

DOSSIER 18 TRANSMISSION D'ENTREPRISE RÉUSSIR LE DÉLICAT PASSAGE DE TÉMOIN

En Vaucluse, 39% des chefs d'entreprise ont plus de 50 ans. Une grande partie cèderont leur entreprise dans les 10 ans. La CCI veut faciliter cet acte important de la vie de l'entreprise et de son propriétaire. Il permet la sauvegarde de l'emploi et du tissu économique du département.



Directeur de la publication : François Mariani
Rédacteur en chef : Florence Herrenschildt
Rédacteur en chef adjoint : Xavier Belleville
Secrétariat de rédaction : Service communication
Rédaction : Emmanuel Brugvin,
Claudine Ayme, Sylvie Valienne
Conception-réalisation : Service communication
Photos : Hervé Michel, CDT de Vaucluse, Mary-Laetitia Gerval
Couverture : Getty images (Chabruken)
Régie publicitaire : A.F. Communication
Tél. : 04 90 85 25 10
Photogravure - Impression : Rockson
Tirage : 21 000 exemplaires
CCI de Vaucluse
46, cours Jean-Jaurès, BP 158
84008 Avignon Cedex 1 - Tél. : 04 90 14 87 00

WWW.VAUCLUSE.CCI.FR



05 ACTU

L'actualité des entreprises
Cosmétiques : la Provence à la conquête de l'Asie

10 REBONDS

Achat-avignon.com :
le commerce traditionnel sur internet

14 À SUIVRE

SNE Premier : on fait un très beau métier

26 PAROLES D'EXPERTS

Logement des salariés : une préoccupation
supplémentaire pour les chefs d'entreprise

29 TOURISME

Les escapades provençales :
l'été indien du tourisme en Vaucluse

30 COMMERCE

Un Jour à l'Isle sur la Sorgue
Halles d'Avignon : rentrée festive et gourmande
La rentrée de l'Isle Active
Atac
Les Vitrines de Pertuis

ÉDITO

"Passer le relais... La course de fond des entrepreneurs"

En France, 700 000 chefs d'entreprise ont cinquante ans et plus : ils soutiennent 1,8 million d'emplois.

En recensant 39% de dirigeants des PME/PMI de plus de cinquante ans (45% dans le commerce, 19% dans l'industrie, 36% dans les services), le Vaucluse et le Pays d'Arles n'échappent pas à cette terrible équation. Partant du constat que la transmission d'entreprises - et leur reprise donc - est plus que cruciale pour la stabilité du tissu économique et des emplois, toutes les CCI de la région Paca ont scellé un pacte. Tout ce qui peut être fait pour encourager les patrons des PME/PMI à céder leur capital entrepreneurial le moment de l'âge venu doit être soutenu par les chambres consulaires pour lesquelles la transmission d'entreprises est devenue un challenge. Un défi !

Pas question alors de laisser les chefs d'entreprise agir seuls, mais obligation consentie de les aider. Notamment par des actions de communication et de concertation.

En découle une collaboration étroite entre la CCI de Vaucluse et celle du Pays d'Arles ; s'ensuit un programme régional démarré en 2004 et émanant des plus grandes villes de la région Paca : Marseille, Digne, Gap, Toulon, Nice, Arles et Avignon bien sûr...

De cette concertation spontanée émergera en octobre 2007 le premier Salon de la Transmission auquel pourront participer les transmetteurs et les repreneurs potentiels, lesquels trouveront conseil auprès d'avocats, d'experts comptables, de notaires, de banquiers, d'agents immobiliers, de professionnels de la transmission, d'administrateurs de chambres consulaires à même de régler la complexité des démarches juridiques, fiscales, financières et humaines. Sans négliger l'aspect psychologique d'une décision difficile - mais indispensable à prendre !



En Afrique, lorsqu'un sage meurt, on dit que c'est une bibliothèque qui brûle. Pour l'entreprise, c'est pareil : un savoir-faire ne saurait s'éteindre. Le transmettre constitue un devoir entrepreneurial et consulaire.

François Mariani
Président de la CCI de Vaucluse

VALETTE ILS EN FONT DES TONNES

SUCCESS STORY 12

À Sorgues, l'entreprise familiale Valette récupère, trie et recycle ferrailles, métaux non ferreux et déchets industriels dans le respect de l'environnement.



ÉCONOMIES D'ÉNERGIE DES ENTREPRISES MONTRENT L'EXEMPLE

HORIZON 16

Économiser l'énergie... Tout le monde y pense, beaucoup d'entreprises le font. Tour d'horizon non exhaustif d'initiatives locales et de solutions émergentes, économies d'énergie.



33 PROXIMITÉ

L'actualité des territoires

34 CCI INFOS

L'actualité de la CCI

37 ZOOM

Isema / Isara

38 TENDANCES

Les indices économiques du Vaucluse

41 À LIRE

42 AGENDA

PRÉVOYANCE * SANTÉ * ÉPARGNE * RETRAITE * ACTION SOCIALE

Pour Réunica,
faire grandir votre épargne,
c'est essentiel.

Réunica
s'engage

à mettre en place
des solutions d'épargne adaptées à votre entreprise

- par des offres complètes : participation, intéressement, plan d'épargne entreprise, plan d'épargne retraite collectif...
- pour optimiser votre stratégie de rémunération grâce à de nombreux avantages financiers

Pour les départements du Vaucluse et du Gard,
contactez-nous vite au 04 90 76 77 20 ou sur www.reunica.com




RÉUNICA
PARTENAIRE DE L'ESSENTIEL

Membre de la Fédération Française des Sociétés d'Épargne - F.F.S.E.



Le GF 18 trous,
voiturette et déjeuner
(menu fixe,
boissons incluses)
Minimum 2 personnes :
75 €/pers.



Basse saison :

18 trous	50 €
9 trous	35 €

Haute saison :

18 trous	60 €
9 trous	40 €

Collation annuelle 2006 : 1150 € par personne



PROVENCE
COUNTRY CLUB

Route de Fontaine de Vaucluse
84 800 Saumane

Tél golf : 04 90 20 20 65 - Tél restaurant : 04 90 20 20 55
Fax : 04 90 20 32 01

Site : www.provencountryclub.com
e-mail : golf@provencecountryclub.fr

Un site unique et privilégié au cœur
d'un parcours de golf.

Le restaurant du club house
est ouvert à tous pour le déjeuner
et le dîner.

RECEPTIONS - COCKTAILS DINATOIRES

BUFFETS REPAS D'ENTREPRISE

SALLE DE SEMINAIRE JUSQU'À 70 PERSONNES

13 000 M²

pour un montant de 10 M€

C'est le nombre supplémentaire de locaux prévu par le plan de requalification

Le MIN d'Avignon, pôle économique de 25 hectares qui abrite une centaine d'entreprises, bénéficie d'un vaste plan de requalification. Il passe par la construction de plus de 13 000 m² de locaux pour un montant de 10 M€. La Chaix et la Drire ont intégré récemment le site. Le domaine originel des fruits et légumes ne représente plus qu'un tiers de l'activité. Par ailleurs, seuls 3 000 m² sont utilisés sur les 10 000 m² du carreau central. Selon les dernières études, le MIN ne ferait pas partie de la future zone franche urbaine d'Avignon.

Nouvel acteur du site industriel du Tricastin, **Enrichment Technology France (ETF)** va conduire l'assemblage, l'installation et la mise en service des futures unités de production d'uranium enrichi du projet Georges Besse II. Créée en avril 2005 par ETC (joint venture entre URENCO et AREVA et leader mondial du procédé d'ultracentrifugation) ETF engage une importante démarche de recrutement - une centaine de postes est à pourvoir - que son directeur général Jean-Pierre Durand présentait vendredi 8 septembre à Bollène en présence de François Mariani. ETF (Enrichment Technology France) est chargée de l'installation et de la mise en service des unités de centrifugation d'uranium du projet Georges Besse II (GBII) sur le site du Tricastin.



La vocation industrielle du site devrait favoriser la candidature de talents et de compétences adaptés aux besoins d'ETF. L'entreprise

réalisera l'ensemble de ses activités sur le site de l'usine et exploitera sur place son atelier d'assemblage. Nouveau partenaire local, ETF va s'intégrer pleinement aux côtés des industriels et des acteurs économiques et sociaux. Par ses investissements et ses créations d'emplois, ETF contribue activement au développement économique de la plateforme industrielle du Tricastin.

240 000 unités/jour

La nouvelle **USINE D'EMBOU-TEILLAGE DE LA SOURCE DES GARRIGUES** à Monteux

début sa production de bouteilles d'eau de source à raison de 240 000 unités/jour. Ce nouveau produit est référencé dans les super- et hypermarchés Paca, Languedoc-Roussillon et Rhône Alpes (Leclerc, Super U, Carrefour et Auchan). Elles sont commercialisées au prix de 0,90 € le pack de 6 bouteilles de 1,5 l. Ce produit vient notamment concurrencer "La Cristalline" qui représente plus de 80 % du marché de l'eau de source en France dont l'adhérent local est la source de Sainte Cécile à Cairanne. La Source des Garrigues est produite par la SEEM (Société d'Exploitation des Eaux de Monteux) dirigée par René Méreu et implantée à Velleron. Le site, situé dans la zone des Escampades à Monteux, totalise un investissement de 3,5 M€. Il emploie 13 personnes. L'usine, d'une capacité de 382 000 bouteilles/jour, s'étend sur 4 000 m² sur un terrain de 6 hectares. La SEEM compte produire 30 millions de bouteilles cette année et 60 millions à l'horizon 2008.

INFORMATIQUE JVS-MAIRISTEM SUCCÈDE À AXIT

La société JVS-Mairistem ouvre une agence au Concorde, rue Pierre Seghers à Avignon. L'entreprise, implantée dans la Marne, est spécialisée dans la conception de logiciels pour les collectivités territoriales (gestion électronique des documents, logiciels d'information géographique, paie des personnels, budget, facturation...). JVS-Mairistem Avignon collabore avec 180 collectivités locales dans le Vaucluse (13 000 en France). La nouvelle agence a pris en charge les communes jusqu'alors gérées par la société d'économie mixte Axit fondée par le Conseil général. Cette dernière vient récemment d'intégrer pleinement les services du Département.

AVIGNON MÉTRO SE LANCE DANS LE NON-ALIMENTAIRE

Métro, le distributeur en *cash and carry* de produits spécialisés pour les métiers de bouche étend son activité. À l'instar du magasin des Pennes-Mirabeau, l'unité du MIN d'Avignon ajoute aux produits alimentaires de l'équipement de bureau, de la papeterie, de l'informatique, du mobilier, de l'agencement, de la décoration, du matériel de sécurité, de stockage, de manutention, d'hygiène ainsi que des outils spécifiques à l'hôtellerie et à la restauration. Pour développer ces gammes, Métro, qui occupe le bâtiment C2 du MIN, a pris possession des immeubles F et E. Le magasin est dirigé par Pascal Renoud-Liad.

**SOLFRINI
MARBRERIE**

l'art et les matières

**Pierre • Marbre • Granit
dans toutes leurs applications**

295, av. du 11 novembre 1918 • 84310 Monières-les-Avignon
Téléphone : 04 90 33 37 19 • Fax : 04 90 33 35 13
www.marbrerie-solfrini.fr

l'Oéra

Café

café
restaurant

Repas
d'Entreprises

Lancement
de Produits

Privatisation
totale ou partielle

24, place de l'Horloge AVIGNON
tél. 04 90 86 17 43 / fax 04 90 86 16 83
www.opera-cafe.fr

2DB
communication

**conseil
en cadeaux
d'entreprise**

www.2db.fr

Avignon 04 90 85 08 26

MÉCÉNAT RUBENS ET ORPHEON

Adhérant au principe selon lequel, à Avignon tout particulièrement, la culture doit constituer un excellent support de développement économique, la CCI de Vaucluse a signé une convention de mécénat culturel avec la Fondation Calvet.

Première application en juin 2006 : un concert "Musiques du nord du temps de Rubens" et une exposition des instruments anciens de la collection Orpheon



Maître Bertrand Lapeyre, vice-président de la Fondation Calvet en discussion avec François Mariani, président de la CCI de Vaucluse et Bernard Ballester, conseiller technique en charge du mécénat.

du 16^e au 18^e siècle au Musée Calvet. Rassemblés par le collectionneur de génie qu'est le professeur José Vázquez de l'Université de musique de Vienne, ce ne sont pas moins de 100 instruments (violes de gambe, violes d'amour, violons, altos, violoncelles, contrebasses, violones, barytons...) fabriqués entre 1560 et 1780 qui ont "habité" les très belles salles du musée Calvet jusqu'au 18 septembre.

Un musée vivant

Collectionner, restaurer et préserver ces instruments du 16^e au 18^e siècle, s'assurer qu'ils demeurent dans les mains de musiciens qui s'en servent lors de

concerts ou d'enregistrements, promouvoir des recherches sur ces instruments, organiser des concerts, des expositions, des stages et des cours : tel est en substance le vaste projet Orpheon de José Vázquez qui espère trouver un musée public permanent pour y exposer sa fascinante collection. "La faire découvrir lors de la première phase du mécénat passé entre la



CCI de Vaucluse et la Fondation Calvet était un acte fort, d'une bonne tenue culturelle qui a débouché, en effet, sur des retombées économiques objectives : afflux de musiciens, d'amateurs de musique baroque et de peinture, de Vauclusiens intéressés par l'aventure. Quelque 180 personnes ont répondu à notre invitation..." s'est félicité François Mariani, président de la CCI, pour qui économie et culture relèvent d'un même Humanisme. De fait, la CCI de Vaucluse a été désignée comme référent régional "Mécénat culturel" par la CRCI Pacac : bel acte de reconnaissance...

ENTRAIGUES MF S'INSTALLE FIN 2006

La société MF va ouvrir une unité de production sur la zone du Plan à Entraigues d'ici la fin 2006. Créée en 1999, ce spécialiste de la menuiserie en aluminium et PVC réalise un chiffre d'affaires de 3 M€ et emploie 32 salariés.

Accompagnée par Vaucluse Développement dans sa recherche de site dans le Vaucluse, MF a signé un compromis de vente. L'unité démarrera avec 15 salariés. Une trentaine d'emplois sont prévus d'ici 3 ans.

FRUITS & LÉGUMES QUAND LE CONSEIL GÉNÉRAL SOUTIENT LES VENTES

Cet été l'association "Goûtez le Vaucluse, savourez le Vaucluse", soutenue par le Conseil général et www.lepazierpaysan.com, a lancé une campagne de promotion des produits vauclusiens. Bilan depuis le lancement, 550 journées d'animations ont été organisées dans les 14 hypermarchés du Sud de la France et dans 3 autres points de vente. Les animations, principalement autour de la fraise de Carpentras et la cerise vauclusienne, ont porté sur des produits habituellement vendus sur les lieux de production. Une démarche à laquelle les clients de ces grandes surfaces ont répondu puisque il y a eu des ruptures de stock dès le deuxième jour.

Téléchargez le guide complet sur vaucluse.fr



COSMÉTIQUES

LA PROVENCE À LA CONQUÊTE DE L'ASIE

La CCI de Vaucluse va accompagner 8 entreprises provençales à CosmoProf, le Salon international des cosmétiques de Hong-Kong qui se déroulera du 15 au 17 novembre.

La CCI de Vaucluse s'est rapprochée de la fédération régionale Cosmed et a sollicité ses adhérents pour constituer un espace Provence-Alpes-Côte d'Azur au sein du pavillon Ubifrance du salon. Huit entreprises ont répondu à l'appel. Cette opération est soutenue par la Région Paca. Avec 40 000 acheteurs professionnels et 1000 exposants représentant plus de 30 pays, Cosmoprof est le salon asiatique de référence des secteurs de la beauté : cosmétiques, parfums, matières premières, packaging, etc. Hong-kong, port-franc et plateforme de réexportation privilégiée sur la Chine, est un point d'entrée stratégique du marché asiatique des produits de luxe. La France est son premier fournisseur pour les parfums et le troisième pour les cosmétiques derrière le Japon et la Chine.

Derma Développement en Russie, bientôt l'Asie ?

Derma Développement, implantée à Mormoiron, est la seule entreprise vauclusienne à faire le déplacement à Hong-Kong. La société dirigée par André-Jean Brun réalisait essentiellement des formulations de produits cosmétiques en sous-traitance. Elle a souhaité élargir sa distribution pour mieux maîtriser ses ventes et créer une gamme qu'elle distribue aujourd'hui sous le nom Terre des

Sens. Quatre années ont été nécessaires à la mise en place de la marque. Aujourd'hui, les premiers contrats ont été signés avec l'Ukraine et la Russie où les produits Derma sont distribués dans les parfumeries et les instituts de beauté.

Le label "made in France" reste un atout commercial très fort pour les produits cosmétiques.

Derma doit sa percée en Russie et en Ukraine à une collaboratrice d'origine biélorusse qui connaît parfaitement le commerce dans les pays de l'Est. Le label "made in France" reste un atout commercial très fort pour les produits cosmétiques. Avec un effectif de 35 personnes, Derma Développement réalise 3,4 M d'euros de CA dont 30% à l'export. Son objectif est d'atteindre à terme les 50%.

Cosmed, mutualisation de moyens

L'association Cosmed, basée à Marseille, regroupe 180 entreprises du secteur cosmétique. Créée en 2001, elle accompagne ses adhérents dans leurs projets de développement et appuie la création d'activités sur le plan national. Cosmed vient de lancer un plan d'aide à l'exportation sur 3 ans qui relaie le travail des CCI à l'issue des missions export. Avec des experts spécialisés par pays, Cosmed apporte une veille réglementaire qui permet aux entreprises d'investir sur de nouveaux marchés

LA FILIÈRE EN VAUCLUSE

La filière cosmétologique en Vaucluse a émergé dans les années 90 ; elle compte 45 entreprises présentes sur toute la chaîne avec des producteurs de matières premières (Naturex, H.Reynaud & Fils, Bionov) et des laboratoires de recherche, de formulation et de fabrication (Boiron, Carmain, Siraf, ADV Cosmétiques, Derma Développement). Le secteur emploie 900 salariés.

avec les meilleures chances de réussite. L'association organisera en septembre 2008 à Marseille un important congrès sur le thème de la Cosmétique en Méditerranée, en parallèle du congrès des industries pharmaceutiques. ■



QUESTIONS À ANDRÉ-JEAN BRIN

Président de Cosmed et PDG de Derma Développement

Pourquoi participer à CosmoProf Asia à Hong-Kong ?

Il existe aujourd'hui de nombreux salons en Chine dédiés au secteur cosmétique. Cosmoprof Asia à Hong-Kong est le plus ancien mais Canton a lieu deux fois par an et Shanghai vient de créer son salon. Nous verrons donc si CosmoProf Asia reste le meilleur rendez-vous ou bien s'il nous faut opter par la suite pour d'autres salons plus porteurs.

Les entreprises de Paca ont-elles répondu favorablement à l'appel ?

Pour cette première édition, 8 sociétés participeront au salon. C'est un début !

Quel est l'objectif de Derma Développement ?

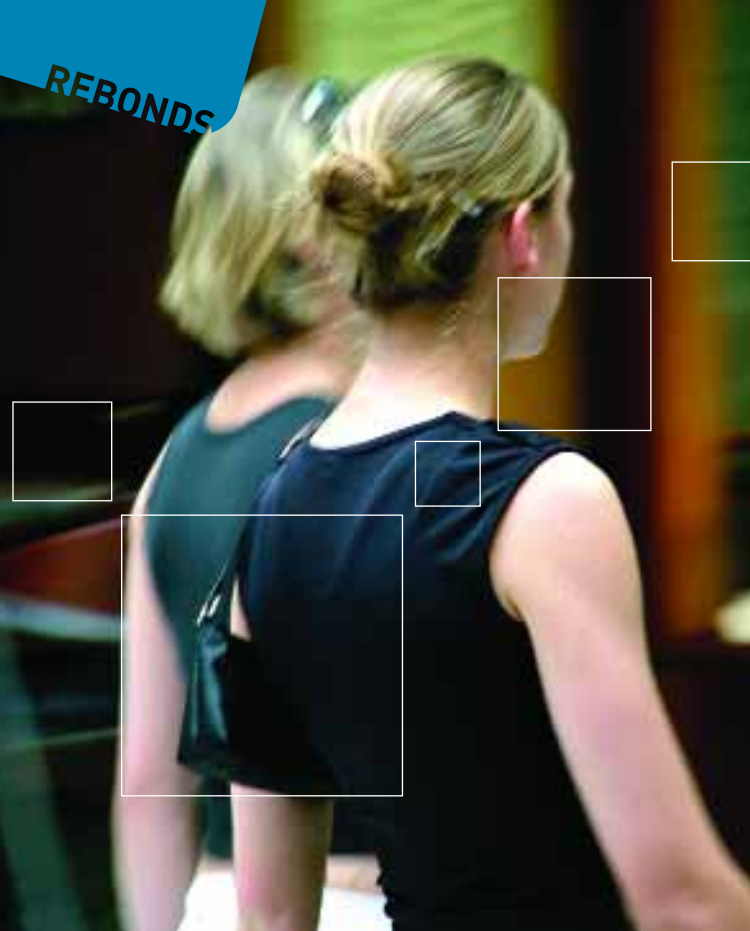
Derma présentera à Hong-Kong sa nouvelle gamme cosmétique biologique, Terre des Sens. Nous sommes en contact avec les Japonais, les Coréens et les Chinois et nous espérons lancer la distribution de nos produits en Asie. Peut-être sommes-nous en avance pour le marché asiatique ? Je l'ignore à ce jour et j'envisage le recrutement d'une personne sur ce secteur-là.

Les entreprises régionales doivent-elles absolument travailler à l'export ?

Pour moi une société de cosmétologie qui ne va pas à l'international n'a aucun avenir. D'où l'intérêt des missions à l'export organisées par la CCI.



 <p>LA MIRANDE AVIGNON</p> <p>HOTEL RESTAURANT TABLE D'HOTE SALON DE THE ECOLE DE CUISINE BAR</p> <p>LA MIRANDE 4 place de La Mirande 84000 Avignon www.la-mirande.fr Tel 04 90 14 20 20 Fax 04 90 86 26 85 e-mail : mirande@la-mirande.fr</p>	 <p>TEMPS GOURMAND Nouvelle carte gastronomique et menu du marché au prix de 33 €, café compris servi à midi (sauf dimanche et jours fériés).</p> <p>... et différents salons privés pour l'organisation de vos séminaires</p>	
	 <p>ENTRE-TEMPS Dans les salons et jardin, carte snack (club sandwich 12 €, l'assiette de l'opéra 18 € ...) proposée en service continu de 12h à 22h</p>	 <p>LE TEMPS DU THE Un thé au choix et des pâtisseries à discrétion au prix de 11 € de 15h à 18h</p> <p>PASSE-TEMPS Au bar, grand choix de cocktails et de champagnes à la coupe à partir de 18h</p>
	 <p>EN PEU DE TEMPS Petit-déjeuner servi au Salon Jardin ou en terrasse, à la carte ou au buffet, de 7h à 11h</p>	 <p>TEMPS RETROUVE La convivialité de la table d'hôte jusqu'à 14 personnes</p>



ACHAT-AVIGNON.COM

LE COMMERCE TRADITIONNEL SUR INTERNET

passer à côté de la révolution numérique. Malheureusement, difficile de trouver parmi les milliards de pages disponibles sur le web un magasin dans sa ville. Si vous tapez "Avignon" sur un moteur de recherche, 467 000 réponses apparaissent. Pire, le mot "Provence" propose un million et demi de pages ! La solution :

contact. Elle peut également afficher une photo du magasin, le logo de la boutique ou de l'enseigne, un texte de présentation ainsi que les coordonnées complètes et les moyens d'accès. Pour ceux qui ne disposent pas d'ordinateur connecté au réseau, la CCI se propose de créer et de remettre à jour au moins une fois par trimestre les pages. Les commerces qui disposent déjà d'un site pourront inscrire leur lien sur le portail. La formule offre une troisième possibilité pour les commerçants

Toutes les études le montrent : la vente par internet explose. Pour permettre au commerce de proximité de tirer son épingle du jeu sur la grande toile, la CCI, en partenariat avec le Conseil général, la mairie d'Avignon et la Caisse d'Épargne, met en place un premier portail de e-commerce sur Avignon.

Parmi toutes les formes de ventes, le e-commerce est celle qui connaît la plus grande progression. Son chiffre d'affaires en France a atteint 2,8 milliards d'euros pour le seul premier trimestre de l'année 2006 et marque une progression de 43% selon la fédération des entreprises de la vente à distance (Fedav). Plus de 15 millions de personnes passent désormais commande sur la toile avec une féminisation sans cesse croissante de ces nouveaux consommateurs. Pour la CCI, le commerce traditionnel ne doit pas

créer un portail spécifique au commerce avignonnais et le faire connaître. La CCI reprend une formule lancée avec succès en 2000 par sa consœur de Grenoble achat-ville.com. Avec le Conseil général, important partenaire, la Caisse d'Épargne Provence Alpes et la mairie d'Avignon, la CCI lance achat-avignon.com.

Le commerce traditionnel ne doit pas passer à côté de la révolution numérique

qui veulent gérer eux-mêmes leur site. Ils doivent disposer d'un ordinateur et d'une adresse électronique. Ils bénéficieront de 25 pages de produits supplémentaires et d'un référencement sur Kelkoo. Enfin, la formule permet aux commerçants qui veulent se lancer

dans le commerce en ligne de disposer de leur site marchand avec paiement sécurisé.

Possibilités multiples

Tous les commerces d'Avignon seront référencés dans le site. Il proposera une offre modulable suivant les desiderata de chaque commerçant. Premier niveau : figurer gratuitement dans l'annuaire. Deuxième possibilité : disposer d'une page personnalisée pour un abonnement de 15 € par mois. Cette formule baptisée "page vitrine" comprend 10 pages pour afficher des produits et un formulaire de

Premier test sur Avignon

La CCI teste l'opération sur Avignon dans les prochaines semaines. Une fois le portail lancé, elle compte renouveler l'opération sur l'Isle-sur-la-Sorgue, ville touristique. Si ces deux premiers portails rencontrent l'adhésion des commerçants, la formule sera dupliquée pour chaque commune importante du département. Lancer un site marchand ne s'improvise pas. Les commerçants tentés par l'expérience devront se

structurer en conséquence. Ils devront adapter leur gestion de stock, prévoir les modes de livraison, intégrer les coûts d'acheminement dans leurs prix de vente, organiser la distribution à distance... Quelle que soit la formule retenue, la CCI a prévu des modules de formation d'une demi-journée. La formule achatville.com présente de nombreux avantages : l'opération est mutualisée et n'entraîne aucun risque financier pour le commerçant qui n'est pas obligé de créer son site lui-même. Les sites vauclusiens appartiendront à un réseau national bien identifié. La CCI s'occupera directement de la médiatisation du dispositif pour séduire le plus grand nombre d'e-consommateurs. Enfin, avec un portail unique et reconnu, les commerçants bénéficieront d'un pas de porte privilégié sur l'immense galerie marchande mondiale qu'est internet. ■

Plus d'information
sur achat-avignon.com, contactez
Isabelle Calzia au 04 90 14 87 51

V COMME VIN LE E-COMMERCE, ÇA MARCHE !

En 1990, Thierry Riols lance sa cave à Apt. Vers 1995, alors qu'internet fait ses premiers pas, il crée un site vitrine "qui a beaucoup participé à notre notoriété". En 2001, il se lance dans le e-commerce et les ventes décollent. En 2005, le net lui assure 20% de ses 650 000 € HT de chiffre d'affaires. Il compte réaliser 750 000 € au total cette année. Il propose 800 à 1000 références sur vcommevin.com qui reçoit 1000 visites par jour et lui assure une moyenne de deux commandes quotidiennes. "Pour la logistique, nous nous appuyons sur la Poste en "Colissimo suivi" pour les petites commandes, par des transporteurs pour les plus gros volumes, reprend le commerçant de la place Septier en plein centre ville. Nous avons très peu de litiges. Quand cela arrive, nous nous retournons contre le transporteur". Thierry Riols s'est tellement familiarisé avec le net qu'il vient de racheter l'entreprise qui gère son site et qui exploitait le portail luberon-news.com.



**Avignon
en Bateau**

**CROISIÈRES DÉJEUNER OU DÎNER
TOUTE L'ANNÉE**

à partir de **45,50€**
Croisière et repas
compris

MIREIO
Bateau Restaurant

ALLÉES DE L'OUILLE - AVIGNON :
Tél 04 90 85 62 25 - fax 04 90 85 61 14
www.mireio.net * Email : bateaugbp@aol.com

250 Places

G.B.P.

Tout peut se faire par téléphone !

**Restaurant
Avignon HIELY
LUCULLUS**

www.hiely.net

à deux pas de la place de l'Horloge...

1^{er} étage, **OUVERT - TOUS LES JOURS**
Toute l'année - **MIDI & SOIR** - Salle climatisée.

**Formule
Affaire
le midi**

Une cuisine de
tradition dans
un décor "1900"
ou chaque détail
vous immerge dans
l'ambiance de la
"belle époque".

5 Rue de la République - AVIGNON
Tél : 04 90 86 17 07 - fax : 04 90 86 32 38



VALETTE SORGUES

ILS EN FONT DES TONNES...

À Sorgues, l'entreprise familiale Valette récupère, trie et recycle ferrailles, métaux non ferreux et déchets industriels dans le respect de l'environnement.

Pas de bureau directorial pour le directeur de la SAS Valette dont le chiffre d'affaires devrait atteindre cette année les 7 millions d'euros, mais de l'efficacité sur le terrain où travaille une partie de la famille Valette. L'entreprise, née à Aubenas, se transporta - développement oblige - sur cet immense terrain de Sorgues où elle progresse jour après jour. Jean-Luc et David, fils et petit-fils de Jean Valette, lui-même fils du fondateur Alphonse Valette, en "font des tonnes"... de ferrailles, bien sûr ! Deux à trois mille par mois, lesquelles sont récupérées, triées par catégorie, stockées en tas gigantesques sur 12 000 m² de superficie pour y être rechargées et revendues aux aciéries du sud de l'Europe. Véhicules à détruire sur une pile, matériaux ferreux du bâtiment sur une autre, déchets résultant des collectes de déchetteries sur une troisième... Tous ces amalgames ferreux suivent un ordre bien établi, impeccable. Des montagnes métalliques sont donc formées, que d'énormes grues viennent tour à tour

manipuler. Les véhicules hors d'usage sont débarrassés des huiles et autres liquides inacceptables pour le recyclage des métaux, puis compactés ou cisailés pour la dernière étape de leur vie, le broyage.

L'âge de fer

"Les métaux peuvent se recycler en permanence en aciérie, l'acier neuf est produit à 80% avec des déchets de fer. Les métaux non ferreux tels que l'alu, le cuivre, le zinc, le plomb et l'inox sont eux dirigés vers les fonderies pour refaire du métal neuf." Récupération, triage, refonte et renaissance sous une nouvelle apparence : le cercle est vertueux ! Et vertueux sont aussi les agréments et autres distinctions que les établissements Valette SAS ont obtenus grâce à leur entêtement à toujours travailler dans le sens de la protection de l'environnement. L'agrément VHU "Véhicules Hors d'Usage", la nomination au trophée de l'environnement en Vaucluse décerné par le Conseil général de

Vaucluse, une deuxième position au palmarès des entreprises en Rhône-Alpes en 2004 pour la progression de chiffre d'affaires, ébranlent l'idée reçue selon laquelle l'industrie est responsable de la moitié des rejets polluants et la quasi totalité des rejets toxiques persistants. Pour parvenir à ce résultat - le seul possible pour durer dans ce métier du recyclage - les trois générations de Valette (une quatrième arrive) ont, depuis 1927 date de la naissance de l'entreprise à Aubenas dont Denis, le frère de Jean-Luc, a la responsabilité, pris des décisions drastiques sur le plan du développement durable. Et ils ont gagné ! Tant sur le plan de la notoriété que sur celui de la reconnaissance qualitative. Aujourd'hui, et ce n'est que le juste retour des choses, la SAS Valette profite pleinement des investissements qu'elle a faits, soit en moyenne 300 000 € par an.

Un développement durable

"Tant pis pour ceux qui n'ont pas compris tout de suite l'aspect environnemental de la profession, il fallait y croire et garder le cap malgré les moments de doute et comprendre que les investissements financiers exigés n'étaient pas incompatibles avec la compétitivité. L'avenir sera ce que nous en ferons, et notre responsabilité individuelle concerne le bien être de tous." Travaillant

tour à tour avec des centres d'approvisionnement, avec des particuliers, avec des usines où ils déposent des bennes que des camions de l'entreprise viennent régulièrement poser et reprendre, avec des démolisseurs de bâtiments et des déchetteries collectives, la société Valette grandit, grandit... La filière est impeccablement huilée, l'artillerie lourde (broyeur, compacteur, grues, aires de lavage, séparateur d'hydrocarbures). Toutes les eaux sont recueillies par un réseau de canalisations dans une cuve de 100 000 litres pour y être pompées puis filtrées et nettoyées de tous polluants dans une station de

traitement. Elles sont ensuite stockées et redistribuées dans le réseau d'eau de l'entreprise pour le lavage de camions et engins et pour l'arrosage des pistes et des arbres.

"Tandis que l'on récupère les eaux usées, on n'utilise plus l'eau de ville, c'est une économie pour la société et pour l'ensemble des réserves d'eau commune." ■

Récupération,
trilage, refonte et
renaissance sous
une nouvelle
apparence :
le cercle est
vertueux !

SAS Valette et
Fils

La Malautière 84700 Sorgues
Tél. : 04 90 83 02 28



LES MISSIONS VERTES DE LA SAS VALETTE

AGRÉMENT VHU N° PR 84 0000 7D

Dans le cadre de cet agrément VHU (Véhicules Hors d'Usage) mis en place avec le concours de la Federec (Fédération française de la récupération), la SAS Valette doit recycler les véhicules à 90% dans le respect des directives européennes et pour la traçabilité complète.

RÉCUPÉRATION DES EAUX USÉES

En partenariat avec une société régionale experte dans le système de filtration, la SAS Valette a développé un moyen astucieux de récupération des eaux usées et de leur traitement pour les réutiliser dans l'entreprise. Un réseau complet de canalisations souterraines a été réalisé afin de collecter les eaux pluviales et les eaux souillées dans les cuves de stockage de 100 000 litres. La réalisation de ce projet en 2005 a représenté un investissement de 300 000 euros.

OBTENTION DE LA NORME ENVIRONNEMENTALE ISO 14001

En relation avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Vaucluse, la SAS Valette s'est engagée dans une démarche environnementale en vue d'obtenir cette norme très prisée.

SNE PREMIER APT

ON FAIT UN TRÈS BEAU MÉTIER

Après nombre de vicissitudes, la SNE Premier d'Apt a trouvé sa voie royale. Reprise "à tempérament" par Patrick Rambour, elle voit son chiffre d'affaires remonter, le nombre de ses personnels s'accroître, la qualité de ses projets de croissance se confirmer.



"C'est impossible à faire ? Je le fais!". Le propos ne manque ni d'audace ni d'humour et Patrick Rambour, président du conseil d'administration de la SNEP, possède ces deux qualités. Originaire de l'Est, mais ayant bourlingué pas mal, cet ingénieur métallurgiste de formation n'est pas à un défi près. Et ça marche puisque, lassé d'être salarié, désireux surtout de voler de ses propres ailes, il franchit en 2004 le rubicon de la stabilité où il s'ennuie

ferme pour reprendre en mains la SNE Premier qui s'essouffait. Créée en 1946 par Auguste Premier à partir d'un petit atelier spécialisé dans la réparation du matériel agricole, la petite PME s'est développée grâce à la présence de l'armée sur le plateau d'Albion et à ses besoins croissants dans le domaine de la maintenance des matériels militaires. Quarante-huit ans après, c'est le dépôt de bilan puis, dans la foulée, une première reprise par la famille Bonnizoni, une autre en 1998 par André Arnaud, ancien banquier, "financier hors pair", dit de lui Patrick Rambour, mais la mécanique de précision et la chaudronnerie n'étaient pas son métier. En fait, il était directeur d'une *holding* regroupant une huilerie à Pont-Saint-Esprit et une entreprise de cosmétiques à Bollène".

À travers la *holding* "Valloncourt Conseil", Patrick Rambour rachète des parts à André Arnaud, assez pour être majoritaire, propose une totale acquisition sur 7 ans. L'affaire est faite et bien faite puisque la SNEP voit son chiffre d'affaires progresser d'année en année.

Travailler de ses mains

La mécanique de précision, la chaudronnerie, la soudure et la peinture

sont les quatre activités de cette société qui travaille essentiellement avec la région Paca et Paris et compte parmi ses clients des sociétés prestigieuses : Eurocopter "notre plus gros client", le Centre de recherche de Saint-Gobain, Aréva, Technicatome, ADS, SEPR, le Centre de Cadarache, SESO...

"On explose" s'enorgueillit-il. Ah ! que l'expression est douce à entendre dans un climat économique morose. Ce qu'il voulait, lui, c'était créer sa propre entreprise. Alors il a interpellé de nombreuses CCI à la recherche d'un projet de reprise. Et c'est la CCI de Vaucluse qui, finalement, lui a proposé cette entreprise dont il rêvait et au sein de laquelle il évolue en jeans blancs et tee-shirt bariolé. Pas de stéréotype chez cet homme heureux

La mécanique de précision, la chaudronnerie, la soudure et la peinture sont les quatre activités de cette société

d'avoir un beau métier parce que son personnel et lui travaillent de leurs mains. Une ombre au tableau cependant. "Les salaires ne sont pas à la hauteur de l'excellent travail de précision que nous faisons. Cela dit, payer plus alourdirait les charges et donc les prix de vente et, pour être compétitifs, nous devons garder le cap. C'est quand même mieux que de délocaliser...". Alors Patrick Rambour court. Après les commandes naturellement mais aussi au sens propre du terme. Tardif dans ses décisions, l'homme de 54 ans a

attendu l'âge de 42 ans pour se mettre à la course à pied, 46 ans pour se lancer dans le Marathon. Ne reconnaît-on pas aujourd'hui qu'il faut faire une place aux seniors ? ■

SNE Premier
34 av Argiles 84400 APT
Tél. : 04 90 74 03 25



ANNONCE ANNONCE ANNONCE
La SNEP recherche un fraiseur
et un chaudronnier professionnels



Depuis 1965



BRUNET FRERES
TRAITEUR ET RESTAURATEUR
Brunet la signature des Gourmets

TRAITEUR

*Parce que recevoir est un art,
toutes les formules sont possibles :*

Réception - Lunch - Mariage

Buffet - Repas de gala - Repas d'entreprise

Restaurant **Les Escampades**



*Notre restaurant est
ouvert tous les midis,
du lundi au vendredi
Le soir, sur réservation
pour les groupes*

Z.A. Les Escampades - 84170 MONTEUX - Tél. 04 90 66 33 90 - Fax : 04 90 66 32 28
Site : www.traiteur-brunet.com - e-mail : traiteurbunetfreres@wanadoo.fr



Face au changement climatique, à la raréfaction prévisible des combustibles fossiles et aux conséquences des pollutions sur la santé, l'utilisation rationnelle de l'énergie s'impose comme une évidence. Les autorités publiques relancent actuellement la politique nationale d'efficacité énergétique. Le projet de loi d'orientation sur l'énergie propose de réduire de 2 % par an d'ici 2015 et de 2,5 % d'ici 2030 l'intensité énergétique française, c'est-à-dire le rapport entre consommation d'énergie et croissance économique. Dans le Vaucluse, les entreprises ne sont pas les dernières à promouvoir les économies d'énergie.

Berton-Sicard crée le club Eco installateurs

Face à la montée du prix du pétrole, le marché des particuliers s'est détourné des traditionnelles chaudières au fuel. Marc Leroy, directeur général de la société de négoce Berton-Sicard a sélectionné des produits à la fois plus économiques et

Économiser l'énergie... Tout le monde y pense, beaucoup d'entreprises le font. Tour d'horizon non exhaustif d'initiatives locales et de solutions émergentes.

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE DES ENTREPRISES MONTRENT L'EXEMPLE

plus respectueux de l'environnement. Pour en assurer la diffusion et l'installation, la société vient de créer un Club Eco installateurs, un réseau de professionnels (chauffagistes, électriciens) formés par Berton-Sicard aux énergies renouvelables.

Eric Tourneux, responsable des produits Énergies renouvelables : "Nous proposons des systèmes à base de combustible bois - chaudière, poêle et inserts - qui suscitent une demande

très importante car l'énergie bois coûte la moitié de celle des hydrocarbures. Les systèmes solaires combinés (thermique pour la production d'eau chaude sanitaire et voltaïque pour la production électrique) sont également performants. Depuis peu, nous diffusons en exclusivité des éoliennes domestiques dont la production peut subvenir aux besoins électriques d'un foyer. Nous commercialisons aussi des pompes à chaleur et des systèmes de récupération des eaux pluviales. La demande des consommateurs est forte sur l'ensemble de ces produits, d'autant plus que les aides de l'état et des collectivités sont nombreuses".

Bientôt l'énergie Bois pour Kerry Aptunion ?

Le Parc Naturel du Luberon, très orienté sur la filière Bois Énergie, assure la maîtrise d'ouvrage de l'étude d'un projet de cogénération sur Apt. Laurent Garchery, responsable

Environnement de Kerry : "Ce projet pourrait fournir une partie de la vapeur nécessaire au processus industriel de Kerry Aptunion, en remplacement partiel de la consommation de gaz naturel. Le combustible pressenti, la plaquette forestière, est un combustible écologique, renouvelable, moins polluant que les hydrocarbures. Nous pensons par ailleurs pouvoir recycler 500 tonnes/an de noyaux

L'utilisation rationnelle de l'énergie s'impose

de cerises".

Les enjeux sont d'importance ; si la faisabilité économique était confirmée, Kerry pourrait modifier en conséquence ses installations et réaliser des économies tout en limitant l'impact de son activité sur l'environnement.

Lafarge Granulats, mise sur le transport fluvial

Le transport routier de marchandises contribue pour 40 % à la consommation d'énergie des transports dans les agglomérations. Il est responsable d'une grande part des émissions de polluants et représente une importante source de nuisances. La société du groupe Lafarge, Rhône Durance Granulats, a repensé l'organisation logistique de sa carrière d'Orange, Le Lampourdier, en investissant dans la construction d'un terminal fluvial. Depuis la fin 2005, des péniches convoient 2 à 3000 tonnes mensuel-

les de matériaux calcaires (sables et gravillons) dans un rayon de 100 km vers le Pontet, Mondragon, l'Ardoise ou le site Lafarge de Tarascon. Marc Ferrière, directeur de Rhône Durance Granulats, précise

"Nous pouvons transporter jusqu'à 250 000 tonnes de granulats par an, soit la moitié de la production de la carrière. Chaque péniche de 1200 tonnes représente 45 semi-remorques en moins sur la route qui traverse Châteauneuf-du-Pape. Pour transférer une partie des acheminements de la route vers la voie d'eau, nous aurons investi au total 4 M€. C'est un avantage incontestable pour l'environnement - économies d'énergie et pollution atmosphérique - et la sécurité routière. Économiquement, notre déve-

Le transport fluvial manque encore d'infrastructures adaptées

loppement est fortement pénalisé par les coûts des quais de déchargement existants sur le Rhône. Le transport fluvial manque encore d'infrastructures adaptées qui permettraient sont déploiement." ■

ADEME

Délégation Paca
Tél. : 04 91 32 84 44
www.ademe.fr/paca

PARC NATUREL RÉGIONAL DU LUBERON

Il aide les collectivités adhérentes dans leurs projets d'économie d'énergie et d'utilisation des ressources locales et renouvelables.
Tél. 04 90 04 42 00
contact@parcduluberon.fr

VAUCLUSE DÉVELOPPEMENT

Le comité de Vaucluse Développement anime un comité Énergies renouvelables orienté sur le partage d'expériences des problématiques de réduction de consommation énergétique.
Tél. : 04 90 16 45 60

CCI

Pour apporter des réponses fiables aux industriels soucieux de développer leur Système de Management Environnemental (SME), la CCI anime un dispositif d'appui collectif, par la formation et le conseil, à destination des entreprises.
Sylvie Houssin 04 90 14 87 30



Avec le nouveau diagnostic énergétique d'EDF, il n'y a pas que votre entreprise qui sera en bonne santé.

» **NOUVEAU DIAGNOSTIC ÉNERGÉTIQUE D'EDF.** Un expert vous aide à trouver les solutions pour maîtriser vos consommations d'énergie. Contactez votre conseiller commercial EDF Entreprises au 0 820 821 333 (numéro TTC/fixe) ou connectez-vous sur edfentreprises.fr

Si EDF ne vous le dit pas, qui vous le dira ?



TRANSMISSION D'ENTREPRISE RÉUSSIR LE DÉLICAT PASSAGE DE TÉMOIN

SOMMAIRE

MAUGUY CRÉATIONS : TRANSMISSION EN DOUCEUR

MELLIDOR : CADRE COMMERCIAL REPRENEUR

LA GLORIETTE : REPRENEUR À 28 ANS

CCIBLE.FR : POUR FACILITER VOTRE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

PRCE : LE PRÊT À TAUX ZÉRO SANS GARANTIE

CCI : ACTION D'AMPLEUR RÉGIONALE

RÉGION : CAP SUR LA REPRISE



En Vaucluse, 39% des chefs d'entreprise ont plus de 50 ans. Une grande partie cèdera son entreprise dans les 10 ans. La CCI veut faciliter cet acte important de la vie de l'entreprise et de son propriétaire qui permet la sauvegarde de l'emploi et du tissu économique du département.

Depuis quelques années, la CCI de Vaucluse mène avec celle d'Arles une action pour faciliter la transmission et la reprise d'entreprises, qui a débouché sur un programme régional de grande ampleur au niveau de 9 CCI de Paca et Corse regroupées au sein du réseau consulaire. Ce programme a d'ores et déjà permis la mise en ligne de documents sur le site de la CCI, tels que des listes de cabinets spécialisés, ainsi que la mise en place de Ccible, base de données cédants et repreneurs.

Sensibiliser

"Les CCI organiseront et animeront une centaine de réunions dans la région. Elles réuniront les professions juridiques et comptables ainsi que les spécialistes de l'immobilier et de la transmission auxquels s'ajouteront toutes les structures publiques et parapubliques.

"Nous ciblerons les PMI et PME de plus de 5 salariés du Vaucluse dont le dirigeant a 50 ans et plus et relève des secteurs d'activité de l'industrie, des services et des Industries Agroalimentaires (IAA), explique Joseph Pérez, vice-président de la CCI, chargé de la commission Vie de l'entreprise. Notre action s'adressera



- tout d'abord aux cédants avec des
- formations pour les sensibiliser à
- l'importance de bien préparer la transmission et de vendre leur entreprise au bon moment. D'autres porteront sur l'estimation de l'entreprise. Enfin, un module spécifique s'adressera aux repreneurs, qui sont dans une configuration très différentes des créateurs d'entreprise".

École des managers

"Nous allons également créer une École des managers. Elle formera les repreneurs des cessions intrafamiliales. Le fils, la fille ou le neveu qui reprend les rênes d'une société connaît en général bien son marché et son fonctionnement interne. Par contre, il doit se préparer psychologiquement et travailler sur son comportement pour s'imposer à son nouveau poste".

Le monde consulaire réalise également un recensement de toutes les aides financières appropriées à la reprise d'entreprise. "Elles sont nombreuses, reprend Joseph Pérez. Nous allons les compléter par la

mise en place de mécanismes de garantie supplémentaires des financements et par l'adaptation à la transmission de certaines solutions destinées à la création. Enfin, nous réaliserons chaque année une grande opération. Elle permettra aux différents professionnels de la transmission de se réunir, d'effectuer un bilan et de proposer des solutions nouvelles. Cet événement servira également de salon professionnel spécialisé du secteur". Le sujet est important : aujourd'hui 15% à 20% des entreprises viables ne trouvent pas de repreneur ou sont transmises trop tardivement. Cette situation entraîne d'importants dégâts, voire des dépôts de bilan. "À l'heure du papy boum, il devient prioritaire de sauver l'emploi et notre performance économique, reprend Joseph Pérez. Notre démarche participe également à l'attractivité du territoire. En rendant plus lisible l'offre d'entreprises à céder, nous allons pouvoir attirer des talents d'autres régions qui participeront au développement de notre économie locale.

Bien préparer la vente

"Les entreprises, moteur de l'économie, ont besoin de capitaines pour les diriger, explique Dominique Taddei, président de l'Union patronale de Vaucluse. Beaucoup de ces capitaines de plus de 50 ans, veulent céder leur activité pour des raisons multiples. Certains chefs d'entreprise n'ont pas su gérer l'évolution de leur personnel, d'autres n'ont pas vu leurs enfants grandir et veulent consacrer du temps à leurs petits-enfants, d'autres encore ont vu leur environnement économique se dégrader soit par une récession, soit par un accroissement de la

concurrence locale ou mondialisée. Mais vendre une entreprise est un vrai parcours du combattant.

Beaucoup de projets échouent entraînant souvent la mort de l'entreprise".

Pourquoi en arrive-t-on là ? Dominique Taddei évoque plusieurs raisons : "Tout d'abord le manque de rentabilité de l'affaire cédée. Ensuite, beaucoup de fonds de commerce ne reposent que sur la personnalité du dirigeant. Son départ

risque d'avoir des conséquences graves si la succession n'est pas organisée dans les temps en interne. Nous rencontrons également beaucoup de cédants qui surestiment le prix de leur affaire. N'oublions pas non plus le rôle de banquier pour qui il est très difficile de juger, en quelques minutes, des capacités de chef d'entreprise du repreneur. Enfin, et c'est le plus grave, nous avons un problème culturel en France. Beaucoup de candidats à la reprise surestiment leurs capacités à gérer une entreprise".

Pourtant, les compétences ne manquent pas. Mais les personnes qualifiées ne disposent pas, la plupart du temps, du capital indispensable à la reprise d'une affaire. "Il s'agit le plus souvent du numéro 2 de l'entreprise, reprend le président de l'UPV. "Les chefs d'entreprise doivent vraiment prendre conscience de la nécessité d'organiser leur succession et les banquiers à financer les cadres qui veulent assurer la pérennité de leur entreprise".

Enfin, à Dominique Taddei de souligner un phénomène typiquement français : "Cédant et candidat à la reprise sont rarement dans un rapport gagnant-gagnant. Chacun devrait essayer de se mettre à la place de l'autre plutôt que de camper sur ses propres intérêts. Les conseillers des deux parties partici-

15% à 20%
des entreprises
viables ne
trouvent pas
de repreneur
ou sont trans-
mises trop tar-
divement

39%

DES CHEFS

D'ENTREPRISE CÉDANTS

DE PLUS DE 50 ANS

dont **45%**

pour le **COMMERCE,**

19% pour l'**INDUSTRIE,**

36% pour les **SERVICES**



pent à ce phénomène en défendant leur client contre l'autre. Tous, au contraire doivent tendre vers les 4 points-clés qui assurent la réussite d'une entreprise : l'intérêt de l'acheteur, celui du vendeur, celui du banquier et celui de la pérennité de l'entreprise.

Transmission dans le BTP

Le secteur du bâtiment et des travaux publics est particulièrement concerné par le problème. Près de la moitié des chefs d'entreprises a dépassé la cinquantaine. D'ici 10 ans, la plupart devront céder leur entreprise. La Fédération BTP 84, présidée par Gérard Daudet, et la CCI ont visité d'autres régions pour étudier les solutions apportées à la transmission de leurs entreprises. La fédération du Languedoc-Roussillon a, par exemple, recruté un chargé de mission destiné à rapprocher cédants et candidats à la reprise. À lui d'auditer l'entreprise, d'estimer le degré de volonté du cédant, d'explorer les solutions de repreneurs en interne, dans la famille, parmi les cadres, de faire appel à des consultants extérieurs.

La Fédération BTP 84 a opté pour une solution adaptée à la situation locale. "Nous n'avons pas voulu que la Fédération intervienne directement dans les dossiers de transmission, explique Gérard Daudet. Le cédant désire la plus grande confidentialité dans ces affaires patrimoniales. Il n'aurait pas apprécié que les cadres de la Fédération participent à cette opération délicate. Avec la CCI, nous avons mis un autre dispositif en place. Nous avons contractualisé des accords avec des consultants auxquels nous remettons les dossiers de transmission qui nous sont apportés confidentiellement par les cédants. Le spécialiste en transmission de l'entreprise rencontre le propriétaire de l'affaire en vente, réalise un premier audit recherche des repreneurs. Il fait appel, si nécessaire à des consultants spécialisés pour réaliser des



MAUGUY CRÉATIONS TRANSMISSION EN DOUCEUR

Guy Mounet, 57 ans cherchait à vendre son entreprise Mauguy Créations, spécialisée dans la fabrication et le marquage de porte-cartes et d'étuis souples en PVC.

Une belle affaire. Créée en 1986, elle fournit un tiers des pharmacies de France, soit 7000 établissements, qui donnent à leurs clients cet étui pour y glisser leur carte Vitale. "Comme certains de mes confrères ont mis plusieurs années à vendre leur société, j'ai voulu m'y prendre à l'avance", explique le chef d'entreprise de Séguret. L'affaire s'est réglée finalement en 6 mois. Tout d'abord, Guy Mounet a parcouru les sites internet consacrés à la transmission. Peu de résultat. Il a fait circuler l'information au sein de la profession où tout le monde se connaît. Pas plus de succès. Enfin, il a confié sa recherche à un cabinet spécialisé d'intermédiation qui lui a trouvé plusieurs repreneurs. "Mieux vaut rencontrer plusieurs candidats pour pouvoir choisir le meilleur d'entre eux", assure-t-il. Ce fut Hakim Mansouri, 46 ans, ingénieur comme lui. "Dans un premier temps, j'ai fait réaliser un audit comptable et un audit juridique, explique le repreneur. Puis j'ai estimé les risques et inclus des garanties de passif dans le protocole d'accord. Enfin, je suis parti à la recherche de prêts bancaires. J'ai créé une holding qui a contracté le prêt et a racheté l'entreprise". Les deux hommes s'entendent bien. Guy Mounet reste dans l'entreprise pour transférer le temps qu'il faut le savoir-faire technique. "Quant à la relation commerciale, je présente Hakim Mansouri comme un cadre en formation pour ne pas effrayer mes clients. Quand il sera au point, j'annoncerai alors qu'il est le repreneur de l'entreprise". Quant à Guy Mounet, il pense déjà à son avenir : créer ou reprendre une affaire où le travail sera moins stressant. "C'est l'envie de changer de travail et de découvrir d'autres horizons qui m'a convaincu de céder mon entreprise". L'avenir s'ouvre à lui.

C'est l'envie de
changer de
travail et de
découvrir d'autres
horizons qui m'a
convaincu de céder
mon entreprise

Guy Mounet

- audits complémentaires sur le plan social, financier, juridique, patrimonial ou sur la recherche de financements pour le repreneur. Aujourd'hui, les candidats à la reprise sont nombreux".

Des cadres, parfois originaires d'autres professions, cherchent à se mettre à leur compte. La formule mise en place par la Fédération et la CCI est particulièrement économique. Le consultant en transmission d'entreprise n'est rémunéré qu'en cas de cession

d'une somme connue d'avance. Le cédant n'a rien à déboursier si l'affaire ne se réalise pas à l'exception des prestations complémentaires. "Une partie des études peut être financée par la Région via le Fonds régional d'aide au conseil (Frac)", rappelle Daniel O'Neill, secrétaire général de la Fédération.

Opération délicate

"L'intervention de la CCI sur la transmission d'entreprise est une de ses missions les plus délicates, reprend Joseph Pérez. Une cession mal réussie est catastrophique pour le chef d'entreprise. Elle entraîne une perte du patrimoine et une mauvaise rétribution d'années de travail, d'efforts et de sacrifices. La transmission est plus complexe que la création car elle comporte deux acteurs : l'acheteur et le cédant. L'enjeu est également plus important car il implique des contingences patrimoniales, de l'emploi existant et une activité. L'opération se réalise sous le sceau de la confidentialité.

15% à 20%
des entreprises
viables ne
trouvent pas
de repreneur
ou sont trans-
mises trop tar-
divement

MELLIDOR CADRE COMMERCIAL REPRENEUR

Cadre commercial chez un grand industriel de l'agroalimentaire depuis 18 ans, Philippe Miallaud savait qu'avec l'âge, il faudrait un jour changer de métier. La solution : valoriser son savoir-faire en reprenant une entreprise. Sur les conseils d'un de ses collègues qui avait franchi le pas cinq ans auparavant, il part en quête de l'affaire à céder. "J'ai commencé par consulter le centre des repreneurs d'affaires (www.cra.asso.fr), géré bénévolement par d'anciens chefs d'entreprise, et m'y inscrire. J'ai acheté des revues spécialisées pour récupérer la liste des cabinets spécialisés. Je leur ai envoyé à chacun mon CV et mes desiderata". Cette démarche lui a permis de visiter plusieurs entreprises présentées par des consultants. Après avoir éliminé celles qui étaient

trop chères, celles qui dégageaient une marge trop faible et celles qui n'étaient pas dans son domaine d'activité, il jette son dévolu sur Mellidor sur Avignon-Fontcouverte. Âgée de 25 ans, elle est spécialisée dans le rachat de récoltes de miels, pollens et de gelées royales qu'elle commercialise ou transforme en produits cosmétiques ou de confiserie. Ses produits prennent place sur les présentoirs des commerces de proximité, diététiques et touristiques. "Pour reprendre une affaire, vos compétences doivent être en adéquation avec les besoins de l'entreprise," reprend Philippe Miallaud, 47 ans, aujourd'hui PDG de sa SAS. Mon expérience dans l'agroalimentaire, le management et la négociation m'ont permis de convaincre rapidement mon banquier. Je ne suis pas caution de mes prêts". Parmi ses actionnaires, il compte trois de ses anciens collègues qui possèdent 10 % chacun de la holding. Les cadres commerciaux expérimentés constituent une réelle filière de repreneurs.



anciens collègues qui possèdent 10 % chacun de la holding. Les cadres commerciaux expérimentés constituent une réelle filière de repreneurs.





LA GLORIETTE REPRENEUR À 28 ANS

Gilles Barbe, cadre dans la grande distribution, n'avait que 28 ans quand, au cours de l'année 2000, il reprend avec un ami du lycée, Cédric Flameng, la Gloriette sur Avignon-Fontcouverte.

m'accorder une avance sur salaire". Les banques, dont certaines réticentes en raison de son jeune âge, ont fini par prêter 445 000 € sur 7 ans. "Une somme que nous

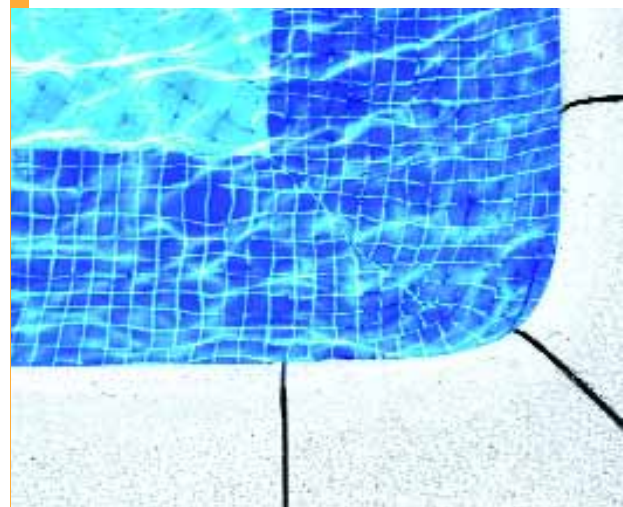
reprendra l'activité de motoculture existante. La diffusion dans un même point de vente de piscines et de motoculteurs qui intéressent la même clientèle, ouvre de nouvelles perspectives de croissance aux deux associés. ■

*La Gloriette
25 av Fontcouverte
84000 Avignon
Tél. 04 90 88 40 57*

La Gloriette, société spécialisée dans la vente en gros de produits chimiques et de sels pour l'industrie et les diffuseurs de piscines, réalisait alors 2 M€ et employait 9 personnes. Aujourd'hui, elle compte 39 collaborateurs et réalise 4,2 M€ de chiffre d'affaires ! Elle atteindra les 5 M€ au prochain exercice. Cédric Flameng, cet ancien élève de l'Iséma, nourrissait depuis longtemps un projet de création ou de reprise d'entreprise. Quand il a su que Jean-Paul Joseph, propriétaire de la Gloriette, vendait sa société, il a trouvé un travail de responsable des caisses dans un supermarché qui lui laissait assez de temps libre pour construire son projet. Il a fait le tour des banques pour racheter une entreprise mise à la vente 840 000 €. "Cédric et moi avons apporté chacun 77 000 € en raclant les fonds de tiroirs, raconte Gilles Barbe. J'ai vendu mes participations dans mon ancienne société d'hypermarché, ma voiture, ma console vidéo... Mon épouse et moi n'avons mangé que des pâtes pendant trois mois jusqu'au 2 janvier 2001, jour du rachat, où j'ai dû

avons déjà soldée comptablement". Le reste du financement a été apporté en remontant les résultats de l'ancien exercice. Le cédant préférait vendre à des indépendants pour pérenniser son personnel au détriment d'offres de grands groupes intéressés uniquement par les parts de marché de la Gloriette. La première année, les deux repreneurs mettent en place un système de management participatif qui donne une grande autonomie et des responsabilités au personnel. Les deux associés développent ensuite l'activité saisonnière de grossistes en produits chimiques pour piscine et se lancent dans le rachat de points de vente de détails. Après Aubagne, Le Pontet, Orange, ils ouvriront Pernes-les-Fontaines cet hiver. Comme les autres, ce point de vente proposera des coques de piscines, des spas et des produits chimiques et sels. Une équipe d'installation et de maintenance de piscines est également constituée. Prochaine étape : le rachat de l'immeuble voisin de la Gloriette sur Fontcouverte pour en faire un magnifique show-room. Il

4,2 M€
de chiffre d'affaires
39 collaborateurs



- En ébruitant son projet, le cédant craint d'effrayer son personnel, son banquier, ses fournisseurs voire ses clients. La démarche est complexe, tant pour le cédant que le repreneur. Il faut faire face aux multiples contraintes juridiques, fiscales, financières et humaines. Enfin, ne sous-estimons pas l'aspect psychologique de la démarche. Il existe une relation particulière entre le dirigeant d'une PME-TPE et son entreprise". Sur le plan pratique, la CCI invite tout cédant comme tout candidat à la reprise à prendre contact avec un Assistant technique à l'entreprise (ATE), présent dans chacune de ses antennes. Ils bénéficieront d'une présentation détaillée des dispositifs et d'un accompagnement confidentiel et personnalisé. ■



CCIBLE.FR FACILITER VOTRE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Afin de favoriser la rencontre entre cédants et repreneurs, la CCI de Vaucluse adhère au dispositif C-CIBLE. Cet outil, né d'une initiative de la CCI de Lyon, facilite les rencontres de tous les vauclusiens qui souhaitent céder ou reprendre une entreprise ou encore tisser un partenariat. Sa valeur ajoutée tire parti des technologies de l'information et internet, mais aussi des compétences et connaissances des CCI.

Ainsi, les annonces présentes sur C-CIBLE peuvent être consultées en toute confiance puisque chacune d'entre elles, avant sa mise en ligne, fait l'objet de plusieurs contrôles et d'une validation par les conseillers des CCI de Vaucluse : inscription de l'entreprise au registre du commerce de l'entreprise, appartenance de la personne passant l'annonce à l'entreprise... Un suivi des échanges et des réponses entre les cédants et les repreneurs est également effectué, et la validité des annonces dans le temps contrôlée. C-Cible dispose d'un puissant moteur de recherche qui permet de sélectionner les annonces en fonction de l'activité, de la localisation, de l'effectif, du chiffre d'affaires, du prix de l'entreprise."

CONTACT : 04 90 14 87 35



PRCE LE PRÊT À TAUX ZÉRO SANS GARANTIE

Pour faciliter la vie des repreneurs dans leur, souvent douloureuse, quête de financements, la Région a mis en place le PRCE, le Prêt à la création d'entreprise. Destiné à la création lors de sa mise en place, il donne aujourd'hui un coup de pouce significatif aux repreneurs. Les prêts sur 7 ans, sans intérêts et sans garantie, peuvent aller jusqu'à 75 000 € pour la reprise d'une activité industrielle, 45 000 € pour une entreprise du tertiaire s'il y a un investissement matériel conséquent, de 15 000 à 22 500 € pour une entreprise de service. Le candidat au prêt devra tout de même défendre son projet devant une commission constituée d'élus de la Région et de membres de l'Association locale des banques. Sur le Vaucluse, c'est la CCI qui monte les dossiers et qui va les défendre à la Région à Marseille en la personne de Caroline Allemmand 04 90 14 87 89.

CCI

ACTION D'AMPLEUR RÉGIONALE

Une action sur la transmission d'entreprise n'a de sens que si elle prend une envergure régionale comme le souligne la Région dans son Schéma de développement économique. Le monde consulaire s'inscrit dans cette dynamique. Pilotée par la CCI de Vaucluse, aujourd'hui toutes les CCI de Paca (Gap, Digne, Arles, Marseille, Toulon, Nice, Avignon) adhèrent à un dispositif commun décliné en plusieurs actions concrètes. Tout d'abord, elles adhèrent ensemble au dispositif Ccible, une base de données élaborée par la CRCI Rhône Alpes et la CCI de Lyon (www.ccible.fr). Adoptée déjà par plusieurs régions de France, elle permet la mise en ligne d'annonces de cession ou de reprise d'entreprises avec l'expertise des chambres de commerce. Les annonces de cession ou de reprise d'entreprise communiquées à la CCI de Vaucluse, soit en direct, soit par le biais de son site internet enrichissent cette bourse d'échange. Ensuite, chaque CCI organise des réunions de sensibilisation, de formation des cédants et des repreneurs. Une transmission d'entreprise, cela se prépare. Quand le projet est plus abouti, elle propose, de manière individuelle pour le cédant, un audit de l'entreprise qui sera réalisé par un expert.

Enfin, les CCI organiseront un salon de la transmission. Il aura lieu pour la première fois en octobre 2007. Cette manifestation sera déclinée dans chaque capitale consulaire de Paca (Arles, Marseille, Digne, Gap, Toulon, Nice, Avignon). Elle aura lieu partout à la même date, avec une communication groupée. Cette formule permettra à un cédant voulant préserver la confidentialité de sa démarche d'assister au salon dans un autre département. L'opération sera biannuelle dans un premier temps. La DRIRE Paca, le Conseil Régional Paca (voir encadré) et l'Union Européenne s'associent à cette démarche.

Catherine Gravezat
Tél. : 04 90 14 87 35



RÉGION CAP SUR LA REPRISE

Dans son Schéma de développement économique voté en assemblée plénière en juin dernier, le Conseil régional lance une série de mesures pour faciliter la reprise d'entreprise.

La Région estime que le nombre annuel de reprises d'entreprises en Paca avoisine les 4 000 et que près de 40 000 chefs d'entreprises ont plus de 50 ans. Les entreprises vont être confrontées à la transmission dans les cinq à dix ans. Pour améliorer la préservation du tissu économique, la Région préconise plusieurs actions. Tout d'abord, la sensibilisation à la reprise des cédants. Ensuite, elle prône un accompagnement des cédants dans leur parcours difficile. Elle souhaite qu'ils bénéficient d'une aide au conseil comprenant un diagnostic global de la valeur de l'entreprise (financier, fiscal, patrimonial, juridique, social) et, le cas échéant, des modules complémentaires selon le secteur sur les volets hygiène, sécurité et environnement. Cette aide prendrait la forme d'un Fonds Régional d'Aide au Conseil Transmission. Elle suggère la création d'une bourse d'opportunités afin de favoriser le rapprochement et attirer les candidats repreneurs et investisseurs extérieurs à notre région, la mise en place d'une bourse d'opportunités en ligne permettant une mise en relation plus facile. Sur ces points, les chambres consulaires pilotées par la CCI de Vaucluse ont relevé le flambeau. Elle propose enfin des modes de financement de la reprise par la création d'un outil de financement, le Prêt régional à la Transmission-Reprise (PRTE). Il pourrait être attribué, sous réserve d'un apport en fonds propres et d'un concours financier de la même hauteur. Pour des montants supérieurs, l'entreprise pourra avoir recours au fonds régional de garantie pour solliciter un financement bancaire, notamment le contrat de Transmission d'OSEO BDPME.

LOGEMENT DES SALARIÉS

UNE PRÉOCCUPATION SUPPLÉMENTAIRE POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE

Dans un département marqué par la rareté et la cherté du foncier, la question du logement des salariés est désormais un paramètre supplémentaire à prendre en compte au moment de créer une entreprise ou de recruter des collaborateurs.

Par Michel Gontard, président de Viabilis.

Pour faciliter la mobilité des salariés en facilitant leur recherche de logement ou leur accession à la propriété la Caisse interprofessionnelle du logement (CIL) Provence a créé en 2004 la société Viabilis. Les services de Viabilis sont réservés aux Chefs d'entreprise et responsables des ressources humaines qui s'apprêtent à embaucher ou à muter des salariés. En effet, avec le réseau national du 1% logement, les salariés en mobilité professionnelle peuvent trouver à distance un logement sur tout le territoire. Ils peuvent même bénéficier du remboursement de leurs frais d'agence éventuels ou de leur double charge de logement ponctuelle. Ce service est entièrement gratuit pour le salarié et pour l'entreprise. Plus de 200 salariés ont déjà bénéficié de ce service dans le Vaucluse et

une centaine d'entreprises sont en cours de suivi. Concernant l'accession à la propriété des salariés, Viabilis a signé des conventions de partenariat avec une vingtaine d'établissements financiers. Ce réseau permet à son service conseil en financement de trouver la solution la mieux adaptée au projet et aux revenus de l'emprunteur. Il s'agit là encore d'un service gratuit pour le salarié comme pour le chef d'entreprise quel que soit le secteur d'activité : industrie, commerce, services, agriculture, professions libérales. Près de 300 emprunteurs ont déjà bénéficié de ce service. ■

Pour faciliter
la recherche de logement :
04 90 13 14 39

Pour accéder à la propriété :
04 90 13 14 28



ZFU

UNE ZONE FRANCHE URBAINE À AVIGNON

La commission européenne de Bruxelles a donné son feu vert pour la création d'une ZFU à Avignon. À ce jour, si le contour définitif de la future zone est encore en cours d'examen au Conseil d'État, les conditions d'éligibilité et les avantages que les entreprises concernées obtiendront sont bien connus.

Les conditions principales pour pouvoir bénéficier des exonérations prévues sont les suivantes :

- L'entreprise ou l'établissement doit se situer dans le périmètre de la zone franche urbaine. Les juges du Conseil d'État ont deux mois pour valider son contour exact mais les zones suivantes sont concernées : La Barbière, Cabrière, La Croix des Oiseaux, Monclar, La Rocade et Saint-Chamand.

- L'entreprise doit exercer une activité artisanale, industrielle, commerciale ou non commerciale.

ICPE SOUMISES AU RÉGIME DE LA DÉCLARATION LE CONTRÔLE SE RESSERRE

À partir du 30 décembre 2008, certaines installations classées soumises au régime de la déclaration devront réaliser un contrôle périodique.

Par Sylvie Houssin,
Service Environnement
de la CCI de Vaucluse

Le décret n°2006-435 du 13 avril 2006 oblige certaines catégories d'Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE) soumises à déclaration à réaliser un contrôle périodique. Les 34 catégories d'installations visées par cette obligation sont listées dans le décret n°2006-678 du 8 juin 2006. A noter que les ICPE figurant dans cette liste échappent à l'obligation de contrôle périodique lorsqu'elles sont incluses dans un établissement qui comporte au moins une installation soumise au régime d'autorisation.

Le contrôle est effectué à la demande et à la charge de l'exploitant. Il est réalisé tous les 5 ans maximum par un organisme agréé par l'État. La périodicité du contrôle est portée à 10 ans pour les installations certifiées EMAS ou Iso 14001.

Le premier contrôle d'une installa-

tion a lieu dans les six mois qui suivent sa mise en service.

Pour les installations mises en service avant le 30 juin 2008, le contrôle devra être effectué avant le 30 décembre 2008.

Le contrôle porte sur le respect des prescriptions édictées par les arrêtés préfectoraux et précise les points de non-conformité.

Les rapports de visite, remis en deux exemplaires à l'exploitant, sont tenus à la disposition de l'inspection des ICPE. L'organisme de contrôle périodique agréé adresse chaque trimestre à l'inspection la liste des contrôles effectués. Le fait de ne pas faire réaliser le contrôle périodique sera puni d'une contravention de 5^e classe (1 500 euros d'amende).

Pour savoir si vous êtes une ICPE : contacter le Service Environnement au 04 90 14 87 30 ■

Tél. 04 90 88 08 41

Fax 04 90 88 29 07

E-mail : up84@wanadoo.fr



Attention : les entreprises dont l'activité principale relève de la construction automobile et navale, de la fabrication des fibres textiles artificielles ou synthétiques, de la sidérurgie ou des transports routiers sont exclues du champ des exonérations.

■ L'effectif de l'établissement concerné doit être au plus égal à 50 salariés à la date d'entrée dans le dispositif.

■ L'entreprise doit être à jour du paiement de ses cotisations.

L'exonération est accordée au titre des salariés employés ou embauchés sous contrats à durée indéterminée (CDI) ou contrats à durée déterminée (CDD)

de 12 mois au minimum.

Les cotisations exonérées sont les cotisations patronales de sécurité sociale, dans la limite de la partie de rémunération égale au produit du SMIC par le nombre d'heures de travail, majoré de 40%. Cette exonération totale de cotisations sera appliquée pour 5 ans, puis dégressive pendant 9 ans pour les entreprises de moins de 5 salariés, pendant 3 ans pour les autres.

Les documents déclaratifs d'entrée dans le dispositif peuvent être téléchargés sur le site Internet:

www.travail.gouv.fr/formulaires

Prenez le bonheur au vol



**AVIGNON
PARIS ORLY**
4 VOLS ALLER/RETOUR

**NOUVEAU
AVIGNON
SOUTHAMPTON**
3 VOLS DIRECTS PAR SEMAINE



Aéroport d'Avignon

3 vols par semaine Avignon-Southampton
www.flybe.com

4 vols aller-retour par jour Avignon Paris-Orly,
22 correspondances vers les régions et l'international.
www.airfrance.fr

Renseignements : 04 90 81 51 15
www.avignon.aeroport.fr

flybe.com

AIR FRANCE

LES ESCAPADES PROVENÇALES

L'ÉTÉ INDIEN DU TOURISME EN VAUCLUSE

Après la vague estivale qui a vu le Vaucluse afficher une bonne fréquentation, quid de l'attractivité touristique du département en automne ?

Traditionnellement, cette saison ne représente que 8% des nuitées (contre 64% l'été et 21% au printemps). Les efforts des professionnels du tourisme portent donc sur la valorisation de l'été indien "made in Vaucluse". Le Comité Départemental du Tourisme propose des offres regroupées sous l'appellation Escapades Provençales. Le guide 2006 des Escapades Provençales, disponible sur internet et en version imprimée, comprend une centaine d'idées de courts séjours sur des thèmes aussi variés que le sport (VTT dans les vignes, golf), la détente (balades d'automne en Luberon), la gastronomie (la cure de raisin de Muscat du Ventoux, l'huile d'olive, la truffe en hiver), l'artisanat ou la découverte des vignobles. Le CDT assure la promotion de ces séjours thématiques de 2 jours/3nuits via l'e-marketing (65 000 abonnés à la e-news du CDT) et les salons du tourisme auxquels il participe en France comme à l'étranger.

Une valeur sûre, les Côtes du Rhône

Les séjours sur la thématique terroir et vignoble remportent un succès croissant. Hervé Chiche, propriétaire de l'hôtel Lou Cigaloun à Orange, propose un week-end "Découverte des Côtes du Rhône" qui conduit ses hôtes de visite de caveaux en visite de musées. Passionné par la vigne et le vin, il conçoit avec ses clients le programme du séjour et souvent les accompagne sur les routes des vignobles. "J'ai créé ce séjour pour faire connaître mon hôtel et la grande variété des vins de la région. Les clients apprécient de rencontrer des professionnels qui, comme Pierre

Folliet, œnologue au Domaine de la Destinée à Châteauneuf-du-Pape, aiment partager leur passion et parler de leur amour du vin".

L'automne des greens

L'essor du tourisme golfe se confirme. Avec quatre golfs (à Orange, Saumane, Avignon et Vedène) dont trois parcours 18 trous, le Vaucluse s'affiche comme une destination d'automne prisée par les amateurs et notamment ceux d'Europe du Nord : Grande Bretagne, Benelux, Scandinavie. L'escapade "Golf en Avignon", qui associe le golf du Grand Avignon à Vedène et l'hôtel 4 étoiles situé sur le site, remporte un joli succès commercial. "L'arrière-saison est une période de forte activité pour les golfs, bien supérieure à celle du mois de juillet, explique Thibault Pradier, directeur du golf. Nous avons de bons retours avec le produit "Escapades" grâce notamment aux campagnes de promotion du CDT auprès des médias". ■

www.provenceguide.com



Les séjours sur la thématique terroir et vignoble remportent un succès croissant.
Hervé Chiche

PLAN PATRIMOINE ANTIQUE, LE DÉPARTEMENT INVESTIT

Le Conseil général de Vaucluse débloque 5,34 M€ dans le cadre de son soutien au Plan patrimoine antique de Paca. Ce plan de plus de 100 M€ est financé par l'État à hauteur de 50%, la Région (25%) et les Conseils généraux (25%). Pour le Vaucluse, ces crédits seront consacrés à la rénovation des théâtres antiques d'Orange et de Vaison-la-Romaine, de l'Arc de triomphe d'Orange et du pont Julien à Bonnieux.

UN JOUR...

À L'ISLE SUR LA SORGUE

Un modèle de synergie locale entre un commerce de proximité (Un jour...) et un industriel (Brun de Vian-Tiran).



Professionnelle de la grande distribution au sein du groupe Auchan pendant 22 ans, Marie-Josée Reynaud a choisi de créer un commerce de proximité dans sa ville natale. Aux côtés de sa sœur Victoria, elle ouvre en 2001 "Un Jour...", une boutique de linge de maison qui met en valeur dans un espace de 40 m² les univers de la chambre, de la cuisine ou de la salle de bains, avec des marques comme Yves Delorme, Kenzo ou le Jacquart Français. Marie-Josée Reynaud s'est spécialisée dans la diffusion des produits Brun de Vian-Tiran, la manufacture lainière implantée à l'Isle sur la Sorgue depuis 1808. Un Jour... joue la synergie avec l'industriel vauclusien qui perpétue une tradition très recherchée par les consommateurs avertis ou les touristes qui découvrent l'usine des bords de Sorgue. Véritable ambassadeur de la marque, Marie-Josée Reynaud est ainsi devenue une spécialiste des fibres naturelles, capable de disserter avec maestria sur les mérites comparés des couvertures 100% Mohair, l'Alpaca du Pérou, le Cachemire de Mongolie ou encore le Mérinos d'Arles Antique, la laine la plus fine d'Europe. Elle conseille une couette ou un plaid adapté à chaque saison, vous explique que la laine isole aussi bien du froid que de la chaleur et vante la finesse de la toison du bébé lama qui donnera une couverture au confort inégalé. Ses connaissances techniques et sa force de conviction fidélisent une clientèle qui ne cesse de croître. Ici, ni soldes, ni carte de fidélité mais un discours commercial crédible, qui valorise les produits et apporte au client un conseil avisé. "Il existe une demande de consommation plaisir, par opposition à l'achat de nécessité, qui peut parfaitement être satisfaite par des commerces à taille humaine, affirme Marie-Josée Reynaud. Je suis convaincue que le commerce de proximité est viable à condition de diffuser des produits très qualitatifs, de proposer des gammes complètes et de maîtriser parfaitement l'information technique délivrée au client. Et bien sûr, il faut être attentif à diffuser des produits que l'on ne trouve pas dans les circuits GMS." Attentive à la qualité de la relation client comme au choix de ses produits, disponible, passionnée par son métier, Marie-Josée Reynaud apporte la preuve que le "petit commerce" a de beaux jours devant lui. ■

Un Jour...

Place Ferdinand Buisson 84800 L'Isle sur la Sorgue Tél./Fax : 04 90 38 50 19

HALLES D'AVIGNON RENTRÉE FESTIVE ET GOURMANDE

Après avoir inauguré cet été son espace Cuisine au cœur des Halles, l'association des commerçants de cette institution centenaire du commerce avignonnais a lancé un programme d'animations culinaires.

Tous les samedis matin, un chef invité par l'association partage son savoir-faire avec les clients des Halles et présente la réalisation d'un plat dans des conditions réelles de préparation. Les restaurateurs professionnels ou les amateurs éclairés qui interviennent commencent par faire leur marché auprès des 40 commerces des Halles, puis commentent la réalisation de leur recette directement sous les yeux du public. Cette animation hebdomadaire met en valeur les produits de saison mis à la disposition du cuisinier. L'accueil des clients des Halles est enthousiaste et une cinquantaine de personnes se presse régulièrement pour assister aux démonstrations et pouvoir reproduire ces recettes à domicile grâce aux fiches remises sur place. Pour Joël Bonny, président de l'association des commerçants des Halles depuis 5 ans " Ce projet a suscité l'adhésion de tous. Nous tenons à entretenir la convivialité légendaire des Halles et une ambiance festive afin de faire connaître la qualité de nos produits. Les démonstrations culinaires complètent notre programme d'animations annuelles, au même titre que les collaborations avec les confréries de la fraise, de l'asperge ou de la cerise par exemple. Par ailleurs, nous participons à Commerces en Fête et à la Semaine du Goût en accueillant les élèves des écoles du centre-ville". Véritable espace promotionnel de 25 m², la Cuisine des Halles est équipée en matériel professionnel, un investissement financé conjointement par RMG et l'association des commerçants. A l'extérieur, le bâtiment des Halles a gagné en esthétique avec la création de sa façade végétale originale. De nouveaux atouts qui vont sans conteste contribuer à l'attractivité des Halles d'Avignon.



LA RENTRÉE DE L'ISLE ACTIVE

Le programme de rentrée sera animé pour les 55 adhérents de L'Isle Active. Les commerçants du centre ville de L'Isle sur la Sorgue participent à l'opération "Lire en Fête" le samedi 14 octobre en accueillant, dans leurs magasins, des auteurs pour des séances de dédicaces. L'association participera pour la première fois à "Commerces en Fête" et reconduira sa célèbre fête des Lumières le 9 décembre dans les rues de

la ville. Enfin, l'Isle Active démarre en septembre un module de formation à l'anglais avec les services de la CCI, une volonté des commerçants pour améliorer l'accueil des visiteurs cosmopolites de la cité l'isloise.

Atac, l'enseigne de supermarché du groupe Auchan s'est vu refuser l'ouverture d'un magasin d'environ 1 500 m² sur le site d'Agricola à Réalpanier au Pontet près d'Avignon-Nord. Le magasin devait adopter l'enseigne *Simply Market*, un concept qui a vu le jour dans la région parisienne en décembre dernier. Il se situe entre le supermarché et le hard discount avec des produits à bas prix toute l'année, peu de place pour les grandes marques et une part plus importante pour les produits non alimentaires (hygiène, beauté, petit équipement et promotion).

LES VITRINES DE PERTUIS

L'association de commerçants "Les vitrines de Pertuis" s'engage avec le Parc du Luberon pour proposer une solution de remplacement aux sacs jetables et, à terme, supprimer les sacs plastique. Cet engagement s'inscrit dans le cadre de l'opération "Le Luberon dit non aux sacs plastique", débutée le 3 octobre 2005 avec la suppression des sacs de caisse plastique dans les dix grandes surfaces de la partie vaclusienne du territoire du parc naturel régional du Luberon. "Les Vitrines de Pertuis" est la première association de commerçants de proximité vaclusienne à s'engager dans ce processus.

VEDÈN' ALU

Vérandas • Stores • Volets Roulants
Menuiseries Alu & PVC



Z.I. Chalançon 2 - 90, chemin Saint-Montange - 84270 VEDENE
Tél. 04 32 40 97 48 - Fax : 04 32 40 52 30 - e-mail : vedenal@wanadoo.fr



LE FORUM

Restaurant - Bar - Cocktails - Glacier

- Salle pour banquets et séminaires,
- Salle de conférences 100 places,
- Location de salle,
- Capacité d'accueil : 200 personnes
- Terrasse ombragée,
- Etablissement climatisé



*Au cœur d'Avignon,
place de l'Horloge
face à l'Opéra*

20, place de l'Horloge - 84000 AVIGNON
Tél. 04 90 82 43 17 - Fax 04 90 82 28 37



La commune de **Bollène** a débloqué **la plus grande zone d'activités du Vaucluse** située au sud du site industriel du Tricastin et du futur pôle GB II. GTM (Grands Travaux de Marseille) est chargée par la Semib + (la Sem d'aménagement de Bollène) d'aménager 120 hectares. À partir de 2006, l'aménagement de la zone sera réalisé en sept tranches de 10 hectares chaque année. La première tranche porte sur l'implantation d'un bâtiment de 30 000 m². Au total, le projet prévoit la création de 208 000 m² d'entrepôts logistiques sur 70 hectares. Sur les 50 hectares restants, la ZAC (Zone d'Aménagement Concertée) devrait diversifier ses implantations en accueillant des entreprises non logistiques desservies par la route (proximité de l'A7), le Rhône (port fluvial de Bollène) et le rail (gare de triage de Pierrelatte).

Bouygues Immobilier a acquis **11 hectares pour 5 M€ au sud d'Orange**, proche de la zone Carrefour sur la route de Jonquières. La commune souhaite créer une zone d'activités commerciales de 30 000 m² dans cette zone appelée "Porte Sud". Elle pourrait accueillir des enseignes d'équipement de la maison, de jardinage, de bricolage, de sports et de loisirs, 4 restaurants et un complexe de cinéma. Le projet, qui pourrait être mené à bien d'ici 2008 devrait créer 200 emplois directs et 100 emplois induits.

La Communauté de communes des Sorgues du Comtat vient de lancer les procédures pour la réalisation d'une **zone de 20 hectares à l'entrée de Monteux** baptisée la zone des Mourgues. Elle accueillera des services et de l'activité commerciale mais pas de distribution. Elle devrait faire le lien avec le projet de près de 100 hectares du parc d'activités de la zone de Beaulieu, aujourd'hui encore en phase de réflexion.

La commune du **Pontet** travaille sur la création d'une **zone de 30 hectares** au Périgord entre la ligne PLM et l'hypermarché Auchan d'Avignon-Nord. Le projet prévoit la réalisation de 300 à 350 logements et une vingtaine d'hectares d'activités logistiques et de stockage. Le projet dépend en grande partie de la réalisation par la Coga et le Conseil général de voies d'accès reliant la RN7 au rond point près de Botanic sur la D 942 (Avignon-Carpentras). Un grand giratoire reliant l'immeuble Gamma à un rond point au niveau des Moulins de Paris est également à l'étude. De l'autre côté de la voie ferrée, Marinier matériaux, qui devait s'implanter sur 3 hectares dans la zone de L'Oiseraie début 2006, maintient son projet malgré le retard. Une fois implantée, cette zone de 30 hectares sera occupée à plus de 50 %.

65 000 M² 500 à 800 emplois

La Communauté de communes de l'Isle sur la Sorgue finalise la création d'une zone d'activités de **60 hectares** dans le quartier des Bagnolles, route de Caumont entre les RD 25 et RD 31. Le site doit accueillir en premier lieu le groupe FM Logistic sur 25 hectares qui assure la logistique du groupe Carrefour. La zone regrouperait 65 000 m² de bâti et pourrait générer de 500 à 800 emplois. Le commissaire enquêteur a rendu un avis favorable, mais a émis plusieurs observations qui pourraient retarder voire modifier le projet.

La zone de **la Grange Blanche à Courthézon**, qui s'étend sur 16 hectares, devrait s'agrandir de 22 hectares entre Courthézon et Jonquières. La commune souhaite finaliser le projet d'ici fin 2007. Elle a engagé les procédures d'expropriations. La sécurisation de l'intersection entre la RN7 et la RD 950 par le Conseil général devrait être réalisée également en 2007.

La Tour d'Aigues, développe sa zone d'activités avec **9 ha supplémentaires** qui seront commercialisables dès octobre. Elle accueillera des entreprises industrielles, artisanales et de services aux entreprises mais pas de commerce. La communauté de communes de la Tour d'Aigues est présidée par Gérard Fritz, maire de Peypin d'Aigues.

Bien avant l'annonce de l'arrivée d'Iter, la ville de **Pertuis** devait déjà faire face à une importante demande de foncier d'entreprise. Les zones mitoyennes de Saint Martin et de Terre Fort arrivant à saturation, la ville a décidé de **l'extension de la zone Saint-Martin sur 20 ha** au Sud-Est du site actuel, en bord de Durance. Le terrain est suspendu au PPRI (Plan de prévention des risques) en cours d'élaboration par les services de la préfecture. Elle a également mis à l'étude la réalisation d'une future zone d'activités de 20 ha, toujours en bord de Durance mais cette fois-ci à l'ouest de la départementale qui mène dans les Bouches-du-Rhône, elle aussi soumise au PPRI. Enfin, avec la CCI, elle étudie la réalisation d'une zone d'activités sur la future déviation de Villelaure.

La Communauté de communes de Coustellet s'apprête à accueillir sur le territoire de Maubec **une usine de production d'énergie verte**. Ce projet, lancé par l'État dans le cadre de la politique nationale de production d'énergie verte consécutive à la ratification des accords de Kyoto sur la réduction des gaz à effet de serre, a été remporté par la société EBV. Elle utilisera comme matière première les importantes quantités de marc de raisin (60 000 tonnes par an) utilisées par la distillerie du Calavon, une des plus importantes de France, et des plaquettes de bois (45 000 tonnes par an) issues de l'entretien des forêts vauclusiennes. Une partie de ces déchets verts seront brûlés pour monter en température le bois et le marc qui produiront du gaz. Il servira de combustible pour actionner des moteurs à explosion qui transféreront l'énergie à des générateurs. Ces derniers produiront de l'électricité qui sera revendue à EDF. L'enquête publique a eu lieu cet été.

ODYSSÉE 3

VERS LA CERTIFICATION ENVIRONNEMENTALE

La CCI de Vaucluse vient de clôturer son 2^e programme Odyssée, et enchaîne aussitôt avec une 3^e édition. Durant 2 ans, le dispositif Odyssée accompagne les entreprises dans la mise en place de leur système de management environnemental et dans la préparation de l'audit de certification Iso 14001. Neuf entreprises et une collectivité vauclusiennes sont parties prenantes d'Odyssée 3, soutenues par le Conseil Régional PACA et l'Ademe :

l'Aéroport d'Avignon, Campbell, Centre de Valorisation Alcyon, CoVe, Egide, Epur Nature, Ets Valette, Mathelec, McCormick, Néopost Diva. À ce jour, une trentaine d'entreprises vauclusiennes sont certifiées Iso 14001. ■

Sylvie Houssin

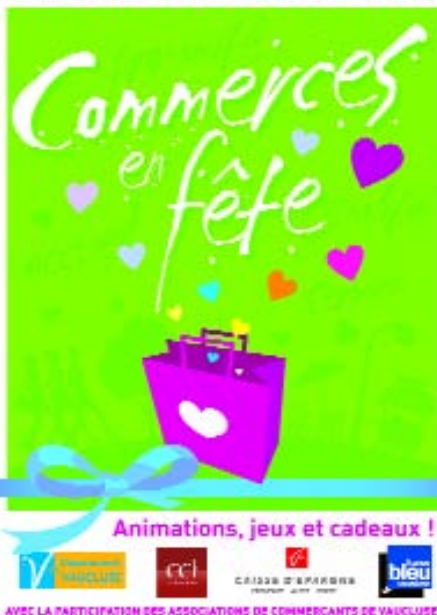
04 90 14 87 19



LA POLITIQUE DES TRANSPORTS DANS LA VALLÉE DU RHÔNE ET L'ARC LANGUEDOCIEN

Une conférence de presse s'est tenue le jeudi 21 septembre pour présenter les recommandations de la Commission Nationale du Débat Public dans lequel notre CCI s'est fortement impliquée. Elle a participé à la réalisation d'un cahier d'acteur effectué à partir de l'analyse du ressenti de nos ressortissants, à plusieurs réunions publiques et à une réflexion interconsulaire plus globale sur l'ensemble du bassin.

DU 3 AU 7 OCTOBRE 2006



COMMERCES EN FÊTE

Du 3 au 7 octobre 2006, le cœur des villes, des quartiers et villages du Vaucluse a battu au rythme de Commerces en Fête. Pour la 4^e année consécutive, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Vaucluse a organisé un événement convivial et festif basé sur la valeur du commerce de proximité. Cette action, réalisée en partenariat avec le Conseil général, la Caisse d'épargne et France

Bleu Vaucluse, a rassemblé 50 associations de commerçants du département et a mobilisé au total plus de 2 500 commerçants. Pendant une semaine, des animations étaient organisées par les associations (tombola, dégustations, artistes de rue, concours de dessin). En parallèle, les commerçants distribuent des tickets de jeu pour participer à une tombola départementale organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie. Au total, plus de 13 000 € de lots sont à gagner (Peugeot 107, croisière en Méditerranée, week-end Relais & Château...). La remise des prix aura lieu le lundi 6 novembre 2006.

PETITS-DÉJEUNERS

17 octobre 2006 de 8h30 à 10h30

Vendre sur Internet : retours d'expérience de PME/PMI

26 octobre 2006 de 8h30 à 10h30

Logiciels libres

14 novembre 2006 de 8h30 à 10h30

Les dernières évolutions juridiques en terme de TIC

28 novembre 2006 de 8h30 à 10h30

Signature Électronique - Valeur juridique des documents électroniques

7 décembre 2006 de 8h30 à 10h30

Les infos pratiques pour construire son blog

Suzanne Di Stasi : 04 90 14 87 45

SIAL

LES INNOVATIONS ALIMENTAIRES DE TROPHÉLIA 2006 AU SIAL

Les lauréats de la 7^e édition des trophées étudiants de l'innovation alimentaire, qui s'est déroulée en juillet à Avignon, participent au SIAL.

Porté par l'Actia, Agroparc, la CCI, la région Paca, le Conseil général de Vaucluse, Interfel, Oseo-Anvar et la Société Marseillaise de Crédit, Trophélia valorise la synergie entre l'enseignement, la R&D et l'industrialisation. Du 22 au 26 octobre, le SIAL présente aux professionnels et acheteurs internationaux les produits primés par Trophélia sur son

espace Tendances et Innovations. Une vitrine de choix pour les jeunes étudiants.

Le jury national de Trophélia, présidé par Jean-René Buisson, président de l'Association Nationale des Industries Agroalimentaires, avait établi le palmarès suivant :

Trophélia d'or
Aperio, ENSAIA Nancy
Apéritif : préparation pour bouchées apéritives aux saveurs brésiliennes

Trophélia d'argent
Cuisimini, IUP Agro Quimper

Plat : muffins salés
kit de cuisine pour enfant

Trophélia de bronze
Les Saumissons, ENITIAA Nantes
Apéritif : minis saucissons de saumon

Innovation Fruits et Légumes
Sen'Do, INA PG Paris
Dessert : makis de fruits

Prix Bernard Loiseau (prix du public)
Nap'Eclair, POLYTECH' Lille
Dessert : sculpture chocolatée avec nappage chocolat.



EHA

UN ÉQUIPEMENT ULTRAMODERNE

Mardi 26 septembre, François Mariani a inauguré le nouveau restaurant gastronomique de l'école hôtelière d'Avignon (EHA), entouré de Hugues Parant, préfet de Vaucluse, Marie-Josée Roig, Claude Haut et Michel Vauzelle.

C'est un équipement totalement repensé, modernisé et aujourd'hui beaucoup plus fonctionnel que la CCI met à la disposition de ses élèves et des clients de l'EHA. Le montant total des travaux s'élève à 650 000 €. Un investissement très important pour la CCI qui a obtenu 57 000 € de la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) et 240 000 € de la Région Paca. François Mariani a remercié chaleureusement ces deux partenaires, en particulier les efforts déployés par la Région et son président Michel Vauzelle pour atteindre l'excellence en matière de formation. Il a également souligné le tra-

vail accompli par Jean-Louis Giansily et Franck Gomez, vice-présidents de la CCI. Tous deux s'investissent quotidiennement pour permettre à l'EHA d'atteindre son objectif : devenir la référence du grand sud. Un pari que l'EHA est en passe de réussir. Depuis 2003, pour satisfaire un secteur en demande constante de formation qualifiante, elle a ouvert seize programmes dans les métiers de la cuisine, du service, de l'accueil et de l'hébergement. À cette époque, l'école comptait 453 élèves. La rentrée scolaire 2006 s'est effectuée avec 792 élèves ! François Mariani a rappelé le chemin parcouru par l'EHA depuis 1967. Grâce à l'opiniâtreté de Louis Helen, présent à ses côtés, le Centre de Formation de Promotion Sociale, ancêtre de l'EHA, voyait le jour cette année-là. En 1978, devant la demande grandissante, ce Centre de Formation quittait le boulevard Raspail à Avignon pour s'installer sur le site actuel du Campus de la CCI et deve-

nir l'École Hôtelière d'Avignon. En avril 2003, l'inauguration d'une brasserie et d'un hôtel d'application permettait de compléter l'appareil de formation professionnelle. De nombreuses entreprises locales ont collaboré au chantier du nouveau restaurant gastronomique sous la responsabilité de l'architecte Françoise Lefèvre.





CENTRE DE FORMATION CONTINUE DE LA CCI :

UNE SOLUTION POUR CHACUN

Langues **sécurité** informatique **juridique** social **finances** accueil
expression communication **management** commercial...

CENTRE DE FORMATION CONTINUE ENTREPRISES

Campus de la CCI - Avignon Tél. : **04 90 13 86 28**

WWW.VAUCLUSE-FORMATION.INFO

ORGANISME CERTIFIÉ ISO 9001





ISEMA / ISARA

UN RAPPROCHEMENT STRATÉGIQUE AU SERVICE DE L'AGROALIMENTAIRE

L'Isema, dont les formations sont orientées sur le commerce appliqué à l'agroalimentaire et à la distribution, prend un virage décisif en se rapprochant de l'Institut Supérieur d'Agriculture et d'Agroalimentaire Rhône-Alpes (ISARA-Lyon).

Un audit réalisé à l'initiative de la CCI a mis en évidence la nécessité d'adapter son pôle d'enseignement supérieur à l'évolution européenne. En France, seulement 20% des écoles forment 80% des diplômés. Face à une offre de formations de type masters, aujourd'hui très atomisée, il devient difficile pour une école d'être connue et reconnue par les jeunes comme par les futurs employeurs. Les établissements d'enseignement doivent nécessairement se développer pour atteindre une taille critique qui permettra de maintenir le niveau d'excellence et qui a fait la réputation notamment de l'ISEMA.

Face à ce constat, la CCI a décidé d'inscrire l'évolution de l'ISEMA dans une nouvelle dynamique. Cette stratégie de développement, managée par le secrétaire général de la CCI, Michel Maridet, prévoit un rapprochement entre l'ISEMA et l'ISARA-Lyon qui dispense des formations d'ingénieur en agroalimentaire et agriculture depuis 1968. L'école diplôme chaque année 110 ingénieurs et dispose d'une forte crédibilité auprès des milieux professionnels agricoles et agroalimentaires, ainsi que sur le plan international. Pour Pascal Désamais, directeur du développement, "la complémentarité entre l'ISEMA et ses formations Commerce et Management et l'ISARA-Lyon est évidente. D'autant plus que l'enseignement scientifique appliqué aux IAA est à renforcer dans le Sud Est". Les exécutifs de la CCI et de l'ISARA ont validé récemment ce rapprochement qui devrait se traduire

dans un premier temps par une collaboration pédagogique et des passerelles qui faciliteront le passage des étudiants vers l'une ou l'autre des écoles. La CCI de Vaucluse a créé un comité de pilotage chargé d'évaluer les résultats de ce partenariat et d'en définir le devenir d'ici trois ans. Yves Bayon de Noyer, vice-président de la CCI et président du pôle européen d'innovation fruits et légumes : "Paradoxalement, dans notre région où l'agro-alimentaire est le second secteur industriel, on ne compte pas d'école d'ingénieurs spécialisée. À l'heure du Pôle Européen d'Innovation Fruits et Légumes, orienté sur les entreprises, la recherche et... l'enseignement, il semblait donc urgent de pallier cette lacune." ■

Dans notre région où l'agroalimentaire est le second secteur industriel, on ne compte pas d'école d'ingénieurs spécialisée

LES COOPÉRATIONS DE L'ISEMA

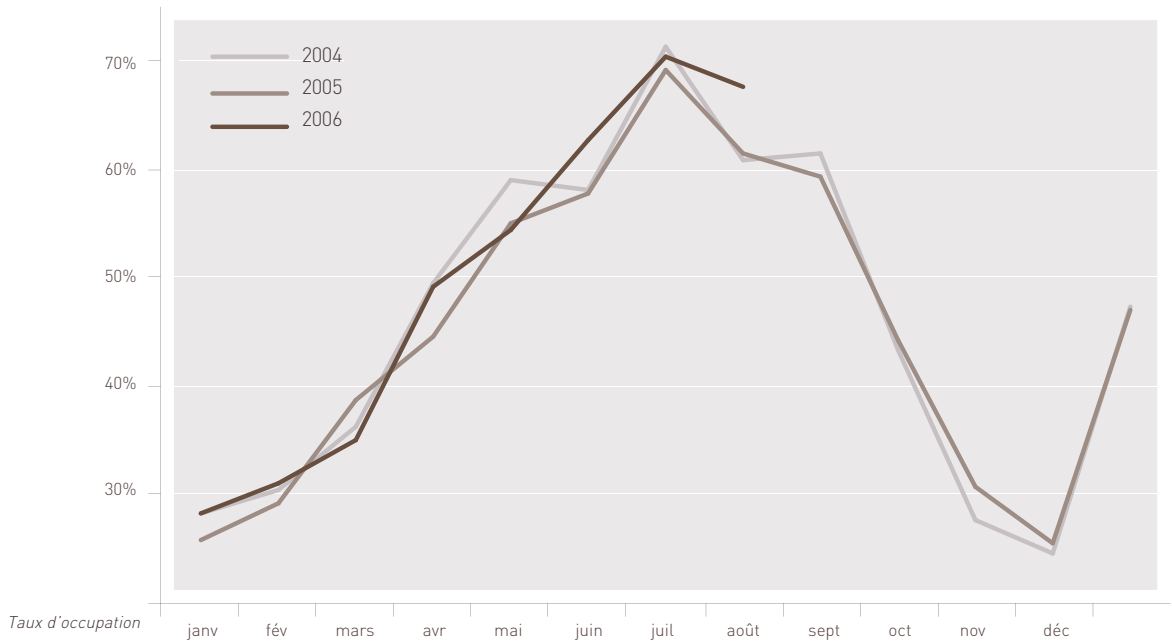
Depuis sa création en 1990, l'ISEMA gérée par la CCI de Vaucluse établit régulièrement des coopérations avec d'autres écoles et universités. Ainsi en 1992, Euromed Marseille, École de Management, est associée à la création du Master of Arts MADAA ; en 2000, la création du Mastère Spécialisé en Innovation Alimentation s'est faite en partenariat avec l'Agro de Montpellier.

Agroparc - Espace Pinède
BP91201 - 84911 Avignon cedex 9
04 90 23 50 50



OCCUPATION MOYENNE DÉPARTEMENTALE EN FORTE HAUSSE SUR AOÛT

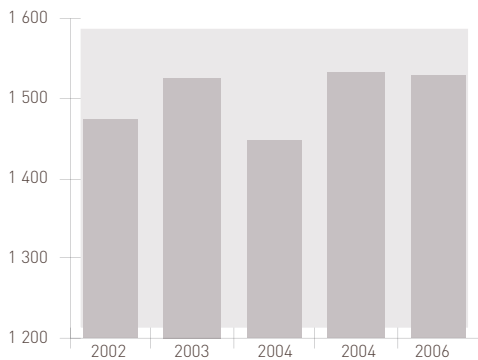
Situé à 77,6%, le taux d'occupation moyen d'août 2006 est supérieur de 5 points à 2005 et de 7 points à 2004



DURÉES MOYENNES DE SÉJOUR INFÉRIEURES MAIS NUITÉES EN HAUSSE

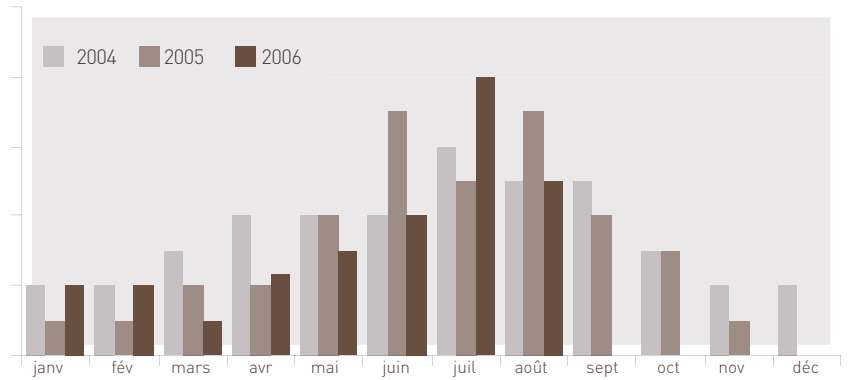
Malgré une durée moyenne des séjours plus faible qu'en 2005, les nuitées enregistrées progressent de +4% en août 2006, sont stables sur le cumul janvier à août et ce malgré le repli constant des clientèles étrangères.

Nuitées cumulées - Janvier à août



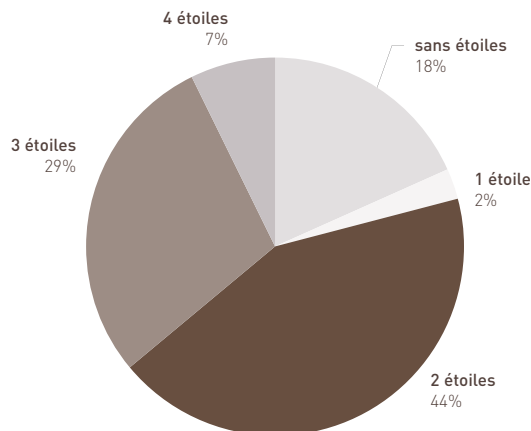
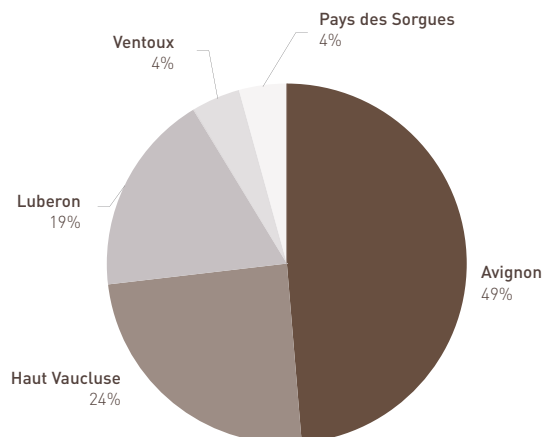
Nuitées en milliers

Évolution de la durée de séjour



DESTINATION AVIGNON ET HÔTELS 2 ÉTOILES EN TÊTE

Sur le cumul janvier à août 2006, près de la moitié des nuitées hôtelières a été effectuée sur Avignon et dans des établissements classés 2 étoiles.



Secrétariat d'État au tourisme - INSEE PACA - CRT PACA - CDT Vaucluse - Septembre 2006

LA DITTA

Pôle d'activités



Pour vos Rendez-vous d'affaires,
Séminaires, Formations...

A 5 mn de l'autoroute
Paris/Marseille/Montpellier
et à 10 mn du centre ville d'Avignon

**Vous trouverez
des bureaux à louer,
des salles de réunions
et toutes prestations.**

7.A. Chalanchon 1
196, allée Louis Montagnat - 84270 Verdons
Tél : 04 90 22 89 73 - Fax : 04 90 33 01 02



www.sortiesgratis.fr

Sortir en famille ou seul
sans rien déboursier c'est possible.
www.sortiesgratis.fr vous permet
de trouver toutes les manifestations
qui se déroulent gratuitement
près de chez vous.

Balades, randonnées, brocantes,
vide-greniers, concerts, spectacles,
découverte du monde et de la nature,
expositions, férias, jeux taurins, festivals,
fêtes, courses, foires, salons, gastronomie,
marchés, sports...



OLRAP

ORCHESTRE LYRIQUE
DE RÉGION AVIGNON - PROVENCE

L'ORCHESTRE AVEC PASSION

SAISON 2006 / 2007

retrouvez notre
programmation sur
www.olrap.com



DÉMARCHE CITOYENNE DE L'ENTREPRISE

La responsabilité sociale de l'entreprise n'est pas qu'un concept à la mode. Les entreprises ont aussi un rôle à jouer dans la réflexion et l'action sur les questions de société actuelles ou à venir liées à leur métier, leurs valeurs et leur environnement. Pour passer de l'idée au projet, l'IMS-Entreprendre pour la Cité a conçu le premier guide pratique destiné à les aider à concevoir et piloter leur démarche de mécénat et d'engagement citoyen. Réalisé avec le soutien du ministère de la Jeunesse, des Sports et de la vie associative, cet ouvrage se veut très pédagogique : des outils de mise en œuvre sont fournis et des témoignages de grandes entreprises comme Procter and Gamble, Schneider Electric, Vinci ou Gaz de France, déjà impliquées, illustrent ces fiches techniques.



"Concevoir et piloter une démarche citoyenne dans l'entreprise - Enjeux, Stratégies, Methodologies"
-110 pages - gratuit
Contact : IMS -
Entreprendre pour la Cité
Isabelle Douard
Tél. : 01 43 87 87 59
douard@imsentreprendre.com

SERVICES À LA PERSONNE

Les phénomènes du vieillissement de la population, de la recomposition des familles, de l'augmentation des femmes actives ou encore des résidences secondaires suscitent une demande croissante de services aux particuliers. Après en avoir posé les enjeux, le responsable du département Création de l'Institut des services aux particuliers déroule en quatorze chapitres la démarche à suivre pour s'installer.

"Réussir sa création d'entreprise de services à la personne" de Jean-Paul Vimont.
Contact : ISERP Entreprises - 270 pages - 25 € - www.iserp.fr
Tél. : 02 33 82 82 82
leny@alenccon.cci.fr

COMMERCE : DE L'IDÉE À LA RÉALITÉ

Galilée a dit : "le doute est père de la création". Justement, les différentes parties de cet ouvrage ont pour but d'aider le porteur d'un projet de commerce, de l'épicerie de quartier à la grande distribution, à se poser les bonnes questions sur sa faisabilité. Pas à pas, de l'analyse jusqu'à la mise en œuvre. Le tout, illustré de nombreux cas concrets, repose sur la triple "casquette" de l'auteur : Économiste, urbaniste, consultant en stratégie de développement commercial appliquée au point de vente.



"Créer son commerce" de Pascal Madry - Editions Dunod - Collection Entrepreneurs - 219 pages -22 € -
Tél. : 0 820 800 500 -
www.dunod.com

LE MÉCÉNAT : COMPLICITÉ EXEMPLAIRE

Prise de risque autant qu'innovation et dialogue, le mécénat contribue à soutenir des projets qui ne pourraient voir le jour sans lui. Son avantage fiscal pour les entreprises et les particuliers a été augmenté en 2003 dans le cadre de la loi relative au mécénat, aux associations et aux fondations. Trois ans plus tard, ce panorama (à l'usage exclusif des entreprises) restitue une quarantaine d'expériences fructueuses en notant la progression des opérations de proximité, grâce à l'investissement des PME, qui représentent 53 % du total. Si la culture et la solidarité restent leurs domaines de prédilection, de plus en plus d'entreprises pratiquent le mécénat croisé, qui associe actions culturelles, sociales ou environnementales.



"L'essor du mécénat culturel en France - témoignages et pratiques"
142 pages - gratuit.
Contact : mission Mécénat
Tél. : 01 40 15 77 07
elyane.robine@culture.gouv.fr

LE B A BA DE L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

La plupart des livres sur l'intelligence économique sont écrits par des spécialistes pour des spécialistes ou bien des décideurs déjà sensibilisés à l'IE. Et les autres ? Dirigeants, personnels des secteurs publics et privés, étudiants, etc. ne sont pas suffisamment informés de ses enjeux. Persuadés que la diffusion de l'IE passe par un changement culturel, les auteurs expliquent pourquoi, en France, le partage de l'information et le travail en réseau doivent prendre le pas sur l'individualisme et la rétention d'information. Cet ouvrage présente avec clarté les enjeux et le B A BA de l'IE. Des messages simples, une iconographie variée.



"Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'intelligence économique sans jamais rien y comprendre", de Sophie Her & Jean-Luc Traineau - 90 pages - 12,50€
Contact : Jean-Luc Traineau
Tél. : 01 42 00 45 15
www.tout-savoir-sur.com

PME ET SYSTÈMES D'INFORMATIONS

Parce que l'évolution de son système d'information constitue pour une entreprise un des domaines où le risque est très important, le ministère de l'Industrie propose aux PME (de 20 à 250 personnes) un pré-diagnostic en forme de réflexion méthodologique simple, délimitant clairement la démarche d'analyse stratégique et orientant vers des choix concrets.



Gratuit, PMI Diag - téléchargeable sur www.telecom.gouv.fr/pmiddiag

Source : L'Interconsulaire

TÉLÉTHON

DU 13 AU 18 OCTOBRE 2006



Foire d'Orange 14 au 22 octobre 2006

Parc des expositions de Nogent

+ Salon du Bien-Être et de l'automobile

Comité de la foire : 04 90 34 05 65

Speed Business Meeting 12 octobre 2006

CCI - Cours Jean Jaurès - Avignon
Rencontres consultants/chefs d'entreprises avec Autrement 10

Contact : 04 90 87 76 03

25 ans du CFA pharmacie Deuxième quinzaine d'octobre

Campus de la CCI
Le CFA pharmacie a été rattaché à la CCI en septembre 1981

Anne Marrel - 04 90 14 87 59

Championnat de France des préparations magistrales 14 et 15 octobre

Paris (salon professionnel Galénika)
Participation de 8 BP "préparateur en pharmacie" sélectionnés sur l'ensemble du territoire national et amenés à participer au championnat de France des préparations magistrales. En 2004, le CFA d'Avignon avait terminé premier.



Formation Incoterms 10 octobre 2006 de 8h30 à 18h00

Campus de la CCI

Cette formation a pour objectif d'aider les PME à maîtriser concrètement et judicieusement les INCOTERMS 2000 afin d'en faire un outil stratégique à l'import (réducteur de coûts) ou à l'export (optimisateur du taux de service client).

Anne Marrel : 04 90 14 87 59

Ateliers de l'Export 24 octobre 2006

CCI - Cours Jean Jaurès - Avignon
Permettre aux entreprises de tout secteur de rencontrer les principaux acteurs locaux et régionaux du Commerce International. Proposer aux entreprises de rencontrer à Avignon lors d'entretiens individuels les représentants des Douanes, la COFACE, la DRCE, l'Euro Info Centre, les Institutions Financières, le Conseil Général et la Région... Permettre aux entreprises de tout secteur de rencontrer les acteurs locaux et régionaux du Commerce International.

Anne Marrel : 04 90 14 87 59

Journée Pays Espagne - Catalogne 21 novembre 2006

CCI - Cours Jean Jaurès - Avignon
Votre entreprise a déjà un courant d'affaires avec l'Espagne et la Catalogne et vous souhaitez : valider ou obtenir des données clés sur vos potentiels de marché - identifier vos concurrents ou de nouveaux partenaires - procéder à un rapprochement d'agents ou de distributeurs - racheter une entreprise - implanter votre filiale. Pour répondre à vos interrogations prenez rendez-vous dès à présent avec Philippe SAMAN, Directeur Général de la CCI française à Barcelone, qui vous recevra au cours d'un entretien personnalisé d'une trentaine de minutes à la CCI à Avignon.

Anne Marrel : 04 90 14 87 59

Journées Nationales Portes Ouvertes du 9 au 16 octobre 2006

Les entreprises du Vaucluse ouvrent leurs portes au grand Public pour faire découvrir leurs richesses et leurs savoir-faire dans les différents secteurs d'activité tels que l'agroalimentaire (confiserie, chocolaterie, viticulture), la décoration, l'édition et l'imprimerie, l'artisanat, l'industrie textile et extractive...(liste des entreprises participantes à télécharger sur le site www.vaucluse.cci.fr).

Nadine Balloffet : 04 90 14 87 19

Rhône Exaltation 11 et 12 novembre 2006

Inter Rhône organise une manifestation autour de la découverte des Côtes du Rhône alliant découverte de la gastronomie et du patrimoine avignonnais. Ces 2 jours se dérouleront de façon originale via des oenothèques thématiques (Cloître St Louis, Palais des papes,...), l'école des vins, des ateliers de dégustation organisés par la presse spécialisée française et internationale. Les restaurateurs proposeront une formule "un plat, un verre", ainsi que des cours de cuisine. Les Halles et les cavistes sont associés, ainsi que les hôteliers (qui proposent des packages autour de la manifestation).
www.vins-rhone.com

Nadine Balloffet : 04 90 14 87 19

Mission de Prospection Vietnam Du 10 au 20 novembre 2006

CCI - Cours Jean Jaurès - Avignon
En partenariat avec le Conseil Général, la CCI de Vaucluse organise une mission de prospection au Vietnam et plus particulièrement dans la Province de Lam Dong pour les entreprises des filières viti-vinicoles et fruits et légumes. Les entreprises rencontreront au cours de rendez-vous individuels, des partenaires vietnamiens potentiels pour développer des courants d'affaires.

Benoît Daudet : 04 90 14 87 85

Cosmoprof Asia à Hong Kong Du 15 au 17 novembre 2006

C'est un des salons les plus représentatifs de la filière cosmétologie pour le sud-est asiatique. Accompagnement des entreprises de la filière sur un stand commun de la Région Paca en collaboration avec UbiFrance.

Benoît Daudet : 04 90 14 87 85

Salon Pollutec - Lyon Du 28 novembre au 1er décembre 2006

Pollutec est le 1^{er} salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement pour les industriels et les collectivités. Les CCI de Paca proposent aux entreprises de la région de bénéficier, avec le soutien de l'Ademe et la Région, d'un espace pour exposer leurs savoir-faire environnementaux, à un tarif avantageux.

Sylvie Houssin : 04 90 14 87 30



**10
ANS**

OLÁ Samba

NOUVEAU SPECTACLE

Le ROUGE GORGE

DINER SPECTACLE TÉL. 04 90 14 02 54 - AVIGNON

Avec Novalia Mutuelle dites Oui à la Vie !



Depuis plusieurs années NOVALIA Mutuelle et sept autres mutuelles regroupent leur savoir-faire dans un groupe mutualiste pluri régional pour mieux protéger leurs adhérents.

Aujourd'hui, ce groupe mutualiste prend une nouvelle dimension...

Face aux défis majeurs que doit affronter la Mutualité, Novalia Mutuelle (Vaucluse, Bouches-du-Rhône, Gard), unit ses forces à celles de la Mutuelle Creusoise (Creuse), la Mutuelle Drôme Arpica (Drôme, Ardèche), Languedoc Mutualité (Hérault), Mutuelles Présence (Loire, Haute-Loire, Puy-de-Dôme, Rhône), Roanne Mutuelle (Loire,

Rhône, Saône et Loire), la Mutuelle du Var, la Mutuelle du Limousin (Haute-Vienne, Charente et Corrèze), au sein de l'union des mutuelles Eovi. En 2006, afin de renforcer cette dynamique et de porter de nouveaux projets, ce groupe adopte une nouvelle appellation et une nouvelle identité visuelle.