les entreprises. Le système fonctionne aussi pour les employeurs locaux qui, s'ils sont sollicités, peuvent faire évaluer le candidat de leur choix avant d'envisager de le recruter. Bien vu !

Renseignements et inscriptions : CCI, Pôle Formation, Emploi et Compétences - 04 66 91 21 21

Améliorez votre performance industrielle avec les formations du CETIM

Parce que les exigences du marché poussent constamment les PMI à repenser leur organisation en termes de prix, de délais, d'optimisation de la main d'œuvre et de temps machine, le "Centre Technique des Industriels de la Mécanique" organise à la CCI Alès-Cévennes, du 8 avril au 18 novembre, 6 demi-journées de formation-action dédiées à l'amélioration de la performance industrielle. Planifiées pour ne pas gêner l'emploi du temps des participants, ces séances pourront être choisies à la carte, en fonction des thèmes qui préoccupent les dirigeants et leurs collaborateurs (TRS, SMED, 5S, AMDEC, Résolution des problèmes, cahier des charges).

Renseignements et inscriptions : CCI, Pôle Industrie, International et Services à l'Industrie
04 66 78 49 49 - pascale.roux@ales.cci.fr



Ils créent des emplois avec l'aide de notre réseau

Bien accompagnés, les porteurs de projets d'entreprise ne manquent jamais d'ambition : certains innovent, d'autres pérennisent des savoir-faire d'excellence ou créent des succursales... Autant de bonnes nouvelles pour l'emploi et l'attractivité de notre région.

Déployé par la CCI et ses partenaires depuis maintenant trois ans, le réseau d'accompagnement à la création-transmission d'entreprises dynamise de mieux en mieux notre territoire. L'an dernier, 824 nouveaux établissements ont été ainsi créés sur le territoire, ce qui représente 576 emplois créés ou pérennisés, pour un montant d'aides proche de 2 millions d'euros pour les entreprises accompagnées. D'où proviennent ces fonds ? Pour l'essentiel, de la Région (dispositif PACTE-LR), du Département (prêts Gard Initiative et FGIF) — mais aussi de l'État, de l'Europe ainsi que de partenaires privés spécialisés dans les prêts bancaires à la création-reprise ou les fonds d'amorçages. Toutes ces aides sollicitées via le Pôle Création-transmission-reprise de la CCI Alès-Cévennes facilitent le démarrage et la progression de ces entreprises nouvellement créées ou reprises. Et sans cet appui technique, la plupart des porteurs que nous avons interrogés auraient minoré ou abandonné leurs projets en cours de route. Témoignages.

Ecologik Buro

Lancée début 2007, l'éco-industrie ECOLOGIK BURU est un bel exemple de création éthique et responsable. Première entreprise des Cévennes et douzième de France à avoir adhéré au Club mondial "1 % pour la planète", ECOLOGIK BURU participe directement au financement de la protection de la planète, en reversant 1 % de ses bénéfices liés au recyclage des déchets administratifs, bureautiques et informatiques d'entreprises (et depuis peu, par la vente de fournitures de bureau plus respectueuses de l'environnement). Les fondateurs de cet éco-projet — Stéphane Agniel, François Bernard et Devy Planchon — maîtrisent aujourd'hui les filières de recyclage pour les consommables d'impressions, les téléphones portables, les piles, le matériel bureautique, l'informatique, le papier et la destruction d'archives.



Devy Planchon, François Bernard et Stéphane Agniel (ECOLOGIK BURU)

Des services utiles et généralement 100 % gratuits, lorsque la revalorisation industrielle le permet. "Aujourd'hui, nous sommes en mesure de mettre en place une collecte, de procéder à un enlèvement de déchets ou d'effectuer une livraison en moins de 48h au niveau local — et en 72h au niveau national. Mais sans renforts au démarrage, nous n'aurions pas pu nous développer aussi vite. D'une manière générale, nous avons trouvé auprès des institutions chargées du développement économique local un soutien sans faille à notre projet. Un prêt d'honneur Gard Initiative nous a été accordé lors de notre 1^{er} exercice et, pour étendre nos activités, nous venons de solliciter avec la CCI un dossier VISA auprès du Conseil régional. Cela nous aiderait à créer de nouveaux emplois".

CFO

Des porteurs de projets autant aussi de l'appui consulaire, il y en a aussi, bien entendu, dans le domaine de la reprise d'entreprise. C'est



CFO, de gauche à droite : Michel Werkeyn (associé), Christian Barbéris (repreneur), Aldo Puschiasis (cédant).

notamment le cas de CFO, une PMI d'Anduze spécialisée dans la fabrication d'outillages de presses (moules d'injection pour les transformateurs de matières plastiques et outillages de découpe et d'emboutissages de tôles). Créée en 1998 par Aldo Puschiasis, cette entreprise de renommée nationale est aujourd'hui dirigée par Christian Barbéris. "La CCI a eu un rôle déterminant dans la réussite de ce projet témoigne-t'il. La qualité de son réseau relationnel m'a d'abord permis d'identifier l'entreprise CFO. Ensuite, l'accompagnement proposé s'est avéré décisif, tant par l'aide à l'élaboration des dossiers à présenter aux partenaires financiers, que par le soutien permanent du repreneur dans les moments importants. Un indicateur de cette qualité de service pourrait être la durée de l'opération, inférieure à 6 mois, entre ma 1^{re} rencontre avec le cédant et la reprise effective". Ce que M. Barbéris a également apprécié, c'est la pertinence des recommandations du pôle auprès des partenaires financiers : "habituées aux analyses de la CCI, les banques sollicitées pour le financement du projet ont toutes répondu favorablement. Et le prêt bancaire que j'ai choisi a été assorti d'une garantie de caution OSEO Financement. Deux partenaires financiers ont aussi apporté leur soutien à CFO : le Conseil régional (50 000€ d'avances PACTE) et Gard Initiative (prêt d'honneur de 20 000€)".

La Grange de Nathalie

Des créations-reprises d'entreprise, il y en a aussi dans des secteurs plus traditionnels, comme celui de la boulangerie par exemple. En novembre 2004, Nathalie Avignon s'est lancée dans cette aventure en ouvrant LA GRANGE DE NATHALIE au 170 Avenue Jean Perrin à Alès. Mais s'il n'y avait pas eu l'aide de la CCI pour l'obtention d'un prêt Gard Initiative de 10 000 €, cette passionnée du bon pain à l'ancienne avait dû retarder l'ouverture de son commerce suite une malheureuse histoire de dégâts des eaux... Bien accompagnée, Nathalie a pu poursuivre sereinement son démarrage d'activité, à tel point que 3 ans plus tard,

elle a ouvert une 2^e boulangerie LA GRANGE DE NATHALIE à Clavières. Si le dynamisme et la créativité de cette étonnante boulangère vous intéressent, venez donc la rencontrer au club des créateurs-repreneurs ; elle y témoigne volontiers à qui veut l'entendre son expérience de chef d'entreprise au féminin.



Nathalie Avignon (LA GRANGE DE NATHALIE)

L'Opticien de la Médiathèque & Promo'Optic

Enfin, parmi les dossiers qui peuvent vous servir d'exemple pour monter votre propre projet, il y a aussi celui d'Alexandre Ané et de François Di Russo, créateurs de l'OPTICIEN DE

LA MÉDIATHÈQUE - une boutique spécialisée dans la lunetterie de marque, ouverte en 2006 dans la galerie CENTR'ALÈS, à deux pas des cabinets d'ophtalmologie du centre-ville. En choisissant ce positionnement conjuguant proximité et qualité, les deux associés ont vu juste : l'entreprise a très vite dépassé son prévisionnel... tant et si bien qu'en 2007, ayant appris que l'ancien employeur de François souhaitait céder son commerce (en l'occurrence PROMO'OPTIC, un magasin de grande distribution situé dans la galerie commerciale de CORA) les deux compères ont à nouveau fait appel aux services de la CCI ! "Nous ne pouvions pas laisser passer une pareille opportunité : l'OPTICIEN DE LA MÉDIATHÈQUE et PROMO'OPTIC ne sont pas des concurrents directs, ils n'occupent pas les mêmes segments de marché, leurs clientèles sont différentes... mais avoir deux enseignes complémentaires, c'est forcément intéressant en termes de chiffres et de volume d'activités !" Alors pour relever ce challenge, M.M. Ané et Di Russo (déjà bénéficiaires d'un



F. Di Russo et A. Ané (PROMO'OPTIC)

prêt Gard Initiative pour leur premier projet) ont sollicité via la CCI un dossier VISA auprès de la Région LR. Une avance conséquente qui leur a permis de reprendre PROMO'OPTIC en conservant la totalité du personnel. Joli coup !

Contacts :

- CCI, Pôle Création-transmission - 04 66 78 49 49
- Ecologik Buro - 09 51 02 10 04
- CFO - 04 66 60 64 42
- La Grange de Nathalie - 04 66 56 92 68
- L'Opticien de la Médiathèque - 04 66 52 89 19

Pour en savoir plus sur le club mondial "1% pour la planète" : www.onepercentfortheplanet.org/fr

benoi

CANALISE L'EAU dans tous ses états

**TRAVAUX PUBLICS
CANALISATIONS**

894, chemin de La Madeleine
30140 BOISSET & GAUJAC
Tél. 04 66 60 63 29
Fax. 04 66 61 66 35

Société

Exploitation

Établissements

BONNEFILLE

TRAVAUX PUBLICS ET PRIVÉS

VRD - DÉMOLITION
POSE DE RÉSEAUX ÉLECTRIQUES
GAZ - TELECOM - EAU - ASSAINISSEMENT

Tél. 04 66 60 74 05
St-Christol-Les-Alès
www.seebonnefilletp.fr



Reprise et transmission industrielle : session "Marco Polo" le 7 avril

Si vous portez un projet de reprise ou de transmission d'entreprise industrielle, la CCI vous invite à vous inscrire à la session Marco Polo programmée le 7 avril à Alès. Organisé en partenariat avec l'union des CCI du Massif Central (UCCIMAC) et la CCI de Nîmes, cet atelier d'information thématique vous permettra de mieux définir votre projet (ou de valider votre démarche) et de **trouver les opportunités dont vous avez besoin**. Un moment privilégié, pour dialoguer avec des intervenants spécialisés et tester ses aptitudes à entreprendre, tant sur les aspects techniques et commerciaux que managériaux. La gestion et le volet financier sont également à l'ordre du jour. Le parcours de repreneur ou de transmetteur qui vous attend ne sera pas toujours facile mais cette journée vous aidera à surmonter bien des épreuves.

Renseignements et inscriptions : CCI, Pôle Création-transmission - 04 66 78 49 49



PACTE Région LR : nouveau formulaire VISA

Toujours aussi novatrice, la Région Languedoc-Roussillon vient d'optimiser avec le concours des CCI et de la CRCI une nouvelle mouture du formulaire VISA pour mieux répondre aux attentes des créateurs-repreneurs. Issu du programme d'appui à la création et à la transmission d'entreprises "PACTE Région LR", ce nouveau VISA permet aux porteurs de projet et aux organismes de financement qui les accompagnent de disposer en un même dossier de tous les éléments financiers, économiques, commerciaux et humains validant la faisabilité globale du projet. Via la CCI Alès-Cévennes, 34 entreprises locales ont bénéficié de ce dispositif en 2007.

Renseignements : CCI, Pôle Création-transmission - 04 66 78 49 49



Le CIBC Gard Lozère, partenaire de la CCI dans l'accompagnement à la création

Spécialisé dans l'évaluation des ressources humaines des entreprises, le **Centre Interinstitutionnel de Bilans de Compétences** travaille régulièrement avec la CCI dans des domaines de plus en plus divers. "Sur le territoire Alès-Cévennes, notre action ne se limite pas qu'au Campus de l'apprentissage où nous intervenons dans le recrutement de formateurs et de surveillants ainsi que dans le suivi psychologique des apprenants pour limiter les ruptures de contrats" commente Irène Bianzina du CIBC Gard-Lozère. "Nous aidons aussi les porteurs de projets d'entreprise qui nous sollicitent par l'intermédiaire du pôle d'appui consulaire. L'an dernier par exemple, nous avons pleinement participé à l'opération Je créé au Féminin en apportant un accompagnement individualisé à 50 candidates. Toutes ont bénéficié d'un bilan de compétences suivi d'entretiens individuels et d'actions de formation, ce qui a permis à 22% d'entre elles — sans emploi au démarrage du programme — de reprendre une activité professionnelle dans des conditions optimales".

Contact CIBC : Irène Bianzina - 04 66 86 33 66



Demande ACCRE : passez par le CFE de la CCI

Depuis le 1^{er} décembre 2007, les demandes ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs Repreneurs d'Entreprise) doivent être déposées auprès du **Centre de Formalité des Entreprises** installé à la CCI, 8 rue Michelet à Alès. Attention : pour que votre demande aboutisse, votre requête doit être effectuée au plus tard 45 jours après le dépôt de votre déclaration de création ou de reprise d'entreprise — au CFE de la CCI ! CQFD.

Contact CFE :
CCI, Pôle Information - 04 66 78 49 49

Demandeurs d'emploi, connaissez-vous l'EPCE ?

C'est une évidence mais rappelons-le : tout le monde ne se lance pas dans la création ou la reprise d'une entreprise pour les mêmes raisons. Certains rêvent d'indépendance... D'autres espèrent seulement une meilleure situation que demandeur d'emploi. Et c'est justement pour ces demandeurs d'emplois (indemnisés ou non) que l'ANPE et la CCI Alès-Cévennes ont développé un nouvel outil d'accompagnement : l'Évaluation Préalable à la Création ou Reprise d'Entreprise (EPCE). Depuis l'an dernier, 90 personnes inscrites à l'ANPE ont déjà profité de ce dispositif via le pôle d'appui consulaire. Structurée en 6 entretiens répartis sur 3 à 4 semaines, l'EPCE leur a permis de bénéficier d'un regard extérieur, d'une expertise et de conseils pour évaluer la faisabilité du projet, les moyens à mettre œuvre et une solution alternative de retour à l'emploi en cas d'abandon du projet. Ce programme vous intéresse ? Contactez l'ANPE pour être sélectionné comme candidat.

Renseignements et inscriptions : CCI Alès-Cévennes, Pôle Création-transmission



Réflexion projective

Avec 44 technologies identifiées prioritaires pour les entreprises du secteur mécanique à l'horizon 2010, cet ouvrage propose une réflexion projective développant notamment la vision d'une quarantaine d'experts de la FIM et du CETIM, ainsi que l'avis de 80 industriels actifs dans les trois segments de l'industrie mécanique. Les technologies d'avenir nouvellement apparues concernent essentiellement la mécatronique, les matériaux, les outils & méthodes de conception et les procédés de fabrication.

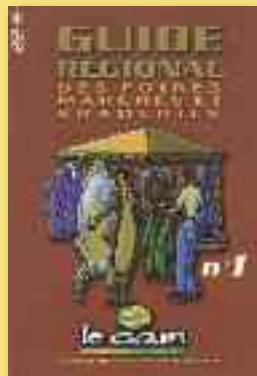
Technologies prioritaires 2010 en Mécanique, éditions Les Ouvrages du CETIM, 94 pages. 75 € (gratuit pour les adhérents au CETIM).

Pour bien s'informer avant de créer ou de reprendre

Destinées principalement aux créateurs et repreneurs d'entreprises, les fiches professionnelles de l'Agence Pour la Création d'Entreprises regroupent une mine d'information sur plus de 150 activités différentes, avec pour chacune, définition de la profession, des éléments sur le marché, des moyens nécessaires au démarrage, des éléments financiers, des règles de la profession ainsi que des adresses et liens utiles pour compléter vos recherches.

Fiches pro. de l'APCE, 7,50 €. Disponible à la CCI.

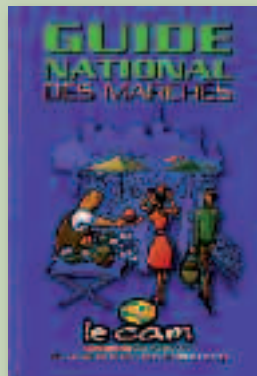
Démarcher des marchés en Languedoc-Roussillon



Avec ce guide pratique, répertoriez toutes les foires (de quinzaine, mensuelles, saisonnières et annuelles), les braderies et les marchés du Languedoc-Roussillon (plus partiellement ceux de Midi-Pyrénées). Le classement par ville indique les principaux fournisseurs et aborde chronologiquement les événements en précisant la nature de la manifestation, le lieu, la date, le nombre d'exposants, le nombre d'habitants de la commune et les coordonnées de la mairie.

Guide régional des foires et marchés, éditions Le CAM, 22 €. Disponible à la CCI.

Démarcher des marchés partout en France



"Cousin" du Guide régional des foires et marchés, ce document répertorie les marchés hebdomadaires et saisonniers d'exposants de la France entière.

Guide national des marchés, éditions Le CAM, 22 €. Disponible à la CCI.



Le territoire ausculté

Publié par le Centre d'Observation départemental économique des CCI du Gard (CODE 30), le Diagnostic territorial du bassin alésien scanne très précisément l'organisation de notre territoire mais aussi sa dynamique démographique, l'habitat, la population active, l'emploi, le chômage, les migrations alternantes et toutes les activités économiques des 101 communes de notre arrondissement.

Diagnostic territorial du bassin alésien, publication CODE 30, 100 €. Document disponible à la CCI. Possibilité d'extraire des chapitres (5 € la page). NB : une synthèse gratuite de 4 pages est également disponible à l'accueil de la CCI.

<ul style="list-style-type: none"> • Bornage, divisions foncières • Capteurs • Partages familiaux • Aménagement urbain • Lotissement, ZAC • Maîtrise d'œuvre • Étude hydraulique, loi sur l'eau 	<p>SCP CHAZEL-VIAL Géomètres Experts associés</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bureau Alès : Immeuble « La Castagnole » 48, Grand'Rue Jean Monlin BP 60134 30103 Alès Cedex Tél. 04 66 30 22 23 - Fax. 04 66 56 85 51 • Permanence Saint-Maurice : Avenue Mistral 30300 Saint-Maurice-de-Careville Tél. 04 66 55 79 51 scp.chazel-vial.com/index.fr
--	--	---

Du 24 au 30 mai

Gard International en Inde avec Septimanie Export

À New-Delhi et Bombay, gagnez de nouveaux marchés avec la mission Septimanie Export-Gard International. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.



Mercredi 9 avril

Soirée "Design Industriel"

Le design industriel comme outil de développement des entreprises vous intéresse ? Rendez-vous à l'EERIE de Nîmes mercredi soir (ou à Béziers le lendemain, si vous préférez). Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.

Jeudi 10 avril

Petit déjeuner du club des créateurs-repreneurs

Thème de la rencontre : comment se faire connaître, communiquer et vendre. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.



Du 19 au 20 avril

Salon du modélisme

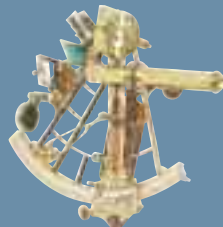
Au parc des expos, une 2^e édition pilotée par "15/15 Organisation". Renseignements : 04 90 62 69 65.



Du 26 au 27 avril

Exposition "Légende Pirates"

Rens. : 01 64 72 17 12.



Lundi 28 avril

Les matinales de la transmission

L'actualité réglementaire et les dispositions patrimoniales, avec un avocat spécialisé pour répondre à vos questions. Rens. : CCI 04 66 78 49 49.

Juin

Gard International au Japon avec Procames Arles

Vos produits peuvent séduire les japonais ? Saisissez votre chance avec cette mission d'affaires co-organisée par les CCI de Nîmes, d'Alès et d'Arles. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.



Jeudi 12 juin

Petit déjeuner du club des créateurs-repreneurs

Les aides au financement de la jeune entreprise, avec les représentants d'OSEO et d'une grande banque française. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.

Lundi 23 juin

Les matinales de la transmission

Plus-values de cession, tutorat, prime de transmission : explorez toutes les facettes des dispositions fiscales en faveur du cédant. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.

Fin juin

Soirée "Sourcing"

Soirée thématique Gard International, organisée à la CCI Alès-Cévennes. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.

Juillet

Soirée "Maroc"

Pour se préparer à la mission Gard International de cet automne et mieux connaître les spécificités financières du Maroc. Rens. : CCI -04 66 78 49 49.



Juillet

Séminaire Gard International "Primo-exportateurs"

Se lancer durablement à l'international, séminaire Gard International organisé à la CCI de Nîmes. Inscription : CCI - 04 66 78 49 49.

Septembre

Soirée "E-commerce"

Pour se préparer à la mission d'affaire de cet automne et mieux connaître les spécificités financières du Maroc. Réser. : CCI - 04 66 78 49 49.

Jeudi 11 septembre

Petit déjeuner du club des créateurs-repreneurs

Les cotisations sociales et la couverture sociale, avec les représentants du RSI et de l'UNILIA. Rens. : CCI - 04 66 78 49 49.

ATELIER ESPACE ARCHITECTURAL

ATELIER ESPACE ARCHITECTURAL
HAMAD H.L. SERRICH M.
Architecte R.P.L.B. (architecte)
Tél. 04 66 50 29 34
10 rue St Vincent 33150 ALES

COMPLEXE NAUTIQUE ALES

AGD
SECURITE - GARDIENNAGE
SECURITE SURVEILLANCE SUR SITES ET EVENEMENTS

429, avenue Monge - 30100 Alès - Tél. : 04 66 86 12 14 - Mail : agdsecurite@neuf.fr



Connaissez-vous votre nouveau code NAF ?

Depuis le 1^{er} janvier 2008, toutes les entreprises françaises se sont vues attribuer un nouveau code dans la Nomenclature d'Activités Françaises (NAF). Pourquoi cette refonte globale ? Parce que le réseau des nomenclatures a vieilli, du fait de l'évolution des technologies et de l'organisation économique et sociale des entreprises. En modernisant leurs systèmes de classification, la France et l'Europe se rapprochent ainsi des grands systèmes utilisés dans le monde, ce qui facilitera les comparaisons internationales. Pour connaître votre code NAF et ses obligations, consultez www.sirene.fr et contactez-nous si besoin.

Renseignements : CCI, Pôle Information – 04 66 78 49 49

Très net, CFEnet

Nouveau service en ligne depuis fin 2007, la plateforme www.cfenet.cci.fr vous permet d'effectuer toutes vos formalités d'entreprise sans avoir à remplir de fastidieux et rébarbatifs formulaires "papier". À l'écran, les questions (clairement formulées) s'organisent au fur et à mesure des réponses données par l'internaute, ce qui limite la durée de l'entretien virtuel aux stricts besoins du dossier. En fin de formalité, CFEnet calcule les frais d'inscription au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) et liste les pièces justificatives que l'entreprise doit transmettre au CFE. Pratique et nettement plus rapide !

Renseignements : CFE (Centre de Formalités des Entreprises)
CCI, Pôle Information – 04 66 78 49 49 – cfe@ales.cci.fr



Bourse aux locaux : le site est ouvert !

Terrain, bureau, magasin, entrepôt, atelier : simplifiez vos recherches immobilières avec la bourse aux locaux de la CCI de Nîmes et de la CCI Alès-Cévennes. Mis en ligne début février, ce nouveau site Internet met à votre disposition un fichier qualifié, précis et régulièrement actualisé. Les informations y sont répertoriées par type de biens, localisation géographique, surface, prix, contact personnalisé...

Bourse aux locaux : immobilier.ales.cci.fr

NB : pour le rachat de fonds commerce ou une location-gérance, consultez www.actcontact.net et www.pmicontact.net




Plus-values nettes : ma petite entreprise peut-elle exonérée ?

Les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu peuvent être exonérées totalement ou partiellement de l'imposition des plus-values nettes, si ces trois conditions sont réunies :

1. l'activité doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans avant la cession (sauf expropriation ou perception d'une indemnité d'assurance) ;
2. l'entrepreneur individuel (ou l'associé de la société de personnes) doit avoir participé personnellement, directement, et d'une manière continue à l'activité ;
3. le bien cédé ne doit pas être un terrain à bâtir.

Pour en savoir plus : CCI, Pôle Création-transmission – 04 66 78 49 49

DIAZ FRÈRES
TRAVAUX PUBLICS & PRIVÉS



Terrassement • Fondation
Récupération eaux pluviales
Réseaux • Piscine
Débroussaillage • Nettoyage Forestier

21B CHEMIN DU MOULIN – MONS 30340
 Tél / Fax : 04 66 61 76 06 – Portable : 06 16 99 83 20 / 06 16 99 83 32

PACTE Entreprise
 Créer ou reprendre une entreprise
 en Languedoc-Roussillon :
 ce que la Région fait pour vous




Conseil & accompagnement



Audit • Finance • Gestion

Experts-Comptables & Commissaires aux comptes
 DOMINIQUE LAGNEAUX - MARIA PIALET

- Conseil aux entreprises
- Etablissement de comptes annuels
- Etablissement des déclarations fiscales obligatoires
- Saisie de documents comptables
- Mission sociale (du bulletin de paie aux déclarations annuelles)
- Analyse de gestion (études particulières, tableaux de bords...)
- Audit, révision comptable et commissariat aux comptes

Compétences complémentaires :

- Conseil juridique, fiscal et social • Assistance à la création et transmission d'entreprise • Aide au choix de la protection sociale • Analyse financière
- Gestion de patrimoine • Assistance à l'informatisation de l'entreprise
- Aide à l'optimisation des modes d'organisation de l'entreprise • Organisation de formations agréées • Prise en charge de fonctions administratives
- Domiciliation des sièges sociaux et services associés, etc.

Plus de 40 collaborateurs sur 3 sites

A.F.G. Alès

Mas des Pins, rocade Est - BP 60046
 Tél. : 04 66 56 25 80
 Fax. 04 66 56 25 81
 Courriel : frederic.deladeriere@afg-ec.com

A.F.G. Anduze

10 Avenue Pasteur Rollin
 Tél. : 04 66 60 52 91
 Fax. 04 66 61 66 33
 Courriel : claude.salendres@afg-ec.com

A.F.G. Nîmes

Parc G. Besse
 30 Allée C. Babbage - BP 97165
 Tél. : 04 66 04 10 37 • Fax. 04 66 04 10 30
 Courriel : dominique.lagneaux@afg-ec.com



Les Cévennes

hébergement

sport

culture

loisir

**Pour 1 jour,
1 week-end ou 1 semaine**

découvrez et réservez
votre séjour en Cévennes sur
www.cevennes-tourisme.fr

Il existe encore des lieux où la nature
vous ramène à l'essentiel



www.cevennes-tourisme.fr