

DÉC 08 N°56

Dynamiques

L'ACTUALITÉ DES ENTREPRISES VAUCLUSE

INNOVATION
**LA CLÉ DU
SUCCÈS**

SUCCESS STORY

**Egide : protecteur
de l'électronique
embarquée**

ZOOM

**Avec la CCI,
bien préparer une
demande de Fisac**

DOSSIER 18

INNOVATION

LA CLÉ DU SUCCÈS

Innover ! Pour rester compétitive, l'entreprise est condamnée à innover au risque de se voir dépasser par ses concurrents locaux comme internationaux plus audacieux. L'innovation passe par le lancement de nouveaux produits, par de nouvelles stratégies marketing, par une organisation interne toujours plus efficace, par une meilleure transmission du savoir et de l'information... dans le Vaucluse, des entrepreneurs ont choisi de relever ce défi.



Directeur de la publication : François Mariani
Rédacteur en chef : Florence Verra
Rédacteur en chef adjoint : Xavier Belleville
Secrétariat de rédaction : Service communication
Rédaction : Emmanuel Brugvin, Sylvie Valienne
Conception-réalisation : Service communication
Photos : Hervé Michel, Getty images
Régie publicitaire : A.F. Communication
Tél. : 04 90 85 25 10
Photogravure - Impression : Riccobono
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 ACTUALITÉS

L'actualité des entreprises du Vaucluse
Le Beucet : bistrot éclectique et boulangerie traditionnelle

10 REBONDS

Aménagement commercial :
les socioprofessionnels exclus du jeu

14 À SUIVRE

Carpe Diem fait salon

16 HORIZON

Cadeau d'entreprise : la publicité plaisir

26 PAROLES D'EXPERTS

La rupture conventionnelle du contrat de travail

29 TOURISME

Ski sur le Ventoux :
Peu de neige mais beaucoup d'idées

EGIDE BOLLÈNE

PROTECTEUR DE L'ÉLECTRONIQUE EMBARQUÉE

Dans un missile, un avion, un radar, un satellite ou une voiture, l'électronique commande tout. Mais elle est particulièrement vulnérable. Pour la protéger, la société Egide...



SUCCESS STORY 12

AVEC LA CCI BIEN PRÉPARER UNE DEMANDE DE FISAC

Le Fisac (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) est un dispositif destiné à financer les opérations de maintien et modernisation des entreprises du commerce, de l'artisanat et des services. Il permet à des villes de préserver ou développer un tissu d'entreprises de proximité.

ZOOM 37

30 COMMERCE

Fêtes de fin d'année : nos commerçants ont du talent

33 PROXIMITÉ

L'actualité économique des territoires

34 CCI INFOS

L'actualité de la CCI

38 TENDANCES

Les indicateurs économiques du Vaucluse

41 À LIRE

42 AGENDA

ÉDITO

Les médias le répètent jusqu'à l'écœurement, notre pays traverse actuellement une crise économique grave dont personne n'est réellement capable de prédire l'ampleur ni la durée. Au sommet de l'État, le président de la République, dans un discours adressé aux préfets et aux trésoriers payeurs généraux de France le 30 octobre 2008, propose une explication intéressante : "Le principal facteur de crise, la cause des faillites plus que leur conséquence, c'est l'anxiété. Une anxiété irrationnelle et généralisée. Les ménages et les entreprises ne sont pas surendettés, le prix du pétrole a baissé de moitié, le dollar est remonté de 25%, beaucoup d'entreprises sont rentables."

Il ne s'agit pas de diminuer les difficultés qui se font sentir sur le terrain. Certaines entreprises sont directement concernées par un ralentissement de la demande, comme l'hôtellerie-restauration, les transports routiers ou l'immobilier. De nombreuses PME-PMI voient leur ligne de crédit restreinte quel que soit leur secteur d'activité. Des entrepreneurs sont simultanément confrontés à une hausse du coût des matières premières qu'ils ne peuvent pas répercuter dans un contexte de baisse de la consommation.

Mais il ne sert à rien non plus de sombrer dans la déprime ! Nous avons désormais la preuve que le "suroptimisme" mène aux surévaluations, aux mauvais investissements, à la création de bulles spéculatives. Lorsque la conjoncture s'inverse brutalement, les comportements sont tout autant prévisibles et exagérés ! Les mesures décidées dans l'urgence sont trop souvent les mêmes : gel des investissements, coupe dans les budgets de communication, de formation, de R&D... Le patron, dans la crise, peut-il se contenter de faire le dos rond alors que la concurrence continue ?

Le patron de PME-PMI est ancré dans l'économie réelle. Il voit une opportunité dans la difficulté. J'ai confiance en ces entrepreneurs pour agir "autrement" selon leurs capacités : organiser la contre-attaque commerciale, persévérer dans leur stratégie et resserrer les liens avec leur personnel. En période difficile, sachons constituer des équipes "tout-terrain", soudées, qui communiquent de façon directe et restent concentrées sur la réussite de l'entreprise.

Dans ce numéro de Dynamiques, nous avons choisi l'optimisme en vous présentant un dossier sur l'innovation et des entreprises qui montrent l'exemple en matière de technologie, de stratégie commerciale, de ressources humaines. Mais cet optimisme n'est pas béat. A ceux qui rencontrent des difficultés, nous proposons un numéro de téléphone, le 04 90 14 10 11. Appelez la CCI et, avec notre réseau de partenaires publics et privés, nous essaierons d'apporter des réponses concrètes à vos besoins.



*François Mariani
Président de la CCI de Vaucluse*

Développer votre visibilité et votre notoriété
sur **AVIGNON** et sa région !

Communiquer localement sur
des **RADIOS**
dynamiques avec des valeurs fortes



Plus de 200 stations actives

Diffusion d'annonces et programmes
qui attirent les villes françaises
à travers des programmes locaux
POUR LES (TOUTS) !



Géolocalisez vos campagnes publicitaires
sur **INTERNET**
pour toucher le Vaucluse



1ère offre
de géolocalisation en région

nrj.fr, cheri.fm.fr, nostalgie.fr,
direct.chansons.fr, mfm.fr

AOL, Neuf Cegetel, sejour.com,
sport24.com,
AlloCiné.fr

Plus de 1000 stations pour un
1er et 2nd lancement de pub
en moins de 24h, partout en France

NRJ GLOBAL REGIONS AVIGNON

155 boulevard Calixte Roch - 04 000 AVIGNON
Tel: 04 90 10 01 00 - E-mail: cbarrin@nrjglobal.fr

NRJ GLOBAL REGIONS: Votre solution de Proximité Radio, TV, Internet et Hors Média



IMMOBILIERE
L'EI

DEFINISSEZ
PRECISEMENT
LA VALEUR DE
VOTRE PATRIMOINE

- LOCAUX INDUSTRIELS
- CESSION CREDIT BAIL
- MURS COMMERCIAUX
- BUREAUX / ENTREPOTS
- HABITATIONS
- TERRAINS



EXPERT EN EVALUATION
IMMOBILIERE AGREE PAR
LA FNAIM

Tél : 04 90 21 46 46
Port : 06 70 61 45 59



du 14 au 18 Janvier

Parc des Expositions
AVIGNON - VAUCLUSE

www.cheval-passion.com

2009

RÉSERVATION GALA
0892 684 685

8 Concours
90 heures de Spectacle
+ de 1000 Chevaux
Les Crinières d'Or
Le Cabaret Équestre



Pour une de ses dernières décisions, la Commission départementale d'équipement commercial de Vaucluse (voir pages 10 et 11) autorise la réalisation d'un **magasin Ikea** de 17 340 m² sur la zone de la Lorraine à Vedène. Ce projet de 80 M€ prévoit aussi un ensemble commercial thématique consacré à l'équipement et à l'aménagement de la maison, à la décoration ainsi qu'aux loisirs. D'une surface totale de vente de 26 418 m², il se décomposera en 18 moyennes surfaces sur 23 643 m² dont un magasin Saturn de 5 000 m² ainsi que 22 boutiques spécialisées (2 775 m²). L'ouverture d'Ikea est prévue pour 2011 d'après Jean-Louis Baillot, directeur général d'Ikea France avec la création de 500 emplois directs.

Le PEIFL d'Avignon (Pôle européen d'innovation fruits et légumes) compte neuf nouveaux adhérents. Panzani, Phytocontrol, laboratoire d'analyse de pesticides nîmois, le Groupement d'intérêt économique ail drômois, le producteur de semences drômois Top Semence, le producteur de salades et traiteur bio Kambio (42), le laboratoire d'analyse Galys (45) et l'entreprise d'ingénierie agroalimentaire Abcar-Dic-Process basée à la Rochelle, figurent ainsi désormais au sein du PEIFL. Le journal l'Écho édition, qui réalise à Morières-les-Avignon le magazine mensuel Vegetable, ainsi que le pôle de compétitivité Trimatec complètent la liste de ces nouveaux adhérents.

La Fondation Louis Bonduelle a récompensé le projet "Une question d'équilibre" du Pôle européen d'innovation fruits et légumes (PEIFL). La Fondation, qui souhaite promouvoir les légumes, en mettant en avant leurs bienfaits ainsi que l'amélioration des habitudes alimentaires, a sélectionné, fin août, le projet avignonnais parmi les 45 dossiers déposés. Le projet "Une question d'équilibre" s'inscrit dans le cadre de la création d'Epicurium, un espace culturel de com-

munication sur les fruits et légumes qui ouvrira ses portes à l'automne 2009 sur la zone d'Agroparc.

La Compagnie nationale du Rhône (CNR), filiale du Groupe GDF-Suez vient d'acquérir un portefeuille de parcs éoliens. Ce rachat permet à cet acteur majeur des énergies renouvelables de diversifier ses sources de production en complétant son offre hydraulique par de l'éolien. Grâce à ce rachat, la CNR peut tableer sur une puissance supplémentaire d'énergie éolienne de 54 MW. Cela portera sa capacité totale à environ 100 MW d'ici la fin de l'année 2008 et au minimum à 430 MW à l'horizon 2012. Dans le Vaucluse, CN'Air, filiale de la CNR dédiée à l'activité éolienne, prévoit la réalisation d'un parc de trois machines (6,9 MW) à Bollène d'ici la fin de l'année.

7 295 M²

C'est la surface du futur cinéma Capitole du Pontet

Le groupe avignonnais GSE réalise le futur cinéma Capitole du Pontet. Ce multiplexe, situé sur la zone commerciale d'Avignon-Nord, disposera de 9 salles pour une capacité de 1 998 places. Ce projet de 11 millions d'euros comprendra un bâtiment de 7 295 m² et un parking de 660 places qui devraient être opérationnels en février ou mars 2009. La plus grande salle affichera une capacité de 480 places et les architectes aixois, Michel Mayolet et Renaud Tarrazi ont privilégié les grands volumes avec un hall d'accueil de 1 000 m². Parallèlement à ce multiplexe d'Avignon-Nord, le projet prévoit la réhabilitation du cinéma Capitole du centre-ville d'Avignon. Géré par Christian Guille, le Capitole intra-muros pourrait s'orienter vers une programmation de type art et essai avec des projections en versions originales et la possibilité d'organiser des festivals ou des rencontres cinématographiques.

PERNES-LES-FONTAINES **BRICOLAGE AU COMTAT**

Pernes-les-Fontaines verra la création d'un ensemble commercial d'une surface totale de vente de 3 340 m². Il s'agit du déplacement et de l'extension de 960 m² du magasin du bricolage à l'enseigne Weldom et de la création de 6 magasins non alimentaires sur 920 m² de surface de vente.

MALAUÈNE **PÉPINIÈRE POUR JEUNES** **POUSSES**

La Communauté d'agglomération Ventoux-Comtat Venaissin (Cove) envisage de créer une pépinière d'entreprises de 1 000 m² sur la zone d'activités de la Croix Florent, à Malaucène. Cette pépinière comprendrait une partie à vocation tertiaire et une autre à vocation artisanale, pour un coût prévisionnel de 1,5 million d'euros.

MAUBEC **UNE USINE DE BIOMASSE** **POUR 2010 ?**

Le ministère de l'Écologie vient de dévoiler la liste des 22 projets de centrale de production d'électricité et de chaleur alimentée par biomasse (déchets végétaux). Parmi eux, celui de Maubec a été retenu. La centrale utiliserait du marc de raisin comme combustible principal. Ce projet, développé par Énergie biomasse valorisation (EBV), devrait prendre place à côté de la distillerie du Calavon et pourrait être opérationnel dès le 1er janvier 2010. Mais l'initiative, initiée en 2004, s'était déjà heurtée à l'hostilité d'une partie des habitants autour de Coustellet. La préfecture du Vaucluse avait également exprimé un avis défavorable dans un arrêté d'avril 2007. La décision du ministère de l'Écologie pourrait changer la donne.

**OPERA
THEATRE
D'AVIGNON**
ET DES PAYS DE VAUCLUSE

**POUR LES FETES
DE FIN D'ANNEE**

SAMEDI 27 DECEMBRE 20H30

DIMANCHE 28 DECEMBRE 14H30

MERCREDI 31 DECEMBRE 20H30

LOPEZ

**LE CHANTEUR
DE MEXICO**

INFO 04 90 82 81 40

www.operatheatreavignon.fr



Le pôle de compétitivité Trimatec

qui regroupe 90 membres sur les sites nucléaires de Tricastin (26) Bollène (84) et Marcoule (30), s'inscrit dans le développement des procédés propres et innovants au service de l'industrie. Ces technologies appelées Clean Tech doivent ainsi permettre de développer des applications dans les domaines de la chimie séparative, des procédés de décontamination et de stérilisation, des matériaux innovants (céramiques, matériaux biodégradables, nanostructure) ainsi que dans le travail en milieu confiné (télé intervention, robotique, équipement de protection individuel, salles blanches).

La Seem (Société d'exploitation des eaux de Montoux)

qui exploite la Source des garrigues depuis deux ans, lance deux nouveaux formats de bouteille. Après 1,5 litre, la marque montillienne propose désormais 1 litre et 0,5 litre de contenance. Avec son format d'1 litre, la Source des garrigues s'adresse plus particulièrement à une clientèle féminine en proposant un produit plus facilement transportable dans un sac. Toutes contenances confondues, la Seem a vendu 10 millions de cols au premier semestre 2008 et compte en distribuer 30 millions sur l'ensemble de l'année. Mélanie Mereu, directrice générale de la société, envisage également la création de cinq nouveaux postes dans les prochains mois et prévoit d'atteindre un chiffre d'affaires de 3,7 millions d'euros pour cet exercice.

Faire des crêpes est un art. En Bretagne, plusieurs écoles spécialisées (Rennes, Vannes...) forment en deux semaines des maîtres crêpiers qui détiennent alors ce tour de main incomparable pour confectionner sur de vraies galettières des galettes de sarrasin fines comme de la dentelle et des crêpes au froment. Farine de blé noir et matériel de cuisson viennent exclusivement de Bretagne, tout

comme le cidre. Hors de Bretagne point de salut pour se former ? Non. Jean-Claude Soullier, natif de Saint-Saturnin-lès-Avignon, ouvre, dans son village, **la première école de crêperie** hors de la péninsule celte. "La galette de sarrasin et la crêpe sont des mets qui montent. La clientèle recherche des produits toujours plus qualitatifs et diététiques", assure-t-il. En 2004, il a suivi une formation de 80 heures sur deux semaines à l'école de crêperie de Carhaix Plouguer dans le Finistère. Depuis, il veut professionnaliser la restauration du Grand Sud-Est pour que les crêpes y soient aussi bonnes que dans l'Ouest. Il a vendu l'an dernier sa pizzeria de Saint-Saturnin-lès-Avignon, ouverte en 1995, pour se consacrer essentiellement à sa crêperie créée en 2005. "Dans mon école, les élèves seront formés pendant 70 heures, explique-t-il et partiront avec une certification de maître-crêpier. Je bénéficie d'un agrément et les formations sont prises en compte par les organismes paritaires de financement (FAFIH, AGEFICE...)." L'école est ouverte et attend sa première promotion de maîtres-crêpiers... provençaux.

Le Gouvernement a décidé, le 2 octobre dernier, d'un plan de soutien au financement des PME. Ce plan comprend notamment le renforcement des moyens d'OSEO, établissement financier public spécialisé dans l'accompagnement des PME. 3 mesures ont été décidées : un accroissement de 50% de la capacité de prêts d'OSEO, une augmentation du volume des garanties accordées par OSEO aux PME, soit 1 milliard d'euros de prêts bancaires supplémentaires chaque année, une relance du fonds de garantie RSF (Renforcement de la Structure financière) destiné à la consolidation des prêts court terme consentis aux PME. WWW.MON.OSEO.FR

AVIGNON UN VÉLIB' POUR 2009 ?

La municipalité réfléchit toujours sur la mise en place d'un système de location de vélos du type Vélib'. En contact avec plusieurs sociétés de location, la ville pourrait installer entre 120 et 150 deux-roues pour le début de l'année 2009.

BESOIN DE BILLETS D'AVION ? AYEZ LE RÉFLEXE AÉROPORT D'AVIGNON

Le comptoir de vente Air France de l'aéroport d'Avignon vous aide dans l'organisation de vos déplacements aériens en France et à l'étranger : recherche des meilleurs tarifs nationaux ou internationaux Air France et autres compagnies ; envoi de billets par mail, courrier ou livraison ; envoi des promotions Air France ; informations sur les vols des compagnies Flybe et Jet2

Bureau aéroport : du lundi au vendredi de 8h à 19h et le samedi de 9h à 13h
Par téléphone : 04 90 81 51 15
Par mail : aéroport.escale@vaucluse.cci.fr



Suite à une défaillance de notre distributeur, certains de nos lecteurs n'ont pas reçu le dernier numéro de Dynamiques. Ce numéro est disponible sur demande par email, en contactant dynamiques@vaucluse.cci.fr

LE CERCLE DES ENTREPRENEURS LE NOUVEL ESPACE DES DÉCIDEURS

Pour permettre aux chefs d'entreprise de se rencontrer et de développer les échanges dans un lieu prestigieux au centre d'Avignon, la CCI lance le Cercle des Entrepreneurs. Les décideurs disposent désormais d'une adresse pour se retrouver dans des espaces dédiés intra-muros.



Si les nouvelles technologies de l'information facilitent les échanges, rien ne vaut une rencontre humaine pour se connaître, partager des expériences et des opinions et nouer de nouvelles relations. Pour pallier ce déficit de lieux d'échanges, qui permettent également de lancer de nouveaux projets et faire des affaires, François Mariani lance le Cercle

des Entrepreneurs. Ce nouvel espace entièrement rénové dans la plus belle partie XIXe des locaux de la CCI, cours Jean Jaurès, compte 3 salles et salons. Le lieu est particulièrement étudié pour les réunions, débats, séminaires, rencontres informelles... Des salons peuvent être mis à disposition de chefs d'entreprise qui cherchent un lieu confortable dans l'intra-muros. Comme le souligne le sociologue Jean Viard, qui dirige également une maison d'édition à la Tour d'Aigues : "Le Vaucluse manque de lieux et d'occasions propices aux échanges intellectuels et marchands qui favorisent le brassage des idées et des projets, ces rencontres imprévisibles pourtant fort créatrices de la richesse de demain". C'est aujourd'hui chose faite. Chefs d'entreprise, à vous de faire vivre aujourd'hui ce lieu qui est votre outil. ■



LE BEAUCET

BISTROT ÉCLECTIQUE ET BOULANGERIE TRADITIONNELLE

Voilà 30 ans qu'Andrea Mehring passe ses vacances dans les Monts de Vaucluse avec le secret espoir d'y ouvrir un bistrot. Le 1^{er} juillet dernier, elle a franchi le pas et a ouvert son établissement au Beaucet.

"La municipalité a d'abord consulté les habitants pour avoir leur accord, raconte Andrea Mehring. Elle me loue cet ancien local technique municipal dans lequel j'ai réalisé 50 000 € d'investissements. Mon conjoint, architecte, en a réalisé les plans. Je n'ai pas voulu y faire un bistrot traditionnel mais un lieu convivial pour tous. Il est ouvert le matin et l'après-midi où je fais un salon de thé avec des thés rares et

des gâteaux maison à base de fruits locaux de saison. J'ouvre le soir uniquement sur réservation pour des repas jusqu'à 25 personnes. J'accueille des expositions, des diaporamas, des soirées poésie et des conférences". Cette ancienne secrétaire de direction d'une grande maison d'édition ne ferme son bistrot que le lundi.

Son établissement accueille des visiteurs de tout le département, plus que des touristes. Elle travaille en synergie avec la boulangerie Bouvier, qui était, depuis son ouverture en 1986, le seul commerce de ce magnifique village de pierre. Cuits uniquement au feu de bois, ses pains utilisent de la farine bio ou de Tradition française. Ses propriétaires, Anouck et André-Robert Bouvier, viennent d'ouvrir avec Gilles Del Teto, une nouvelle boulangerie traditionnelle au 690 avenue des Marchés à Carpentras. Elle

possède son propre four à pain, son atelier pâtisserie et de petite restauration et diffuse également les succulents pains du Beaucet. ■



Andrea Mehring, Franck Gomez et François Mariani

MonPlaisir à consommer sans modération

MP

J'adore...

Vous Mélangez une dose d'accueil, une goutte de service, une pincée à petits prix...

LA RECETTE DU TOUT SIMPLEMENT

GÉNIAL

MP où repas d'affaire rythment avec plaisir

300M² intérieur 1500M² extérieur dans un cadre idyllique piscine

MonPlaisir Tél: 04.90.31.98.35 Fax: 04.90.31.99.16.
route de St Saturnin 84140 Montlavet Mail: restaurant.monplaisir@orange.fr



MonPlaisir
What else?

AMÉNAGEMENT COMMERCIAL

LES SOCIOPROFESSIONNELS
EXCLUS DU JEU

L'Europe et le gouvernement enterrent la CDEC dans sa forme actuelle. La Commission départementale d'équipement commercial, qui accorde les autorisations d'ouvrir des points de vente de plus de 300 m², disparaît au profit de la CDAC, Commission départementale d'aménagement commercial. Exit les socioprofessionnels au profit de politiques et d'experts qui ne doivent statuer que sur la cohérence urbaine des projets.



Avec la loi sur la modernisation de l'économie (LME), sur fond d'amélioration du pouvoir d'achat, un commerçant pourra ouvrir un commerce jusqu'à 1 000 m² sans passer sous les fourches caudines de la CDEC. Cette Commission disparaîtra au 1^{er} janvier 2009. Depuis 1976, un commerçant qui veut ouvrir une surface de vente de plus de 1 000 m² (seuil ramené à 300 m² dans les années 1990), doit lui demander une autorisation. Les CDEC étaient constituées de six membres : trois élus locaux et trois acteurs du monde économique (un représentant d'une association des consommateurs, le président de la CCI et celui de la Chambre de Métiers).

Garantir la concurrence

"Pour l'Europe, garant du droit de la concurrence, la présence des trois derniers viciait l'équité entre les entrepreneurs, explique Dominique Musslin, directeur de l'Agence d'Urbanisme de l'aire avignonnaise (Aura). Aux yeux de Bruxelles, que

des représentantes des entreprises déjà installées, au travers des chambres consulaires, puissent décider du choix d'un entrepreneur apparaît comme une atteinte à la libre entreprise." Désormais, seul l'entrepreneur doit être juge de l'opportunité économique de son projet.

Exit la CDEC, remplacée par la CDAC, Commission départementale d'aménagement commercial, qui abandonne, dans son principe, l'économie pour la défense et la promotion de l'aménagement du territoire. "Ses décisions doivent s'appuyer sur des critères urbains qualitatifs", explique Patrice Billa, directeur associé du cabinet d'études AID Observatoire. La CDAC comprend cinq élus et trois "personnes qualifiées" nommées par le Préfet, spécialistes de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et du développement durable. "Ils basent leur décision sur la cohérence des projets commerciaux avec l'aménagement urbain et les déplacements, explique Patrice Billa. Il faut un vote de la majorité des cinq élus, soit trois

voix sur cinq, pour que le projet soit adopté." Dominique Musslin souligne que les décisions devront s'appuyer sur les Schémas de cohérence territoriale (SCOT) qui, de par la loi, prévoient un volet sur l'urbanisme commercial. Pour l'heure, les SCOT ne sont qu'à l'état d'élaboration dans le département (sauf à Cavaillon).

Sans l'expertise de la CCI

Leurs décisions sauront-elles préserver des enjeux urbains non encore clairement définis ? La réforme présente des risques. Selon François Mariani, président de la CCI de Vaucluse, la CDEC, chargée de limiter le développement commercial des grandes surfaces et de protéger le commerce existant, a produit l'inverse. "La France est le pays qui compte le plus de mètres carrés commerciaux de périphérie par habitant!". Désormais, pour les commerces de moins de 1000 m², c'est aux maires, au travers du permis de construire, de réguler leur implantation. Ne risque-t-on pas de voir éclore trop brusquement des maxidiscounts qui risquent de déstabiliser, une fois encore, le commerce urbain et de proximité ? Les décisions des CDAC seront attaquables devant une Commission nationale. La CCI, vigilante, n'exclut pas d'user de ce droit. La Chambre a acquis, au fil des années, une grande compétence en terme d'aménagement du territoire. La CDAC ne prévoit, dans son esprit, aucune

prise en compte des diagnostics sur la situation du commerce ou sur le comportement des acheteurs, comme l'a mené la CCI, ces dernières années, pour la réalisation de l'Observatoire d'équipement commercial. Sans ces données, comment les élus vont-ils orienter leur choix ? " La CDAC abandonne aussi les enquêtes publiques sur l'impact économique sur les projets de moins de 10 000 m² dans les communes qui comptent un PLU (plan local d'urbanisme). François Mariani est favorable à la possibilité donnée par la nouvelle loi de créer des pôles commerciaux de 2 500 m² dans les gares. Cette mesure permettra la réalisation de galeries marchandes sur les lieux de flux importants. Il reconnaît que la fin des CDEC permet d'en finir avec une forme d'hypocrisie. "Nombreux étaient ceux qui accusaient de tous les maux la CCI sur ses décisions alors qu'elle n'avait qu'une voix sur six. Aujourd'hui, la responsabilité est vraiment dans le camp des élus. Mais la grande majorité des collectivité

locales ne disposent d'aucune structure compétente pour l'urbanisme commercial. Au mieux, les municipalités disposent d'un adjoint au commerce. L'urbanisme commer-

cial précède-t-il l'aménagement du territoire où l'inverse ? Désormais, nous allons être fixés. La CCI sera vigilante pour défendre les intérêts collectifs des entrepreneurs." ■

FRANÇOIS MARIANI PRÉSIDENT DE LA CCI DE VAUCLUSE

"Le projet de magasin Ikea est un vrai serpent de mer. En mai 2008, par rapport au projet qu'on nous avait présenté, nous avons émis un avis défavorable auprès des commissaires enquêteurs. Pour nous, il y avait alors des problèmes d'accessibilité et d'image d'entrée de ville. Le 9 octobre, on découvre en séance de la CDEC des informations nouvelles, qu'on n'avait pas portées à notre connaissance. On s'aperçoit que dix millions d'euros sont débloqués pour les aménagements et qu'il y a eu des négociations et des tractations de dernière minute. La situation était vraiment trop confuse, c'est pourquoi j'ai demandé à l'élu de la CCI de se retirer du vote. La Chambre de métiers s'est abstenue, mais avec quatre voix pour, la messe était dite. On ne compte pas, pourquoi rester ? On n'est pas au courant des dernières transactions, c'est pourquoi on préfère se retirer du vote. Quant au choix d'Ikea, avec la situation économique tendue qu'on vit actuellement, je maintiens qu'il est préjudiciable au petit commerce local".



bulthaup



Intramuros cuisines

39 rue Joseph Vernet. 84000 Avignon. Tél. : 04 90 88 11 56

EGIDE BOLLÈNE

PROTECTEUR DE L'ÉLECTRONIQUE EMBARQUÉE

Dans un missile, un avion, un radar, un satellite ou une voiture, l'électronique commande tout. Mais elle est particulièrement vulnérable. Pour la protéger, la société Egide lui confectionne sur mesure des boîtiers miniaturisés qui assurent son intégrité et sa connectivité. Leader européen de ce métier rare, elle emploie 200 personnes à Bollène.



Derrière l'usine Blondel à Bollène, les techniciens d'Egide s'affairent dans les ateliers et les salles blanches pour livrer des clients dans le monde entier. "Nous réalisons des boîtiers pour protéger l'électronique critique embarquée que nous livrons à des clients qui y incorporeront les éléments électroniques", explique

Philippe Brégi, PDG de l'entreprise depuis 2005. Egide fait la guerre aux deux principaux ennemis des puces, l'oxygène et le faux contact aux conséquences qui s'avèreraient catastrophiques dans un satellite, un missile ou les équipements de sécurité d'une voiture. Son métier de fabricant de boîtiers pour protéger

l'électronique de la chaleur, des variations de température, des gaz, des vibrations et des contraintes mécaniques est rare. Dans le monde, Egide ne compte comme concurrent que le japonais Kyocera (Kyoto Ceramic) et le verrier Allemand Schott dont cette activité représente une goutte d'eau dans leur chiffre d'affaires. Mais aussi quelques PME qui réalisent autour de 2 M€ quand les ventes d'Egide atteignent cette année les 30 M€.

Du militaire aux télécoms

L'histoire de cette grosse PME, mal connue dans le Vaucluse, débute en 1986 à Trappes dans les Yvelines. A l'époque, l'industrie militaire française, notamment Dassault (devenu Thalès), soucieuse de son indépendance nationale, cherche un prestataire pour réaliser ses boîtiers. Des fonds d'investissement relèvent le défi et créent Egide et son outil industriel à Trappes. Elle réalise tout d'abord des boîtiers métalliques où l'isolation des broches de connexion est assurée par des billes de verre. L'entreprise croît et développe, dès 1992, une activité de boîtiers céramiques sur une nouvelle usine à Bollène dans les anciens locaux de Xeram (Pechiney). L'époque est euphorique. Entre l'arrivée du téléphone portable et d'internet, le marché des télécoms explose. Jean-Pierre Blanchard, PDG de l'époque, saisit l'aubaine. Egide ne lance que

des nouveaux produits pour répondre aux opérateurs téléphoniques. La croissance est tellement forte que l'entreprise s'offre une entrée triomphante sur le Nouveau Marché en 1999 (aujourd'hui le Compartiment C). L'action grimpe de 18 € à 750 €. Les opérateurs télécoms investissent à tour de bras dans des nouveaux réseaux notamment de fibre optique pour répondre à un trafic de données qui double chaque année.

Bulle internet

Mais en 2000, la bulle internet explose. Egide voit passer son carnet de commande de 120 M€ à 12 M€ en 2002 ! Les bonds technologiques assurent une croissance exponentielle des capacités des réseaux bien supérieure à la hausse des trafics. Très vite, les opérateurs télécom se retrouvent au début du siècle avec une pléthore d'autoroutes de l'information dangereusement sous-utilisées.

Les commandes dégringolent. "Le site de Bollène, qui faisait vivre alors 650 collaborateurs, chute à 110 personnes !", se souvient Wladimir Muffato, directeur industriel France qui a vécu toutes les étapes, de la folle croissance aux douloureux plans sociaux.

Croissance externe internationale

Malgré la crise naissante en 2000, Egide reste sur ses ambitions de croissance et décide de racheter un concurrent américain qui réalise des boîtiers verre-métal (110 personnes aujourd'hui). Puis en 2002, suit la prise de contrôle d'un autre confrère en Grande Bretagne (30 personnes aujourd'hui) puis la création d'une unité de production à Casablanca (80 personnes) opérationnelle depuis 2004. Egide possède depuis les trois métiers de la métallurgie, l'usinage, le moulage et

l'emboutissage. L'acquisition outre-atlantique va sauver l'entreprise. Ce pied en Amérique va lui permettre de fournir l'armée US soucieuse de n'acheter que made in USA. D'autant que l'Oncle Sam réarme après la chute des deux tours.

A la conquête de nouveaux marchés

Philippe Brégi reste confiant. Depuis 2005, il a réattaqué le marché militaire français. Il compte atteindre l'équilibre opérationnel cette année et mise sur un redémarrage du marché des télécoms. "Regardez, souligne-t-il, l'opérateur Orange a dû brider les capacités de l'iPhone 3G+ d'Apple à 300 kbits au lieu des 1,6 mégabits prévus. Cela prouve bien que les réseaux actuels ne suivent plus la demande de transfert de données. Les opérateurs vont devoir réinvestir dans leurs tuyaux."

Si les télécoms représentent 6 M€ de chiffre d'affaires aujourd'hui, il compte bien atteindre 9 M€ rapidement (contre 20 M€ juste avant l'éclosion de la bulle). "L'électronique ne cessera de se développer dans tous les secteurs avec une exigence de fiabilité qui nous est favorable", ajoute-t-il confiant.

En attendant, l'entreprise a su répartir ses activités entre le secteur militaire (40%), l'industrie (40%) et les télécoms (20%). Ses boîtiers se retrouvent dans la plupart des avions de combat, les Américains F18 et F22, le Français Rafale ou le Suédois Jas Griped de Saab. Et Egide prospecte le marché chinois ! Il vend à environ 80 clients partout dans le monde, fournisseurs de l'aéronautique civile (Boeing, Airbus...), d'Ariane Espace, de la recherche pétrolière, des fabricants de satellites du monde entier, d'endoscopes, de caméras thermiques, des concepteurs d'appareils de vision de nuit infrarouge qui équipent les voitures

haut de gamme, les fantassins et pompiers de demain... Ses produits profitent pour 60% à 65% à des clients français, 30 % à 35 % américains et 7 à 10 % britanniques suivant les aléas de la parité euro/dollar qui pénalise Egide ces dernières années. Au top de la technologie, Egide participe à trois pôles de compétitivité en France. Le maintien courageux de son appareil industriel et de son avance technologique lui font voir l'avenir en rose, comme à son premier jour. ■

L'électronique ne cessera de se développer dans tous les secteurs avec une exigence de fiabilité qui nous est favorable

Philippe Brégi



Philippe Brégi

CARPE DIEM AVIGNON

CARPE DIEM FAIT SALON

Jeune société avignonnaise, Carpe Diem s'adonne à l'art et à la meilleure manière d'organiser, pour le compte d'entreprises et de collectivités territoriales, des salons et des événements ponctuels de grande envergure. Dont le Miffel (16 000 visiteurs l'an dernier) qui réunit, chaque année, tous les acteurs de la filière Fruits et Légumes.



sol au plafond : poser des mètres et des mètres carrés de moquette verte, décorer les murs, sans parler des sources de lumière qu'il lui a fallu réinventer pour égayer l'ensemble et valoriser certaines parties du salon.

Une société, deux têtes

Carpe Diem est scindée en deux sociétés. Créée en 2004, Carpe Diem est dédiée à l'organisation de tous les événements ; créée en 2007, "Miffel organisation" n'a que cette seule mission annuellement renouvelée. "Notre compétence, c'est la communication événementielle des entreprises, des organismes, des collectivités locales et territoriales pour lesquelles nous réalisons 65% de notre chiffre d'affaires".

Sous notre
impulsion, tout
se transforme
mais de manière
éphémère.

Laurent Remy

Hébergée à la Cité de l'Alimentation, un bâtiment appartenant à la CCI de Vaucluse qui rassemble tous les organismes dont l'activité a un rapport avec la chaîne agroalimentaire, la société Carpe Diem organise chaque année de très grosses manifestations dont le suc-

cès ne se dément pas : le salon Terre de Provence à Aix-en-Provence, le Trophée des Lauréats pour le Conseil général de Vaucluse, les Foires à la brocante de l'Isle-sur-la-Sorgue de Pâques et du 15 août, le Ban des Vendanges à Avignon...

Ponctuellement, Carpe Diem monte aussi des événements pour les Plâtres Lafarge, pour la Banque Chaix, pour la société Parex Lanko et pour la CCI de Vaucluse, dernièrement dans le cadre des 40 ans de l'Ecole Hôtelière d'Avignon et l'inauguration de la Cité de l'Alimentation.

Une véritable machine de guerre

"Certains événements sont commandés par des clients, d'autres gérés à notre propre initiative. Par exemple, pour la Foire à la Brocante de l'Isle-sur-la-Sorgue, c'est le groupe Mercantour qui nous soustrait. Idem pour Parex Lanko pour laquelle nous étions maître d'œuvre". L'effectif permanent de huit personnes de Carpe Diem ne saurait suffire aux besoins techniques de ses engagements. Sur le Miffel, pas

Laurent Rémy, 35 ans, directeur de la société avignonnaise Carpe Diem organise pour le compte de ses clients des événements sur des thèmes variés : événements d'entreprises et grand public, conventions, salons professionnels, animations... En octobre dernier, pour le Miffel qui s'est déroulé au Parc des Expositions d'Avignon, il a aménagé 7 halls sur 22 000 m². Pas une sinécure ! Et il a fallu tout revoir, du



Laurent Remy

moins de 150 personnes travaillent. Laurent Rémy fait donc appel à des sociétés prestataires de service : des décorateurs, des traiteurs, des musiciens, des scénographes, des agences de communication qui déclinent l'identité visuelle de l'opération (affiches, sites internet, publicité...). "C'est une véritable machine de guerre" que Laurent Rémy, un ancien de GDO, a mise en place. "C'est magique ! Sous notre impulsion, tout se transforme mais de manière éphémère. Ça existe pendant un temps T, puis ça disparaît... Cette fugitivité est intéressante, surtout que nous avons, pour la construire, une date butoir". Même s'il ne se destinait pas à ce métier mais plutôt à celui du tourisme pour lequel il a obtenu successivement une licence, une maîtrise et un magistère "Tourisme d'affaires et communication", Laurent Rémy, aidé de son épouse Karine, évolue

avec brio dans son nouveau métier porté sur les événements corporate et les congrès. En 2009, c'est Carpe Diem qui organisera Favhealth, un symposium international sur les apports nutritifs des fruits et légumes au Palais des Papes à Avignon. ■

*Carpe Diem
Cité de l'Alimentation
Rue Pierre Bayle
84916 Avignon Cedex 9
T. 04 86 160 240*

CHIFFRES CLÉS CARPE DIEM

Effectif permanent

8 personnes (2 commerciaux, 1 chargée de communication, 2 chargées d'organisation, 1 régisseur technique, 1 responsable administratif, 1 chargée de l'animation)

Aide logistique

150 sociétés extérieures prestataires

Chiffre d'affaires

En forte progression, devrait dépasser 1 million d'euros en 2009

80 000 € en 2004/2005

150 000 € en 2006

230 000 € en 2007 pour Carpe Diem et 480 000 € pour Miffel organisation

515 000 € en 2008* pour Carpe Diem et 600 000 € pour Miffel organisation (*prévisions)

En 2008, augmentation de capital de 2000 € à 10 000 €

RENEZ-VOUS SUR NOTRE SITE
■■■ brunet-traiteur.com

Vous pouvez aussi nous contacter au
04 90 66 33 90
ou par mail traiteurbrunetfreres@wanadoo.fr

SARL BRUNET FRERES
ZA Les Escampades - 90, avenue Cugnot - 84170 MONTEUX

The advertisement features a large, stylized red logo resembling a 'B' or 'S' with a dollar sign. It is surrounded by various images of food, including appetizers, salads, and desserts. The text is presented in a clean, modern font, with contact information highlighted in red.



Aujourd'hui,
il faut que
le cadeau soit
design et écolo

Didier Bally

CADEAU D'ENTREPRISE LA PUBLICITÉ PLAISIR

Noël arrive à grands pas. L'occasion pour les entreprises d'offrir à leurs salariés, à leurs clients et à leurs fournisseurs de petits cadeaux qu'ils garderont comme une marque d'intérêt personnelle de la part de celui qui les aura offerts. On ne jette pas un cadeau d'entreprise comme on jette un magazine après l'avoir lu. On le garde et ainsi, la publicité qu'il porte se pérennise.

La tradition du cadeau d'entreprise est fortement enracinée dans les us et coutumes de notre société consommatrice d'espaces publicitaires. Initialement, les entreprises offraient des cadeaux pour remercier leur gros clients et offraient des produits de luxe : bouteilles de vins, beaux livres, paniers gastronomiques... Aujourd'hui, les cadeaux d'entreprise prennent toutes les formes et sont susceptibles d'être personnalisés à l'image de la société qui y ajoute son logo et sa signature : agendas, stylos, porte-cartes, montres, bagages... Pour Noël ou en d'autres circonstances, anniversaire d'une société ou le lancement d'un nouveau produit, nous avons tous déjà reçus de la part des dirigeants ou du service communication un objet frappé au sceau de la marque. Plus qu'un message publicitaire à la radio ou dans la presse écrite, le cadeau publicitaire prédispose à de bonnes relations entre le donneur et le destinataire, et pour une somme relativement modique ! "La preuve,

c'est que l'on vous dit merci" précise Didier Bally, 51 ans, directeur de la société 2DB, spécialiste du cadeau publicitaire qui a reçu en juin 2008 le "Pétrarque de la pub par l'objet". La communication par l'objet est d'une efficacité extraordinaire, à condition de respecter quelques principes de base.

Cadeau d'entreprise, mode d'emploi

Avant de choisir le cadeau qui fera tilt dans l'esprit du destinataire, plusieurs questions se posent. A quelle occasion fait-on un cadeau ? Quel public, féminin ou masculin, vise-t-il ? Veut-on qu'il reste sur un bureau, qu'il entre dans l'intimité de la maison ou de la voiture ? Le cadeau doit marquer les esprits. Pour faire plaisir à celui qui le reçoit, il faut dénicher l'objet beau, utile et original. Plus un cadeau est personnalisé, plus il plaira à son destinataire, qui le percevra comme une marque d'intérêt, de reconnaissance. Ces efforts nécessitent pour l'entreprise de la recherche et un surcoût supplémentaire, mais elle en sera payée en retour. "On a tous des souvenirs précis d'objets que l'on a croisés et jamais oubliés". L'objet doit rester dans le temps. Pour dépasser les quelques heures qui suivent le déballage du paquet, il faut trouver des objets qui durent et laissent un souvenir. Par exemple, offrir des cadeaux qui participent à la vie quotidienne de leur destina-





taire. "Je suis souvent surpris de voir sur les bureaux de mes clients des pots remplis de crayons et de règles qui ont plus de dix ans. Cela signifie que pendant dix ans, ils ont eu devant les yeux le nom, le numéro de téléphone et l'adresse de celui qui a offert l'objet. Un plus en regard de la publicité papier qui est éphémère", reprend Didier Bally. Le cadeau doit véhiculer l'image de la société qui l'offre. L'entreprise choisissant d'offrir un cadeau classique ne sera pas perçue comme une entreprise innovante, ce qui peut la desservir selon son secteur d'activité. Doit-elle privilégier la valeur sûre ou l'originalité ? A elle de doser le meilleur rapport impact/coût, selon son objectif et selon la personne destinataire. Les catalogues de prestataires proposent des objets qui répondent à tous ces besoins. Les

véritables professionnels aident les entreprises dans le choix du cadeau juste. A l'affût des nouveautés, ils courent les salons, s'informent, questionnent. Les tendances actuelles ? "Il faut que le cadeau soit utile et surprenant, nouveau et porteur du message précis que la société veut délivrer. Et aujourd'hui, il faut qu'il soit design et écolo !".

Tendance écolo

Le design fait fort ! Sur les sacs et montres griffés Ungaro et Cerrutti, sur tous les objets de la maison : salières et moulins à poivre, sets de couteaux, porte-bougies... La dernière tendance étant les lampes dynamo, les calculatrices solaires à énergie hydrique (sans piles), les stylos végétaux en amidon de maïs qui remplace le plastique, présentés dans leur emballage biodégradable, les tapis de souris et règles fabriquées à base de gobelets recyclés.

Une des meilleures ventes demeure la clé USB qui remplace le papier et ressemble à un bijou minuscule imprimé en quadrichromie. Dans les derniers trésors d'imagination, la société 2DB propose par exemple des produits labellisés "Ami de la planète". Pour prolonger la durée du message publicitaire, les créateurs évoluent avec l'air du temps. ■




RESTAURANT MUSIC HALL SOIREE SHOW TRANSFORM MAGIE & JUMP

AVEC UNE CAPACITÉ D'ACCUEIL DE 250 PLACES À L'INTÉRIEUR ET 20 PLACES EN TERRASSE, PALAIS ROYAL EST OUVERT MIDI ET SOIR 7 JOURS SUR 7. ENTièrement PRIVATISABLE, C'EST L'ENDROIT IDÉAL POUR ORGANISER DES SOIRES DE GALA INOUBLIABLES, MAIS AUSSI DES SÉMINAIRES, DES CONFÉRENCES OU DES COCKTAILS D'INACTOIRES. PALAIS ROYAL VOUS PROPOSE DES SOIRES ADAPTEES À VOS BESOINS ET À VOTRE BUDGET, ET S'ENGAGE À METTRE À VOTRE DISPOSITION TOUTS LES MOYENS TECHNIQUES DONT VOUS AUREZ BESOIN (VIDÉO PROJECTEURS ET GRANDS ÉCRANS, SONORISATION, LIGHT SHOW...)

**RESTAURANT OUVERT 7 JOURS SUR 7 - MIDI & SOIR - AU PIED DU PALAIS DES PAPES
PLACE DE L'AMIRANDE - 84000 AVIGNON - TÉL. 04 90 14 02 54 - FAX : 04 90 14 02 41
WWW.PALAISROYAL.NET - EMAIL : LEPALAISROYAL@ORANGE.FR**

INNOVATION

LA CLÉ DU SUCCÈS



Innover ! Pour rester compétitive, l'entreprise est condamnée à innover au risque de se voir dépasser par ses concurrents plus audacieux. L'innovation passe par le lancement de nouveaux produits, par de nouvelles stratégies marketing, par une organisation interne toujours plus efficace, par une meilleure transmission du savoir et de l'information... Dans le Vaucluse, des entrepreneurs ont choisi de relever ce défi.

Dans notre économie du savoir, l'innovation passe surtout par les hommes et le management. Pour preuve, le jour de son premier anniversaire à la tête de la présidence de la République française, Nicolas Sarkozy s'était rendu dans l'usine KP1 de Pujaut pour saluer une innovation dans le transfert de savoir-faire. Les salariés les plus

anciens étaient perturbés par l'arrivée des machines à commandes numériques. Les jeunes ouvriers avaient du mal à atteindre les critères de qualité et de productivité des anciens. Depuis 2005, KP1 a

donc permis à des seniors d'échanger leur expérience du béton précontraint avec de jeunes employés qui ont, à leur tour, partagé leur maîtrise de l'informatique. "Ces échanges nous ont aussi permis d'améliorer le fonctionnement et l'ergonomie des postes afin de réduire la pénibilité du travail",

explique Philippe Gensana, directeur du site de Pujaut qui compte 200 salariés. Son groupe, dont le siège se trouve sur le Min d'Avignon, emploie 1 570 salariés sur 32 sites en France et sur 2 sites en Pologne, pour un chiffre d'affaires de 350 M€ en 2007.

L'innovation concerne les transferts de savoir-faire techniques, mais aussi la conquête de nouveaux marchés. Jean-Jacques Nardin, PDG de Pellenc ST, fabricant industriel (100 collaborateurs, 18 M€ de chiffre d'affaires) vient de repen-

ser son plan d'avenir à 5 ans pour affronter de grands défis commerciaux. Numéro 2 mondial de la reconnaissance optique à grande vitesse, sur un marché en progression de 30% par an, son entreprise a vendu 300 machines automatiques de tri des déchets dans une trentaine de pays après six ans

L'innovation passe surtout par les hommes et le management



Innover,
c'est lancer
quelque chose
de différent
que le marché ne
connaît pas

Xavier Cros

d'existence. Sa croissance pourrait même atteindre 50% par an grâce à un développement sur le marché américain quasiment vierge. "Pour relever ce défi, explique Jean-Jacques Nardin, nous avons choisi un scénario plausible pour l'avenir, puis nous l'avons traduit en terme d'organisation à 5 ans. L'innovation, dans notre entreprise très centrée sur l'ingénierie, a été de renforcer l'équipe commerciale et de recruter un directeur administratif et financier. Dans un secteur en tel développement, l'entreprise souhaite anticiper les demandes et ne pas vivre dans la dictature de l'urgence et répondre aux enjeux immédiats et futurs."

Aller vers l'inconnu

Lancer un nouveau produit ou un nouveau service demande une mûre réflexion. "Innover, c'est lancer quelque chose de différent que le marché ne connaît pas, rappelle Xavier Cros, consultant installé à Pernes-les-Fontaines membre du réseau Wikane qui fédère des consultants spécialisés dans les stra-

tégies de croissance des PME. Chez les géants de l'agroalimentaire, par exemple, la formule d'un produit ou son packaging est remise à plat tous les trois ans".

Olivier Randoïn, du CRITT (Centre régional d'innovation et de transfert de technologies) agroalimentaire, a rappelé lors d'une intervention organisée par Agroparc au Miffel (salon des fruits et légumes d'Avignon), "qu'un quart des lancements se soldent par un succès, qu'un petit tiers par un succès mitigé et le reste par un échec. Tout se joue sur la bonne maîtrise des process, de la réglementation, de la veille concurrentielle, de l'étude de marché, de faisabilité, du lancement marketing..."

Pour tenter de déjouer les pièges de l'innovation, Xavier Cros propose au décideur de se poser les bonnes questions. "Tout d'abord, le chef d'entreprise doit parfaitement définir les compétences dans son entreprise. Ensuite, à partir d'une parfaite connaissance de ses savoir-faire et de ses ressources, il doit étudier toutes les activités nouvelles qu'il pourrait exploiter. Puis, il doit réaliser une étude de marché. Là réside une grande incertitude car il part dans l'inconnu. Son produit est difficilement validable parce que le marché n'a pas de référent." Au chef d'entreprise de parcourir les salons, questionner ses clients, partir à l'étranger pour tenter de valider son idée ou ses intuitions. "Suis-je en avance sur le marché ? Ai-je exploité toutes les niches ?"

En restant sur son métier, Auchan innove en lançant en juin dernier Auchan Drive au Pontet. Ce service permet au consommateur d'acheter en ligne une sélection d'articles proposés aux mêmes prix que ceux affichés dans l'hypermarché. Préparés dans le magasin, le client vient chercher ses cartons préparés derrière l'hyper. Succès de la formule qui sera reproduite sur Auchan Mistral 7 avant l'été.

L'innovation n'appartient pas qu'aux grandes entreprises. Depuis 2001, le site lepanierpaysan.com,



L'usine Pellenc



Alexis Fiorucci

créé par Alexis Fiorucci à l'Isle-sur-la-Sorgue, propose 700 produits frais des agriculteurs de la région livrés à domicile. "Je travaille avec les producteurs locaux dans le cadre d'un commerce plus équitable", explique ce militant des circuits courts. Initié dans le Vaucluse, le service s'est étendu au Gard, aux Bouches-du-Rhône et depuis dix mois à Paris et à la petite couronne.

Rupture et méthodologie

"L'innovation est une rupture tant sur le marché qu'à l'intérieur de l'entreprise, reprend Xavier Cros. Pour se donner toutes les chances de réussite, le décideur devra mettre en place une méthodologie." Les cas sont trop fréquents dans les PME où l'on traite les bonnes idées quand on a le temps. Vu les urgences quotidiennes, elles sont souvent reléguées aux oubliettes ou lancées dans l'impréparation.

Première chose, un plan de communication-marketing est indispensable. Il n'est pas sûr que l'entreprise, avec des commerciaux qui répondaient jusqu'à maintenant aux sollicitations du marché ou travaillaient sur la notoriété d'une marque ou

d'un produit sachent s'inscrire dans une dynamique. Elle nécessitera, par ailleurs, des investissements en communication (publicitaires) pour que le produit ou le service se fasse connaître. Xavier Cros cite l'exemple de cette PME qui a lancé un nouveau produit chez son distributeur historique pour tester l'attente du marché et limiter les frais et les risques.

Définir les objectifs

Ensuite, l'entreprise doit mobiliser des moyens financiers. "Il ne faut pas se lancer dans l'urgence (et) sans savoir si le challenge est finançable par les ressources de l'entreprise, ou s'il faut faire appel à des financements extérieurs", reprend Xavier Cros. Les exemples de sociétés mises en danger de mort car elles n'avaient pas les moyens de leurs ambitions sont légion.

Pour lancer Kookabarra en 2006, Jérémie Marcuccilli a investi 400 000 € en étude de marché, marketing et mise au point au Centre Technique de la Conservation des Produits Agricoles (CTPCA) d'Avignon. Soit autant que le chiffre d'affaires de son second exercice. Il vise le million d'euros l'an prochain.

"Pour convaincre mes financeurs, je leur ai montré que j'allais travailler en partenariat avec les leaders du secteur", précise Jérémie Marcuccilli. Grâce à son innovation technologique dans les jus de fruits, il enlève une épine du pied aux cafés, hôtels et restaurants haut de gamme. Ceux-ci perdent un temps fou à presser les fruits à la demande du client qui veulent des jus frais qui offrent toutes leurs qualités nutritionnelles et gustatives. "Pour eux, nous avons mis au point un produit frais, sous température dirigée, consommable dans les 14 jours réalisé à partir de fruits sélectionnés", explique-t-il. Son entreprise emploie 4 personnes sur le MIN d'Avignon, a réalisé 400 000 € et vise le million d'euros l'an prochain.

Manager

Enfin, ce changement passe aussi par une mutation au niveau des ressources humaines. Il est important de mobiliser les troupes sur les nouveaux projets, voire d'embaucher.

Jérémie Marcuccilli a recruté un responsable qualité. "Au quotidien, il motive l'équipe de production sur nos objectifs de qualité de nos produits". "Sans vision à moyen terme, reprend Jean-Jacques Nardin de Pellenc ST, nous ne pouvons pas demander à des collaborateurs de faire mieux. Enfin, nous avons établi des plans d'action pour les différents métiers de l'entreprise. Grâce à ce travail d'anticipation, nous sommes mieux armés quel que soit le scénario réel que nous allons vivre", reprend-il.



Jérémie Marcuccilli

Il ne faut pas se lancer dans l'urgence

Jérémie Marcuccilli

La mise en place de l'innovation peut être permanente et par petites touches successives

Jacques-Olivier Garda

Coller aux marchés futurs

Ce qui doit motiver l'innovation, c'est l'anticipation des revenus futurs de l'entreprise, explique Jacques-Olivier Garda, franchisé Prospactive, un réseau national de 50 consultants spécialisés dans l'externalisation du développement commercial des PME. Au chef d'entreprise de se poser les questions suivantes : comment les revenus de la société se feront-ils demain ? Quelles sont les évolutions attendues ou possibles de mon marché ? Qui seront mes clients ? Quelles seront leurs attentes ? Quand il pense innovation, il ne doit avoir en perspective que le marché. Il ne doit pas investir pour la gloire. Il serait alors dans le rêve ou dans la recherche fondamentale.

Coller à son marché peut lui imposer des innovations de rupture comme pour les propriétaires de laboratoires de photo argentique qui



Xavier Cros

ont du revoir leur modèle économique pour très vite s'adapter à l'arrivée du numérique. Mais la mise en place de l'innovation peut être permanente et par petites touches successives pour tendre vers un objectif à terme comme le fait l'industrie japonaise, notamment Toyota, avec les méthodes type Kaizen ou 5S où même les ouvriers apportent leur contribution à l'innovation. La réussite nécessite toujours la même logique : définir ses objectifs, définir le besoin, définir ses cibles, définir et créer les outils, commercialiser, motiver ses équipes..."

Ecouter les commerciaux

"Où trouver les bonnes idées ?" se demande chaque manager soucieux de l'avenir. "L'innovation peut venir des commerciaux, reprend Jacques Olivier Garda. Ils sont à l'écoute des clients et doivent être très attentifs aux courants faibles. Quand plusieurs clients isolés qui ne se connaissent pas disent la même chose, c'est qu'il y a sûrement une nouvelle idée forte qui émerge. A l'entreprise de l'identifier et de savoir comment elle va décliner son savoir-faire pour répondre à ce marché émergent".

Pour que les courants faibles deviennent des lignes de force dans l'entreprise, Jacques-Olivier Garda souligne l'importance d'un management intelligent "où l'information circule dans l'ensemble des services, où chacun peut s'associer à la réflexion du nouveau projet". Si la circulation de l'information reste bloquée, le fonctionnement de l'entreprise le sera aussi.

Que l'on se rassure, l'innovation n'est pas toujours une invention.

RESTER SUR SON MÉTIER

Avant toute chose, l'entreprise doit rester centrée sur son métier et exploiter les niches. Ainsi, cette menuiserie industrielle de la région a su valoriser son savoir-faire en développant une activité de conseil en architecture d'intérieur. Cet industriel du traitement des fluides dans l'agroalimentaire du nord du département a su développer de nouvelles solutions dans d'autres secteurs. Il était convaincu, jusqu'alors de n'appartenir qu'au secteur des IAA. Une fois cette vérité première remise en cause, un nouvel horizon s'est offert à lui. Par contre, d'autres entreprises régionales ont connu des échecs. Comme ce transporteur classique qui a voulu se reconverter dans la location de flottes de camions pour la grande distribution. Il s'agit là d'un autre métier avec des engagements financiers énormes. Ou cette coopérative agricole qui a voulu s'attaquer seule à la mise en bouteilles de ses produits et leur vente en grande distribution. Ce fut un échec. Cet autre métier est occupé par des sociétés commerciales très structurées et bien en place. Ou encore ce bureau d'études : ses ingénieurs ont voulu lancer une nouvelle machine révolutionnaire qu'ils avaient inventée, sans avoir les compétences d'un industriel. Fiasco assuré. A chacun son métier. "Innover est risqué, conclut Xavier Cros. Dans sa stratégie, le décideur doit également prévoir l'échec et ses conséquences". Le fameux plan B.

Chef d'entreprise, personne ne vous demande d'inventer chaque matin Google, la DS, l'iPhone ou Coca-Cola. "L'innovation peut aussi passer par un changement de positionnement de l'image de l'entreprise ou de ses produits existants et en se faisant connaître sur de nouveaux marchés. Il faudra alors travailler sur sa visibilité (mes prospects savent que j'existe), sur son identité (ils connaissent mon offre) et sur sa différenciation (ils connaissent mes points forts)", conclut-il.

Pour se différencier, Michel Leuthy, PDG de Novamex, basé aux Taillades, est passé du négoce de produits chimiques auprès d'une clientèle industrielle, à la fabrication de la gamme très écolo L'Arbre vert, destinée aussi au grand public. Pour réaliser son projet, cet ancien de Quadrimex (Cavaillon) a racheté une usine en faillite à Saint-Benoît, près de Poitiers (86) qui produit aujourd'hui 300 000 flacons de liquide vaisselle par mois. L'entreprise investit 5 % de son chiffre d'affaires (18 M€ l'an dernier, 23 M€ cette année) dans l'innovation pour construire une gamme autour de ses produits phare, le liquide vaisselle et la lessive certifiés Ecolabel. Pour se démarquer de la concurrence, Lafarge plâtres a créé en 1998 son Service relation client (SRC). "Il regroupe en un seul lieu sur Agroparc l'assistance technique, l'assistance commerciale et l'assistance gestion de Lafarge plâtres, explique Marie-Rose Pincon, responsable de ce service qui gère 150 000 appels et traite 130 000 bons de livraison chaque année. Le système permet d'identifier les appels entrants des négociants en matériaux et de les orienter vers l'une des 46 assistantes commerciales. Nous affichons un taux de satisfaction de 94 %."

Lever les réticences

Pour faire bouger les lignes, le manager doit convaincre ses troupes. "Hors, face au changement, nous développons le plus souvent

spontanément une réaction de résistance, rappelle Thierry Chaléas, coach et formateur à Carpentras.

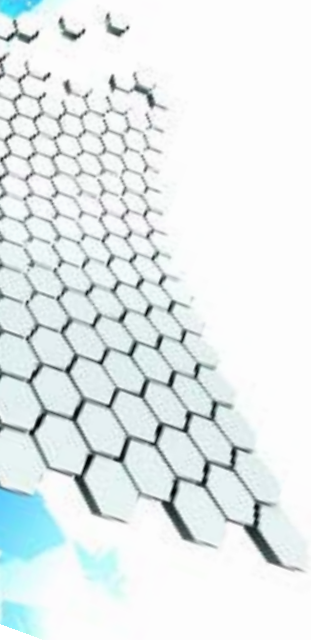
Quand les changements se présentent sans qu'on les ait choisis, comme c'est souvent le cas (imprévus, problèmes non résolus, nouveaux objectifs ou plan d'actions, nouvelle équipe de travail...), nous assistons en général à quatre types de réactions différentes : faire l'autruche et ne pas voir (ou éviter) les difficultés pour préserver, au moins à court terme et artificiellement, notre besoin de stabilité, d'équilibre et de confort interne. Temporiser pour s'imposer quelques modifications sans conséquences pour privilégier le statu quo actuel. Elle permet de se donner régulièrement de bonnes raisons d'abandonner. Subir le changement, reçu alors comme une agression ou vécu dans la confusion (victimisation). La quatrième solution est d'accepter ou provoquer le changement puis l'accompagner. L'émulation remplace la crainte. Au chef d'entreprise de permettre aux salariés d'abandonner leur rôle de victime des autres pour prendre celui d'acteur de leur vie."

Accompagner le changement

Pour changer les choses, certaines moyennes et grandes entreprises font appel à des cabinets, souvent anglo-saxons, qui recherchent les dysfonctionnements et proposent d'appliquer en interne des solutions qui ont bien fonctionné dans d'autres sociétés. "Je suis beaucoup plus humble, car la solution magique n'existe pas,

insiste Gilles Roy, coach et consultant. Installé depuis une douzaine d'années sur Avignon, il accompagne les dirigeants d'entreprise. "Imposer une solution, peut-être miracle, provoquera des blocages, reprend-il. Je m'appuie sur les méthodes d'analyse systémique (issues de l'école californienne de Palo Alto dans les années 60) pour comprendre dans une entreprise comment fonctionnent globalement les flux d'information et les flux de pouvoir. Ensuite, il faut se rappeler que dans la vie, le changement est permanent. Aux collaborateurs d'en être les acteurs plutôt que les exécutants. Je propose dans un premier temps de lancer un modeste projet pilote innovant de manière collaborative dans un service. Une fois construit par les personnes concernées et son efficacité démontrée, nous facilitons sa communication et sa généralisation dans l'entreprise. Autour de la photocopieuse ou de la machine à café, ses acteurs deviennent les meilleurs promoteurs de l'innovation et créent une émulation dans l'entreprise. Ensuite, nous pouvons initier des projets de changement plus ambitieux, une fois le cercle vertueux lancé. Il faut entraîner dans le mouvement les agents d'exécution et les agents de maîtrise. Généralement, ils sont présents sur le terrain depuis plus longtemps que les cadres et ont déjà dû appliquer, souvent sans concertation, des changements successifs décidés par la direction ou des consultants de passage. On peut donc comprendre leurs résistances initiales".





Les salariés
peuvent devenir
co-responsables
du développement
avec une motivation
financière par
l'intéressement

Stéphane Brousse

Piano ma sano e lontano

Certes, avec ces méthodes, le changement prend un peu de temps à se mettre en place, mais il est effectif et stable. "Aller trop vite provoque des blocages", remarque Gilles Roy, qui ajoute que dans de nombreux cas, lorsque la direction se contente de changer simplement les hommes en place, on retombe dans les mêmes travers car les structures du système restent inchangées. "C'est à la gestion des flux qu'il faut s'attaquer, reprend-il. Changer les choses, c'est toucher à la culture d'entreprise. Nous sommes dans l'humain et ça prend du temps". Quand il aborde les collaborateurs de l'entreprise, il tente plutôt dans un premier temps, de valoriser leurs ressources et leurs réussites que de plonger sur les dysfonctionnements. Et c'est à partir des compétences et des succès de chacun que se construit l'avenir. "Il faut donner la possibilité de bâtir la confiance et de tisser de nouvelles histoires personnelles et professionnelles, sources des accomplissements futurs", conclut-il.

L'idée qui germe

Chaque année, Jean-Christian Faillant, animateur de l'association Germe (www.germe.com) dans le Vaucluse réunit ses adhérents. Tous sont membres du staff dirigeant d'entreprise et de perfectionnement dans le management. Quand il s'agit d'établir le plan de travail annuel, deux questions principales reviennent régulièrement : "Comment anticiper et accompagner un changement" et "Comment développer l'intelligence collective ?". "C'est devenu un souci permanent dans nombre d'entreprises explique Jean-Christian Faillant, par ailleurs consultant chez Dynargie, un cabinet spécialisé dans le management RH.

Ensuite, l'association va solliciter les 350 experts référencés au niveau national pour répondre, au niveau local, aux questions de nos managers vauclusiens adhérents. "Au management hiérarchique classique où les

décisions à appliquer viennent d'en haut, nous préférons le management par projets, explique Jean-Christian Faillant. Le chef de projet n'a pas d'autorité hiérarchique. Il est surtout là pour faire émerger la créativité de chacun et susciter l'émulation du groupe".

"Progrès du management"

En Vaucluse, depuis 17 ans, les chefs d'entreprise se forment également au sein de l'Association progrès du management (APM), lancée nationalement il y a 20 ans par Pierre Bellon, PDG-fondateur de Sodexho. La vingtaine de membres cooptés parmi des chefs d'entreprises propriétaires de leur affaire, mais aussi des dirigeants salariés disposant d'une forte autonomie de gestion, planchent sur un thème précis chaque mois. La moitié du temps, ils traitent de droit social, de droit du travail, de la transmission d'entreprises, de la gestion de son fonds de roulement, de sa masse salariale, de la motivation des salariés, des outils de négociation, de l'incentive... Ils consacrent l'autre moitié de leurs réunions à des sujets plus larges pour prendre du recul comme le développement de la Chine ou de l'Inde. Particularité de la méthode APM : l'association puise ses intervenants parmi les meilleurs spécialistes du moment. Dans le département, Joseph Roussel (Akka Technologies, ex-Cogix), préside l'association.

GPEC

Si les entreprises les plus en pointe managent leur personnel depuis longtemps, elles ont creusé le sillon de la loi de 2005 (*) qui instaure une obligation de négociation triennale. Baptisée Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences (GPEC), elle permet à l'entreprise d'anticiper la gestion des RH d'après les mutations prévisibles de son environnement et ses évolutions internes (choix technologiques, pyramide des âges, organisation, croissance, récession...). Elle détermine les actions à



mettre en œuvre dans les 3 à 5 ans pour faire face aux mouvements d'effectifs en accord avec les besoins de l'entreprise et de ses objectifs. Mieux vaut prévenir que guérir, en l'occurrence par un douloureux plan social futur.

Intéresser les salariés

Côte rémunération de l'engagement des salariés, le patronat français milite pour l'intéressement. Stéphane Brousse, conseiller spécial de Laurence Parisot pour les PME et président de l'union patronale à Marseille, reconnaît que la participation, obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés, lancée sous le Général De Gaulle, n'est pas adaptée à la PME. Lors d'une intervention à l'assemblée générale de l'Union patronale de Vaucluse, organisée par son président Dominique Taddei, il prône la mise en place de l'intéressement. "Une des préoccupations majeures des chefs d'entreprise est de faire grandir leur PME. Les salariés peuvent devenir co-responsables du développement avec une motivation financière par l'intéressement sur des objectifs précis définis à l'avance." La formule est souple. C'est un plan sur 3 ans. Le salarié touche une prime généralement annuelle (limitée à 20% du salaire brut). Il peut choisir de les placer sur 5 ans. Il sera alors exonéré d'impôt sur le revenu. Six milliards d'euros ont été distribués au titre de l'intéressement en 2007, mais seules 11% des entreprises de moins de 50 salariés disposent d'un tel accord contre 70% chez les plus de 1 000 salariés.

Trouver un financement

En plus d'Oséo, "la banque publique des PME" comme elle se présente (voir encadré), il existe des financements spécialement dédiés à l'innovation. Dans le cadre de pôles technologiques, le Fonds unique interministériel (Fui) finance les projets innovants labélisés qui réunissent au moins deux entreprises et un laboratoire au sein d'un pôle de compétiti-

tivité, expliquait Claire Mermet au Miffel, permanente au Pôle européen d'innovation des fruits et légumes qui gravite autour d'Avignon. Quant à la Région, elle lance en décembre une nouvelle brochure qui regroupe toutes les aides séquencées en quatre thèmes : "Je crée, j'investis, je recrute, j'innove". Que ce soit en terme de conseil ou de financement, le Vaucluse dispose vraiment de tous les outils pour gagner les marchés de demain. ■

(*) Loi de Programmation pour la Cohésion Sociale du 18 janvier 2005 dite Loi Barloz (loi n°2005-32)

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Oséo-Anvar, bras armé de l'Etat pour l'innovation technologique, est en pleine forme. Pour le très bon millésime 2007, elle a accordé aux entreprises innovantes 4 M€ de subventions en Paca (47 M€ au niveau national en croissance de 61%) et 17 M€ d'avances remboursables (255 M€, + 48%), qui sont en fait des prêts à taux zéro. Au regard de son tissu économique, notre région est plutôt choyée. Oséo finance les conseils, l'expertise, la recherche d'information, la veille documentaire, la mise en relation et n'hésite pas à mandater des experts pour conseiller l'entreprise tant sur l'aspect technique, juridique que la faisabilité commerciale. Elle travaille en partenariat avec le Conseil général, le Conseil régional, INPI, les CRITT (chimie et IAA), les pôles de compétitivité, des business angels, des sociétés de capital risque, des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI)... Il lui arrive de subventionner jusqu'à 80 % d'un prototype ! Elle s'engage à répondre aux demandes en 3 mois.

Le premier janvier 2008, elle a absorbé les services de l'Agence de l'innovation industrielle (AII) et reprend les aides au bénéfice des entreprises qui réalisent des ruptures technologiques majeures. Enfin, Oséo communique beaucoup, ces temps-ci, sur ses garanties accordées aux banques qui financent les entreprises innovantes à hauteur de 40 à 70% de l'encours du prêt ainsi qu'en trésorerie. Très tournée vers l'industrie, Oséo ne finance pas, par contre, l'innovation dans les services qui assurent pourtant 80% de la valeur ajoutée d'un département comme le Vaucluse. Tous ces renseignements peuvent être obtenus à la CCI.

OSEO Paca
Direction régionale 141, avenue du Prado
BP 265 13269 Marseille Cedex 08
Tél. : 04 91 17 44 00

CONTRAT DE TRAVAIL

LA RUPTURE CONVENTIONNELLE

La loi du 25 juin 2008 a créé un nouveau mode de rupture du contrat de travail à durée indéterminée, la rupture conventionnelle, qui permet à un employeur et à un salarié de rompre d'un commun accord le contrat qui les lie.

Par Isabelle COPPIN-CANGE
Directeur de Bureau
Avocat Associé
Cabinet Fidal Avignon

Seules trois conditions doivent être réunies :

- Le principe et les modalités de la rupture doivent être librement consentis,
- Les règles de fond et de forme fixées par la loi doivent être respectées,
- Il est nécessaire que les parties procèdent au moins à un entretien préparatoire, quelle qu'en soit la forme, si le salarié se fait assister lors de cet entretien (par un salarié de l'entreprise ou un Conseiller), l'employeur pourra l'être (par l'un de ses collaborateurs).

Les parties peuvent renoncer à la convention qu'elles ont signé dans les quinze jours calendaires suivant la signature ; le lendemain de la fin du délai de rétractation, la demande

d'homologation est adressée à l'administration. La date de rupture est fixée par les parties au plus tôt le lendemain du jour de l'homologation de la convention par l'administration.

La convention de rupture, signée par les parties, doit être homologuée par l'autorité administrative (Directeur Départemental du Travail).

La décision de la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi peut être explicite (notifiée à chaque partie) ou implicite (la demande est réputée acceptée après l'expiration du délai d'instruction à défaut de rejet express).

Précision : Le juge prud'homal peut être saisi dans les douze mois de l'homologation de la convention, à l'exclusion de toute autre voie de recours (gracieux, hiérarchique, devant le Tribunal Administratif). ■



CHEFS D'ENTREPRISE,
CABINETS D'EXPERTS COMPTABLES

SIMPLIFIEZ-VOUS LA TAXE D'APPRENTISSAGE

Fin janvier, les entreprises recevront leurs bordereaux de déclaration de la taxe d'apprentissage 2009.

Par Guillaume Bernardelli
Directeur du service finances de la CCI de Vaucluse

PÉRIODE D'ESSAI

NOUVELLES CONDITIONS DE RECOURS

La loi "portant modernisation du marché du travail" du 25 juin 2008 a désormais fixé dans l'article L1221-23 du Code du Travail les conditions de recours à la période d'essai pour les contrats de travail à durée indéterminée.

Par Maître Claire Denis
SCP Denis Voyant & Claire Denis
Avignon

La période d'essai qui a pour but de "permettre à l'employeur d'évaluer les compétences du salarié dans son travail notamment au regard de son expérience, et au salarié d'apprécier si les fonctions occupées lui conviennent" est toujours facultative. Dans la mesure, par contre, où elle est utilisée, elle doit être impérativement écrite.

La loi fixe des durées maximales :

- Deux mois pour les ouvriers, employés.
- Trois mois pour les agents de maîtrise et les techniciens.
- Quatre mois pour les cadres.

Une disposition spécifique règle la question de l'embauche concrétisée suite un stage intégré à un cursus scolaire.

La loi prévoit une possibilité de renouvellement, à condition qu'un

accord de branche étendu et le contrat de travail le prévoient. L'accord fixera les conditions et les durées qui ne pourront dépasser : quatre mois pour les ouvriers, employés, six mois pour les agents de maîtrise et les techniciens et huit mois pour les cadres.

Que deviennent les dispositions des conventions collectives antérieures à l'entrée en vigueur de la loi ?

- Les accords collectifs qui prévoient des durées plus longues restent applicables.

- Les accords collectifs qui prévoient des durées plus courtes perdurent uniquement jusqu'au 30 juin 2009.

En cas de rupture de la période d'essai, la loi prévoit désormais un délai de prévenance minimal.

Lorsque l'employeur met fin à la période d'essai d'un CDI ou s'il met fin à la période d'essai d'au moins une semaine d'un CDD, il doit respecter un délai de prévenance qui

doit être au minimum de :

- 24 heures en deçà de 8 jours de présence
- 48 heures entre 8 jours et 1 mois de présence
- 2 semaines après 1 mois de présence
- 1 mois après 3 mois de présence

ATTENTION ! Le délai de prévenance ne doit pas avoir pour effet de prolonger la période d'essai, renouvellement inclus au delà des maxima légaux.

Lorsque la rupture de la période d'essai est à l'initiative du salarié, celui-ci doit respecter un délai de prévenance de 48 heures ramené à 24 heures en deçà de 8 jours de présence dans l'entreprise.

Faute de précision dans le texte il semblerait prudent d'appliquer ces délais de prévenance légaux aux périodes d'essai conventionnelles qui, soit n'en prévoyaient pas, soit en prévoyaient des plus courts.

La CCI propose gratuitement un service de proximité pour les conseiller et les aider dans leurs formalités, sur place ou chez leur expert comptable :

- Assistance technique et juridique (déclaration papier ou en ligne)
- Des informations sur les déductions et les exonérations
- Aide pour la répartition et l'affectation aux écoles

- Intégration et traitement des données DADSU via Internet sur un site dédié sécurisé.

En 2008 la CCI a traité les dossiers de 3347 entreprises et collaboré avec plus de 200 cabinets comptables.

Les bordereaux de déclaration seront envoyés aux entreprises fin janvier 2009 et le règlement doit intervenir au plus tard le 28 février 2009. ■

CONTACTEZ LE SERVICE INFO TAXE AU **04 90 14 10 23**
POUR BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT GRATUIT ET PERSONNALISÉ
WWW.CCIVAUCLOSE.INTERTAXE.ORG

SAUVE- GARDER

NOS ENTREPRISES PME ET PMI

DES SOLUTIONS EXISTENT

Pour soutenir nos entreprises et nos commerces et les aider à faire face aux difficultés qu'elles rencontrent actuellement, la CCI de Vaucluse met en place une cellule d'assistance économique.

À l'écoute des problèmes des entreprises, les experts de la CCI rechercheront avec elles les solutions adaptées à leurs difficultés, dans la plus grande confidentialité.

Cet accompagnement s'appuie sur le réseau des partenaires de la CCI :

- Les Services de l'État, Services Fiscaux, URSSAF, ASSEDIC, Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP),
- Le Comité Départemental d'Examen des difficultés de financement des entreprises (CODEFI), Le Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP),
- Le médiateur départemental du crédit, les institutions de crédit aux entreprises, OSEO et les BANQUES.

Présents sur l'ensemble du territoire, les assistants techniques à l'entreprise de la CCI complètent ce dispositif de crise en allant à la rencontre de nos entreprises et nos commerces qui le souhaiteraient, accompagnés d'élus experts dans leur domaine d'activité.

La CCI demeure particulièrement vigilante à l'évolution de la situation économique et sur ses incidences sur nos entreprises de Vaucluse.

*Les Élus de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de Vaucluse.*

Cellule d'assistance

Du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.

04 90 14 10 11



SKI SUR LE VENTOUX

PEU DE NEIGE MAIS BEAUCOUP D'IDÉES

Victime du réchauffement climatique depuis les années 90, les deux stations du Mont Ventoux fourmillent de projets pour attirer de nouvelles clientèles aussi bien l'été que l'hiver. Aujourd'hui, elles ne peuvent se passer d'aides publiques pour boucler leurs budgets.

Benjamin Blanc, directeur de la station du Mont Serein depuis 2001, sur le versant nord du Ventoux, n'a de cesse de chercher à développer cette station équipée de sa première remontée dans les années 50. La tâche est rude pour le plus jeune directeur de station de France (31 ans). Le réchauffement climatique provoque un enneigement en dent de scie, 120 jours en 2005-2006 contre 15 jours la saison dernière ! Les week-ends d'inactivité succèdent à des pics d'affluence de 12 000 personnes dont 1000 skieurs sur les 9 remontées mises à disposition par le Syndicat d'aménagement et d'équipement du Mont Ventoux (SAEMVT).

Des investissements pour l'hiver et l'été

"Le tout ski, c'est fini, mais sans le ski, tout est fini", aime à répéter Benjamin Blanc. Il diversifie les activités en fonction des spécificités de la station qui compte seulement 380 lits mais 4 500 places de parking. "Nous travaillons sur un bassin proche de 3 millions d'habitants qui se décide au dernier moment en regardant l'enneigement du Ventoux de leur fenêtre". Il cible les 3 à 10 ans avec un jardin d'enfants équipé d'un enneigeur et d'un tapis de 90 mètres qui monte les jeunes lugeurs et skieurs et mise sur un accrobranche l'été. Les plus grands bénéficient l'hiver de pistes récemment désempierrées, reprofilées et très bien damées et d'un Déval'Kart

de 900 mètres l'été. Et les 3 à 10 ans d'un Déval'kart spécifique, de trampolines et de promenades en poney et à cheval. Le tout géré en direct par l'association dirigée par Benjamin Blanc, "pour rester maître de notre politique et assurer une régularité d'emploi de nos 35 salariés l'hiver et 16 l'été." La station génère 100 emplois directs et 150 emplois indirects notamment dans les commerces du piémont du Mont Ventoux. Après des années 60 et 70 très enneigées, la station peine à boucler seule son budget de 400 000 à 450 000 €. Le Conseil général l'aide à hauteur de 68 000 €. Benjamin Blanc passe une grande partie de son temps à la recherche de financements pour les nouveaux investissements. Il possède une foule de projets comme la réalisation de bassins de rétention pour enneiger par canon à neige le bas des pistes dans cette station sans torrents. Il mise sur les activités pour fixer les nombreux cyclistes, leurs conjoints et leurs enfants.

Étape gourmande au Chalet Reynard

Sur le côté Sud du Mont Ventoux, une équipe de passionnés est tout aussi dynamique. Pourtant, la station n'a ouvert qu'un jour et demi l'année dernière. Didier Pèbre, 47 ans, président de l'association qui gère les remontées mécaniques est viscéralement attaché à cette montagne qu'il fréquente depuis son plus jeune âge. Ce chef d'agence



La station génère
100 emplois
directs et 150
emplois indirects

adjoint de Colas (travaux publics) à Sorgues se bat pour faire vivre le site qui nécessite 5 000 € pour tenir un hiver sans neige. "Le SAEMVT met à disposition les deux remontées dont la première existe depuis 1961, la mairie trois pompiers et deux techniciens passionnés qui font tourner les remontées". Didier Pèbre espère développer l'utilisation des remontées mécaniques pour les vététistes l'été et veut réaliser un bassin de rétention pour canons à neige. Le site attire. Juan Chacon, restaurateur, tombé amoureux du Ventoux a racheté le Chalet Reynard il y a 5 ans. Il propose une carte qualifiée de "meilleur rapport qualité prix du Vaucluse" par un guide touristique célèbre. Agneaux et cochons de lait à la broche, gibier et des truffes l'autonome et l'hiver. "Au printemps et en été, j'adapte ma carte aux cyclistes", assure-t-il. A 1 400 mètres d'altitude, avec ou sans neige, les gastronomes sont là. ■

FÊTES DE FIN D'ANNÉE NOS COMMERÇANTS ONT DU TALENT

Si Noël et nouvel an sont traditionnellement des périodes de grande consommation, encore faut-il savoir capter une clientèle hyper sollicitée. Les initiatives dans le département montrent que les associations de commerçants ne manquent pas d'imagination !



Une patinoire pour Carpentras

C'est une première pour Carpentras. Une patinoire de 200 m² s'installe début décembre sur la place du 25 août ! Une initiative municipale menée en concertation avec les commerçants qui, pour l'occasion, ont décidé d'offrir à leurs clients des

tickets d'accès à la patinoire. Sous la présidence de Marc Attal, gérant du magasin de mode Dreadlocks, le nouveau bureau de l'association est un interlocuteur actif de la vie locale : "Les fêtes de fin d'année sont propices à une redécouverte de la ville. L'illumination des rues, les grands sapins, les chalets du marché de Noël sur la place du Palais de Justice invitent le public à visiter Carpentras comme un centre commercial à ciel ouvert. Notre ville mérite d'être reconnue pour sa valeur ! Je constate de réels efforts de la part de la municipalité pour animer la ville avec notamment la création d'un poste de médiateur de centre-ville et la prise en charge de la patinoire". Autre nouveauté, l'association proposera aux clients des 250 boutiques de l'hyper centre et des boulevards périphériques de réaliser leurs achats de Noël... en francs.

Les Vitrines de Pertuis en calèche

Cette année, les commerçants de Pertuis offrent à leurs clients des promenades en calèche. Et pas n'importe quelle charrette. Conduite par le Père Noël en personne, cette grande calèche provençale peut accueillir une dizaine de personnes simultanément. Du 22 au 26 décembre, le village de Noël déplacé sur la place Parmentier déclinera ses animations habituelles : roue magique, maquillage des enfants, cracheurs de feu... La présidente de l'association, Monique Buet, a mis un point d'honneur à créer de nouvelles attractions : "La population du pays de Pertuis augmente régulièrement, et il est important pour les commerçants de fidéliser les clients réguliers mais aussi de conquérir de nouveaux publics. Les fêtes de fin d'année don-

nent l'occasion pour les familles nouvellement installées dans le pays de Pertuis d'aller à la rencontre du commerce de proximité."

Une nouvelle dimension festive à Valréas

Ce qui est remarquable cette année à Valréas, c'est la formidable convergence des énergies pour organiser de belles fêtes. Le week-end des 13 et 14 décembre notamment associe l'initiative municipale de la fête des lumières, le marché de Noël de l'association des commerçants, artisans et professions libérales de Valréas (ACTIV) et de multiples animations orchestrées par les associations locales. Les chorales, les musiciens, le comité de jumelage Valréas-Sachenheim en Allemagne, le centre social, le lycée Saint-Dominique, la radio locale ZAP FM participent à la fête. Natif de Valréas, le président d'Activ, Houcine Serrar, a coordonné le programme des festivités et se réjouit de l'extraordinaire adhésion autour des fêtes de fin d'année : "Nous atteignons cette année une nouvelle dimension festive grâce à l'implication de tous. Place de la mairie, le marché de Noël se tiendra cette année sous un chapiteau chauffé de 400 m², une garantie de confort pour la soixantaine d'exposants et les visiteurs venus de l'Enclave et de la Drôme provençale. Nouveauté encore, une halte-garderie amusera les enfants et libérera les parents les temps de réaliser leurs achats."

Un grand élan collectif pour fêter décembre à Orange

Orange se distingue par la durée et la démultiplication des animations de fin d'année, une conséquence



directe de la création du poste de coordinateur au sein de l'association de commerçants et artisans orangeois en la personne de Myriam Jaiffe. Si l'association comptait 70 adhérents l'an passé, ils sont 110 à se mobiliser en 2008 dès le 6 décembre pour la Saint Nicolas. Pour la première fois, une bourse aux jouets est organisée au bénéfice du Téléthon. L'association de commerçants et artisans orangeois a établi un programme d'animations qui favorise la liaison entre le Village de Noël situé espace Verdi au bord du cours Pourtoules et les rues du centre ville. Les commerçants se sont regroupés par identité géographique de quartier, de rue ou de place pour créer leurs propres animations (musique, jeux, concours, etc.). Un bel effort collectif qui devrait voir ouvrir la plupart des commerces, dimanche compris, jusqu'au 24 décembre. ■

ET AILLEURS...

Les villes du département revêtent leurs plus beaux atours : Apt devient ville lumière. Avec ses illuminations festives, les rues sont aussi belles que les Champs Elysées. De même, l'Isle-sur-la-Sorgue organise "Faites des lumières" avec des illuminations de la cathédrale, des rues de la ville et une retraite aux flambeaux. Avignon quant à elle, mise sur les parades : le marché de Noël de la place de l'Horloge est le point de départ d'animations avec Winnie et ses amis, des peluches, des clowns géants et même le Père Noël en calèche. La place Pie accueille une ferme avec 13 animaux et la place Crillon une patinoire. A Vaison, les journées "Donner un sens à vos cadeaux", organisées par "Pain et Liberté" et "Artisans du Monde", se déroulant les 2 et 3 décembre, offrent un grand choix d'objets artisanaux et de produits alimentaires issus du commerce équitable en provenance d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine.

POUR VOS CADEAUX PUBLICITAIRES

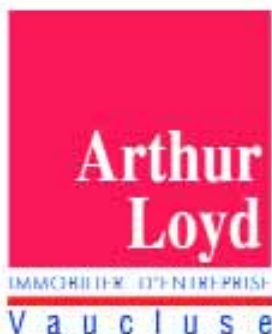


www.2db.fr

04 90 85 08 26

2db@2b.fr

Nouveaux bureaux en janvier 2009 - 3 av. de la synagogue - 84000 Avignon



**Locaux
tertiaires
industriels
commerciaux**

**Immobilier
d'entreprises**

04 90 23 31 31

4 rue Molière - 84 000 Avignon
Groupe Croix Blanche

*Séminaires et Repas d'Entreprise
À la Ferme – Cuisine Traditionnelle*

Entre Avignon et Cavaillon
À 10 mn d'Avignon Sud et de l'aéroport

*Mas
des Vertes Rives*

84 470 Châteauneuf de Gadagne

2 Salles doubles : 2 à 12 personnes avec cheminée

Et 8 à 25 personnes - Environnement calme, grands espaces de prairies devant les salles

Équipement classique avec Chaises et Tables en bois ou Moquette et Fauteuils (dév. personnel)

Matériel complet compris : rétro, vidéo, écran, tableaux, feutres inodores, rallonges et multiprises ondulées, Tv, Wifi, magnéto...

Cuisine du jour avec nos viandes, fruits et légumes cultivés et élevés sur place, en accord avec les saisons.

Résidentiel possible.

Forfait Journée : 30,50 €/pers H.T

Café d'accueil, 2 Pauses, repas de midi, matériel

04 90 22 37 10 - www.mas-des-vertes-rives.com

Rubrique « Séminaires »

**VENDRE
avec...**



MICHEL SIMOND

LE 1^{er} RÉSEAU NATIONAL SPÉCIALISÉ EN TRANSACTIONS DE COMMERCES

c'est la GARANTIE d'une négociation RÉUSSIE

grâce au RESEAU D'EXPERTS et aux SERVICES Michel Simond



- Estimation gratuite du bien,
- Enregistrement instantané sur notre site Internet,
- Publicité régionale et nationale,
- Validation du projet de l'acquéreur...

**Votre Cabinet d'Affaires Michel Simond
pour le Vaucluse**

Centre d'Affaires Cap Sud - Le Concorde
84000 AVIGNON - Tél : 04 90 84 10 10
avignon@msimond.fr

www.michelsimond.com

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE DES TERRITOIRES

Certifiée depuis le 15 juillet 2008, la **CoVe (Communauté d'agglomération Ventoux - Comtat Venaissin)** est la première collectivité de Vaucluse à obtenir la norme environnementale Iso 14 001. Cette démarche a été initiée fin 2006 au travers du programme d'accompagnement et de management environnemental Odyssee 3, mis en oeuvre par la CCI avec le soutien de l'Ademe et de la Région Paca. La certification Iso 14 001 intègre la dimension environnementale dans le fonctionnement de la collectivité avec pour objectif de mesurer, puis de maîtriser, les impacts du siège de la CoVe sur l'environnement.

La **municipalité de Bédarrides** va mettre en place une taxe d'habitation sur les logements vacants depuis plus de 5 ans. Cette mesure a pour objectif d'inciter les propriétaires à remettre leurs biens inoccupés dans le circuit du logement. La commune est, en effet, régulièrement pénalisée par l'Etat car elle ne remplit pas le quota de logements sociaux qu'impose la loi SRU (Solidarité renouvellement urbain).

Première en France : **les services de l'Etat et les acteurs du secteur du BTP ainsi que les partenaires de la formation lancent, en Vaucluse**, une plate-forme spécifique pour favoriser le recrutement dans le bâtiment. L'Etat vient de prendre l'initiative de la création d'une plate-forme emploi formation bâtiment. Dans un premier temps, la plate-forme réalisera un diagnostic sur le recrutement auprès de 200 entreprises sur les 5200 que compte le département. Elle leur proposera 75 emplois stables avec d'anciens demandeurs d'emploi qui auront suivi une formation adéquate. Le dispositif sera évalué le 30 novembre 2009. Il dispose d'un budget de 560 000 € financé pour moitié par l'Europe mais aussi le Conseil général, le Conseil régional Paca et l'Afpa (Association nationale pour la formation professionnelle des adultes). Le préfet de Vaucluse ne s'interdit pas d'étendre cette action, inédite en France dans le BTP, à d'autres métiers sous tension comme l'hôtellerie-restauration ou l'agro-alimentaire.

L'Etat s'engage à hauteur de 250 000 € dans le financement des études pré-opérationnelles de la **liaison ferroviaire Avignon TGV-Avignon centre-Carpentras**. Ce projet, inscrit au contrat de projet Etat-Région 2007-2013 pour un montant de 82 M€, dont 20 M€ à la charge de l'Etat, est également financé par la Région (20 M€), Réseau ferré de France (15 M€), le conseil général de Vaucluse (15 M€) ainsi que par les communautés de communes de la Cove (5 M€), du Grand Avignon (5 M€), de la CCPRO (2,5 M€) et des Sorgues du Comtat (2,5 M€). Le coût total de cette étude, dont l'Etat attend désormais le financement des autres partenaires, se monte à 1 M€. Fermée aux voyageurs depuis 1938, la liaison ferroviaire Avignon-Carpentras dont le potentiel est estimé à 3 000 passagers par jour pourrait être opérationnelle d'ici 2013. Le Département a formalisé, lui aussi, sa participation financière pour la ligne Avignon-Carpentras.

La nouvelle carte militaire ne prévoit pas la suppression des deux régiments de légion de Saint-Christol et d'Orange, tout comme de la compagnie de gendarmerie mobile d'Orange. La **base aérienne 115** devrait même être renforcée avec l'arrivée de 375 hommes en 2014. En France, 83 sites vont fermer et 33 vont déménager. A proximité, la base aéronavale de Nîmes-Garons fermera notamment en 2011.

Guy Pecoul, nouveau maire de Roquemaure, a confirmé, lors du dernier conseil municipal de la commune gardoise, son intention d'abandonner la **Zac des Muscadelles**. Ce projet de zone d'aménagement concerté devait voir le jour sur la route de Nîmes.

DU 30 SEPTEMBRE AU 2 OCTOBRE 2008

CÉLÉBRATION DES 40 ANS DE L'ÉCOLE HÔTELIÈRE D'AVIGNON

Divers événements grand public et professionnels mettant la gastronomie à l'honneur ont été organisés par l'Ecole Hôtelière d'Avignon.



Course de garçons de café autour du Palais des Papes

Parcours gourmand dans le centre-ville d'Avignon avec plus de 10 000 portions préparées et servies



Colloque en partenariat avec l'Umih pour les professionnels de la restauration en présence d'André Daguin et Franck Gomez



Soirée de clôture des 40 ans de l'EHA avec 400 invités

MARDI 14 OCTOBRE

JOURNÉE D'INFORMATION DES PLACIERS DES MARCHÉS DE PLEIN AIR

Organisée par la CCI de Vaucluse en collaboration avec le Syndicat des Commerçants des Marchés de Provence, Vaucluse et limitrophes, cette journée d'information traitant de la réglementation des marchés de plein air a réuni plus de 100 personnes ayant en charge l'organisation des marchés dans les communes.

VENDREDI 21 SEPTEMBRE ET 17 OCTOBRE

REMISES DE DIPLÔMES



Vendredi 21 septembre, promotions 2007 de Sud Formation Santé.



Vendredi 17 octobre 2008, l'Ecole Hôtelière d'Avignon a diplômé ses élèves des différentes promotions de l'année 2007.

Sud Formation Santé

FORMATION D'ESTHÉTICIENNE

Sud Formation Santé met en place pour l'année 2009 une formation Esthéticienne hautement qualifiée pour spas, instituts de beauté, thalassothérapies. Cette formation en alternance sur 2 ans propose aux titulaires d'un baccalauréat d'acquies une compétence pratique et commerciale. La formation peut être financée par les organismes qui gèrent les fonds de la formation professionnelle, ce qui peut permettre aux employeurs de bénéficier d'exonération de charges sociales.

Contact : 04 90 13 86 72
slaugier@vaucluse.cci.fr

DU 20 AU 24 OCTOBRE MISSION ROUMANIE



La CCI et Sprint, l'association vaclusienne des entreprises exportatrices, ont accompagné une délégation de 9 entreprises en Roumanie, à la rencontre d'acteurs de ce marché. Cette mission a retenu le soutien financier de l'Etat via l'organisme Ubi France. Les élus de la CCI ont été reçus au Ministère de la Culture (direction gestion du patrimoine), au Ministère du Tourisme, au Ministère du Travail, à l'Institut culturel français (Ambassade de France en Roumanie), à la Mission Economique, à la CCI Française en Roumanie et à la Mairie de

Bucarest, à la BRD Groupe Société Générale en Roumanie et ont visité des centres de formation privés et publics liés au tourisme et à l'hôtellerie restauration, secteurs à fort potentiel de développement. Les entreprises ont quant à elles rencontré plus 50 acheteurs éventuels ou distributeurs afin de créer de nouveaux partenariats, notamment dans les domaines de viti-vinicoles, équipements de loisir et prêt-à-porter.

LUNDI 20 OCTOBRE 2008
L'ESPAGNE REMPORTE
TROPHÉLIA EUROPE



Organisé par la CCI de Vaucluse, le premier concours européen de l'innovation alimentaire réservé aux étudiants s'est déroulé au SIAL (Salon International de l'Alimentation) le 20 octobre 2008 à Paris et a été remporté par l'équipe espagnole de l'Université de Murcia, devant 7 autres pays concurrents. Avec son produit Curdylemon, Goats' Milk & Lemon, boisson à base de lait de chèvre et de jus de citron, l'équipe victorieuse a reçu un prix de 10 000 €, remis par Jean Martin, président de la Confédération des Industries Agro Alimentaires européennes (CIAA) qui assurait cette année la présidence du jury de Trophelia Europe.

CHALLENGE DE LA MEILLEURE ANIMATION COMMERCIALE



Le "Challenge de la Meilleure Animation" récompense les animations les plus originales réalisées par les associations de commerçants de Vaucluse. Ce challenge, soutenu par le Conseil général, est doté de 5 prix, pour un montant total de 10 000 €.

1^{er} prix (3 000 €) : Union des Commerçants et Artisans de Monteux, pour l'organisation de la fête médiévale "La Légende des Siècles : Sacré Charlemagne".

2^e prix (2 500 €) : "Commune Libre de Cabassole" (Cavaillon) pour l'organisation d'un défilé de mode.

3^e prix (2 000 €) : Association du "Clos" de Cavaillon pour l'organisation de "kart'en ville".

4^e prix (1 500 €) : Groupement Commercial et Artisanal du Pays d'Apt pour la transformation des vitrines du centre ville d'Apt en galerie d'art (en association avec la Fondation Jean Paul Blachère).

5^e prix (500 €) : Fédération des artisans et commerçants des "Sorgues du Comtat" pour son exposition photographique "Terre d'Artisans".

5^e prix ex aequo (500 €) : Association "Goult, Village Caché en Luberon" pour son exposition photographique "Regard vers nos anciens".

AVIS D'APPEL À CANDIDATURE ET À LA CONCURRENCE

Toutes les consultations lancées par la CCI de Vaucluse concernant des marchés publics (et accords-cadres) d'un montant égal ou supérieur à 4.000 € HT sont systématiquement publiées et librement accessibles sur notre site Web

VAUCLUSE.CCI.FR
RUBRIQUE MARCHÉS PUBLICS



TAXE D'APPRENTISSAGE 2009

ensemble, formons vos futurs collaborateurs

GESTION COMMERCE

AGRICOLAIRE DISTRIBUTION

HÔTELERIE RESTAURATION

SANTÉ PHARMACIE



4 filières, plus de 1400 étudiants, 90% des diplômés embauchés dans les 3 mois...

En affectant votre taxe d'apprentissage aux écoles de la CCI, vous développez un enseignement de qualité dans notre département au plus près de votre entreprise. La taxe d'apprentissage est une contribution obligatoire. Choisissez d'en faire une opportunité pour votre entreprise... Attention, vous devez absolument mentionner sur votre bordereau le nom de la (des) formation(s) bénéficiaire(s). Sans cette précision, votre taxe d'apprentissage sera répartie au niveau régional et risque d'échapper à l'économie vaclusienne.

04 90 13 86 36 VAUCLUSE.CCI.FR

AVEC LA CCI

BIEN PRÉPARER UNE DEMANDE DE FISAC

Le Fisac (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) est un dispositif destiné à financer les opérations de maintien et modernisation des entreprises du commerce, de l'artisanat et des services. Il permet à des villes de préserver ou développer un tissu d'entreprises de proximité.

L'aide prend la forme d'une subvention. Elle concerne des aides aux entreprises et aux communes. Pour les entreprises, il peut s'agir de rénover des vitrines, de sécuriser des commerces, de réaliser des aménagements destinés aux personnes à mobilité réduite. Le montant de la subvention est porté à 30% du projet avec un plafond de 30 000 € HT.

Les communes peuvent solliciter une subvention pour des dépenses d'investissement (achats de locaux, signalétique, équipements facilitant l'accès aux espaces commerciaux, stationnement de proximité) et de fonctionnement (études, opérations collectives de promotion et d'animation). Le montant de la subvention est porté à 30% du projet avec un plafond de 240 000 € HT.

La valeur ajoutée de la CCI

Pour dynamiser leur commerce de centre-ville par l'intermédiaire d'un plan Fisac, les maires du Vaucluse peuvent faire appel à la CCI. Sa connaissance du territoire, ses relations privilégiées avec les entreprises et ses sources de données exclusives font de la CCI le partenaire naturel pour accompagner les collectivités dans leur réflexion en matière de développement économique. Pourquoi faire appel à la CCI ? Le service Prospective Territoriale a développé un modèle d'étude préalable permettant de



constituer un dossier de candidature structuré au Fisac à transmettre à la préfecture.

Cette étude permet :

- de dresser un état des lieux du commerce et de l'environnement urbain du centre-ville,
- d'évaluer l'image et l'attractivité des axes commerciaux du cœur de ville,
- d'identifier les attentes des consommateurs et des professionnels,
- de dégager les forces et faiblesses ainsi que les enjeux de développement du centre-ville,
- de déterminer les axes de progression par l'élaboration de préconisations d'actions.

La CCI de Vaucluse a déjà réalisé ce type de diagnostic du commerce et de son environnement urbain pour

Dresser un état des lieux du commerce et de l'environnement urbain du centre-ville

les communes de Valréas, Orange, Lauris et Cavaillon. Les conditions d'application sont toutefois adaptées à chaque territoire pour répondre au mieux aux besoins des clients. ■

CONTACT CCI
NICOLAS DONNADILLE
TÉL. : 04 90 14 87 52

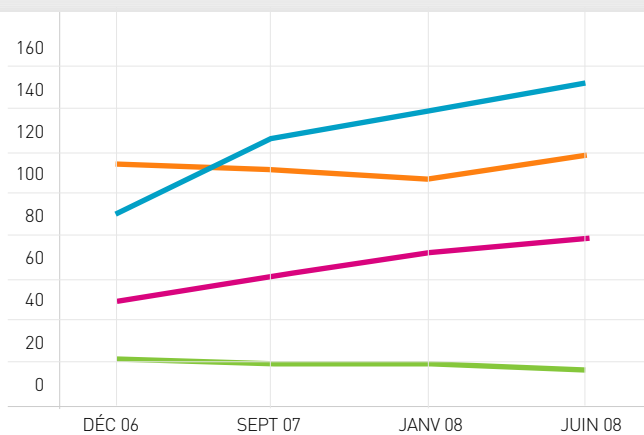
LES INDICATEURS ÉCONOMIQUES DU VAUCLUSE

ÉVOLUTION DES ENTREPRISES ET DE L'EMPLOI DANS LA ZFU DEPUIS SON LANCEMENT

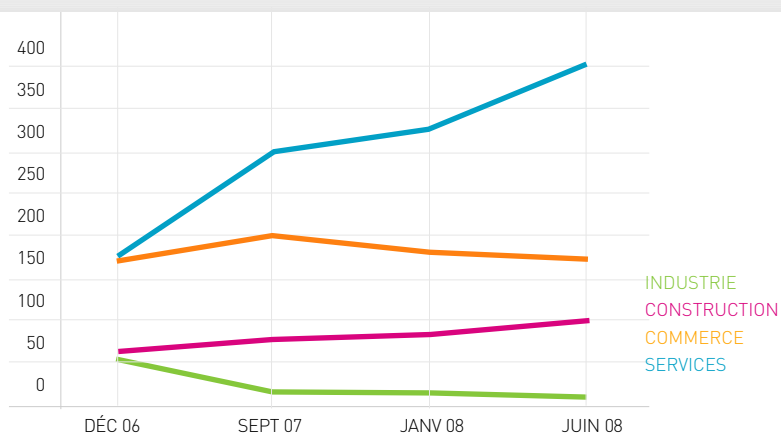
RESSORTISSANTS CCI

	DÉCEMBRE 2006	JUIN 2008
PART DES ÉTABLISSEMENTS AVIGNONNAIS EN ZFU	5,7%	6,5%
PART DES EFFECTIFS AVIGNONNAIS EN ZFU	1,6%	2,5%
TOTAL ÉTABLISSEMENTS ZFU	241	319
TOTAL EFFECTIFS ZFU	358	609
PART DES ÉTABLISSEMENTS DE 0 SALARIÉ	68%	60,8%
PART DES ÉTABLISSEMENTS DE + DE 10 SALARIÉS	3%	4,7%
NOMBRE MOYEN D'EMPLOIS PAR ÉTABLISSEMENT	1,5	1,9

ÉVOLUTION DES ÉTABLISSEMENTS DE LA ZFU



ÉVOLUTION DES SALARIÉS DE LA ZFU



COMMENTAIRES

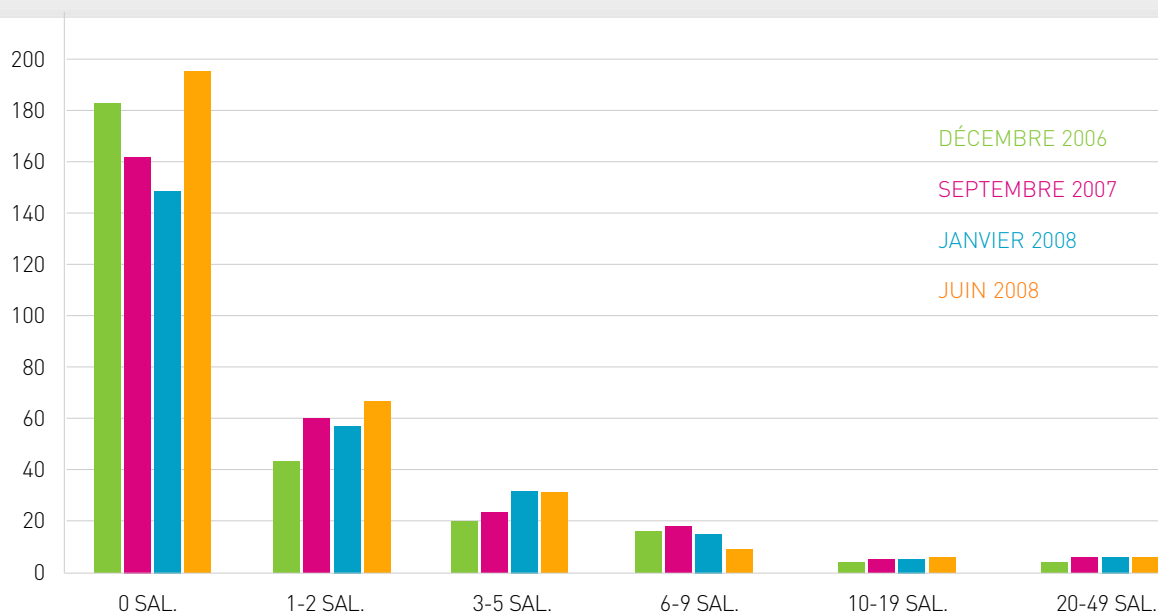
La ZFU se développe plus vite que le reste de la ville d'Avignon en termes d'implantation d'entreprises et en création d'emplois

- + 32 % en nombre d'établissements depuis fin 2006
- + 70 % en nombre de salariés depuis fin 2006

La ZFU bénéficie du dynamisme des activités de services (+64 % en nombre d'établissements et + 144% en nombre d'emplois) et de la construction (+ 58 % en nombre d'établissements et + 77% en nombre d'emplois) entre fin 2006 et juin 2008

Des entreprises qui se consolident avec un nombre moyen de salariés par établissement en croissance de 26%

RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS PAR TRANCHE SALARIALE



PLUS D'INFOS SUR ECONOMIE.VAUCLUSE.CCI.FR

Croisières AVIGNON - TOUTE L'ANNÉE
MIREIO 2 BATEAUX
 MIREIO : 250 places
 SAONE : 100 places

www.mireio.net

CONSULTEZ-NOUS !
 Pour vos réceptions,
 mariages, baptêmes,
 communions, cocktails,
 buffets, séminaires...

COMPAGNIE G.B.P.
CROISIÈRES DÉJEUNER OU DÎNER : Autour d'Avignon, Arles, Châteauneuf-du-Pape...
 Tél. 04 90 85 62 25 - Fax. 04 90 85 61 14 - Allées de l'Oulle, 84000-Avignon - www.mireio.net - e-mail : bateaugbp@aol.com

Grand Avignon
Coaching

LA GYM AU SERVICE DE VOS RESULTATS

DYNAMISEZ LES EQUIPES PAR LA REMISE EN FORME

REDUISEZ VOTRE STRESS

Eric PICTON
Personal Trainer

Atteignez vos objectifs avec une remise en forme sur mesure !

Gym à domicile
06 13 86 19 94

Visitez notre nouveau site :
www.sportavignon.com

NOUVEAU

Au cœur de la Cité d'Avignon



L'Aperté

Située au 75 Rue Joseph Vernet, cette ancienne résidence de Pierre Mignard et de Molère conserve le prestige ancien au confort moderne afin de vous faire vivre l'exception. Appartements réhabilités ou contemporains, découvrez vos rêves...

- Une résidence de standing de 32 appartements du 2 au 5 pièces avec commerces à rez-de-chaussée
- Un bel équilibre architectural entre un immeuble ancien et un immeuble neuf.
- Le calme et la sérénité d'une cour intérieure

L'Aperté met en scène votre art de vivre.

CRÉDIT AGRICOLE IMMOBILIER

ESPACE DE VENTE :
ACCIFI Immobilier
73, rue Joseph Vernet
84 000 AVIGNON

Renseignements et Réservation
04 90 14 06 00

RESTE QUELQUES LOTS DISPONIBLES

INVESTISSEZ EN AVIGNON
Bureaux en Zone Franche



Profitez des avantages Fiscaux et sociaux dans un ensemble sécurisé de 5 bâtiments de bureaux

Démarrage des Travaux
Début 2009

Permis de construire N°8400708 B 10119P0
accordé le 03/10/2008

Contact : 04 90 31 57 60

Société Civile Immobilière L'OISELIERE

Av. St Tronquet - Vacluse Village
84130 LE PONTET

FOCUS SUR LES POLITIQUES TERRITORIALES



Ce document rassemble les analyses et les réflexions issues d'un programme de R&D conduit dans onze départements. Il s'appuie sur l'observation et la connaissance des territoires, l'organisation des conseils généraux,

la relation entre départements et territoires. Une quarantaine d'entretiens permettent d'identifier les difficultés rencontrées, et les bons résultats constatés en utilisant ces outils.

Les outils des conseils généraux en matière de politique territoriale. Analyse de 11 départements. Editions Entreprises Territoires et Développement, 70 pages, 15 €, www.projetdeterritoire.com

ALTERNANCE MODE D'EMPLOI



Coordonné par Corinne Hahn, enseignant-chercheur à Advancia et Negocia, ce livre montre comment l'alternance est un outil particulièrement bien

adapté à la formation des futurs managers. DRH, maîtres d'apprentissage, responsables de formation y trouveront une description fine de l'alternance en France, comparée aux pratiques allemandes et américaines. Les aménagements nécessaires dans l'entreprise et dans les établissements d'enseignement, et une analyse de la pédagogie propre à l'alternance complètent cette utile mise au point.

Former les managers. Quand l'alternance s'invite au débat, collectif, éditions Vuibert, collection Entreprendre, 144 pages, 18 €.

LES MARCHÉS ET LEURS RÈGLES

Pratique et exhaustif, un manuel destiné aux villes, aux chambres consulaires -et particulièrement aux techniciens en charge des marchés, ainsi qu'aux syndicats professionnels, qui ont chaque jour à répondre aux questions sur la réglementation et le fonctionnement des marchés de détail. Le règlement-type, élaboré en concertation avec des représentants de commerçants, propose un référentiel pour la rédaction ou la refonte des textes réglementaires municipaux.



Le Manuel des marchés et le règlement-type des marchés, 132 pages, 85 €, éditions ADPM, CCI de Lyon, www.les-marchés.com
Contact : ADPM - Eglantine Guillot - adpmguillot@lyon.cci.fr

AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

Parmi les PME françaises, 5 % seulement ont une activité à l'exportation. C'est trop peu dans une économie mondialisée. Pour rattraper leur retard, l'auteur propose aux entreprises innovantes une méthode qui doit aboutir à un doublement de leur chiffre d'affaires export en quelques années. La démarche aborde toute une palette de problèmes : de la lutte contre les préjugés à la mise en place d'un marketing ciblé, en passant par la recherche des bons partenaires et l'adaptation à la culture des clients...



PME, réussir à l'international, par Jean Rauscher, préface de Christine Lagarde, coll. Les guides de l'Entreprise, 232 pages, 25 €.

TOURISME DURABLE

L'Organisation mondiale du tourisme prévoit qu'un milliard et demi de touristes sillonnera le monde en 2020. Ce livre permet à chacun d'entre nous de mesurer l'impact environnemental de ses voyages et de participer à la préservation du patrimoine culturel et naturel. L'ADEME a contribué à son élaboration pour mieux concilier développement durable et essor du tourisme. Le guide offre également, comme il se doit, une sélection d'adresses, loin d'être exhaustive mais suffisante pour prouver que tourisme durable peut rimer avec charme, confort et plaisir.



Le guide du routard - Tourisme durable, partenariat Guide du Routard, Voyages-sncf.com, Comité 21, ADEME. Editions Hachette Tourisme, 170 pages, 9,90 €

PARLER, C'EST JOUER

Si l'on croit, comme l'auteur de cet ouvrage, que "l'art oratoire est un art frère, mais non jumeau, de l'art dramatique", toute prise de parole peut et doit se travailler. Cette version écrite de la méthode Stéphane André assume totalement la filiation : parler en public, c'est théâtraliser la pensée pour la rendre lisible. L'auteur a su présenter nos orateurs en empruntant largement ses exemples aux mondes de la télévision et de la politique (voire des deux), ce qui donne parfois à ces pages stimulantes un petit air satirique très distrayant.

Le secret des orateurs, Stéphane André, Editions Stratégies, 190 pages, 20 €

Source : L'Interconsulaire

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
DE L'ASSOCIATION
D'EXPORTATEURS SPRINT**

JEUDI 11 DÉCEMBRE 2008

CCI DE VAUCLUSE,
46 COURS JEAN JAURÈS À AVIGNON

Assemblée Générale de l'association d'exportateurs SPRINT (Starter Provence International). Les entreprises du département sont invitées à découvrir cette association qui accompagne les TPE et les PME vauclusiennes, primo-exportatrices ou confirmées, dans leur développement à l'international.

Contact : 04 90 14 10 15
scornet@vaucluse.cci.fr

**PETIT DEJEUNER DE LA
TRANSMISSION D'ENTREPRISE**

JEUDI 18 DÉCEMBRE 2008 À 8H30

CCI DE VAUCLUSE,
46 COURS JEAN JAURÈS À AVIGNON

Réunion d'information sur la transmission d'entreprise.
La fiscalité de la transmission : une nouvelle fiscalité attractive.

Inscription au 04 90 14 87 20

**LES FORMATIONS PROPOSEES
PAR SUD FORMATION SANTE**

CAMPUS CCI AVIGNON

COMMUNICATION APPLIQUEE A L'OFFICINE
JEUDI 4 ET 11 DÉCEMBRE DE 9H À 17H

Créer une relation de vente personnalisée et positive avec les clients, acquérir les techniques pour développer les ventes, développer la confiance et le professionnalisme.

CANCÉROLOGIE
MARDI 9 DÉCEMBRE, MARDI 13 JANVIER DE 9H À 17H

Prise en charge du patient et de l'entourage, gérer les effets indésirables propres à chaque traitement.

ACTIVITE DE CONSEIL EN PHARMACIE, LES ANTI-AGE
VENDREDI 16 JANVIER DE 9H À 17H

Caractéristiques et besoins de la peau sénescence, objectifs des différents produits du marché, étude des actifs et textures, élaboration d'un programme de soins.

MATERIEL A DOMICILE ET HOSPITALISATION A DOMICILE
MERCREDI 21 JANVIER, 18 FEVRIER,
4 ET 11 MARS DE 9H À 17H

Choisir et conseiller le matériel adapté à une pathologie, entourer, rassurer le patient, appliquer la législation, les conditions de prise en charge, la tarification, manipulation de tout l'appareillage.

Inscription au 04 90 13 86 24

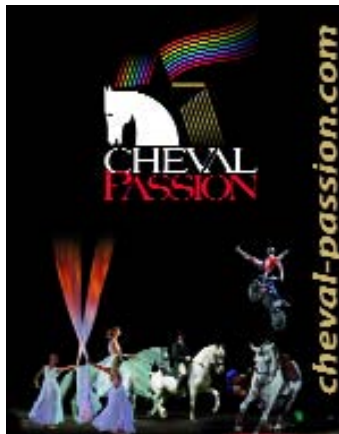
CHEVAL PASSION

DU 14 AU 18 JANVIER 2009

Parc des Expositions - Avignon

Plus de 17 races, plus de 1 000 chevaux sur le site, plus de 90 heures de spectacles (le Gala des Crinières d'Or draine plus de 25 000 spectateurs), 26 000 m² couverts, 12 bâtiments, près de 250 exposants (selliers, bottiers, revendeurs et artisans, associations). Exhibitions, concours, spectacles.

Contact : cheval-passion@wanadoo.fr -
www.cheval-passion.com



LES JEUDIS DES EXPERTS

JEUDI 29 JANVIER 2009, 18 H

Campus PME, Espace Pinède, Agroparc

Conférence sur "économie monétaire et économie internationale" par Gérard Mazziotta, directeur de la Banque de France

Contact : 04 90 14 10 15

NUIT DE L'ORIENTATION

VENDREDI 30 JANVIER 2009, 17H-00H

Campus PME, Espace Pinède, Agroparc

Faire le choix de sa formation, de son métier, de son avenir... Tables-rondes, ateliers thématiques, espaces "conseils individuels", tests "découvrir sa personnalité", trading avec des chefs d'entreprise, espaces dédiés aux métiers... sont autant de services proposés aux collégiens, lycéens, parents, enseignants pour trouver des réponses à leurs questions.

Contact : 04 90 14 10 15



ALTHEN DES PALUDS

du 5 au 7 décembre

APT

3ème semaine de décembre

AVIGNON

29 novembre au 30 décembre

BOLLÈNE

Les 13 et 14 décembre

CADENET

le 7 décembre

CARPENTRAS

du 6 au 24 décembre

CUCURON

14 décembre

GORDES

du 15 décembre au 6 janvier

LES TAILLADES

14 décembre

LE THOR

13 décembre

**L'ISLE SUR LA SORGUES,
TABLES EN FÊTES**

du 6 décembre au 4 janvier

MIRABEAU

13 décembre

MONDRAGON

7 décembre

ORANGE

du 13 au 24 décembre 2008

PERNES LES FONTAINES

21 décembre

PIOLENC

7 décembre

RASTEAU

13 décembre

VACQUEYRAS

14 décembre

VAISON LA ROMAINE

2 et 3 décembre

VALRÉAS

6 décembre 2008

PLUS D'INFOS SUR
PROVENCEGUIDE.COM

DOSSIER DU PROCHAIN NUMÉRO

10 ENTREPRISES FACE À LA CRISE

la scene

BAR LOUNGE RESTAURANT

INTERIEUR 60 COUVERTS / TERRASSE 120 COUVERTS

DE 9H00 A 01H30
SERVICE JUSQU'A 23H30

SOIREE DJ
AMBIANCE MUSICALE

SEMINAIRE
LOCATION SALLE
DE SPECTACLE
(194 PLACES ASSISES)



CAFE RESTAURANT

13, PLACE GRILLON 84000 AVIGNON / TEL. 04 90 86 14 70

Parce que chaque
entreprise
est différente...

Eovi novalia
mutuelle...



...une approche de
la protection sociale,
à la mesure de
votre entreprise.

Pour ceux qui souhaitent mettre en place une protection sociale efficace dans leur entreprise, Eovi novalia mutuelle propose des solutions personnalisées, globales et performantes à travers une gamme de garanties simples, pratiques et innovantes.

Eovi novalia mutuelle fait partie du groupe interrégional Eovi qui rassemble 900 collaborateurs et compte 103 agences locales réparties sur 14 départements. Le groupe protège aujourd'hui plus d'1 million de personnes et 5 000 entreprises.

Contactez-nous. Rencontrons-nous !



www.novalia-mutuelle.fr



Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité.
Registre national des mutuelles n° 317 642 176.

N°Azur 0 810 13 89 13

PRIX D'APPEL LOCAL D'UN POSTE FIXE