

LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr

MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

> Dossier

Formation

Optimiser les compétences en interne :

Un défi pour l'entreprise

14

CESSION D'ENTREPRISE

Savoir transmettre son entreprise

28 Lui donner toutes les chances de pérennité

INDUSTRIE

Pôles de compétitivité

22 La relance d'une dynamique

MÉTIERS

Ebénisterie

48 Un savoir-faire au service d'un art de vivre

François Retailleau, président du Club de l'Immobilier d'Entreprise

François Retailleau, directeur général d'Alsabail, a été élu président du Club de l'Immobilier d'Entreprise, lieu d'échange et de propositions dans les domaines fonciers et immobiliers pour l'agglomération de Strasbourg et pour le Bas-Rhin.

Il succède à Yves Noblet, directeur d'Atis Real / Auguste Thouard pour la région Est, président du Club depuis 2002. Créé en 2000 à l'initiative de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin qui



en assure toujours l'animation, le Club de l'Immobilier d'Entreprise de Strasbourg et du Bas-Rhin réunit actuellement 35 membres, professionnels de l'immobilier, mais aussi banquiers, assureurs, responsables de collectivités et d'associations. Il constitue une plate-forme d'informations sur l'immobilier d'entreprise et les capacités d'accueil.

Dans le prochain numéro, un dossier consacré à la production des locaux d'accueil et d'activité dans le Bas-Rhin. [Contact CCI] 03 88 75 25 28

DISTINCTIONS

> Josiane Arnold,
Légion d'honneur



C'est à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin que le ministre délégué à l'Industrie, François Loos, a remis les insignes de chevalier de l'ordre national du Mérite à Josiane Arnold, PDG du Super U de Hoenheim et présidente générale du Super U d'Ingwiller. Autodidacte, Josiane Arnold a commencé sa carrière de commerçante à vingt ans dans un bureau de tabac, qu'elle a tenu pendant huit ans, avant d'enchaîner les expériences dans la grande distribution.

> Schiller,
prix Lépine régional

Albert Cansell, directeur régional de l'entreprise Schiller à Wissembourg, vient d'obtenir le premier prix du concours régional Lépine pour le premier défibrillateur de poche du monde. Ingénieur, chercheur, inventeur, Albert Cansell a déposé quelque 60 brevets à travers le monde, dans le domaine de la défibrillation et de la condensation. Après une formation spécifique, le défibrillateur Easyport est facile d'utilisation : il suffit de coller les électrodes et de suivre les instructions dictées par l'appareil.

SERVICES

[Marc Meissner]

> Livraisons express

Basé à Koenigshoffen, Marc Meissner fait partie d'un groupe de sept transporteurs indépendants dont la clientèle se compose essentiellement de fournisseurs en peinture, pièces automobiles, fournitures de bureau et industriels. Leur principe : une livraison dans l'après-midi pour les colis ramassés avant midi ; une remise le lendemain matin pour ceux recueillis avant 18h. Leur attente : un dépôt sur Strasbourg ou la banlieue pouvant accueillir une dizaine de camionnettes.

[Contact] 03 88 26 05 31

[Adrien Fohrer,
Positive people]

> «Générateur
de confiance»

C'est sous ce slogan qu'Adrien Fohrer, 30 ans, communique en direction de ses prospects : associations, collectivités, entreprises en quête de conseil en matière de communication – événementielle, de crise ou de changement –, de relations publiques ou de relations presse. Fort de son expérience au sein de l'agence C'est Entendu, il prend aujourd'hui un nouveau départ au sein de sa société Positive people, et mise sur la carte de la positivité pour mieux faire passer les messages de ses clients.

Parmi lesquels Smile, Biovalley, l'Adira, ou encore l'ICN, groupe école management de Nancy, Stabilo et l'étape des enfants du tour de France avec Haribo. Cette dernière opération a été menée en partenariat avec les agences Do it (déclencheur d'envie) et Eleven (développeur de marque). L'adresse : 16a, rue de la République à Hoenheim.

[Site] www.positivepeople.fr

[Technologies Internet]
> Le WiMax saupoudre
Truchtersheim

Une expérimentation d'accès à l'Internet haut débit par ondes radio, la technologie WiMax (Worldwide interoperability for microwave access), a mis



Truchtersheim sous les projecteurs, en juillet dernier. Transportée par le réseau de transport électrique RTE et Alsace Connexia, délégataires du réseau haut débit régional, la fibre optique permet l'accès haut débit à une dizaine d'utilisateurs de la commune, dont la métallerie Hoenen, ravie de pouvoir gagner un temps précieux pour notamment télécharger ses plans. Une antenne émettrice a été installée sur un pylône électrique de haute tension, proche de l'entrée du village.

> suite p. 4

[Kieffer Traiteur]

> Le Domaine du Kochersberg,
l'une de ses dernières exclusivités

Route de Saessolsheim à Landersheim, Le Domaine du Kochersberg offre un cadre d'exception pour les entreprises souhaitant organiser des séminaires.

À 25 minutes de Strasbourg, l'auberge, située dans un parc de verdure de 2 ha, a été reprise à l'été 2004 par Kieffer Traiteur.

Membre fondateur de

l'Association des Traiteurs de France, organisateur de réceptions depuis l'origine, l'entreprise aujourd'hui dirigée par Éric Prevotel s'est forgée une réputation de service de qualité pour des réunions, déjeuners d'affaires, présentations, séminaires. À l'Auberge du Kochersberg, vous accédez à des salons accueillant de 100 à 250 personnes en cocktail, jusqu'à 500 avec la terrasse. Une salle de 320 m² dispose d'une capacité de 400 personnes et 250 en repas assis dansant.

[Contact] 03 88 04 03 60



Optimiser les compétences en interne : un défi pour l'entreprise

14

La réforme de la loi sur la formation professionnelle mise en place en mai 2004 se base sur un constat simple : le travailleur a tout intérêt à se former pour trouver un travail, pour le garder ou passer à la vitesse supérieure. Quant à l'entreprise, elle a tout à gagner à utiliser au mieux les compétences de ses travailleurs ce qui ne peut que les motiver et entraîner une véritable dynamique... <



> Dossier Cession d'entreprise

Savoir transmettre son entreprise, c'est lui donner toutes les chances de pérennité

28

En 2004, les résultats d'une enquête consulaire nationale sur la situation démographique des entrepreneurs ont confirmé une tendance qui mobilise depuis plusieurs années les différents gouvernements et ministres délégués aux PME : on estime à 45 % le nombre d'entrepreneurs ayant atteint ou dépassé les 50 ans, ce qui équivaut à environ 850 000 entreprises susceptibles de se retrouver en situation de cession-transmission au cours des 15 années à venir. <



1 NOUVELLES

6 INSTITUTION

> Assemblée plénière
L'accessibilité au cœur des débats

7 > Grand contournement ouest
Réalisation urgente !

6/7 > TGV Est européen
CCI et SNCF peaufinent son arrivée

8 AÉROPORT

> Aéroport international Strasbourg
Munich à nouveau en direct

Europe, Afrique, SN Brussels Airlines, c'est aussi l'Amérique

10 COMMERCE

> Pays de Brumath
Trois associations se regroupent pour mieux agir

20 INDUSTRIE

> Reconversion des militaires
La CCI et la Base aérienne 901 coopèrent

21 > Prestation JPE
Donner une impulsion nouvelle au développement de l'entreprise

22 > Pôles de compétitivité
La relance d'une dynamique

23 > Programme ACAMAS
La filière mécanique au soutien des PME

24 INTERNATIONAL

> France Expo Casablanca
Anticipez votre présence sur le stand Alsace

26 > Jean-Georges Vongerichten
Un Alsacien à New York

34 SERVICES

> Tourisme
Les ambassadeurs
Une maison d'hôtes au cœur du quartier de l'Orangerie

36 > Gastronomie
Mooze, Strasbourg
Jean Stouvenel : créer des goûts différents

38 > Découvertes

40 > TIC
Strategeek
Intégrer l'informatique dans la TPE

Économie : l'Alsace est capable de relever des défis

Par Jean-Louis Hoerlé
Président de la Chambre de Commerce et
d'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin

42 FORMATION

> Formalités obligatoires
Tout savoir sur le contrat
d'apprentissage... et
gagner en efficacité

44 JURIDIQUE

> Chèque-emploi
Du mieux pour les TPE

45 > Sécurité Sociale
CPAM-Entreprises :
à la recherche d'une
relation « gagnant-
gagnant »

46 CRÉATEURS

> Agnès Strohl,
AS Événements
Médiatisez votre image

47 > Nadine Chausson,
Linotte et Marelle
Originalité et esprit
boutique dans le prêt-
à-porter enfants

48 MÉTIERS

> Ébénisterie
Un savoir-faire au service
d'un art de vivre

> Jean-Charles
et Jean-François Mélis
Ébénistes de père en fils

> Étienne Ayçoberry,
ébéniste agenceur
Un parcours atypique

> Gérard et Manuel Balboni
Le bois dans le sang

52 RENDEZ-VOUS

N°244 - Octobre 2005
Le Point Économique
est édité par la CCI
de Strasbourg et du Bas-Rhin
10, place Gutenberg
67081 Strasbourg cedex
Tél. 03 88 75 24 18
point-eco@strasbourg.cci.fr
Directeur de la publication :
Jean-Louis Hoerlé
Directeur de l'édition :
Patrick Heulin,
responsable communication
Rédactrice en chef :
Françoise Herrmann
Journalistes :
Florence Baader,
Véronique Leblanc
Secrétariat : Chantal Kolb,
Catherine Slatine-Barusta
Comité de rédaction :
Thierry Bourgeois, Barbara
Calligaro, Jocelyne Choukroun,
Muriel Ischia-Weber, June Marchal,
Marie-Claude Ouvrard, Alban Petit,
Claude Ribeiro, Sabrina Ripert,
Nathalie Rolling,
Christiane Sibieude.
Éditeur délégué :
André Rodeghiero (ADC)
Conception et réalisation :
Art, Design et Communication
03 90 41 17 41
Photos : Henri Parent
sauf couverture, p. 29 :
Gettyimages,
et p. 22 Millipore/photo avec
l'autorisation de Novartis
Pharma S.A.S. © Novartis
Impression : SICOP
Prix du numéro : 3 €
Prix de l'abonnement : 22 €
Tirage : 33 000 exemplaires
Numéro de la commission
paritaire : AD.E.P.347
Dépôt légal : 4^e trimestre 2005.
Publicité : Performance Média
Chantal Harter Dautheville
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

Encartages
Würth modif France
lié au rédactionnel page 4
et Strategeek
lié au rédactionnel page 40

F lambée des prix du pétrole, consommation en recul, déficit du commerce extérieur, les récents chiffres de l'économie française annoncent une rentrée difficile. En Alsace, la montée du chômage, implacable depuis trois ans, correspond à une fragilité de notre industrie. Une situation préoccupante, certes, mais qui ne doit pas nous laisser céder au pessimisme.



En dépit des fractures présentes dans les secteurs de l'économie, du transport, notre région dispose d'atouts et de ressorts pour construire un avenir meilleur. Par le passé, l'Alsace a prouvé qu'elle était capable de relever autrement des défis. La mobilisation récente de nos réseaux d'entreprises autour des pôles «innovations thérapeutiques», «véhicules du futur» et «fibres naturelles» illustre cette capacité. Nos potentiels de développement existent, ils ont été reconnus. D'autres domaines comme la machine-outil, l'agroalimentaire, l'emballage se distinguent par des compétences spécifiques. Ce sont autant de forces remarquables qu'il faut impérativement soutenir, et les Chambres de commerce et d'industrie sont en première ligne pour appuyer les entreprises, en leur proposant notamment des conseils et des actions adaptées à leurs besoins. Qu'il s'agisse de soutien à la formation, à la cession-transmission d'entreprise, à l'export, à l'innovation et au transfert de technologies, ou à l'intégration de pratiques d'intelligence économique.

L'Alsace dispose également de solides atouts en matière touristique, mais là encore, la concurrence est âpre et nous devons, avec l'ensemble des acteurs concernés, réfléchir à développer des services complets qui renforceront notre attractivité, tant sur le plan du tourisme de loisirs que du tourisme d'affaires. L'arrivée prochaine du TGV implique de trouver des actions pour valoriser la destination de Strasbourg et sa région.

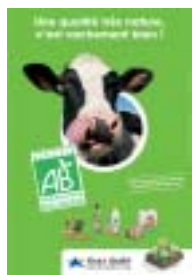
De même que nos efforts porteront sur le développement de notre aéroport : il s'agit de compenser la baisse de trafic annoncée de 500 000 passagers de la liaison avec Paris, en rétablissant certaines liaisons européennes et en augmentant l'offre-vacances.

Notre prospérité repose sur l'adaptation permanente des entreprises à leur environnement. La CCI, en tant que parlement des entreprises, se doit de prendre des initiatives, de réussir et transmettre le goût de l'effort. Vous le lirez dans ce numéro, ses propositions, notamment en matière d'accessibilité, vont dans le sens d'un équilibre du territoire. <

[Alsace Qualité]

> Communication tous azimuts

Pour la 5^e année consécutive, les signes officiels de qualité sont partis à la rencontre du public alsacien. Une campagne de communication qui a néanmoins affiché son lot de nouveautés et de vedettes. La vache, emblème de



l'agriculture biologique, a fait son come-back, rejointe par la cigogne, la poule et le cochon représentant respectivement

l'appellation d'origine contrôlée, le label rouge et les critères qualité certifiés. À observer sur les panneaux d'affichage urbain, du 14 au 20 novembre au nord de Strasbourg, à Haguenau, Saverne, mais aussi à Thann, Cernay, Altkirch, et du 21 au 28 novembre dans les quartiers sud de Strasbourg, à Sélestat, Obernai, Guebwiller et Wissembourg.

> EDF acteur humanitaire

C'est un chèque de 3 700 € qui a été remis par Christian Buchel, délégué régional d'EDF en Alsace, et par les vainqueurs du challenge EDF Pagaie solidarité à des associations œuvrant pour le mieux-être des enfants Handicapés (EHEOS, Enfants handicapés Espoirs Osthéopathiques de Strasbourg, l'association «J'avance») et Epilepsie-France.

Donnez votre avis jusqu'au 16 novembre

Le SCOTERS – Schéma de cohérence territoriale de la région de Strasbourg – est le document d'urbanisme qui, en rendant cohérentes les politiques publiques qui traitent de l'habitat, des déplacements, de l'environnement et du développement économique, trace pour les 10 à 20 prochaines années l'avenir de la région de Strasbourg.

Pour permettre aux 600 000 habitants des 139 communes constituant la région de Strasbourg de donner leur opinion, une enquête publique est en cours, qui se terminera le 16 novembre 2005 dans les locaux du Syndicat mixte (désigné comme siège de l'enquête publique), au siège de la Communauté urbaine de Strasbourg et dans les 11 Communautés de communes du SCOTERS, ainsi que dans les mairies des 7 communes «isolées»* membres du Syndicat mixte. Vous pourrez prendre connaissance de l'intégralité du projet, rencontrer les commissaires enquêteurs et donner votre avis.

* Blaesheim, Boofzheim, Daubensand, Friesenheim, Gerstheim, Obenheim et Rhinau.

[Contact] Christine Sanchez-Martin - 03 88 15 22 24 [Site] www.scoters.org

[Würth Modyf France]

> Ancrage sur le marché de l'habillement de travail et loisir

En progression de 9 % par rapport à 2003, le chiffre d'affaires de Würth Modyf France (Erstein) a atteint 1 M€ en 2004, installant confortablement la jeune filiale vépéciste de Würth France sur le marché français de l'habillement de travail et de loisir.

Avec deux catalogues par an, une offre régulièrement renouvelée (près de 30% de nouveaux produits dans le dernier catalogue), une qualité des matières et des services pensés pour les professionnels, Modyf, avec près de 3 000 références, entame sa quatrième année d'existence en 2005.

En annonçant des innovations destinées à faciliter davantage les échanges avec les clients.

[Site] www.modyf.fr

INDUSTRIE

[Contrefaçon]

> La riposte de Lemaitre Sécurité

D'un simple clic sur Google, un responsable de la société de fabrication de chaussures de protection «Lemaitre Sécurité» a découvert un site chinois baptisé sans complexe «Lemaitre Safety Shoes, made in China». Celui-ci proposait à la vente les produits contrefaits en décrivant dans les moindres détails «ParaBolic», brevet phare de la firme alsacienne. L'affaire n'a rien d'une plaisanterie : «il y a quelques années, une affaire de contrefaçon

en Chine nous a déjà conduits à fermer un site d'une quarantaine de personnes», rappelle Jean-Michel Heckel, le président de la société qui emploie 122 personnes sur son site de La Walck-Pfaffenhoffen. Selon lui, des mesures plus efficaces doivent être mises en place au niveau national : un guichet unique capable de traiter rapidement de telles situations et même une «TVA sociale» qui allégerait le coût du travail dans l'hexagone, éviteraient les délocalisations et permettraient de développer l'emploi. La page a été finalement retirée, non sans une perte substantielle de temps et d'argent pour l'entreprise piratée.

[Site] www.lemaitre-securite.com

[Technologies innovantes]

> Les lauréats alsaciens

Quatre entreprises alsaciennes ont été distinguées en juin dernier dans le cadre du 7^e concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes.

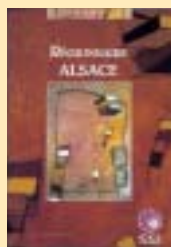
Dans la catégorie «émergence», il s'agit de PhosyLab (systèmes de mesures et capteurs optiques destinés au génie civil), Alsachim (conception et commercialisation de molécules marquées par des isotopes stables) et Didier Helmstetter pour la création d'un mur thermorégulateur.

Olivier Rolland a, quant à lui, été primé dans la catégorie «création-développement», pour des services et solutions de prototypage virtuel fonctionnel dans le secteur industriel. Les lauréats disposeront d'un soutien d'accompagnement juridique et financier leur permettant de faire aboutir leur projet.

Des appuis importants pour des entreprises dont les dirigeants, pour la plupart issus des filières scientifiques, ne sont pas forcément préparés aux fonctions de management.

> Régionalisme Alsace, l'édition 2005

Qui fait quoi en Alsace ? Au sein de quel organisme ? Avec plus de 1 000 organismes recensés et les coordonnées de 5 500 responsables alsaciens dans tous les domaines, le *Régionalisme Alsace* constitue un carnet d'adresses sans équivalent sur l'Alsace économique, politique, sociale, financière et culturelle. 36 chapitres, 488 pages, vendu sous forme papier : 66 € TTC et en version cédérom + papier : 139 € TTC.



[Vient de paraître]

> Annuaire de la Finance et de l'économie d'Alsace

Ce document très complet recense les acteurs de la banque, de la finance, de l'expertise comptable, des marchés boursiers, des gestionnaires de patrimoine, des assurances, des mutuelles, des avocats d'affaires, des entreprises cotées, mais aussi des fédérations professionnelles et des collectivités publiques et administratives. *Strasbourg Place financière*, Edition 2005, 15 €. Document disponible à l'Espace Info Éco.

[Contact CCI] 03 88 75 25 50 - information@strasbourg.cci.fr

[Prothèses médicales]

> Protip primée à Paris

La société Protip, basée à Lingolsheim est spécialisée dans le développement de prothèses en titane poreux à destination médicale. C'est dès lors dans la catégorie «Sciences de la vie» qu'elle a concouru, en juillet, dans le cadre des prix «Tremplin entreprises», organisés par le Sénat et l'Essec afin de mettre en relation des projets innovants et des investisseurs. Pari gagné : Protip a été récompensée par un chèque de 15 000 €. Un encouragement bienvenu pour une société créée en 2004 qui en est au stade des essais cliniques et prévoit une commercialisation en 2008.

[Contact] protip@wanadoo.fr

[Verres photochromiques filtrants]

> Expansion et exclusivité

Le laboratoire ophtalmique Verbal, partenaire de Corning, depuis 2002 pour la distribution en France des verres spéciaux CPF®, a racheté l'activité CPF à Corning transférant

La région strasbourgeoise renforce ses compétences en la matière

Sensibiliser les PME-TPE innovantes aux enjeux de la propriété industrielle et à la nécessité de se protéger, par des brevets, marques ou modèles : un objectif partagé par la Région Alsace et l'Institut national de la propriété industrielle (INPI), qui viennent de signer une convention de partenariat en vue de multiplier les «pré-diagnostics» gratuits en entreprises.

Parallèlement, l'INPI envisage de décentraliser ses formations, en s'appuyant notamment sur le nouvel

IEEPI (Institut européen entreprise et propriété intellectuelle), situé à Illkirch-Graffenstaden.

Cette année, douze stages seront ainsi réalisés en Alsace sur les aspects stratégiques de la propriété industrielle. Par ailleurs, l'IEEPI recevra 150 000 € provenant de l'INPI, 75 000 € de la Région et 300 000 €, sur trois ans, de l'Office européen des brevets.

[Contact] 03 88 32 25 44

ainsi l'ensemble du process de production en Alsace. En devenant fabricant et distributeur, l'entreprise accède par la même occasion en exclusivité aux 3/4 du marché planétaire. Axé sur des segments à forte valeur ajoutée technologique et donc prometteurs, le laboratoire a agrandi sa surface de 300 à 800 m² pour y installer sa nouvelle activité.

[Contact] Véronique Garcia, 03 88 59 31 21

[Arthenon]

> Sous le signe de l'évasion

Arthenon est une nouvelle maison d'édition strasbourgeoise qui souhaite créer un lien durable entre l'art contemporain et son public. Le premier volume de la collection *Le jour Étoilé* est consacré au photographe strasbourgeois Stéphane Louis.

50 clichés organisés en autant de carnets de voyage : Venise, Berlin, la Chine, le Vietnam, le Cambodge, le mur de l'Atlantique et l'Ouest américain. À regarder librement, en toute simplicité, pour le bonheur d'une envolée au long cours.

[Contact] info@editionsarthenon.com

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

L'accessibilité au cœur des débats

Désenclaver Strasbourg en améliorant son accessibilité, un objectif partagé par tous les acteurs économiques. Au centre des discours prononcés lors de la Foire Européenne, l'accessibilité était également à l'ordre du jour de l'assemblée plénière de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

Transports et déplacements constituaient le menu principal de l'assemblée plénière de la CCI, qui s'est tenue dans les locaux de la Foire européenne, le 6 septembre dernier. Un sujet déjà évoqué par le Président Jean-Louis Hoerlé lors de l'inauguration de la Foire, et défini comme

étant la «*première des préoccupations des décideurs économiques*» par le nouveau préfet du Bas-Rhin invité à la réunion, Jean-Paul Faugère. Parmi les points qui ont été développés lors de l'assemblée, la réalisation de la deuxième phase de la rocade sud, la liaison interports et les voiries associées, la

future ligne de tramway, etc. Francis Grignon, sénateur du Bas-Rhin, a pour sa part insisté sur la nécessaire remise à plat du schéma directeur routier départemental. Objectif partagé par les chefs d'entreprise élus de la CCI : l'amélioration de la circulation sur les axes routiers du département et l'accessibilité des grands pôles d'activité.

peéns, ce qui permettrait à l'Aéroport international Strasbourg d'être concurrentiel face aux aéroports de Bâle-Mulhouse et Baden-Baden. Le coût de l'opération, estimé à 600 000 € par an, pourrait être financé dans le cadre du contrat triennal «Strasbourg capitale européenne». Jean-Louis Hoerlé a suggéré par ailleurs que la redevance de 7 € par passager sur les liaisons européennes soit alignée sur le tarif de la redevance intérieure française, qui est de 3,20 € par passager. Financée par la CCI en partenariat avec les collectivités, la différence induirait une économie par passager de 8 €. Reste que la taxe sur les billets d'avion proposée par Jacques Chirac, si elle devait être adoptée, mettrait en danger la viabilité économique de Strasbourg si l'Allemagne et la Suisse ne prenaient pas la même mesure. <

«Strasbourg, capitale européenne»

Un autre point concernait les taxes aéroportuaires, que Jean-Louis Hoerlé souhaite voir harmonisées. Le président de la CCI a renouvelé sa proposition de réduction de la redevance passagers et rappelé «*sa demande solennelle à l'État, d'aider l'aéroport à retrouver une situation de concurrence normale et équilibrée en matière de taxes*». Sa proposition consiste en l'exonération de la taxe d'aviation civile de 4,48 € par passager sur les vols euro-



[L'Assemblée se tenait dans les locaux de la Foire Européenne]

[TGV EST EUROPÉEN] CCI et SNCF peaufinent son arrivée

Dès le mois de juin 2007, Paris sera à 2h20 de Strasbourg (15 allers-retours) et à 3h10 de Mulhouse (6 allers-retours).

Le TGV Est européen facilitera l'accès de l'Alsace vers l'Ile-de-France et les autres régions françaises, ainsi que vers l'Allemagne et la Suisse. La SNCF et la CCI ont décidé d'associer leurs compétences pour anticiper son arrivée.

«Le TGV Est européen, avec 320 km/h sera le plus rapide des TGV au monde», commentait Philippe Laurin, directeur régional de la SNCF qui avait invité les élus de la CCI à découvrir les futures rames*. «*Ce projet gigantesque dépasse les déplacements Paris-Strasbourg, il a nécessité une remise à plat complète des équipements et de toute l'organisation des TER*», a-t-il souligné. Un projet que la SNCF a voulu partager pour qu'en

Alsace on en tire le meilleur profit. Lors de la rencontre, le président Jean-Louis Hoerlé a fait part de ses souhaits de voir réaliser rapidement le dernier tronçon, le raccordement à l'ICE et le TGV Rhin-Rhône, en réaffirmant sa volonté d'attirer les touristes parisiens dans notre région. Le partenariat noué entre la CCI et la SNCF a pour objectif de mobiliser l'ensemble des acteurs économiques pour anticiper l'arrivée du TGV Est.



[Découverte du futur TGV en gare de Strasbourg]

Réalisation urgente !

Destiné à relier le nœud autoroutier A35 au nord et la voie rapide du Piémont des Vosges A 352 au sud, le grand contournement ouest (GCO) vise à réorganiser les accès à Strasbourg et améliorer les liaisons entre les villes moyennes. Sa réalisation devient urgente pour la CCI et ses partenaires qui viennent de cosigner une déclaration en ce sens, adressée à la Direction régionale de l'équipement (DRE), maître d'ouvrage du projet.

Selon le MEDEF du Bas-Rhin, la Chambre de métiers d'Alsace et la CCI, si le GCO s'imposait déjà comme un équipement indispensable dans les années 1970 – époque où cet équipement fut inscrit pour la première fois dans le Schéma directeur d'aménagement du territoire (SDAU) –, c'est encore plus vrai aujourd'hui. Leur déclaration commune mentionne notamment la «thrombose» quotidienne qui frappe l'A35 bien incapable d'absorber le flux des quelque 200 000 véhicules qui l'empruntent chaque jour. Engorgée au moindre grain de sable, cette autoroute a en effet atteint son point de saturation et l'on a calculé que si, en 2000, il fallait 52 minutes pour se rendre de Molsheim à Haguenau, il en faudra 111 en 2020. Un chiffre qui tombe à 28* si le GCO est réalisé à l'horizon

2012, après un début des travaux prévu en 2008 et une enquête publique menée cet automne.

Rendre le territoire plus attractif

Cette nouvelle autoroute à 2 x 2 bandes sur laquelle sont attendus près de 40 000 véhicules par jour se révèle donc indispensable si l'on veut rendre le territoire régional plus attractif, favoriser à la fois l'implantation de nouvelles activités et le développement de celles qui existent déjà. «*Il est indispensable de mailler les grands pôles de la vie économique que sont l'aéroport d'une part, le port d'autre part et les différentes zones d'activité et plateformes*» affirme le texte.

Des exigences de développement économique qu'il ne faudrait pas mettre en opposition avec un souci de qualité de la vie. La prospérité

économique peut et doit aller de pair avec le développement durable soulignent les signataires qui soutiennent par ailleurs le développement des modes de transport alternatifs à la route – tant en ce qui concerne le fret que les personnes – ainsi que les plans de déplacement de salariés dans lesquels de plus en plus d'entreprises de la région s'engagent.

Financement : le recours à la concession

Le financement est un autre des grands enjeux du projet. Selon Olivier Quoy, chef des interventions territoriales à la DRE, il pourrait trouver une réponse dans le recours à la concession. Celle-ci permettrait d'éviter, au moins en large partie, de recourir à l'argent public en reportant la charge sur

les usagers, et non sur l'ensemble des contribuables. Les progrès de l'ingénierie financière permettent à l'heure actuelle d'ajuster avec plus de précision la part du budget qui resterait à la charge des pouvoirs publics et celle-ci pourrait même être nulle, tant le projet est prometteur. «*Trouver l'équilibre n'est pas aisé mais certains exemples pourraient être suivis*» conclut Olivier Quoy qui cite Lyon ainsi que le tunnel du Prado Carénage à Marseille. Un équipement qui accueille 35 000 véhicules par jour pour un coût moyen de 2 euros et permet aux usagers de gagner 15 à 20 minutes dans la traversée de la ville. <

*Chiffres DRE disponibles sur le site du GCO

«*Nous devons trouver, en synergie avec tous les acteurs concernés, des idées pragmatiques, des actions pour valoriser et déclencher la destination vers Strasbourg et sa région. Nous avons des atouts, à nous de savoir bien les vendre*». C'est ainsi que seront identifiées les actions à engager, soit par la CCI, soit en partenariat avec la SNCF, autour de quatre thématiques : les services et les commerces prévus dans la gare, «*nous souhaitons que le quartier gare devienne le trait d'union entre le*

centre-ville et la gare», l'hôtellerie-restauration de Strasbourg et sa région, l'accessibilité de la gare et le stationnement, l'information des entreprises sur l'offre TGV. Des groupes de travail sont constitués à cet effet, rassemblant élus et permanents de la CCI et collaborateurs de la SNCF, l'objectif étant de jouer gagnant-gagnant. Il existe de part et d'autre un souhait affiché de construire «*quelque chose d'intelligent, en concurrence mais en complémentarité*».



«*Histoire de nous donner un aperçu de notre confort de voyage d'ici le mois de juin 2007, le nouveau TGV Est européen s'est arrêté durant trois jours en gare de Strasbourg. Les sièges signés Christian Lacroix, recouverts de velours violet et rouge en seconde classe, gris et vert en première classe, allient esthétique, confort, fonctionnalité. Plus d'espaces, des branchements informatiques pour les ordinateurs, des espaces de travail ergonomiques dédiés aux hommes et aux femmes d'affaires.*

Munich à nouveau en direct

Deux vols quotidiens Strasbourg-Munich seront opérés à partir du 17 octobre. C'est la compagnie Lufthansa qui reprend cette ligne, continuant ainsi de renforcer sa présence en province.



[Fabrice Coppola, directeur commercial Alsace, Lorraine, Franche-Comté]

Au-delà de l'amélioration de l'accessibilité de Strasbourg, cette nouvelle liaison Strasbourg-Munich offre aux passagers au départ de Strasbourg des liaisons vers le monde entier via son hub de Munich. Chaque vol leur permet en effet de profiter de plus de 50 destinations en connexion, dont un nombre important sur l'Europe et sur des destinations intercontinentales.

Le temps minimum de correspondance de 30 minutes devrait notamment séduire bon nombre de parlementaires européens. Tous les vols vers Munich seront assurés en Canadair Jet CRJ 200 pouvant accueillir 50 passagers en classes

affaires et économique. À l'occasion du lancement de la liaison, Lufthansa propose un tarif promotionnel à 95 € (+ 64 € de taxes et surcharges) le vol aller-retour, valable pour des voyages entre le 16 octobre et le 18 décembre 2005. Condition : acheter son billet avant le 19 octobre. <

[HORAIRES DES VOLS]

Départ Strasbourg	Arrivée Munich
07h05	> 07h50
16h40	> 17h40

Départ Munich	Arrivée Strasbourg
14h55	> 15h55
19h50	> 20h50

[DERNIÈRE MINUTE]

Attribution des lignes sous Obligation de Service Public

- > À partir du 31 octobre
Amsterdam opéré par Régional
2 A/R quotidiens
- > À partir du 17 octobre
Milan opéré par Alitalia
2 A/R quotidiens

[HORAIRES DES VOLS]

Départ Strasbourg	Arrivée Amsterdam
7h30	> 8h45
17h	> 18h15

Départ Amsterdam	Arrivée Strasbourg
9h35	> 10h50
19h	> 20h15

Départ Strasbourg	Arrivée Milan
11h25	> 12h45
18h30	> 19h50

Départ Milan	Arrivée Strasbourg
9h15	> 10h35
16h	> 17h20

[Contact CCI] 03 88 64 67 67

Europe, Afrique, SN Brussels Airlines, c'est aussi l'Amérique

Afin d'enrichir son réseau long-courrier, SN Brussels Airlines propose, au départ de Strasbourg, via Bruxelles, en partage de code avec son partenaire American Airlines, la desserte de 32 villes aux États-Unis, avec un vaste panel de correspondances.

Reliant Strasbourg à Bruxelles, la compagnie aérienne belge, SN Brussels Airlines offre des allers-retours journée avec des horaires adaptés aux voyageurs d'affaires. Elle relie également Strasbourg à la quasi-totalité des capitales européennes et des grands centres d'affaires, via Bruxelles. Autre point positif : plus de billet volé ou perdu,

plus besoin de retirer son billet en agence ou au comptoir. Les billets électroniques sont disponibles sur toutes les destinations européennes ! Au-delà de l'Europe, le réseau long-courrier de la jeune compagnie belge s'étend vers 14 destinations africaines, ce qui la positionne avantageusement sur ce continent. <

[HORAIRES DES VOLS]

Départ Strasbourg	Arrivée Bruxelles
7h20	> 8h15
11h20	> 12h10
17h40	> 18h35

Départ Bruxelles	Arrivée Strasbourg
9h40	> 10h40
16h05	> 17h00
20h50	> 21h50

Trois associations se regroupent pour mieux agir

«*Que ce soit à Brumath, à Gamsheim ou à Hoerdtd, nous avons tous des idées d'animation, mais aucun de nous n'était prêt à prendre du temps sur son temps*», raconte Ferdinand Boey, le président de la nouvelle association des artisans, commerçants, prestataires de services et professionnels du Pays de Brumath et environs, ACSE. Pour faire vivre leurs projets, ils ont engagé une permanente, Corinne Hein.

La nouvelle association de professionnels du Pays de Brumath et environs, ACSE, est issue du regroupement des trois associations ACABE, ARCHE et MEGE. Leur objectif : promouvoir le commerce et l'artisanat. Mais le cheval de bataille de leur président, Ferdinand Boey – coiffeur à Hoerdtd et ancien président de l'ARCHE –, est la valorisation de l'apprentissage.

«C'est un domaine qui me tient particulièrement à cœur, je trouve dommage que beaucoup de jeunes en recherche d'orientation ne soient pas suffisamment séduits par certains métiers qui se préparent par la voie de l'apprentissage. On peut s'épanouir autrement qu'en suivant de longues études».

D'où la programmation, avec le soutien du Pays de Brumath, d'une opération de promotion des métiers dans les entreprises et les collèges du secteur. À titre d'exemple, un magasin de Gamsheim sera ouvert aux jeunes et à leurs parents pour découvrir l'ensemble des métiers qui sont exercés dans le magasin, de la comptabilité à la vente, en passant par la boucherie, etc. Assisté de deux vice-présidents : Fernand Ugi, menuisier à

Gamsheim et Joëlle Martini-Bieth, commerçante à Brumath, Ferdinand Boey a prévu une palette de manifestations qui seront coordonnées par Corinne Hein, la permanente de l'association. *«Il faut faire bouger nos centres-villes et valoriser le travail des commerçants et des artisans»*, souligne la jeune femme qui vise également à souder les équipes par des rencontres professionnelles (formations, réunions d'information, etc.). Pour animer le territoire et surprendre le client, sont programmés marchés de Noël, salons du Mariage et de la Fête, de l'Habitat, du Tourisme et des Loisirs, du Terroir, etc.

Une lettre mensuelle

En représentant un véritable groupement de professionnels auprès des partenaires locaux, ACSE veut être le réseau des professionnels et donner à ces derniers l'envie et les moyens d'aller plus loin. Un autre objectif avancé par Ferdinand Boey est la mise en place d'outils de fidélisation : *«Nous cherchons à développer un maximum de liens, et à offrir des avantages aux salariés de nos adhérents. Plus nombreux, nous aurons, par exemple, l'opportunité de négocier des tarifs préférentiels pour des tickets-restaurant, des places de cinéma, etc.»*

[LES 19 ET 20 NOVEMBRE 2005 AU CENTRE CULTUREL DE BRUMATH]

Le salon du Mariage et de la Fête

Rêve de mariage, rêve de fête, ce salon organisé par ACSE ouvrira ses portes le samedi 19 novembre dès 14h et le dimanche 20 novembre dès 13h. Une trentaine de professionnels sont attendus.

[Contact]

ACSE, 03 88 68 36 52 ou 06 62 59 84 46

Depuis le mois de septembre, une lettre mensuelle d'information envoyée à tous les adhérents d'ACSE et disponible sur le site* donne le détail des formations, animations et permanences de l'association. Des petites annonces facilitent les échanges. *«C'est en partageant nos enthousiasmes que nous serons plus efficaces»*, conclut Corinne Hein. <

* www.acse-pro.com

[Contact]

ACSE, 03 88 68 36 52 ou 06 62 59 84 46

[Contact CCI]

Brigitte Lafont, 03 88 75 25 65



[Ferdinand Boey]

[CDEC] Six projets acceptés

La CDEC du 3 août a entériné les projets d'extension du supermarché Match de 597 m² à 1 480 m² et la création d'une station essence Match de 90 m² à Niederbronn-les-Bains. Le 7 septembre, quatre projets ont été accordés : l'extension du magasin Nilufar de 1 150 m² à 1 200 m²

à Lampertheim, la création d'un magasin Picard Surgelés de 260 m² à Geispolsheim, d'un magasin VB Services de 218 m² à Benfeld et d'un magasin Vima de 2 000 m² à Sélestat.

[Contact CCI] Reine Condis, 03 88 75 24 85

[RUBAN D'ARGENT DE LA FRANCHISE]

Lollipops-Strasbourg sous les projecteurs

Le «ruban d'argent de la franchise» a été décerné par la Fédération Française de la Franchise à Sonia Bouhali, dirigeante de Lollipops-Strasbourg. Un magasin d'accessoires de mode – sacs, chaussures, bijoux – situé dans la Grand-Rue, qui fait partie du réseau de boutiques sous enseigne Lollipops. Sélectionnée pour son sérieux, son efficacité, son implication dans la vie économique locale et sa contribution à la valorisation de la franchise dans le monde, Sonia Bouhali a décroché sa distinction à Paris en septembre dernier. Le «ruban d'argent» lui a été remis par Laurence Parisot, présidente du MEDEF. Sonia Bouhali est titulaire du Passeport «Entreprendre en France» de la CCI (PE n°233).



Accueillir et gérer la clientèle

Les formations de la CCI

[14 ET 28 NOVEMBRE]

Mieux gérer la clientèle agressive et les personnalités difficiles

Agressions verbales ou physiques, vols à l'étalage, insultes, tags, etc. les professionnels du commerce sont malheureusement confrontés à ces situations conflictuelles et doivent, sans avoir été formés, y faire face et conserver une qualité d'accueil optimale. Pour acquérir les attitudes et comportements adéquats, participez à cette nouvelle session de la formation «Accueil et gestion des clients agressifs» proposée par la Direction Commerce de la CCI.

Public : vendeurs, services accueil, commerçants, dirigeants TPE/PME.

[Coût]

580 € (financement OPCA possible).
Les 14 et 28 novembre 2005 ou en programme «sur mesure» dans votre entreprise.

[Contact CCI]

Nicolas Pavan, 03 88 75 24 86

[24 OCTOBRE ET 14 NOVEMBRE]

Marketing direct

Construire une relation directe avec le client et le fidéliser : élaborer un fichier clients efficace, définir les cibles à atteindre et les actions à mettre en place, optimiser les résultats.

[7 ET 21 NOVEMBRE]

Une meilleure approche du client en magasin

Développer ses qualités de communication pour être à l'aise face au client, adopter les techniques de vente gagnantes.

[14 NOVEMBRE]

Aménagement de magasin et décoration de vitrines

Connaître les principales règles en matière d'aménagement du point de vente (implantation des rayons, éclairage, couleurs), et de décoration de vitrine.

[Contact CCI]

Brigitte Lafont, 03 88 75 25 65

Entreprises... en un clic...

Accédez directement aux marchés publics d'Alsace par internet à l'adresse :

www.alsace-marches-publics.fr



Vous y trouverez les appels d'offres de la Région Alsace, des Conseils Généraux, des Villes de Sélestat, Lingolsheim, Niederbronn-les-Bains, Colmar et Mulhouse, de la Communauté Urbaine de Strasbourg, des Communautés de communes de la Vallée de la Sauer et de Pechelbronn, des Chambres de Commerce et d'Industrie d'Alsace, de la Chambre de Métiers d'Alsace, de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie, de l'Union pour la Gestion des Etablissements des Caisses d'Assurance Maladie d'Alsace (UGEAM), de l'ENA, de l'Université Marc Bloch, Base aérienne 901 de Drachenbronn et d'autres établissements et collectivités dans les semaines à venir.

[Contact CCI] Jean-Marc Kolb, jm.kolb@strasbourg.cci.fr

La réforme de la loi sur la formation professionnelle mise en place en mai 2004 se base sur un constat simple : le travailleur a tout intérêt à se former pour trouver un travail, pour le garder ou passer à la vitesse supérieure. Quant à l'entreprise, elle a tout à gagner à utiliser au mieux les compétences de ses travailleurs, ce qui ne peut que les motiver et entraîner une véritable dynamique. Un des outils principaux de cette nouvelle loi est le droit individuel à la formation (DIF). Ce texte a cependant du mal à être intégré dans le fonctionnement des entreprises. Le point sur un défi que chacun a intérêt à relever.

Optimiser les compétences en interne : un défi pour l'entreprise

> La réalité alsacienne : une population active en hausse mais en déficit de formation

Le point de vue de Marcel Schott, président de la Commission Formation à la Chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin

Le président de la Commission Formation de la CCI est également président directeur général de Messier Services France et président du comité régional de l'ANPE. Son regard sur la question de la gestion des compétences en entreprise est dès lors aiguisé par ces différentes fonctions. Il rappelle d'emblée que, « dans notre région, comme d'ailleurs très largement en France, 35% de la population en âge de travailler (entre 16 et 59 ans) n'ont aucun diplôme alors qu'un peu moins d'un tiers de cette population dispose au maximum d'un CAP ou d'un BEP ». Pour



Marcel Schott, il est essentiel de privilégier la qualification en particulier au niveau des emplois industriels qui, lorsqu'ils sont préservés,

soutiennent le tertiaire et le commerce. « S'attacher à ces emplois implique de les faire évoluer par tous les moyens : l'apprentissage, la validation des expériences acquises ou la réorientation des carrières », précise-t-il. Autre chiffre révélateur : l'Alsace est une région en démographie ascendante, contrairement à ce qui se passe ailleurs en France et notamment dans les régions limitrophes de Lorraine et de Franche-Comté. À titre indicatif, la population active augmentera de 3% d'ici 2015 en Alsace, alors qu'elle baissera globalement en France. « Pour garder le

taux d'emploi actuel, il faudrait que l'on crée 10 à 15 000 emplois par an d'ici 2015* », explique Marcel Schott. L'enjeu est énorme et la gestion prévisionnelle des compétences en interne fait partie d'une réflexion globale absolument essentielle.

Le rôle que peut jouer la CCI

Pour Marcel Schott, la CCI doit être un référent tant dans le domaine de l'apprentissage que dans celui de la gestion prévisionnelle des compétences pour les PME, ceci tout en participant à la réflexion sur la réorientation des carrières et la



« La gestion
des compétences
en interne
est essentielle. »

décentralisation des entreprises. « Nous avons posé les données dans le cadre de la Commission Formation : l'OREF a présenté les chiffres de l'évolution des métiers en Alsace et nous avons fait l'inventaire de l'offre en matière de forma-

tion. En croisant ces éléments, nous pourrions repérer les manques et élaborer des stratégies afin de les colmater. Des plans d'action devraient être définis prochainement, mais ils s'élaborent déjà sur des points particuliers tels que l'apprentissage. Dans ce domaine, la CCI peaufine un site Internet**, une formation des tuteurs et des inspecteurs d'apprentissage encore plus pointue et une aide aux entreprises dans leur stratégie en matière de formation. De grands chantiers se dessinent, notamment celui de la prévention de la rupture des contrats. Actuellement, l'apprentissage se caractérise par un

grand nombre de formations interrompues avant terme (quelque 25 % !), que ce soit le fait du jeune ou celui de l'entreprise. Est-ce que ce sont les entreprises qui n'annoncent pas la couleur, les apprentis qui ne jouent pas le jeu ou les tuteurs qui ne remplissent pas leur rôle ? La CCI peut aider à identifier les raisons de cet échec. L'Alsace a des atouts, conclut Marcel Schott. L'apprentissage y jouit d'une bonne réputation et le tissu économique reste équilibré et diversifié, il faut qu'elle en use et qu'elle ne laisse pas sur la touche certaines de ses forces vives. » Dernier point : le lien

entre le monde de l'entreprise et celui de l'éducation nationale est essentiel : il faut encore mieux organiser la synergie entre ces deux acteurs. <

*INSEE Alsace, décembre 2004

**www.apprentissage.67.fr

> suite p. 16

> SUR LE TERRAIN, DES RÉALITÉS TRÈS DIFFÉRENTES

Capitol Europe

La formation : une culture d'entreprise

La société a fêté ses cinq ans cet été, passant de moins de 10 salariés à l'origine, à 72 aujourd'hui. Elle est spécialisée dans la fabrication de produits plastiques destinés à l'agroalimentaire et au secteur médical. « Nous avons toujours misé sur la formation, explique Olivier Schmaltz, contrôleur de gestion et responsable des ressources humaines. En ce qui concerne les opérateurs, nous avons commencé avec des personnes peu ou pas qualifiées qui, pour la plupart, ont évolué vers la maintenance, le magasinage ou l'imprimerie. » La formation s'est faite en interne, sans examen, dans un mode évolutif intrinsèque à la société. Pour les agents de maintenance, le problème est la mise à niveau par rapport aux technologies sans cesse plus perfectionnées. Cette année, l'ensemble de ce personnel sera formé à de nouvelles machines par le biais d'un organisme lié au fournisseur. « En ce qui concerne la loi de 2004, nous n'avons pas encore eu recours au DIF, explique Olivier Schmaltz. La formation se déroulait durant les

heures de travail et était financée par un budget spécifique. Aujourd'hui, nous allons y recourir pour des formations liées essentiellement à la sécurité des salariés par rapport à un outillage qui devient relativement complexe et à la qualité des produits qui doit être optimale pour nos clients. En ce qui concerne les employés, peu de choses existent à l'heure actuelle mais des dispositifs seront mis en place au fur et à mesure de la croissance de la société. Les cadres suivent des formations fournies par des prestataires divers et variés. La demande est très forte en ce qui concerne les langues étrangères. »

Collaboration avec la CCI

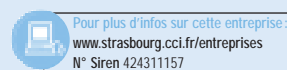
Capitol Europe a rencontré le Pôle formation CCI et défini un catalogue de formations qui pourraient toucher un large panel du personnel de la société. « Notre souhait est que la majorité du personnel utilise ces heures au fur et à mesure qu'elles lui seront allouées et qu'il ne les thésaurise pas », commente Olivier Schmaltz. La philosophie de la société est que la formation



[Olivier Schmaltz]

« ravive l'esprit » et dynamise la société. À l'heure actuelle, une dizaine de personnes se sont manifestées dans les différents groupes de salariés. Le bilan sera tiré en fin d'année. « Notre approche en la matière est anglo-saxonne, explique Olivier Schmaltz qui rappelle que la société est largement sous action-

nariat américain : si une personne est motivée, elle ne sera jamais freinée. » Un angle d'approche qu'il oppose à la culture française du diplôme qui peut se révéler contraignante, voire sclérosante. <

[Site] www.csptechnologies.com

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 4474311157

Costil Tanneries de France

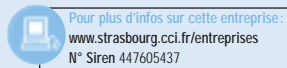
La formation pour combler un manque initial

PME de 105 salariés, Costil est actuellement confrontée de plein fouet aux difficultés du secteur du cuir. Dans ce contexte, la formation ne constitue plus une priorité, ce que regrette Pierre Badoc, directeur de production. « Quelques années auparavant, nous avons mis en place des tableaux de compétences mettant en regard l'ensemble du personnel et les postes de production. Ces grilles nous permettaient de cerner au mieux les déficits de polyvalence des hommes et d'identifier les

machines pour lesquelles trop peu de personnes étaient habilitées. Nous pouvions ensuite cibler les formations en interne. Centré avant tout sur la survie de l'entreprise à court terme, ce travail d'analyse a progressivement été abandonné. » Cependant, la formation reste souvent une nécessité, et fait partie intégrante du fonctionnement quotidien de l'entreprise. « Il n'existe plus de CAP, BEP ou même BTS dans la filière, explique Pierre Badoc, ce qui nous oblige à inculquer les bases du métier aux per-

sonnes qui arrivent par le biais de l'intérim. Nous engageons les meilleurs éléments et les formons sur des postes élémentaires, puis sur des installations de plus en plus techniques ; ces formations sont assurées par les opérateurs les plus expérimentés, sous contrôle des chefs d'atelier. L'ITECH (École de tannerie à Lyon) réalise également des formations dans les domaines plus techniques comme la teinture des peaux. Par souci d'économie, ces formations de plusieurs jours sont organisées sur site, et sont des-

tinés prioritairement aux ouvriers et agents de maîtrise. Ces sessions sont assez onéreuses, et, compte tenu des difficultés rencontrées, l'entreprise fait également appel aux maisons de produits chimiques qui peuvent nous proposer des prestations sensiblement similaires et gratuites. » <

[Site] www.costil-tf.fr

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 447605437

Alsatel

La compétence de l'entreprise passe par la formation

La téléphonie a été un monde très stable jusqu'à l'apparition de l'électronique dans les années 1980. «Une première évolution à laquelle a correspondu des formations assurées par les constructeurs de matériels», explique Gilbert Binacchi, responsable Études, Conseil et Assistance technique, tout en poursuivant : «Aujourd'hui, l'intervention d'Internet a encore complexifié le secteur et le personnel issu du téléphone «classique» n'a pas la formation qui lui permet d'intégrer naturellement les nouvelles technologies de télécommunication. Par ailleurs, les nouveaux embauchés sont désorientés face aux anciennes installations toujours en service.» Face à cela, Alsatel va développer sur un an une stratégie en deux axes : mise à niveau relative à l'Internet Protocol



[Olivier Urban et Gilbert Binacchi]

(IP) pour les anciens et formation aux télécommunications et aux réseaux pour les nouveaux. Le tout se basera sur un audit car, explique Gilbert Binacchi, «chaque technicien est un cas particulier. Il faut déterminer les manques, former des groupes cohérents et définir les formations, sans doute en s'appuyant sur des organismes externes». Une action qui n'aura rien de ponctuel. «Les technologies ne cesseront d'évoluer, constate notre interlocuteur, les gens qui sortent aujourd'hui seront largués dans dix ans si nous n'envisageons pas la formation comme un outil essentiel de notre développement.» <

[Site] www.alsatel.fr

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
 N° Siren 558501466

> suite p. 18

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces
 cet espace vous
 est réservé !**

**performance
 MEDIA**

Contactez Patrick Duspeaux
 Tél. 03 88 78 47 73
 Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

Air France La formation : de nouveaux défis

« **N**otre environnement est fait de concurrence et il est important d'anticiper », déclare d'emblée Gilbert Lalanne, directeur régional d'Air France. Face aux conséquences prévisibles que va représenter le TGV Est sur la ligne Strasbourg-Paris, la société a renforcé les transversales françaises sur d'autres grandes villes et installé de nouvelles lignes saisonnières. Parallèlement, un plan de gestion prévisionnelle des emplois fragilisés par cette nouvelle donne a été mis en place en lien avec les partenaires sociaux. Son nom : CAP 2007. Une centaine de personnes, sur les 700 que compte l'entreprise, seront concernées. Celles-ci, essentiellement du personnel d'escale, seront dans un premier temps réorientées, avec leur accord, vers d'autres entités telles que Orly ou Charles-de-Gaulle. Afin de compenser ces départs naturels, il est proposé aux agents commerciaux du centre d'appel un détachement vers les escales de Strasbourg et Mulhouse,

avec une clause de retour prévue au plus tard en juin 2007. Du point de vue de la formation, ces personnes seront prises en charge pendant trois semaines pour acquérir les composantes du métier qu'elles exerceront temporairement. Quand elles reviendront, elles feront l'objet d'une remise à niveau.

La formation : un outil incontournable

Légalement, 1,5% de la masse salariale de l'entreprise doit être dévolue à la formation. Dans les faits, Air France y consacre 7% et les salariés y ont accès de manière très régulière au cours de leur carrière. Selon Gilbert Lalanne, la loi de 2004 donne de nouvelles possibilités mais corres-



pond plus à des entreprises qui n'ont pas encore intégré la formation dans leur fonctionnement. Air France travaille avec la CCI mais dispose de services en interne. « L'autocontrôle permanent est indispensable chez nous », explique Gilbert Lalanne. « Nous envoyons des clients mystère dans les agences, ils téléphonent aux centres d'appel. Par ailleurs, les règles en matière de sécurité aérienne sont très strictes et ne pourront que s'exacerber dans le contexte actuel. Il ne nous a jamais été possible de passer outre les aspects formation et mise à niveau. » <

[Site] www.airfrance.com

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 420495178

[LE PÔLE FORMATION CCI ET LE DIF]

Le DIF, un nouveau droit du salarié

Destiné à tous les salariés, CDD inclus, le droit à la formation individuelle (DIF) prévoit un crédit de 20h de formation par an, cumulable sur six ans, à l'initiative du salarié mais en accord avec l'employeur.

Les propositions de la CCI

- Des formations en langues, développement personnel, marketing, management, comptabilité, bureautique et e-learning.
- Un centre de ressources à la disposition des stagiaires.
- Quatre modes pédagogiques :
 - des formations à distance et en centres de ressources ;

- des formations en groupe ;
- des cours particuliers ;
- des cours regroupant des salariés d'une même entreprise ou des travailleurs de différentes sociétés afin d'organiser des synergies.

[Pour plus d'informations]
www.pole-formation-cci.org

[Contacts CCI]

Pour les langues :
Christine Strozyk, 03 88 43 08 30

Pour les autres programmes :
Sylvie Pruvost, 03 88 43 08 02

[CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION] La loi sur la formation professionnelle de mai 2004

Outre le DIF, celle-ci crée également un contrat de professionnalisation, une période de professionnalisation destinée aux CDI inadaptes aux évolutions technologiques ainsi qu'aux femmes reprenant leur activité après un congé de maternité. Une formation hors du temps de travail permet en outre au salarié de se former moyennant une rémunération à hauteur de 50% de son salaire net. Disparaissent les contrats de qualification, d'orientation et d'adaptation ainsi que le capital temps formation et le co-investissement.

Le programme Alsace Compétences de la CCI

Face aux enjeux et à la réalité multiple et complexe du terrain, la CCI a mis en place une série de programmes, pour certains en cours de mise au point, pour d'autres déjà effectifs.

Alsace Compétences est un programme de la CCI qui s'intègre dans un projet plus vaste intitulé «Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences» (GPEC). «Le GPEC draine des notions très abstraites pour des PME-PMI confrontées quotidiennement à l'urgence», explique Jean-Claude Haller, directeur de la formation à la CCI. *Je comprends que le directeur d'une entreprise de 10, 15, 20 personnes pense d'abord à trouver des clients,*

« La formation ne doit pas être une finalité mais un outil au service d'une stratégie. »

à organiser la production et à assurer les paiements avant d'organiser des mois à l'avance le départ à la retraite d'un de ses salariés. Pourtant, cela peut se révéler vital pour son entreprise. Le but de notre action est de le sensibiliser à l'importance de la prévision dans la gestion des Compétences et de le familiariser avec les enjeux de la GPEC.» Le programme d'Alsace Compétences, qui en est à sa phase de démarrage, se déclinera en différentes étapes. Une phase de sensibilisation d'abord, qui sera menée par le biais de réunions. «Aujourd'hui, nous avons à faire face à deux défis», explique Jean-Claude Haller. *D'une part le «papy*



boom» qui va entraîner des départs massifs à la retraite et d'autre part, l'évolution incessante et fulgurante des techniques et compétences. L'entreprise doit aller vite si elle veut rester compétitive.» Interviendra ensuite un programme d'accompagnement et de formation basé sur un outil développé par les CCI d'Alsace qui permet, de manière simple, d'identifier les compétences d'une entreprise. «Prenez un maçon», explique Jean-Claude Haller. *Est-il spécialisé dans les murs en parpaing ou les murs de parement ? Travaille-t-il seul ou en équipe ? A-t-il l'habitude de mener les négociations avec le client ? Il est essentiel d'identifier son profil de compétence pour voir comment le remplacer. Cela pourra se faire par le biais d'un recrutement ou par*

la formation, les deux pouvant parfois se compléter.»

Jean-Claude Haller explique que, d'un point de vue psychologique, la formation est parfois mal perçue.

«Elle renvoie à l'image de l'école dont tout le monde n'a pas gardé un bon souvenir. Elle confronte le travailleur à la peur d'être jugé, perçu comme inapte. Il est important dès lors de considérer les gens en tant que professionnels et non en tant qu'élèves, de réfléchir à la forme. Il suffit parfois de ne pas asseoir les gens dans une salle de classe pour lever ces réticences qui peuvent conduire à des blocages. La formation est essentielle, j'en suis persuadé. Elle va dans le sens des besoins de l'entreprise tout en participant à l'évolution des salariés et en optimisant leur avenir professionnel. C'est quand même absurde qu'un ouvrier de 40-45 ans soit renvoyé parce qu'il est «out» alors qu'on aurait pu éviter cette issue par quelques sessions de formation.» <

Contact CCI
Marie-Thérèse Vo Van,
03 88 43 08 21

> Fin du dossier

La CCI et la Base aérienne 901 coopèrent

Une convention sur la reconversion des militaires a été signée par Jean-Louis Hoerlé, président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin et le Colonel Philippe Adam, commandant la Base aérienne de Drachenbronn.

La reconversion concerne chaque année une cinquantaine de jeunes militaires qui quittent la base à la fin de leur contrat. Depuis la professionnalisation des armées, la base recrute localement 250 personnes, uniquement des jeunes gens âgés de 17 à 23 ans, qui occupent des postes dans des domaines aussi divers que la protection, la sécurité incendie, le secrétariat ou la restauration. À l'issue de leur contrat (au minimum trois ans), ces militaires techniciens de l'air retournent dans le civil. Durant leur passage sur la base, ils acquièrent au moins une expérience professionnelle, si ce n'est un métier à part entière pour ceux d'entre eux qui ne possédaient pas de formation à leur engagement. En plus de leur savoir-faire professionnel, ces jeunes bénéficient d'une expérience militaire qui peut se révéler être un atout supplémentaire pour un nouveau parcours professionnel.

Ce partenariat entre la CCI et la Base aérienne 901 va faciliter la reconversion de ces militaires dans le civil. La convention prévoit aussi la validation des acquis professionnels et propose un cycle de connaissance de l'entreprise pour la création ou la reprise d'entreprise. <

[Contact CCI]
Alain Layrac, 03 88 76 42 27

[Contact Base aérienne 901]
Major Rose-Marie Magierski
03 88 94 59 06

[APERÇU DES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES MILITAIRES TECHNICIENS DE L'AIR]

Ce personnel spécialisé bénéficie, à son retour à la vie civile, d'une expérience de trois ans minimum :

Entretien, Logistique et Transport

Magasinier

Il est chargé de la gestion des matériels : stockage, identification, suivi, conditionnement, expédition, saisie d'informations dans le système de gestion des matériels, conduite de véhicules liés au fonctionnement du service, etc.

Agent d'entretien des installations d'infrastructures

Il effectue des travaux d'entretien courant ou de petites réparations se rapportant au domaine d'activité de sa qualification acquise dans le civil (plombier, maçon, menuisier, électricien, etc.) et maîtrise aussi les tâches simples d'une spécialité complémentaire (chauffagiste, carreleur, etc.).

Conducteur routier

Il assure l'exploitation des véhicules légers, poids lourds, super poids lourds, autobus, véhicules spéciaux, etc.

Gestion et administration

Agent de bureautique

Il est chargé des travaux de secrétariat : courrier, tenue et mise à jour de la documentation de gestion et d'administration, etc.



Restauration

Agent de restauration

Il participe au fonctionnement du service restauration, notamment lors des travaux culinaires (préparation des aliments, élaboration des plats, service), au fonctionnement d'activités rattachées (point de vente, hôtellerie) ou à des tâches ayant un caractère administratif (magasin, vente de tickets).

Mécanique

Mécanicien véhicules et matériels d'environnement

Il est chargé de la mise en œuvre et de la maintenance des véhicules et matériels d'environnement.

Mécanicien atelier

Il exerce ses compétences dans les domaines du travail du bois (menuiserie, ébénisterie) et des métaux (découpage, assemblage, chaudronnerie, soudure, tournage, fraisage, etc.), ainsi que dans la réparation des matériels d'environnement (carrosserie, peinture, etc.).

Communication et électronique

Agent technique des systèmes d'information et de communication

Il est chargé de la mise en œuvre et de la maintenance des systèmes de surveillance, d'information et de communication.

Donner une impulsion nouvelle au développement de l'entreprise

La prestation JPE* «Maîtrise du développement» s'adresse aux chefs d'entreprise de création/reprise récente ou en quête d'optimisation et propose une formation pour apprendre à trouver les pistes d'un développement maîtrisé. La société Alpha Plus, implantée à Strasbourg, a saisi cette opportunité afin de renforcer sa stratégie de croissance.

Spécialisée dans la distribution de joints d'étanchéité ainsi que de colles et de lubrifiants à usage industriel, la société Alpha Plus conseille depuis 25 ans ses clients dans l'étude de leurs besoins spécifiques et leur propose des solutions sur mesure. Sous l'impulsion de son nouveau dirigeant, Léon Knaebel, et afin de donner un nouvel essor au développement de l'entreprise, un effort important a été engagé dans le domaine de la communication et de la prospection en direction du tissu industriel régional. À cette fin, Léon Knaebel a fait appel au soutien de la CCI et de ses programmes JPE. «Précédemment directeur commercial d'une grande structure, j'ai dû m'adapter au fonctionnement et à la gestion globale d'une TPE. Grâce au programme de formation Maîtrise du déve-

loppement, j'ai pu faire rapidement l'acquisition de connaissances complémentaires, couvrant ainsi toutes les fonctions de l'entreprise et permettant de bâtir une stratégie globale. Je poursuis bien volontiers mes contacts avec le service JPE à travers les rencontres de professionnels qui offrent périodiquement une double opportunité : un enrichissement sur un sujet de gestion ou de développement traité par un expert et la rencontre avec d'autres dirigeants.» La première participation d'Alpha Plus au FIST 2005 en tant qu'exposant a permis de rendre la société encore plus visible sur le marché et d'accroître sa notoriété dans ses trois activités de négoce. <

* Jeunes et Petites Entreprises

[Site] www.alphaplus.fr



[Léon Knaebel]

1001 chevaux à Molsheim

Bugatti sur les chapeaux de roues

L'architecture ultra-moderne de l'atelier de Molsheim-Dorlisheim à côté du cadre historique du château d'Ettore Bugatti est une coulisse parfaite pour le montage de la nouvelle Veyron 16.4 alliant le mythe, l'exclusivité et la technologie de pointe. VW, propriétaire de la marque, a fait le pari d'y construire «la voiture la plus moderne de notre temps». Il y a consacré 100 ingénieurs au développement en Allemagne et une petite



[Le nouveau joyau de Bugatti]

quarantaine de personnes au montage à Molsheim dont dix-huit alsaciens. Le coup d'envoi de la production a été donné en septembre à raison d'une voiture par semaine et 50 par an avec un maximum de 300 exemplaires. Chaque modèle coûtera 1M€ HT, avec une vitesse de pointe dépassant 400 km/h, un équipement de luxe et des pneus Michelin tout spécialement développés. <

[Site] www.bugatti-cars.com

[POUSSIÈRES DE BOIS] Attention à la valeur limite d'exposition de vos salariés

Les poussières de bois sont définies comme agents cancérigènes et, à ce titre, leur valeur limite d'exposition professionnelle doit être contrôlée de façon périodique et au moins une fois par an par un organisme agréé. Depuis le 1^{er} juillet, cette valeur est passée de 5 mg/m³ à 1 mg/m³. LEM Laboratoires, site de Saverne, est agréé comme organisme pouvant procéder aux contrôles.

[Site] www.lemlabo.com

La relance d'une dynamique

Les labels de pôles de compétitivité « Innovations thérapeutiques » et « Véhicules du futur » ont mis les chercheurs et les industriels alsaciens sur le devant de la scène. Après la mise en place de leurs structures réciproques de coordination, les deux instances attendent la signature officielle de leurs contrats, prévue en décembre prochain.

C'est le préfet de Région, Jean-Paul Faugère, qui a réuni le comité de coordination du pôle « Innovations thérapeutiques », le 13 septembre dernier, afin de soumettre aux membres le projet de contrat-cadre qui a été remis au Groupe de travail interministériel des pôles le 15 septembre. À cette occasion, Fabienne Keller, maire de Strasbourg et Adrien Zeller, président du Conseil Régional, ont renouvelé leur soutien au pôle, rappelant le rôle essentiel joué par Alsace BioValley dans l'obtention de cette labellisation. Pour l'association porteuse du projet dédié à la conception de nouvelles molécules à vocation thérapeutique et d'outils innovants, notamment en matière de robotique et de microchirurgie, c'est une véritable reconnaissance de compétences.

Misant sur la création de 5000 emplois directs et 15000 emplois induits d'ici à cinq ans, tant Philippe Poindron, qui présidait depuis huit ans BioValley*, que Jacques Marescaux, président de l'Ircad et Pierre Chambon, professeur au Collège de France, sont par ailleurs convaincus des effets anti-délocalisation de ce label.

La recherche vecteur d'emplois

Celui-ci conforte leurs activités de pointe dans le domaine de la recherche fondamentale et la formation, et attire les investisseurs et les entreprises pharmaceutiques. « *Nous allons fixer sur place nos cerveaux* », observait Jacques Marescaux. La signature de ce contrat entre l'État, les collectivités territoriales et le représentant du pôle, devra intervenir d'ici le 15 décembre prochain. Aux aides de l'État devraient s'ajouter les aides de la Région Alsace,

qui a annoncé le montant de 50 M€ sur dix ans.

Véhicules du futur : un label à vocation nationale et régionale

Le pôle « Véhicule du futur », largement soutenu par les CCI, devrait également être générateur d'emploi et d'attractivité en Alsace et en Franche-Comté. L'association « Pôle Véhicule du futur », présidée par Arnold Tramaille (directeur de Faurécia-Sielelle, président de PerfoEst) aura pour mission de coordonner les actions du pôle par le biais des entreprises, en veillant à l'intérêt commun de ses membres, en renforçant les partenariats universités, entreprises, laboratoires et institutions. Elle a déjà lancé les premiers projets de coopération articulés autour de trois thèmes : véhicules propres, énergies nouvelles, recyclabilité, véhicule intelligent et réseau intelli-

gent, excellence de la filière. De son côté, l'agence de soutien des technologies, de la recherche industrielle et du développement – Astrid –, est persuadée de la dynamique que le label va engendrer. Son ambition : attirer 350 nouveaux emplois. Le comité directeur du Pôle réunit 18 membres, répartis en trois collèges : entreprises, laboratoires et centres de recherche, intelligence du territoire. Après un travail déterminant un zonage régional, une première manifestation sera organisée sur la thématique du pôle « Véhicule du Futur » les 8 et 9 décembre prochains à Strasbourg.

La fibre aussi...

Le pôle « Fibres naturelles du Grand Est » a pour objectif la construction d'un pôle fibres à partir d'une même ressource, la fibre cellulosique naturelle, par le rapproche-

> Le nouveau Centre d'Excellence de Millipore

Spécialisée dans la filtration et la séparation des fluides, l'entreprise Millipore de Molsheim annonce un 3^e centre d'excellence « hardware systems operations » pour début 2006, qui rejoindra les deux centres d'excellence de niveau international pour les domaines de la purification de l'eau et de la microbiologie. Situé à quelques centaines de mètres du bâtiment principal, à Dachstein, ce centre accueillera une activité d'ingénierie sophistiquée de réalisation de

systèmes industriels sur mesure pour les industries pharmaceutique et biotechnologique.

Objectif : offrir à ses clients une solution plus complète et une plus grande flexibilité de production. En plus des 50 employés travaillant sur le site, une quarantaine de nouveaux postes, majoritairement d'ingénieurs hautement qualifiés en automatisme industriel, mécanique, électricité, procédé mécanique des fluides, seront créés. Millipore, né aux USA en 1954, emploie aujourd'hui

4 500 salariés, dont 930 en Alsace, le plus gros site industriel du groupe.

« *Une course permanente à la créativité, à l'innovation, à la création de valeur ajoutée nous a permis de nous différencier* », commentait le vice-président Europe de Millipore Corporation et président de Millipore SAS, Claude Sturni, fier de la croissance régulière de l'entreprise.

[Site] www.millipore.com



La filière mécanique au soutien des PME

ment des secteurs textile-habillement, bois et papier, de faire émerger et de développer une industrie transversale à forte valeur ajoutée. Trois secteurs industriels, dont les entreprises sont réparties sur l'ensemble des deux régions Alsace et Lorraine, travaillent la fibre naturelle : le papier carton, le textile à base de coton et le bois. Ils représentent plus de 50 000 salariés.

Les pôles de compétitivité ont été largement évoqués par les différents acteurs économiques lors de l'inauguration de la Foire européenne. Le ministre François Loos a d'ailleurs annoncé son intention de susciter des campus de recherche et incité les Strasbourgeois à postuler pour cette autre labellisation. <

***Gérard Christmann,**
nouveau président d'Alsace BioValley

Directeur du site de production de Lilly à Fegersheim, Gérard Christmann prend la succession du professeur Philippe Poindron à la présidence d'Alsace BioValley. Son objectif est de donner une orientation plus industrielle aux actions de l'association, en renforçant les collaborations de tous les acteurs des sciences de la vie : entreprises, organismes de recherche et de formation et collectivités locales, ceci en synergie avec le pôle de compétitivité.

Lancé officiellement en septembre dernier par la Fédération des Industries de la Mécanique (FIM) et le Centre Technique des Industries Mécaniques (CETIM), le programme ACAMAS a pour objectif d'accompagner les PME-PMI alsaciennes dans une réflexion stratégique et la mise en œuvre de projets de changements. 30 entreprises du secteur mécanique-plasturgie-électronique devraient adhérer à ce projet largement soutenu par Jacques Le Dosseur, représentant de la FIM pour l'Alsace et conseiller technique de la CCI.

Le projet national auquel l'Alsace est la deuxième région après la Picardie à adhérer, devra permettre à nos entreprises de mieux appréhender les nouvelles données de leurs marchés, d'optimiser leurs processus dans un but d'amélioration continue de la performance industrielle et de vision du futur.

Jean-François Aby, président du comité de pilotage d'ACAMAS, a souligné l'intérêt pour les entreprises de la mécanique alsacienne d'une démarche «anti cipatrice» sur l'avenir et les mutations du marché. Pour cela, plusieurs étapes seront mises en place : des rencontres «défis» avec le diri-

geant et ses collaborateurs de manière à permettre une analyse du positionnement stratégique et la définition d'actions pilotes, des groupes de travail thématiques inter-entreprises, des séminaires de réflexion stratégique et une mise en commun destinée à conforter leur coopération sur le territoire. Une deuxième phase comprendra un accompagnement personnalisé pour chaque entreprise. Portée par le Cetim-Cermat, l'action est conduite par un comité de pilotage composé de la Région Alsace et la DRIRE Alsace (qui contribuent chacune à hauteur de 57 195 € aux 163 900 €

prévus), le Réseau technologique d'Alsace, l'UIMM, la CRCIA, avec la participation des organismes technologiques professionnels FIM, CETIM, OSEO-ANVAR, OSEO-BDPME, Perfo Est, DRTT, Jessica, INSA. Deux forums de mobilisation sont prévus d'ici la fin novembre, à Strasbourg et à Mulhouse. <

Voir aussi l'article paru dans le PE n°241.

[Site]
www.operation-acamas.com

[Contacts]
Jacques Le Dosseur, FIM, 03 88 76 42 01
Georges Meyer, CETIM-CERMAT,
03 89 32 72 20

Dispositif «Les emplois de l'écologie»

Une aide au recrutement des cadres

Mise en place par le Gouvernement, instruite par les DRIRE, avec le concours des délégations régionales de l'Ademe et des CCI, cette aide aux «emplois de l'écologie» vise à favoriser l'intégration dans la gestion des PME des principes du développement durable et de l'écologie.

L'éligibilité des projets

L'entreprise doit présenter un projet structurant conduisant à la création d'une nouvelle fonction identifiée dans les domaines de l'environnement, de la maîtrise de l'énergie ou du développement durable. La fonction doit être une création et ne doit pas exister antérieurement dans l'entreprise, sauf

dans le cas où elle est exercée par le dirigeant ou par une personne ayant une autre fonction de direction comme charge principale.

Le dispositif permet le recrutement de jeunes diplômés de formation Bac+2 à Bac+5, avec un accompagnement pouvant représenter jusqu'à 50% de la somme du salaire brut et des charges patronales sur une année. Bénéficiaires : les PME de moins de 250 personnes dont le CA annuel n'excède pas 50 M€. Plafonnement : 30 000 €, non compatible avec d'autres aides (FRAC, ARC, FRATT) sur le même thème. <

[Site] www.alsace.drire.gouv.fr

AGENDA

[LE 8 NOVEMBRE
À PARIS]

Remise des Eco Trophées Bois

Le salon Batimat présentera les lauréats des Eco Trophées bois, lancés par le CTBA, centre technique du bois et de l'ameublement, pour valoriser les produits à base de bois améliorant leur profil écologique. Rendez-vous le 8 novembre, à Paris porte de Versailles au stand CTBA.

[Site] www.ctba.fr

[DU 15 AU 18 NOVEMBRE
À PARIS]

16 entreprises alsaciennes au Midest 2005

Quelque 3 000 exposants et 78 000 visiteurs venant de plus de 70 pays sont attendus au Parc des expositions de Paris Nord Villepinte, du 15 au 18 novembre. Se tiendront simultanément le Midest, n°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle, Europlast, salon international des plastiques, du caoutchouc et des matériaux composites, Maintenance Expo, salon des solutions maintenance. Fidèle à ses engagements, le Midest sera à la fois la vitrine des savoir-faire industriels et source de solutions pour les donneurs d'ordres engagés dans la course mondiale à la meilleure compétitivité possible.



Pour la première fois, la Région Alsace soutient les entreprises alsaciennes regroupées sur l'Espace Collectif Alsace en prenant en charge 50 % du coût de location de l'emplacement. 16 exposants seront présents à ce rendez-vous le plus important de la filière sous-traitance.

[Contact CCI]

Charles Ertzbischoff, 03 88 76 42 11

Anticipez votre présence sur le stand Alsace

Salon des industries, de l'environnement, de l'agroalimentaire, de la santé, et des savoir-faire régionaux, France Expo 2006 se tiendra du 8 au 11 mars à Casablanca. La CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin vous propose de bénéficier d'un stand au sein d'un espace collectif Alsace, avec une prestation clés en mains.

Après les succès des éditions 2001 et 2004, retrouvez la semaine française au Maroc organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie française au Maroc et la Mission Économique. Une prestation complète, comprenant hébergement et communication, vous est

« Le Maroc est engagé dans une dynamique de progrès »

offerte par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin. De quoi aborder ce marché dans les meilleures conditions. Engagé dans une dynamique de progrès, le Maroc évolue à un rythme rapide, avec une restructuration de l'environnement des affaires et la mise en œuvre de grands projets d'infrastructures pour réussir la mise à niveau globale de son économie et celle de

ses entreprises. Actuellement, la France intervient pour près de 50 % des investissements et 20 % des ventes. Mais face à une concurrence de plus en plus rude, les entreprises souhaitant s'implanter sur ce marché doivent engager une communication pertinente. Parmi les secteurs représentés, les technologies et savoir-faire français dans les secteurs de l'environnement, les nouvelles technologies de l'information et de la communication, la formation, les services, la qualité, différents domaines de l'industrie : agroalimentaire, plasturgie, emballage, maintenance, mécanique ou encore transports et équipements urbains, etc. Pendant la durée de France Expo, des colloques, des séminaires et animations, et les bénéfices d'une campagne médiatique d'envergure au Maroc. <

[Contact CCI]

Olivier Epp, Maud Spitz, 03 88 76 42 18
o.epp@strasbourg.cci.fr

[CHIFFRES CLÉS DU SALON]

20 000 visiteurs attendus
350 exposants français
9 000 m² bruts d'exposition

[L'ESPACE COLLECTIF ALSACE, C'EST]

- > un stand entièrement équipé, stratégiquement bien placé
- > la gestion de l'inscription au catalogue, de la commande des badges exposants, etc.
- > la mise en place d'un plan de communication Alsace (documentation, relations presse)
- > l'assistance d'un conseiller CCI sur place
- > l'organisation logistique du fret commun (prix du fret en sus)
- > la réservation de vos nuitées
- > la gestion de vos billets d'avion sur demande

[LES 26, 27 ET 28 AVRIL 2006 À PARIS]

1^{er} forum du dialogue euro-arabe : « Perspectives et contenu d'un partenariat stratégique euro-arabe »

La Ligue des États arabes, la Commission européenne, l'Union des Chambres arabes de commerce, d'industrie, d'agriculture, la Chambre de commerce franco-arabe et l'Institut du monde arabe sont à l'initiative de ce forum, dialogue ouvert sur des questions aussi diverses que l'économie, la culture, la religion, la sécurité, le terrorisme, l'investissement. Y seront associés les hautes personnalités politiques et diplomatiques, les dirigeants

d'industries, d'institutions économiques, des représentants des sociétés civiles arabes et européennes, ainsi que des élites des communautés arabes installées en Europe. Trois possibilités de soutien de ce forum sont proposées : partenaire platinum, gold ou silver.

[Site] www.ccf franco-arabe.org

[Contact] 01 45 53 20 12

Un Alsacien à New York

Lors du Fancy Food Show, l'opération de promotion organisée par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, le World Trade Center et le restaurant «Au Crocodile» en juillet dernier à New York, douze entreprises alsaciennes de l'agroalimentaire ont été accueillies par Jean-Georges Vongerichten dans son prestigieux restaurant «Jean-Georges» situé au cœur du quartier huppé de Central Park.

Cet Illkirchois aux talents multiples illustre parfaitement le rêve américain. En 1980, à l'âge de 23 ans, Jean-Georges débarque sur le nouveau continent les poches vides et la tête pleine d'envie de se réaliser. Son naturel ouvert lui fait rencontrer Louis Outhier, chef réputé, pour lequel il va travailler pendant cinq ans, découvrant les habitudes de travail des américains et affirmant ses capacités à conduire une équipe.

Une étoile est née

Il veut alors devenir son propre patron. Côté de riches américains qui apprécient sa cuisine, il n'a aucune difficulté à trouver un investisseur qui l'aide à réaliser son rêve. En 1986, grâce au soutien du producteur de Mickael Jackson,

il ouvre son premier restaurant «Jojo».

Aujourd'hui, il dirige 2800 employés, crée un nouvel établissement tous les six mois (Londres, Paris, Asie, Bahamas...), travaille 15 heures par jour et aime ça.

S'investir entièrement

Pour assurer son succès, Jean-Georges mélange trois ingrédients : le sens des affaires, le génie de la cuisine et le plaisir de la nouveauté. Créativité oblige, il n'a jamais le même concept. Jean-Georges puise son inspiration en observant le monde et ses contrastes. Pour la réalisation de l'un de ses restaurants les plus en vue, «Le Spice Market», il n'a pas hésité à partir trois semaines s'immerger en Asie, en Inde et au Vietnam. Au final, outre les techniques de cuisine et



les produits typiques, il a ramené deux conteneurs d'éléments pour la décoration afin de recréer une ambiance traditionnelle. Le résultat est surprenant : au Spice Market, on pénètre dans un monde onirique, débordant de rituels, de traditions et revisité à la mode new yorkaise par un «Frenchy».

Quant à la cuisine, elle accompagne le voyage en toute harmonie. Aujourd'hui, plus de 1000 personnes fréquentent chaque jour ce lieu unique lancé sans autre publicité que le bouche à oreille, une réputation déjà bien établie et un travail d'innovation incessant. Est-ce la recette de la réussite ? <

[ANCIEN ÉLU CCI]

Alain Bertrand, consul honoraire du Brésil à Strasbourg

Ingénieur textile de formation, Alain Bertrand a travaillé chez Lacoste et occupé le poste de Dg de Schiesser International. Marié, 62 ans, deux enfants, il a été actif à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin pendant 23 ans, occupant les postes successifs de secrétaire membre, trésorier et vice-président en charge des questions de formation. Alain Bertrand a aussi été vice-président de la chambre régionale de commerce et d'industrie qu'il représente au CESA. Fortement soutenu par François Loos, ancien ministre délégué du commerce extérieur, c'est cette connaissance du tissu économique de la région qui fait qu'il a choisi pour juridiction l'Alsace.



Car, si le consulat a en charge les ressortissants brésiliens en Alsace (au demeurant nombreux et actifs), il a aussi la volonté de favoriser les échanges entre Alsaciens et Brésiliens. La nomination en tant que consul honoraire du Brésil à Strasbourg intervient d'ailleurs en plein dans l'année du Brésil et où de nombreux reportages ont montré l'importance de ce grand pays tant par la taille – près de 17 fois la France – que par son potentiel et ses ressources.

Mais il a surtout été retenu par le gouvernement brésilien pour sa connaissance et son amour du Brésil qu'il connaît bien, pour y avoir vécu trois ans dans sa jeunesse et pour s'y rendre régulièrement à titre personnel.

[Contact] Alain Bertrand, 03 88 08 17 32 / 06 80 15 63 04

En 2004, les résultats d'une enquête consulaire nationale sur la situation démographique des entrepreneurs ont confirmé une tendance qui mobilise depuis plusieurs années les différents gouvernements et ministres délégués aux PME (Christian Jacob, Renaud Dutreil) : on estime à 45 % le nombre d'entrepreneurs ayant atteint ou dépassé les 50 ans, ce qui équivaut à environ 850 000 entreprises susceptibles de se retrouver en situation de cession-transmission au cours des 15 années à venir. L'enjeu est très important car les PME de moins de 250 salariés regroupent près des deux tiers de l'emploi total en France. Et l'Alsace ?

Savoir transmettre son entreprise, c'est lui donner toutes les chances de pérennité

Si la disparition de certaines entreprises ne peut être évitée du fait de l'évolution du processus économique, de nombreuses PME saines disparaissent faute de repreneur. Quels sont donc les obstacles pouvant faire échouer une transmission, comment les éviter, comment préparer ce travail de longue haleine et comment revaloriser l'image de la transmission face à celle de la création ? En dépit d'un bon classement à l'échelle nationale avec moins de 45 % des dirigeants au-dessus de la barre fatidique de la cinquantaine, l'Alsace ne fait néanmoins pas

exception à la règle et la tendance est au vieillissement. En 2004, 22 000 dirigeants alsaciens avaient plus de 50 ans. Quel que soit le secteur concerné (commerçants, artisans, hôteliers-restaurateurs, prestataires de service ou industriels), le devenir de leurs entreprises se jouera dans la prochaine décennie.

Or, qui aborde volontiers le sujet de son propre retrait d'une affaire que l'on a soi-même créée et développée ? Il est absolument primordial que cette question délicate soit posée en temps voulu sans omettre de se remémorer qu'une entreprise « vivante » se crée et se transforme.

« Une transmission réussie est une transmission pensée, qui a été correctement anticipée. »

La CCI travaille depuis plusieurs années à sensibiliser de manière suffisamment précoce les entrepreneurs afin qu'ils puissent considérer la transmission comme une opération positive dans la vie et le développement de leur entreprise.

En outre, plus la démarche sera anticipée, plus le choix d'un repreneur pourra être fait en toute sérénité, ce qui garantira une décision responsable et une chance supplémentaire pour la longévité de la société transmise.

Sortir l'entrepreneur de son isolement

L'activité initiale de la CCI est donc d'amplifier la communication en allant chercher les entrepreneurs ou les commerçants et en les incitant à réfléchir sur la question de la transmission tout en sachant respecter le facteur psychologique.

> suite p. 30



[CESSION-TRANSMISSION] Mode d'emploi

Anticiper longtemps à l'avance

Faites le point sur l'avenir que vous envisagez pour votre société.

Souhaitez-vous réellement transmettre votre entreprise, y êtes-vous personnellement prêt ou préférez-vous cesser l'activité ?

En cas d'une décision en faveur d'une transmission

Renseignez-vous impérativement au préalable sur les premières démarches à effectuer. Vos interlocuteurs : votre conseiller CCI, votre expert-comptable ou encore votre banquier.

Diagnostic de l'entreprise à céder

Quelle est la fonction du dirigeant dans l'entreprise ? L'activité peut-elle se poursuivre sans vous ? Avez-vous des documents sur l'état du matériel, le nombre d'emplois, la nature des contrats ? Préparez une analyse des contrats de prévoyance, de la rentabilité et du potentiel de développement, de la progression de l'activité, du carnet de commandes en cours, etc. Des investissements sont-ils nécessaires ?

Aspect financier

Avec le concours de votre expert-comptable, établissez une fourchette de prix de vente et engagez une réflexion qui permette de concilier votre intérêt et les possibilités de l'acquéreur potentiel. Votre conseiller devra également vous renseigner sur les meilleures formules d'optimisation fiscale et juridique, compte tenu du coût de certaines mutations.

Recherche d'un repreneur

Si vous le désirez, entamez la recherche d'un repreneur en préservant une totale discrétion.

Après la reprise

Prévoyez d'accompagner l'acquéreur pendant une certaine période afin de le présenter à votre personnel, vos clients et vos fournisseurs.

[Contacts CCI]

Patrick Will – Industrie, services aux entreprises et commerce de gros
03 88 76 42 54

Luc David – Commerce et services aux particuliers, 03 88 75 25 85

Géraud Bonnet – Tourisme, cafés, hôtels, restaurants, 03 88 75 25 63

> suite À cette fin, un programme de réunions d'information, de conférences et d'ateliers a été développé en collaboration avec la Chambre de Métiers. Les intervenants sont des professionnels de la transmission d'entreprise, – experts-comptables, notaires, avocats, banquiers, etc. Parallèlement, il est possible de faire directement appel aux conseillers CCI chargés des questions de transmission avec lesquels on peut réaliser un premier diagnostic de l'entreprise, de sa situation économique, et du savoir-faire existant puis établir la démarche à suivre et préparer la rencontre avec les repreneurs potentiels.

« Préparer la rencontre avec les repreneurs potentiels »

«TransEntreprise» Un suivi à la carte

À l'initiative de la Commission création, cession, transmission de la CCI, un nouveau dispositif «TransEntreprise»* devrait être mis en place prochainement afin d'affiner et de renforcer l'accompagnement des opérations de transmission. Le concept s'inspire de l'expérience fort positive d'un encadrement systématique de la création d'entreprise. Ce plan d'action, sur lequel «planchait» depuis bientôt deux ans la Commission de l'ancienne mandature, cherche à regrouper dans une entité d'action toutes les structures concernées par le sujet. Elle répond avant l'heure aux constatations faites dans le dernier rapport du CES** sur la transmission en accordant «une priorité égale à la transmission et à la création». Selon Jean-Luc Heimburger, président de la Commission et vice-président de la CCI, l'intervention devrait se situer

à différents niveaux : la préparation du dossier du cédant, l'accompagnement de l'opération de cession, un suivi technique par le biais des spécialistes de la CCI associés à d'autres experts et la création d'un fonds d'intervenants avec les Caisses de Dépôts et Consignations, la Région Alsace et des partenaires privés – idée née d'une initiative régionale à l'issue des «ateliers de l'économie». «Il s'agit de faire en sorte que l'entrepreneur ne soit plus seul. Ainsi, il sera possible de sauver des structures saines».

La bourse des opportunités

Les CCI d'Alsace proposent un site internet*** destiné à la cession-transmission d'entreprise. Les cédants peuvent intéresser des repreneurs et passer des annonces anonymes par le biais des conseillers de la CCI. Au-delà de cette bourse d'échanges, ce site regroupe nombre de documents explicatifs sur la démarche de la transmission, la méthode d'évaluation des petites entreprises, des informations sur la législation fiscale en vigueur, etc. Toute une gamme d'outils auxquels il faut absolument avoir recours lorsque l'on envisage de céder son entreprise sans oublier le conseil indispensable des experts juridiques et financiers. <

* Ont contribué à sa réalisation : la caisse des dépôts et consignations, les CCI de Colmar Centre Alsace et Mulhouse Sud Alsace, la Chambre de Métiers d'Alsace, le comité local des banques, le comité régional de l'INES, l'ordre des experts-comptables, les conseils généraux du Bas-Rhin et du Haut-Rhin et la direction de la Région Alsace.

** CES : «La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services» - rapport de Françoise Vilain, décembre 2004

*** www.oppportunet.net



Ateliers et conférences
sur la cession-transmission
Programme accessible sur le site :
www.strasbourg.cci.fr (rubrique
services aux entreprises)

> Benoît Stegel, cédant de la Ficellerie Strasbourgeoise Soutenir le repreneur à tout prix



[José Klein avec Benoît Stegel]

« I s'est écoulé un an entre le moment où j'ai décidé de vendre mon entreprise et la conclusion de l'affaire. Cela faisait 29 ans que je dirigeais la Ficellerie Strasbourgeoise que j'avais moi-même acquise en 1976. Même si elle représente beaucoup pour moi, je pense qu'il était important de savoir s'arrêter avec l'âge. En tant que grossiste en emballage impliqué dans dix départements, une grande flexibilité est nécessaire pour pouvoir pérenniser ce genre d'activité. Je suis allé tout d'abord à la CCI où nous avons élaboré un plan de reprise et mis au point un dossier descriptif de l'entreprise. J'ai mené de nombreux entretiens avec des repreneurs potentiels. Au cours de ma carrière, j'ai souvent vu des transmissions d'entreprises où les acteurs s'entredéchiraient après coup et je redoutais une telle évolution. Les rencontres avec les personnes intéressées me permettaient de mesurer rapidement leur motivation réelle. J'ai eu beaucoup

« Vous ne pouvez pas donner une affaire à quelqu'un sans l'aider au début. »

de chance, je m'entends bien avec l'acquéreur que j'épaulerai régulièrement aujourd'hui. Au départ, je l'ai introduit personnellement auprès des clients afin de les rassurer. Vous ne pouvez pas donner une affaire à quelqu'un sans l'aider au début. Il faudra bien qu'il vole un jour de ses propres ailes, mais cela me permet aussi de garder le contact avec les gens. Arrêter du jour au lendemain, ce n'est pas évident. » <



Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 480703107

[INFORMATIONS JURIDIQUES]

La loi en faveur des PME

La loi du 2 août 2005 n°2005-882 a institué une série de mesures en faveur de la cession transmission d'entreprise.

Convention de tutorat et prime de transmission

Il s'agit d'une convention entre le cédant et le cessionnaire au terme de laquelle le cédant assure au repreneur la transmission de son expérience professionnelle de chef d'entreprise. En contrepartie de cette prestation, le cédant pourra percevoir une rémunération cumulable avec sa pension de retraite (article L634-6-1 du code de la Sécurité sociale) et restera ainsi affilié au régime de Sécurité sociale dont il relevait avant la cession.

Il pourra également bénéficier d'une prime de transmission à la charge de l'État dont les caisses de vieillesse auront la gestion, les conditions d'attribution et le montant devant être fixés par décret.

Location d'actions ou parts sociales

Les sociétés assujetties à l'IS ont la possibilité désormais de louer à des personnes physiques les actions ou parts sociales qu'elles détiennent. Cette possibilité doit être prévue par les statuts et faire l'objet d'un contrat écrit soumis à la formalité de l'enregistrement.

Le locataire disposera de droits de vote lors des assemblées géné-

rales ordinaires et percevra des dividendes. Le bailleur, quant à lui, exercera son droit de vote lors des assemblées générales extraordinaires (transformation de la société, modifications statutaires, etc.).

Un décret ultérieur viendra préciser le contenu du contrat obligatoire.

Tout comme la location-gérance du fonds de commerce, la location de parts sociales peut être assortie d'une promesse de vente au terme du contrat.

Droits de mutation

L'assiette des droits de mutation à la charge du donataire lors de la cession ou transmission d'une entreprise individuelle ou des parts sociales d'une société est désormais réduite de 75% au lieu de 50%. Ce dispositif de faveur est étendu aux donations avec réserve d'usufruit, mais sans cumul possible avec d'autres réductions de droits de mutation à titre gratuit, notamment celle liée à l'âge du donateur prévu à l'article 790 du CGI. Les droits de l'usufruitier seront exclusivement limités aux décisions relatives à l'affectation du bénéfice.

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonceurs
cet espace vous
est réservé !**

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

[Contacts CCI]

Monique Triponel, Laurence Roesch, 03 88 75 25 24 - juridique@strasbourg.cci.fr

Permanences tous les jours de 10h à 12h et de 14h à 16h.

> suite p. 32

> Le Cheval Blanc, Henri Frey Trop de contraintes pour les repreneurs

Chef cuisinier de métier, Henri Frey tient avec son épouse l'hôtel-restaurant du Cheval Blanc à Climbach depuis 38 ans. Il y a mis toute son énergie et gère aujourd'hui un établissement irréprochable. «*Nous voulons céder notre entreprise pour profiter de la retraite et aussi pour laisser la place à un esprit plus jeune. Avec Géraud Bonnet, le conseiller de la CCI qui nous met régulièrement en rapport avec des repreneurs potentiels, nous avons élaboré un dossier de présentation. Mais la tâche est ardue et notre recherche dure depuis deux ans déjà... La frilosité des banques est un obstacle considérable : un couple intéressé, issu de la profession et présentant un*



[Henri Frey]

grand nombre de garanties, s'est vu refuser un prêt après six mois de tractations alors que les conditions idéales étaient réunies. De plus, nous avons fait les travaux nécessaires pour respecter toutes les normes existantes. Nous n'avons pas compris ce refus. Que faire de plus ? Nous sommes prêts à accompagner le repreneur au départ s'il le désire. Peut-être vendrons-nous d'abord le fonds puis après une période d'essai pouvant rassurer les banques, le repreneur pourra-t-il acquérir les meubles ? <

[Contact] 03 88 94 41 95



Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 305150674

> Roland Hess – Cédant d'une affaire de revêtements de sol Utiliser l'expérience du cédant

La taille et la renommée de la société de revêtements de sol que Roland Hess a cédée en 2004 ne sont guère négligeables : 18 personnes et de nombreux sous-traitants. Le dirigeant a abordé la question trois ans avant la retraite. Il a reçu un soutien précieux de son expert-comptable avec lequel il travaillait depuis 23 ans. Un book de présentation ainsi qu'une analyse prévisionnelle ont été mis au point. Parallèlement, Roland Hess a assisté à des soirées d'information de la CCI et de la Chambre de Métiers afin de parfaire ses connaissances théoriques. Après avoir rencontré de nombreux candidats plus ou moins sérieux ou dont les garanties étaient refusées par les banques, il a trouvé un

repreneur grâce à son conseiller CCI qui connaissait les données de la démarche. «*L'encadrement expert-comptable, CCI et Chambre de Métiers était parfait. En revanche, les banques ont pêché par leur frilosité et leurs exigences financières sans rapport avec leur contribution assez restreinte. J'ai aussi regretté que le repreneur ne profite pas plus du savoir-faire existant. Il m'a fallu apprendre à garder mes distances et à accepter une autre gestion. Je reste néanmoins persuadé que les conseils de quelqu'un qui a créé puis dirigé une entreprise saine pendant si longtemps ne sont pas dénués de fondement. Savoir les accepter est aussi un gain pour la pérennité de l'entreprise.*» <

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BASI-RHIN

**Annonceurs
cet espace vous
est réservé !**

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

Un thème longtemps éludé, une prise de conscience douloureuse

Jusqu'au milieu des années 90, la transmission d'entreprise était un des défis ignorés de l'industrie moyenne allemande et les conséquences économiques en étaient totalement sous-estimées, car on situait la problématique uniquement au niveau des TPE. Pourtant la courbe démographique présentait déjà des signes alarmants qui sont devenus aujourd'hui une réalité obligeant dirigeants politiques et économiques à réagir et à proposer des solutions viables aux entrepreneurs.

Au Bade-Wurtemberg, le nombre d'entreprises concernées se chiffre à 11 000 annuellement et on estime que plus de 400 000 PME devront faire face à la question de la succession au cours des cinq prochaines années, ce qui implique par la même occasion le devenir de quatre millions d'emplois. Jusqu'à présent 60% de ces entreprises n'ont pas encore trouvé de solution à ce problème. Parallèlement, une nouvelle réglementation (BaslerII) impose, comme condition au consentement d'une ligne de crédit intéressante, la garantie que l'entrepreneur a déjà réglé la question de la transmission s'il a atteint les 55 ans. En clair, s'il n'a pas encore fixé l'avenir de son entreprise, tout crédit contracté sera bien plus coûteux.

Un bouleversement personnel

Selon Bernd de Wall de la IHK Südlicher-Oberrhein, seules 50% des entreprises réussissent à passer le cap de la deuxième génération, et seules 3 à 4% celui de la troisième ! Les problèmes rencontrés sont multiples et souvent d'ordre personnel : l'entrepreneur ne trouve pas de repreneur dans le cadre familial, il attend trop longtemps avant d'engager les démarches nécessaires, il veut exercer encore une activité au sein

de l'entreprise cédée sans en définir exactement les modalités, etc. Enfin, la question délicate de la valeur de l'entreprise peut être un écueil non négligeable.

Le programme renforcé des IHK

Face à ces aspects d'ordre psychologique et économique, les IHK allemandes ont mis en place une série de mesures destinées à encadrer et à soutenir les efforts de transmission.

Au-delà de conférences d'information cherchant à sensibiliser les entrepreneurs suffisamment en amont, elles ont édité de nombreuses brochures sur ce sujet, proposent des listes de contrôle afin d'évaluer la démarche et fournissent des conseillers compétents qui accompagnent cédants et acquéreurs.

«Le soutien de la IHK est primordial. Au-delà d'un savoir-faire professionnel avéré, j'avais besoin, comme tout créateur ou repreneur, d'informations juridiques et financières. Où trouver les crédits ? Comment procéder avec les banques ? De fait, les banques sont malheureusement très frileuses en cette période économique maussade. Les conseillers de la chambre nous ont accompagnés et soutenus dans nos démarches. De plus, nous avons pu trouver un terrain d'entente très satisfaisant avec l'ancien propriétaire.

Psychologiquement parlant, les négociations ont été parfois délicates car notre concept change les données initiales, mais nous avons un objectif commun avec le cédant : la pérennisation de son «enfant» pour qui il voulait trouver un successeur compétent tout en restant prêt à nous soutenir au départ.» se souvient Siegfried Naskowski de la société Die Entdecker Touristik GmbH à Haslach im Kinzigtal.

Trouver un successeur : la bourse d'échanges Change.Chance

Afin de favoriser les échanges, plusieurs possibilités de se renseigner sur les opportunités de vente ou de reprise d'une affaire ont été mises en place : avec le maillage des IHK allemandes, une bourse

Change.Chance* a été créée sur le net où les cédants peuvent proposer anonymement leur entreprise. Au-delà d'une base de données qualifiée, on y trouve également de nombreux séminaires ou bien encore l'annonce de salons spécialisés. Quant au ministère de l'Économie du Bade-Wurtemberg, il a créé en 2001 un portail officiel NewCome** mettant sur pied un réseau réservé aux créateurs/repreneurs d'entreprise et regroupant ainsi les compétences en ce domaine. <

* www.change-online.de

** www.newcome.de

> Fin du dossier

Une maison d'hôtes au cœur du quartier de l'Orangerie

Une maison d'hôtes dans un écrin de verdure... un rêve inaccessible en pleine ville ? Non, car c'est à proximité du parc de l'Orangerie et du centre ville de Strasbourg, que se situe la maison d'hôtes créée par Christine Claus, «Les ambassadeurs».

Au numéro 11 de la rue Westercamp, dans le quartier de l'Orangerie, proche des institutions européennes, la maison d'hôtes dirigée par Christine Claus accueille depuis 2004, chefs d'entreprise, commerciaux, artistes et fonctionnaires européens pour des séjours d'une à trois nuitées en moyenne, sans oublier les touristes le week-end. À leur disposition, cinq chambres et trois studios avec kitchenette. Lumineuses et spacieuses, la plupart des pièces donnent sur le jardin verdoyant, sur la piscine extérieure ou sur la Cathédrale. Toutes sont climatisées, équipées de télévision, téléphone, wifi.

L'art et la manière de recevoir

Chez Christine Claus, l'hôte est roi : «*Il doit se sentir comme chez lui*». Avec son mari, Jacques, elle a choisi un nom qui soit en cohérence avec la mission d'accueil qu'ils se sont fixée : être «Les ambassadeurs» du savoir-vivre et du savoir-être. Dès l'entrée, vous

vous sentez gagné par une impression de calme, de paix. La bâtisse entourée de verdure s'inscrit parfaitement dans l'esprit cosu du quartier, grâce au talent de l'architecte strasbourgeois Gérard Ecklé. «*La maison, construite par Maurice Novarina, avait fait la Une du magazine La Revue Française dans les années 50. Elle était en bien piteux état lorsque nous l'avons achetée*, raconte Christine Claus. *Deux ans de travaux ont été nécessaires pour arriver à l'élégante métamorphose. Seuls les quatre murs extérieurs ont été conservés, l'architecte s'est chargé de réharmoniser l'ensemble en gardant son cachet particulier.*» La seule contrainte qui lui était fixée : préserver le bien-être des hôtes. D'où, par exemple, les terrasses métalliques très hautes qui jouxtent les chambres. Chacune des pièces a été aménagée avec goût par Christine Claus, qui a choisi de marier l'ancien au contemporain. «*Toutes sont différentes*», précise la jeune femme, qui n'a pas hésité



[Christine Claus]

à récupérer du mobilier familial, jusqu'aux objets de déco, à l'instar des jouets en bois, fabriqués par un grand-père sabotier.

Tableaux et objets de décoration

Dans les chambres comme dans les espaces à vivre, l'art est omniprésent. Endroit agréable et convivial, le salon-salle à manger avec une cuisine moderne entièrement équipée est accessible à tout moment de la journée et permet à qui le souhaite de communiquer avec les autres occupants, français, russes, américains, allemands, etc. Apte à détourner les appétits les plus légers, un buffet généreux et appétissant est proposé par Christine Claus : baguette et croissants frais – qu'elle se fait un point d'honneur à chercher elle-même tous les matins –, mais aussi

charcuterie et fromage à la coupe, fruits de saison, yaourts, confitures maison ou spécialités de Christine Ferber, miels, produits spécifiques de régime, etc. À chaque moment de la journée, il est possible de se servir en café, boissons froides, yaourts ou fruits.

Ancienne infirmière d'entreprise, Christine Claus a un sens inné du service, elle a conçu sa maison à son image, avenante et sereine. Et l'on s'y sent comme chez soi, après une journée bien remplie. <

[ACCUEIL, SERVICE ET PROMOTION DE LA VILLE]

L'implication de Christine Claus

Au-delà de son souci de bien accueillir ses clients, Christine Claus a le souhait de contribuer à la promotion de sa ville. Elle va jusqu'à dispenser des conseils éclairés à ses hôtes, qu'il s'agisse de visites culturelles ou d'idées shopping. «*Nous sommes tous les ambassadeurs de notre région, à nous professionnels de montrer l'exemple*». Optant pour une approche en réseaux, elle a établi son approche marketing à destination des entreprises avec l'aide de Marie-Claude Ouvrard et Nathalie Schneider, du service tourisme de la CCI. Des partenariats sont en cours avec des professionnels du tourisme.

[Site] www.hotes-ambassadeurs.com
[Contacts CCI]
Marie-Claude Ouvrard, 03 88 75 25 64
Nathalie Schneider, 03 88 75 25 86

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 344302518

La meilleure bouchée à la reine : les Berges de la Moder

Décerné dans le cadre de la Foire européenne, le prix de la meilleure bouchée à la reine a été attribué à Jérôme Parolin, 26 ans, chef du restaurant-traiteur Aux Berges de la Moder (Schweighouse-sur-Moder). En poste depuis six ans, chef depuis trois ans, celui-ci a surtout apprécié l'aspect convivial du concours et «*l'occasion de voir du monde*». Spécialisé dans les plats traiteurs, le jeune homme qui a appris à cuisiner avec les plus grands chefs, se consacre aujourd'hui à une cuisine simple mais inventive, à des prix accessibles. Lancé par le groupement des hôteliers restaurateurs, le concours de la bouchée à la reine rencontre un vif succès depuis trois ans. Ouvert aux cuisiniers, employeurs ou employés de la restauration à consommer sur place, il récompense les concepteurs du meilleur plat. Critères retenus : le respect de la recette traditionnelle (comprenant veau, volaille, quenelles, champignons de Paris), la croûte (aspect, hauteur, texture, goût, cuisson), la garniture, le goût et l'aspect général du plat.

Sont arrivés deuxième et troisième, Frank Labbé, de l'hôtel-restaurant Le Relais du Bois à Mertzwiller et Emmanuel Rainville, Le Comptoir de Maître Kanter à Mundolsheim.

Participaient au jury : Éric Fuchs (Les Pins à Haguenau), Jacques Kraft (Fédération des bouchers-charcutiers-traiteurs) et Ernest Wieser, ancien président du salon culinaire de la Foire et ardent défenseur de l'art culinaire alsacien. <

[Contact] 03 88 25 05 15

[LES APRÈS-MIDI DE L'HÔTELLERIE- RESTAURATION DE LA CCI]

Inscrivez-vous !

Réservées aux professionnels de l'hôtellerie-restauration, ces séances d'information et d'échanges organisées par la CCI porteront sur les thèmes suivants :

> Le lundi 17 octobre :

Les règles de sécurité applicables et le fonctionnement de la commission de sécurité

> Le lundi 7 novembre :

Comment évaluer un fonds de commerce de CHR

De 15h à 17h –
15 € par personne

Gratuit pour les membres du Club Tourisme

[Contact CCI]

Géraud Bonnet, 03 88 75 25 63

[Inscription]

www.strasbourg.cci.fr/tourisme

[SYNDICAT DES BRASSEURS D'ALSACE]

Nouveau comité, nouveaux adhérents

Élu par son assemblée plénière de septembre dernier, le Comité du syndicat des brasseurs d'Alsace a pour président Michel Haag (Meteor). Vices-présidents : Didier Lefevre (Kronenbourg), également trésorier et Pascal Sabrier (Fischer).

À noter deux nouveaux adhérents assesseurs : Éric Trossat (Brasserie d'Uberach) et Claude Varga (Brasserie artisanale de Saint-Pierre), qui rejoignent Daniel Cardot (Saverne), Marie-Lorraine Muller (Schutzenberger) et Matthew Weatley (Heineken). Secrétaire général : Gilbert Grasser. Avec 10,6 M hl brassés l'année dernière, l'Alsace représente 63 % de la production française de bière.

[Contact] 03 88 35 40 63

LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIEL DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

Annonces cet espace vous est réservé !

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

Mooze, Strasbourg

Jean Stouvenel : créer des goûts différents

Sushis, poissons crus, l'apanage des restaurants japonais. À Strasbourg, Mooze y associe un florilège de petits plats chauds et de desserts raffinés. Car le chef de cuisine, Jean Stouvenel, 25 ans, a la chance de laisser libre court à sa créativité.

Le concept de restaurant où l'on choisit ses plats sur un tapis roulant, bien implanté aux États-Unis et à Paris, est une première dans la région Est. Il a été mis en place au début de l'année à Strasbourg par Gilles Abecassis et Thierry Weil, dont le chemin a croisé celui de Jean Stouvenel. «*Fasciné par la cuisine asiatique, que je privilégiais chez moi, j'ai été immédiatement séduit par cette possibilité de création illimitée qui m'était offerte*».

Après un CAP et BEP de serveur au Lycée Alexandre Dumas, Jean Stouvenel a souhaité se convertir à la cuisine après un passage chez Émile Jung au Crocodile. «*Pendant mes heures creuses, j'ai eu le plaisir de goûter aux joies de la pâtisserie. J'ai décidé de passer mon CAP et mon BEP de cuisine, pour pouvoir me livrer à ma passion. Après le Clos des Délices, le Crocodile, le Buerehiesel, il a l'occasion de se faire la main, et de préparer des banquets le menant jusqu'à Hong Kong ou au Caire, avant d'œuvrer en tant que chef pâtissier. Sa soif d'innovation ne sera véritablement comblée qu'au Mooze.*

Des plats japonais adaptés aux goûts européens

Depuis le début d'année, Jean Stouvenel crée les recettes, cuit les plats, gère les commandes – légumes, viandes et poissons – sont livrés tous les jours- et la comptabilité. «*Je négocie les prix de façon à assurer un bon rapport qualité-prix*». Alors qu'à l'étage un chef sushi (le

japonais Danielo issu d'un hôtel cinq étoiles aux Maldives) gère le froid, assisté de trois cuisiniers, lui-même s'occupe du chaud et des desserts. Sur sa carte, qu'il change deux à trois fois par an, une sélection de plats à petits prix.

Sur le tapis roulant

Yakitori de poulet, gambas sautées, Saint-Jacques poêlées, canard caramélisé au miel, riz sauté au magret de canard fumé, etc. défilent sous vos yeux sur le tapis roulant. Vous faites votre choix et empilez les plats dont les couleurs détermineront votre addition. C'est ainsi que le riz moelleux aux crevettes vous coûtera 5€, le sabayon aux lychees 4 € et le cœur du chef (mousse de framboise, sirop basilic-citron vert en macaron) 5 €. Six sortes de vins sont proposées, blancs et rouges français, australiens, chiliens et espagnols, vendus au verre ou à la bouteille. Autre originalité : huit sortes de thé, dont le meilleur (et le plus cher) thé au monde, le Ying-Zen. Mooze cible tout type de clientèle, qu'elle fasse le choix de manger rapidement sur un tabouret haut, ou plus longuement sur une chaise ou la banquette prévue pour quatre. Ceux qui veulent manger à volonté choisiront le menu «*olioukenit*» à 33 € par personne pour toute la table. Les malins profi-



[Jean Stouvenel s'est produit aux Jéudis de la Gastronomie du CEFPPA, le 15 septembre dernier]

teront des «*moozehours*», pendant lesquelles 50% de réduction sont octroyés sur le prix des plats disponibles sur le tapis roulant. Chez Mooze, l'ambiance est sympathique, les gens s'assoient les uns à côté des autres et discutent. Apprécié par les uns, critiqué par les autres, le caractère non fumeur du restaurant. «*C'est un choix lié à l'hygiène imposée par les poissons crus. Les amateurs de cuisine japonaise s'adaptent aisément, ils sortent pour fumer leur cigarette*». Les sceptiques seront néanmoins attirés par la déco zen et originale de Mooze, jusque dans les toilettes où le sol est recouvert de galets à l'instar des jardins japonais, sur un fond de musique lounge. La capacité

d'accueil du restaurant est de 85 couverts environ, souvent renouvelée quatre à cinq fois. «*Nous n'acceptons pas de réservation en dehors des banquets car nous n'avons aucune idée du temps pris par nos clients*». À savoir. <

[Contact] 03 88 22 68 46



[LA RECETTE]

Riz au lait de coco ananas au poivre de séchouan Sauce au kiwi et citron vert au sucre muscovado

Recette complète sur www.point-eco.com

[LA COMMUNICATION
3 EN 1]
Cardmail™

En associant un dépliant mailing unique, une carte de visite détachable et un coupon-réponse intégré, Thierry Ziegler (Eguisheim) a développé un produit de communication optimisé et simple de maniement. Deux formats standards, cinq variantes possibles et une personnalisation de la carte de visite permettent d'adapter cette idée aux besoins de chaque entreprise. Une façon originale de se présenter.

[Contact] 03 89 76 48 20

[E GUETER !]
Un abécédaire
dans le sac à main



C'est pour ouvrir le terroir alsacien aux touristes que les ADT du Bas-Rhin et Haut-Rhin ont rédigé une petite brochure recensant plus de 70 plats du patrimoine culinaire alsacien. Ouvrage quadrilingue (français, allemand, anglais et alsacien !), il évoque également les coutumes au fil des saisons, indique la date et le lieu des marchés du terroir et invite à des cours de cuisine. Soutenu par la Région Alsace, ce projet a trouvé de nombreux partenaires parmi les artisans gastronomes alsaciens de renom.

[Téléchargement] www.tourisme67.com

[CADEAU D'AFFAIRES
ALSACIEN]
Un ouvrage d'art
et de communication

La société d'édition Les Points Cardinaux Communication vous propose un autre regard sur «L'Alsace, villes et villages» avec un livre objet au format 24 x 16,5 cm. L'offrir à vos clients, vos partenaires ou vos collaborateurs à l'occasion des fêtes vous permet de valoriser ce rituel annuel. Cet ouvrage existe uniquement en version hors commerce et peut être personnalisé à partir d'un certain nombre d'exemplaires commandés.

[Contact] lpcc@lpcc-editions.com

Changements en vue

Pour séjourner aux États-Unis sans visa les ressortissants français devront désormais être munis :

> Jusqu'au 25 octobre 2005 : d'un passeport à lecture optique.

> Entre le 26 octobre 2005 et le 25 octobre 2006 : soit d'un passeport à lecture optique délivré jusqu'au 25 octobre 2005, soit d'un passeport à lecture optique comportant une photographie numérisée, délivré postérieurement au 25 octobre 2005.

> À compter du 26 octobre 2006 : soit d'un passeport à lecture optique délivré jusqu'au 25 octobre 2005, soit d'un passeport à lecture optique comportant une photographie numérisée, un composant électronique stockant les éléments d'état civil et d'autres identifiants biométriques susceptibles d'être exigés, délivré postérieurement au 26 octobre 2006.

Compte tenu du délai de quatre semaines nécessaire à la délivrance d'un titre, les entreprises du Bas-Rhin sont invitées à procéder de manière anticipée au renouvellement des passeports dépourvus de zone optique. <

[Contact] Philippe Rogron, 03 88 21 65 55

[MESUREZ LE BRUIT !]
Le bruit à la portée
des particuliers

L'entreprise Minimax à Zellwiller vient de développer un instrument permettant de visualiser le bruit qui nous entoure. Basé sur un sonomètre et optimisé dans sa conception afin de le rendre accessible à tous, «VisioBel» permet une approche ludique de ce phénomène de société. L'affichage simple en décibel est souligné par des barres de tendance qui s'allument en fonction du niveau de bruit.

[Site] www.sonaide.com

[CRÈCHE ATTITUDE]
Fidélisation des
collaborateurs

Premier service de création et de gestion personnalisées de crèches d'entreprise, l'agence Crèche Attitude monte des projets clés en main qui prennent en compte les différentes contraintes de chaque collectivité ou entreprise : étude de faisabilité, élaboration d'un dossier, création puis gestion de la structure totalement indépendante. Grâce à un tel dispositif, l'entreprise répond aux évolutions de la société et améliore son image de marque en démontrant son esprit innovateur et citoyen.

[Site] www.creche-attitude.fr

La coulisse de vos événements
Embarquez vos rendez-vous
professionnels à bord du Vaisseau

Bien plus qu'un centre des sciences pour enfants et ados, le Vaisseau est aussi un cadre unique pour l'organisation d'événements pour les entreprises et les collectivités comme des soirées, des lancements de produits, des conférences ou bien encore des formations.

Chaque salle offre une ambiance différente, du ludique au technique, du convivial au studieux. Des prestations annexes du type pause café ou projection de film peuvent être réservées en option. Un programme pouvant se révéler inoubliable. <

[Site] www.levaisseau.com

La maison écologique
Écologie et technologie
font bon ménage

Située à Eckbolsheim, la société WeberHaus, d'origine allemande, se démarque par ses constructions à base de structures en bois. Son savoir-faire dans l'utilisation de ce matériau lui permet de jouir d'une grande souplesse d'action dans ses réalisations architecturales. Son engagement écologique lui a fait introduire en France des technologies de pointe dans le domaine de l'isolation thermique, la récupération des eaux de pluie, la ventilation mécanique contrôlée, les cellules photovoltaïques, etc. Une optique intéressante qui répond à l'engagement actuel de l'Alsace en faveur de l'environnement. <

[Site] www.weberhaus.fr



[ÉPARGNE : QUE CHOISIR ?]
Analyse comparative
d'un duel

Se constituer un patrimoine est un exercice difficile qui demande à l'épargnant une connaissance profonde des différentes formes de capital. Comment choisir entre une assurance-vie qui représente une évolution progressive et un investissement dans l'immobilier qui implique un financement immédiat ? Mathématiquement parlant, ces deux formes s'opposent et pourtant une comparaison s'impose. Grâce au livre de Christian Harig et Romain Borza, l'épargnant dispose aujourd'hui d'un comparatif pertinent et d'un logiciel lui permettant de faire ses propres calculs. *Le bras de fer*, édition economica 2005.

Intégrer l'informatique dans la TPE

Depuis septembre 2005, la plate-forme StrategEEK est accessible aux entreprises.

Sa mission : sensibiliser les dirigeants et les créateurs de TPE à l'informatique.

Une enquête menée en juin dernier a confirmé pour le Bas-Rhin la tendance enregistrée au niveau national : seuls 68 % des établissements consultés (TPE du commerce, des services aux particuliers et de l'hôtellerie-restauration) sont équipés d'au moins un ordinateur. Néanmoins, ce taux varie de façon tangible selon le secteur d'activité : si les hôtels sont pourvus à 100 % d'outils informatiques, moins de la moitié des commerces de détail alimentaires renforcent leur activité à l'aide d'un PC.

Quant à l'utilisation professionnelle de cet outil, elle est liée principalement à la facturation (68 %), à la comptabilité (62 %) et à la gestion des stocks (47 %). Seul un tiers des entrepreneurs mettent à profit les

nombreuses possibilités de gestion des clients et des fournisseurs. Ils oublient également que l'informatique est aussi un formidable outil de communication. En effet, seuls 44 % des chefs d'entreprise possèdent une connexion Internet et 53 % des entreprises interrogées ont un site web. De plus, il ne semble guère acquis qu'un changement ait lieu dans un avenir proche car la part du budget liée à l'informatique est quasiment nulle (1 %).

Une approche moins rébarbative de l'informatique

Contrecarrer ce processus en informant, formant et conseillant les réseaux d'appui aux entreprises de proximité sur l'utilisation de l'informatique et des NTIC, c'est la



mission que s'est donné le CEFAC à Paris en créant l'Agoratech. En région, de nombreux espaces similaires voient le jour : ce système est ainsi relayé dans le département par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin afin de fournir un soutien aux entreprises de proximité.

StrategEEK, via un espace de découverte et d'informations, présente notamment une sélection d'applications adaptées aux différents secteurs d'activité et permet une approche moins rébarbative de cette nébuleuse dénommée «l'informatique». De plus, les TPE

trouvent ici de l'informatique dite «douce», c'est à dire quasiment prête à consommer et découvrent, à l'aide d'études de cas, de fiches explicatives ou d'exemples parlants, l'intérêt immédiat des nouvelles technologies. Enfin, une documentation sans cesse renouvelée sur l'internet, les sites marchands,... permettra aux non initiés de devenir de vrais «geek», des mordus de l'informatique et des NTIC. <

[Contact CCI]
Patricia Bouilleaux, 03 88 75 25 57

> StrategEEK, TIC et Applications Métiers : des ateliers spécifiques

La déclinaison alsacienne du projet est opérationnelle depuis la mi-septembre. Actuellement situé dans les locaux de l'Info Eco de la CCI, place Gutenberg, cet espace est accessible tous les lundis matin. Des conseillers spécialisés par métier abordent avec les entrepreneurs les problématiques liées aux nouvelles technologies et aux applications informatiques dans le cadre de leur activité. Cet effort de sensibilisation des entreprises aux NTIC est accentué par l'organisation d'ateliers de découverte en automne 2005, auxquels sont invités les entrepreneurs afin qu'ils puissent s'approprier à loisir ces outils capitaux pour l'avenir.

> Atelier 1 Informatique et Internet, Pourquoi pas vous ?

Les fondamentaux «Informatique» à connaître (matériels, logiciels...) et conseils pour évaluer vos besoins et vous équiper malin, les modalités pratiques pour accéder à l'Internet et les principales possibilités offertes par le web (recherche, veille, communication, etc.)

Mardi 8 novembre 2005 de 17h à 19h
Jeudi 10 novembre 2005 de 9h à 11h

> Atelier 2 Fichier clients, Comment ? Pourquoi ?

Comment bâtir un fichier clients ? Comment l'intégrer à une démarche plus globale d'informatisation de

son entreprise ? Quelles utilisations en faire ? (courriers personnalisés, e-mailing, etc.)

Quelles sont les formalités à accomplir lors de la constitution de son fichier clients ?

Mardi 15 novembre 2005 de 17h à 19h
Jeudi 17 novembre 2005 de 9h à 11h

> Atelier 3 Mon 1^{er} site internet

Quel type de site pour son entreprise ? Nom de domaine : quel choix et quelle stratégie ?

La rédaction d'un cahier des charges.

Faut-il systématiquement vendre en ligne pour rentabiliser son site ?

L'animation d'un site web.

Le référencement et la promotion du site.

Mardi 22 novembre 2005 de 17h à 19h
Jeudi 24 novembre 2005 de 9h à 11h

[Contact CCI] 03 88 75 24 85
strategEEK@strasbourg.cci.fr

[Formulaire d'inscription]
www.strategEEK.net ou sur le site de la CCI
www.strasbourg.cci.fr/strategEEK

Coût : 20 € par atelier

La plaquette StrategEEK TIC et Applications Métiers est encartée dans ce numéro.

Comment mettre en place un système d'information performant pour votre entreprise ?

À l'heure où la réduction des coûts est de rigueur, mieux vaut suivre la logique de la rapidité et de l'efficacité pour mettre en place un système d'information dans son entreprise. En association avec la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, Cap Gemini présentera avec l'éditeur de logiciels SAP une approche de management de progiciel de gestion dédié aux PME-PMI. Rendez-vous à la CCI le 15 novembre de 9h à 12h.

Faire d'un progiciel un outil adapté à votre entreprise et non le contraire... En se situant au cœur du métier de l'entreprise et en portant sa croissance, Cap Gemini et SAP se sont fixé pour objectif d'aider les entreprises à franchir une nouvelle étape dans leur développement. La conjugaison de leurs compétences permettra aux dirigeants intéressés d'identifier les leviers attendus en terme de stratégie, de coller aux contraintes métiers de l'entreprise, que ce soit en termes d'organisation ou de fonctions clefs. Parmi les axes forts de la démarche commune des prestataires, une garantie de la cohérence de l'évolution du système d'information à partir de l'existant et une mise en œuvre opérationnelle du progiciel dans un délai d'environ 12 mois. Lors de cette réunion d'in-

formation qui se tiendra à la CCI, deux dirigeants de PME ayant fait le choix d'intégrer SAP avec Cap Gemini témoigneront de leurs expériences.

Fort d'une équipe de plus de 1 000 experts SAP répartis dans 25 villes de France, Cap Gemini propose aux entreprises locales un service de proximité afin de concevoir, développer et délivrer des solutions métiers préconfigurées répondant à leurs enjeux. La Direction Alsace Lorraine de Cap Gemini basée à Schiltigheim vient de mettre en place un centre de service dédié à la maintenance applicative de ses clients SAP, regroupant ainsi sur son site une équipe nombreuse d'experts techniques et fonctionnels. <

[Inscriptions]
www.strasbourg.cci.fr/agenda

[E-COMMERCE] Abekom partenaire de Playboy

La société Abekom SA, spécialisée dans les services Internet à haut-débit, vient de remporter un succès de taille en signant une collaboration avec la société 1633 SA pour la réalisation du site e-commerce du magazine *Playboy* en France. Au-delà de la simple réalisation d'un site web de vente en ligne, Abekom SA, a, en amont du projet, accompagné *Playboy* dans la réflexion stratégique et technique du site. Entièrement réalisé dans un environnement OpenSource, l'outil de vente en ligne est basé sur une architecture OsCommerce. Le magazine dispose ainsi d'un site de très haute qualité technique pour la vente de ses produits dérivés, estampillés du lapin le plus célèbre du monde, www.playboystore.fr. Basée à Strasbourg, Abekom est dirigée par Benoît Verscheure, qui emploie cinq salariés et propose de plus des solutions d'entreprise comme la visio-conférence ou des outils de sauvegarde des données en ligne.

[Site] www.abekom.com

[COUR EUROPÉENNE DES DROITS DE L'HOMME]

Nouveau site Internet



Conçu par Actweb (Strasbourg), le nouveau site offre aux usagers un meilleur accès à une plus vaste gamme d'informations concernant les activités et la jurisprudence de la Cour et les textes de la Convention européenne des Droits de l'Homme. Il propose, entre autres nouveautés, des pages spéciales pour différentes catégories d'usagers, une section «Foire aux questions» (FAQ) et un index alphabétique. En 2004, le site de la Cour a enregistré plus de 57 millions de visites. Ce nombre devrait encore augmenter en 2005.

[Contact] Emma Hellyer, 03 90 21 42 15

AGENDA

[LE 21 OCTOBRE À HOERDT]

«E-communication – Informatique et Entreprises»

Une journée d'Information, destinée aux acteurs économiques privés ou publics du Pays de Brumath et environs, sur les différentes solutions, procédés, logiciels, etc. de communication interne et externe à l'aide des technologies de l'information.

Au menu :

- De 10h à 18h30, petits «ateliers» animés par des professionnels.
- De 19h à 23h, soirée débat et repas autour du thème «Prenez une longueur d'avance : affichez-vous sur le net» au restaurant La Charrue à Hoerd.

[Contact]

Xavier Schramm, 03 90 64 25 63

LE POINT ÉCO

www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

Annonceurs cet espace vous est réservé !



Contactez Patrick Duspeaux
 Tél. 03 88 78 47 73
 Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

[FORMATION DES JEUNES À LA VENTE]

Le réseau IFV s'adapte à la professionnalisation

Le réseau IFV Institut des forces de vente, c'est 70 écoles dans les CCI de France et plus de 1500 jeunes vendeurs formés chaque année. Leur point fort : peu de théorie mais une vraie formation pratique, concrète, efficace, avec une mise en situation permanente et un programme d'entraînement régulier et progressif. Dispensée dans le cadre du nouveau contrat de professionnalisation auquel elle s'adapte parfaitement (durée : 12 mois, formation modulaire qualifiante, validation par un titre reconnu), la formation proposée par le Pôle Formation CCI permet aux entreprises d'accueillir et de former en alternance des vendeurs très rapidement opérationnels.

[Contact CCI]

Annick Thuillier, 03 88 43 08 86

[VOS PROGRAMMES «FORMATION CONTINUE» DE LA RENTRÉE]

Ressources humaines

- Évaluer un candidat en 60 minutes : le 7 novembre
- Gérer la paie et les charges : les 9-16 et 23 novembre
- Devenir formateur occasionnel : décembre (à définir)

Comptabilité – Gestion - Ressources humaines

- Formation à la comptabilité générale niveau 2 : les 8-15 et 22 novembre
- L'essentiel de la gestion pour non financiers : les 9-10-23-24-25 novembre

Communication – Efficacité personnelle

- Conduire efficacement une réunion : 17 et 18 novembre
- Prendre la parole en public niveau 2 : 12 et 13 décembre

[Contact CCI]

Sylvie Pruvost, 03 88 43 08 02

Tout savoir sur le contrat d'apprentissage... et gagner en efficacité

L'utilisation du formulaire de contrat d'apprentissage (Cerfa Fa 13) est obligatoire pour l'embauche d'un apprenti. En prenant le temps de renseigner les rubriques, vous gagnerez un temps précieux.

Le contrat d'apprentissage, c'est d'abord une formalité obligatoire qui vise plusieurs objectifs : donner un cadre légal à l'embauche d'un salarié sous statut particulier, permettre à l'entreprise de moins de dix salariés de ne pas avoir à s'acquitter des charges sociales, et à celle de plus de dix salariés de ne pas payer de charges sociales patronales.

De leur côté, les salariés bénéficieront des versements effectués pour leur compte par l'État aux différentes Caisses.

La signature du contrat est une nécessité pour les Caisses d'Allocations Familiales pour continuer à verser les aides aux familles. La Région Alsace doit en disposer également pour procéder aux versements des aides liées à l'embauche d'un apprenti.

Attention, le contrat doit être signé au plus tard le premier jour de présence de l'apprenti dans l'entreprise ; en cas d'accident de trajet,



[Le contrat d'apprentissage : une formalité officielle]

cette précaution peut vous éviter bien des tracas. Car à défaut de contrat d'apprentissage signé, le salarié est réputé être sous contrat de droit commun, avec toutes les conséquences que cela implique.

C'est ensuite une formalité officielle : le formulaire Cerfa est national, et les rubriques ne sont pas négociables. Pour que le contrat soit pris en compte, toutes les infor-

mations demandées doivent être fournies par l'employeur. Cette rigueur nécessaire lors de l'établissement du contrat sera payante au moment de son traitement par le Point A, qui n'aura plus à revenir vers les entreprises. Un gain précieux en efficacité.<

[Contact CCI] Point A, 03 88 43 08 00

[APPRENTISSAGE : DU NOUVEAU]

BTS en alternance et BTS en apprentissage vont devenir synonymes !

La mise en œuvre des principaux décrets du plan Borloo relatifs à l'apprentissage permet désormais aux entreprises de bénéficier d'un véritable dispositif performant d'emploi/formation de jeunes.

C'est une avancée importante, particulièrement pour la préparation des BTS en alternance, à l'heure où le contrat de professionnalisation se recentre sur des

qualifications professionnelles plutôt que sur des diplômes. BTS en alternance et BTS en apprentissage vont devenir synonymes !

Le Pôle Formation CCI accompagne ce développement en offrant de nouvelles places en apprentissage dès la rentrée 2005.

[Contact CCI] Philippe Authier, 03 88 43 08 81

[ENSEIGNEMENT] L'IECS exporte ses méthodes de cas

Les études de cas constituent une excellente préparation au milieu professionnel. Les méthodes imaginées par Sylvie Hertrich, enseignante associée et responsable du DU Management d'événements à l'IECS Strasbourg, et Ulrike Mayrhofer, professeur des universités et auteur de trois ouvrages, ont été plusieurs fois primées en France. Leur succès fait aujourd'hui recette auprès des universités étrangères : deux séminaires ont été organisés par l'Université de Pavie en Italie et l'Université de Nuremberg en Allemagne. D'autres séminaires sont prévus en Angleterre, en Afrique du Sud, en Égypte et au Sénégal.

[Contact]
sylvie.hertrich@iecs.edu, 03 90 41 42 52

Les formations préventives de la CRAM

Destinées à aider les entreprises à mieux gérer les risques professionnels, des formations spécifiques sont proposées par la CRAM - Caisse régionale d'assurance maladie d'Alsace Moselle. Intra-entreprises, elles permettent aux différents acteurs de s'impliquer efficacement dans des actions de prévention, de former leurs propres animateurs ou encore de maîtriser des outils méthodologiques. Objectifs : analyser des situations de travail, évaluer les risques et proposer des réponses pertinentes pour les maîtriser. Intra-entreprises, ce sont des actions spécifiques qui s'adaptent aux besoins particuliers.

Pour exemple, une formation à la prévention des troubles musculo-squelettiques, mise en œuvre chez Tredi à Strasbourg, qui débouchera sur une amélioration des postes de travail. La CRAM recommande aux entreprises des organismes de formation qui se sont engagés à respecter ses principes d'action en matière de prévention. La liste est accessible sur son site. Elle collabore également avec l'Éducation nationale pour intégrer la santé et la sécurité au travail dans l'enseignement des élèves et des apprentis qui préparent un CAP, un Bac Pro ou un BTS dans l'industrie, la construction et les métiers de services. <

[Site] www.cram-alsace-moselle.fr



[LE 17 NOVEMBRE À STRASBOURG] Tout savoir sur la réforme LMD

Pour mieux appréhender la réforme LMD et les conséquences qu'elle impose, l'Institut Professionnel des Sciences et Technologies (structure d'enseignement de l'Université Louis Pasteur) organise une réunion d'information à l'attention des industriels. Sera également présentée la reconfiguration de l'offre de l'IPST, qui dispense des formations professionnalisées s'adressant à des publics intéressés par les secteurs industriels et technologiques.

À 17h, 15-17 rue du Maréchal Lefebvre à Strasbourg-Meinau.

[Contact] Alice Ullmann, 03 90 24 49 70,
alice.ullmann@adm-ulp.u-strasburg.fr

[CFA DE HAGUENAU] Nouveau succès au Concours Défibun

Le CFA du Lycée professionnel André Siegrid de Haguenau a obtenu le 3^e prix du concours national de la boulangerie Défibun, organisé par East Balt, le fournisseur en petits pains («buns») de Mc Donalds. Ce concours, qui connaît cette année sa deuxième édition, est un concours national à destination des apprentis boulangers. À vocation pédagogique, le principe est l'élaboration créative et innovante de bun. Dix-huit établissements avaient relevé le défi. Le CFA de Haguenau avait déjà été primé l'an dernier, décrochant le 1^{er} prix.

[Contact] 03 88 73 77 68

Chine, Canada, Ukraine

L'IAE intensifie son ouverture internationale

Depuis neuf ans, l'IAE de Strasbourg délocalise ses formations continues diplômantes. C'est ainsi que plus de 30% de ses étudiants suivent une formation supérieure au management à Mulhouse, aux Antilles, au Maroc. À présent, dans le cadre de la réforme LMD (licence master doctorat) permettant non seulement une mobilité de par-



cours universitaires, mais également une mobilité géographique sur l'espace européen de la formation et au-delà, d'autres projets sont en œuvre, notamment en Chine, au Canada et en Ukraine. Pour rappel, l'ensemble des DESS (Bac+5) préparés à l'IAE se sont transformés en 2^e année du master Management à la rentrée 2005 en Alsace. <

[Site] www.iae.u-strasburg.fr

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

performance
MEDIA

Contactez Patrick Duspeaux
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
contact@performance-media.fr

Du mieux pour les TPE

AGENDA

> Cycle de réunions d'information sur les conditions générales de vente

organisées par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin et animées par des avocats du Barreau de Strasbourg.

- **Obernal** : jeudi 13 octobre à 17h30, salle Renaissance à l'Hôtel de Ville
- **Strasbourg** : mardi 18 octobre à 17h30, salle Wenger-Valentin à la CCI.
- **Haguenau** : mardi 8 novembre à 17h30, salle des Combles de l'Espace Associations

[Renseignements et inscription]

Monique Triponel ou Laurence Roesch
03 88 75 25 24 ou
juridique@strasbourg.cci.fr.
Frais de participation 15 € par personne

> Créanciers et salariés dans les procédures transfrontalières

La Compagnie des Juges consulaires de Strasbourg organise, avec l'Union européenne des Magistrats statuant en matière commerciale, un colloque portant sur le thème des

«Créanciers et salariés dans les procédures transfrontalières». Sont invités tous les professionnels de la région, de France et d'au-delà des frontières intéressés par ce sujet.

- **Strasbourg** : le vendredi 25 novembre 2005 de 14h à 18h dans les locaux du Conseil de l'Europe.

[Renseignements et inscription]

Laurence Roesch
03 88 75 25 76 ou
l.roesch@strasbourg.cci.fr

Tout employeur, dont l'effectif ne dépasse pas cinq salariés, peut depuis le 1^{er} septembre recourir au service «chèque-emploi» afin de recruter du personnel en remplissant un formulaire de demande d'adhésion disponible auprès de l'URSSAF. Après enregistrement de son adhésion, le centre national de traitement du service chèque-emploi adressera à l'employeur concerné un carnet de volets «identification du salarié» et un carnet comportant des «volets sociaux» lui permettant d'effectuer les déclarations obligatoires relatives aux cotisations et contributions sociales, de s'acquitter de la déclaration nominative préalable à

l'embauche, d'obtenir le calcul des rémunérations et des cotisations, d'établir un bulletin de salaire et, le cas échéant, de payer le salarié.

Les URSSAF de Lyon, de la Gironde et de Paris-région parisienne ont été désignées pour gérer les centres nationaux de traitement du chèque-emploi pour les TPE.


Ce dispositif est amené à remplacer le dispositif du Titre Emploi Entreprise pour les emplois permanents.<

[Site] www.emploi.tpe.fr

> IFA : modification du seuil d'exigibilité

Les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 150 000 € seront désormais exonérées d'IFA pour le calcul de la contribution due en 2006. L'exonération concernait précédemment les entreprises dont le chiffre d'affaires était inférieur à 76 000 €.

Loi pour la confiance et la modernisation de l'économie n°2005-842 du 26 juillet 2005


 Pour plus d'informations, consultez notre note d'information juridique sur «l'imposition forfaitaire annuelle» sur www.strasbourg.cci.fr/juridique (Rubrique Fiscalité des entreprises).

> Contrat nouvelle embauche (CNE)

Ce nouveau contrat à durée indéterminée peut être conclu par tout employeur dont l'effectif est de 20 salariés au plus. Il doit être formalisé par un écrit et peut être rompu par l'employeur au cours des deux premières années d'exécution suivant une procédure très allégée (simple lettre de rupture signifiée par recommandé avec AR, pas de motif à invoquer). Dans ce cas, une durée de préavis de 15 ou 30 jours devra être respectée selon que le contrat est exécuté depuis moins ou plus de six mois. Le salarié aura alors droit à une indemnité de départ égale à 8 % des salaires bruts perçus et pourra bénéficier de

l'assurance chômage selon les règles classiques ainsi que d'un accompagnement renforcé à la recherche d'emploi.

Le CNE peut être utilisé pour tout type d'emploi, à temps plein ou partiel, à l'exception de ceux occupés normalement par des saisonniers ou pour les secteurs où il est d'usage de recourir aux CDD. En cas de rupture du CNE, un même employeur ne peut pas signer un nouveau CNE avec le même salarié avant un délai de trois mois.

 Un modèle de contrat nouvelle embauche est disponible sur le site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement : www.travail.gouv.fr/dossiers/CNE/

Renseignements sur : www.strasbourg.cci.fr/web/actualites/CNE-contrat-nouvelle-embauche.html

> Revente à perte : nouveau seuil

La revente à perte est interdite dans les rapports entre professionnels. Jusqu'à présent, le seuil de revente à perte correspondait au prix des marchandises figurant sur la facture d'achat, majoré de toutes les taxes (sur le chiffre d'affaires et autres taxes afférentes à la revente) et du prix du transport. Les modalités de calcul du seuil de revente à perte ont été modifiées par la loi en faveur des PME afin de remédier au

problème du gonflement des marges arrières et de faire bénéficier les consommateurs d'une baisse des prix. À compter du 1^{er} janvier 2006, le seuil de revente à perte sera égal au prix net figurant sur la facture augmenté des taxes et du prix de transport (inchangé) mais diminué d'une partie du montant des autres avantages financiers consentis par le vendeur, excédant un certain seuil (20 % en 2006 et 15 % en 2007).

La grande distribution pourra ainsi réduire son prix de revente en déduisant de sa facture d'achat une partie des marges arrières.

Loi en faveur des PME n° 2005-882 du 2 août 2005

> Incitation fiscale au financement des PME en création

Les dons de sommes d'argent, effectués au profit des enfants, petits-enfants, arrière-petits-enfants ou à défaut aux neveux ou nièces, destinés à financer une opération de création ou de reprise d'entreprise, versés entre le 1^{er} janvier 2006 et le 31 décembre 2010, seront exonérés de droit de mutation dans la limite de 30 000 € par donateur, sous réserve que le bénéficiaire exerce son activité professionnelle dans la société ou l'entreprise individuelle pendant une période de cinq ans à compter de l'affectation des sommes. Ces dons doivent néanmoins être déclai-

CPAM-Entreprises : à la recherche d'une relation « gagnant-gagnant »

Chaque année, les Caisses primaires d'assurance maladie (CPAM) envoient un questionnaire aux employeurs afin d'évaluer leur taux de satisfaction. L'enquête de 2004 dégage des problèmes liés aux attentes téléphoniques, à la qualité des réponses apportées et aux délais de règlements trop longs à la fois pour les assurés et pour les employeurs qui pratiquent la subrogation, c'est-à-dire l'avance sur remboursements.

Au niveau du Bas-Rhin, bien que les méthodes diffèrent d'une caisse à l'autre pour des raisons d'organisation (selon qu'elles soient spécialisées ou non) ou d'implantation (milieu citadin ou rural, caisse centralisée ou décentralisée comme Haguenau ou Sélestat), les trois CPAM ont engagé une relation de partenariat avec les employeurs. Le but recherché est de mettre en place une intervention privilégiée afin de ne pas démultiplier les appels et de garantir une réponse rapide. Un autre objectif est d'instaurer un référent unique

par entreprise qui peut être joint par téléphone ou se rendre sur place pour répondre à sa demande et notamment en lui apportant une aide au remplissage des formulaires.

Plusieurs plaquettes d'information ont déjà été élaborées («Vous allez embaucher», «Comment remplir une attestation de salaire»). Y travaillent en commission réglementaire des représentants des trois CPAM du Bas-Rhin, l'Urssaf, la Caisse Vieillesse ainsi que des représentants de la CCI et ponctuellement la CMA.

Des réunions d'information à destination des PME sont également envisagées prochainement. La mise en place début octobre de l'attestation de salaire sur Internet permettra aux employeurs de transmettre aux CPAM les attestations de salaire sous forme de flux dématérialisés.

Des efforts à faire du côté des entreprises

Les CPAM demandent aux employeurs d'envoyer rapidement leurs attestations de salaire ce qui permettra un remboursement rapide des montants qui leur sont

et donnera également satisfaction à leurs employés pour les arrêts non subrogés. Il est également important que l'employeur signale immédiatement toute reprise de travail (même en cas de reprise pour mi-temps thérapeutique) afin d'éviter les trop-perçus. <

[Contacts]

Haguenau, 0 820 904 151
Sélestat, 0 820 904 152
Strasbourg, 0 820 904 150

[Site] www.ameli.fr

rés et enregistrés par le bénéficiaire à la recette des impôts du lieu de son domicile dans le délai d'un mois à compter de la réalisation du don.


Loi en faveur des PME n°2005-882 du 2 août 2005

> Vente du fonds de commerce : l'obligation de publicité

Pour être opposable aux tiers, la vente d'un fonds de commerce doit être publiée par l'acquéreur dans les 15 jours suivant sa réalisation dans un journal d'annonces légales, puis, dans les 15 jours qui suivent cette insertion, au Bodacc. Cette obligation d'information, visant à protéger les intérêts des créanciers du vendeur est une condition d'opposabilité du paiement du prix et non une condition

de validité de la vente. Aussi, si l'acquéreur a payé le prix de la vente au vendeur avant l'accomplissement des formalités de publicité, la vente ne pourra être annulée pour défaut de publicité. L'acquéreur s'expose à devoir payer le prix une seconde fois aux créanciers du vendeur. Il en va de même s'il paie avant l'expiration du délai de 10 jours ouverts aux créanciers pour faire opposition à la vente et au paiement du prix.

Cass. Com. 24 mai 2005

 **Pour plus d'informations, consultez notre note d'information juridique sur la «cession du fonds de commerce» disponible sur : www.strasbourg.cci.fr/juridique (Rubrique Fonds de commerce).**

> Crédit d'impôt pour la formation du chef d'entreprise

La loi en faveur des PME du 2 août 2005 a institué un crédit d'impôt formation égal au produit du nombre d'heures passées par le chef d'entreprise en formation par le taux horaire du SMIC, dans la limite de quarante heures par année civile. Le crédit d'impôt s'impute sur l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés dû par l'entreprise au titre de l'année au cours de laquelle le chef d'entreprise a suivi les heures de formation. À défaut d'imputation, il sera restituable.

Loi n°2005-882 du 2 août 2005

[Contacts CCI]

Monique Triponel, Laurence Roesch,
03 88 75 25 24 - juridique@strasbourg.cci.fr
Permanences tous les jours
de 10h à 12h et de 14h à 16h.

INDICES

- > Indice du coût de la construction Insee (trimestriel) 1^{er} trimestre 2005 : **1270** soit augmentation de 3,67 % en 1 an
- > Taux d'intérêt légal 2005 : **2,05 %**
- > Indice des prix à la consommation, nouvelle base 100 en 1998, août 2005 : **112,7**
- > Taux principal de refinancement de la BCE : **2 %**
- > Taux de base bancaire (depuis le 15 octobre 2001) : **6,6 %**
- > SMIC (à compter du 1^{er} juillet 2005) :
 - taux horaire brut : **8,05 €**
 - taux mensuel pour 151,67 heures : **1217,91 €**
- > Plafond mensuel Sécurité Sociale 2005 : **2516 €**



Données actualisées sur www.strasbourg.cci.fr/etudes

Agnès Strohl, AS Événements Médiatisez votre image

Agnès Strohl, en créant sa structure AS Événements, prend le pari de l'originalité des lieux pour séduire ses clients. Son credo : l'événementiel en accord avec un message ou une image.

Souvent confrontée à l'organisation de séminaires ou à des lancements de produits, Agnès Strohl a fini par caresser l'idée d'une structure propre. De retour en Alsace après une expérience parisienne, motivée par un souhait de développement personnel, elle décide de mettre son projet en œuvre, tout juste après la naissance de son bébé.

«Le client doit avoir le sentiment de participer à un projet»

En premier lieu, elle s'attache à une analyse du marché, de la conjoncture et de la concurrence : «*J'ai étudié les motivations des communicants et des clients, et réfléchi à l'importance de la manière de travailler l'événement*». Pour Agnès Strohl, «*le client doit avoir le sentiment de participer à un projet*». Une étude menée par le Cerege, Junior Entreprise de l'IECS Strasbourg, l'a d'ailleurs confortée dans sa décision de peaufiner ses prestations par rapport aux attentes des entreprises et aux moyens consentis.

Ce que la société AS Événements (Eckbolsheim) propose aujourd'hui est la prise en charge complète de l'événement, depuis la recherche de l'idée originale à l'organisation proprement dite, dans le respect du budget imparti. Concernant le lieu de la manifestation, Agnès Strohl préconise une présentation au sein même de l'entreprise, espace de vie à la fois pour le personnel et les clients : «*il faut répondre à une envie d'originalité pour développer une image très forte ou parler de culture d'entreprise. On peut aussi trouver des lieux très modestes, à l'instar*



[Agnès Strohl]

d'un hangar, transformé pour l'occasion.» Agnès Strohl aspire également à fédérer PDG et ouvriers autour d'un projet : «*Cela crée des liens. Ce sera une expérience toute simple comme cuisiner ensemble, dormir dans des tipis, faire un feu,*

etc. qui contribueront à développer une véritable relation et à susciter de l'émotion». Après avoir fait valider son idée de structure auprès de la CCI, Agnès Strohl s'est mise en quête de prestataires, sélectionnés en fonction de leurs compétences.

[CE QUE LUI A APPORTÉ LA CCI]

«*J'ai participé à la journée portes ouvertes, avant de demander des conseils à l'Espace Entreprendre, où l'on m'a aidée à mieux définir mon projet. J'ai apprécié ce soutien de la CCI car il m'a évité éparpillement et perte de temps*».

Aujourd'hui, elle s'investit pleinement dans sa mission de coordination de l'événement, de l'idée à la réalisation.

Clientèle ciblée : les directeurs commerciaux et marketing, les responsables de comités d'entreprises, les organisateurs de séminaires et congrès. Son premier axe de développement sera l'Alsace, puis Lyon, Paris, Lille, «*histoire de donner envie aux entreprises de venir se réunir en Alsace*».<

[Contact] 03 88 78 39 77

Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 483770327

AGENDA

> Création d'entreprise
«Entreprendre»

5 jours soit 40 h de cours +
8 h pour les porteurs de projets
en hôtellerie-restauration *

- 21-25-26-27 octobre + 28 (matin) à Saverne
- 18-21-22-23-24-25* novembre + 28 (matin) à Strasbourg
- 2-5-6-7-8 décembre + 9 (matin) à Strasbourg

[Contact CCI] 03 88 75 24 83 - j.laas@strasbourg.cci.fr

Coût : la Direction des entreprises commerciales, artisanales et de service et le Fonds social européen apportent leur soutien financier à ce stage. 275 € restent à la charge de chaque stagiaire.

Nadine Chausson, Linotte et Marelle

Originalité et esprit boutique dans le prêt-à-porter enfants

Depuis début août, une nouvelle boutique de prêt-à-porter pour enfants s'est installée dans la rue Ste-Madeleine, «Linotte et Marelle». Nadine Chausson y vend des vêtements de milieu et haut de gamme, de la naissance à douze ans. Marques réputées «branchées» et griffes de créateurs s'y côtoient dans une ambiance entièrement imaginée pour les enfants.

« J'ai voulu un décor en harmonie avec l'enfant », explique Nadine Chausson. Grâce à un ébéniste et des décorateurs très créatifs, le résultat est à la hauteur de son souhait : coin dessin ou jeux, rubans multicolores autour de la cabine d'essayage, de la caisse et du lustre, peluches, jouets accrochés au mur. Selon l'âge, ses petit(e)s client(e)s savourent le côté ludique du lieu – poufs orange, table en bois, jouets – ou se contentent de voir l'effet qu'ils produisent face au miroir.

Pour tous les goûts

Les vêtements sont soigneusement rangés par thématiques avec de nombreuses associations possibles. Comme des collants, des bonnets, des gants, des écharpes qui se marient merveilleusement aux robes, jupes, tee-shirts, pantalons aux couleurs prune, rose, marron, ou autres acidulés. Il y en a pour tous les goûts. De la veste style Chanel pour celle qui privilégiera la tenue chic du week-end, aux jeans argentés pour les «branchées-décontractées» de la semaine.

D'autres, aux goûts également bien trempés, choisiront des harmonies sportswear.

La mode dessinée par de jeunes stylistes

Parmi les fournisseurs retenus par Nadine Chausson : Miniman baby & kids, La Petite Ourse, Il était une fée, Agatha Ruiz de la Prada baby et de jeunes stylistes comme Judith Lacroix, TroiZenfants, Deux Mois de Vacances, etc. Un positionnement réfléchi de créativité, haut et milieu de gamme, résultant d'une étude de la concurrence. Son expérience de vingt ans dans le commerce, notamment à Reims et sa formation récente ont constitué un apport précieux. La préparation d'un BTS Commerce à la CCI – dont elle est d'ailleurs sortie major de sa promo – lui a permis de se doter des connaissances indispensables en comptabilité, gestion pure et marketing. «*Outre les lenteurs administratives des sociétés de cautionnement bancaire, le plus difficile dans l'histoire de ma création aura été la recherche d'un local*», raconte Nadine Chausson, effarée



[Nadine Chausson]

par les prix affichés. Elle a fini par trouver. Rue Sainte-Madeleine, Nadine Chausson accueille ses clients avec le sourire, multiplie les conseils et n'hésite pas à sortir le mannequin de la vitrine pour donner une meilleure idée de gabarit à la personne venue sans l'enfant. <

[CE QU'ELLE A TROUVÉ À L'ESPACE ENTREPRENDRE ?]

«*J'ai obtenu de nombreux conseils relatifs à mon implantation, une aide pour peaufiner mes statuts et mon budget prévisionnel. La présentation du Passeport Entreprendre m'a permis de valider mon projet*».

[Contact] 03 88 36 28 07



Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 483173332

[LE VENDREDI 14 OCTOBRE 2005 DE 9H À 17H À LA CCI]

La 6^e journée régionale de la création-reprise d'entreprises

Les services de la CCI sont à votre disposition pour :

- vous accompagner et vous conseiller dans le montage de votre projet ;
- vous orienter dans votre parcours vers des professionnels partenaires du réseau Entreprendre en France ;

- vous donner des informations et vous faire bénéficier de conseils concrets par des experts dans différents domaines spécialisés ;
- vous offrir la possibilité de participer à des conférences.

[Contact CCI] Gaby Lallement, 03 88 75 24 82

Cette rubrique est réservée aux titulaires du Passeport Entreprendre de la CCI

[Contact Espace Entreprendre]
June Marchal, 03 88 75 24 25
j.marchal@strasbourg.cci.fr

Un savoir-faire au service d'un art de vivre

Jusqu'au XIX^e siècle, l'ébénisterie a été liée aux meubles précieux que l'on différenciail des meubles ni plaqués ni marquetés fabriqués par les menuisiers. On a ensuite cantonné les menuisiers au bâtiment et les ébénistes au meuble. Aujourd'hui, les différences sont devenues plus floues. Zoom sur une profession ancestrale qui s'adapte à la vie moderne.

[DES CHIFFRES]

Même si l'Alsace est relativement épargnée par la crise qui frappe le secteur, le nombre d'ébénistes est en diminution dans notre région.

Selon les chiffres de la Chambre syndicale du Bois, au 1^{er} août 2005 on comptait en effet 159 entreprises employant 838 salariés dans le Bas-Rhin alors qu'elles étaient 207 avec 1 067 salariés en 1995.

> Tarif horaire

À titre indicatif, les tarifs horaires pratiqués en ébénisterie s'étalent dans une fourchette qui va de 25 ou 30 € de l'heure à 42 € hors taxes + déplacement et fournitures.

[Site]

<http://metiersdart-artisanat.com>

[DOCUMENTATION]

Étude APCE : fabrication de meubles

[Contact CCI]

Monique Siffert, 03 88 75 25 50



En France, l'industrie de l'ameublement en général subit le contrecoup de la réduction de la consommation des ménages. La croissance de ce secteur est en effet passée de 5% au 4^e semestre 2004 à 2% au 1^{er} trimestre 2005. Cela n'empêche pas les chiffres d'affaires de continuer à chuter avec des baisses respectives de 1,5% et 2% pour les 3^e et 4^e trimestre de 2004 par rapport à l'année précédente. Ce sont les moyennes et petites entreprises qui

souffrent le plus, les structures de plus de dix salariés gardant un chiffre d'affaires plus stable.

Le Nord-Est s'en sort mieux

En ce qui concerne l'ébénisterie en particulier, la dégradation modérée (-1%) observée fin 2004, s'est accentuée au cours de l'hiver avec un chiffre d'affaires qui s'inscrit en baisse de 2,5% par rapport à la même période de l'année précédente. Une baisse hivernale qui touche autant la fabrication que

l'entretien-restauration. Un tiers des ébénistes fait désormais état d'une baisse de trésorerie. Reste qu'en ce qui concerne l'ameublement dans son ensemble, les artisans implantés dans le Nord-Est de l'hexagone sont ceux qui s'en sortent le mieux avec un positionnement de -1 à +1% contre -2 à -5% pour le reste de la France. <

Source : UNAMA, Observatoire de l'artisanat de l'ameublement

Jean-Charles et Jean-François Mélis Ebénistes de père en fils

Jean-Charles Mélis a obtenu son CAP d'ébéniste en 1968 mais ce n'est qu'en 1983 qu'il a décidé de se mettre à son compte après avoir vendu des machines à bois pendant des années. «*À force de voir des jeunes s'installer, explique-t-il, je me suis dit : pour-quoi pas moi.*»

Aujourd'hui, il dispose d'une solide réputation dans le métier et d'un savoir-faire qui le mènent à en explorer toutes les facettes. «*Dans le domaine de la restauration, nous travaillons peu pour les antiquaires, beaucoup pour des particuliers et occasionnellement pour des musées à Strasbourg et Haguenau*», précise-t-il en signalant avec fierté que la relève est désormais assurée par son fils Jean-François. Jean-Charles Mélis ne parie plus sur la publicité, mais son fils et lui sont des exposants fidèles de la Foire européenne de Strasbourg. En matière de création, ils produisent des meubles divers mais aussi des compositions plus inattendues

[LES APPRENTIS]

Jean-Charles Mélis est fier de ses apprentis. Son fils tout d'abord qui a obtenu son brevet de maîtrise d'ébéniste (major de promotion) à vingt ans et est lauréat du prix Théophile Haas. D'autres jeunes ont rejoint l'atelier Mélis au fil des ans et tous, à la grande fierté de leur maître, se sont toujours rangés dans les quatre premiers de leur promotion. La condition au départ est de rester cinq ans dans l'atelier : trois ans pour obtenir le CAP et deux ans pour accéder au brevet technique de métier (BTM). L'apprenti en formation actuellement chez Mélis a déjà ces deux diplômes et prépare une ultime qualification : son brevet de maîtrise.



[Jean-Charles et Jean-François Mélis]

telles que des marquetteries qui peuvent prendre des proportions considérables. Dernière création en date : un panneau en trompe l'œil de 17 m² destiné au vaste chantier de restauration d'un corps de ferme sur la commune de Weitbruch. Associés de très près à ce projet, les Mélis y réalisent de grands ensembles qui vont des chambres à coucher à une bibliothèque entière réalisée dans le style Directoire ou bien encore à des plafonds avec inclusion de vitraux. «*J'ai passé des journées à discuter avec Jean-Charles Mélis sur la base de ses dessins entièrement faits à la main*», confie Norbert Sieffert, le propriétaire des lieux. Autre vaste chantier qui leur a été confié, mais dans le contemporain cette fois : la mairie de Betschdorf où ils ont réalisé l'accueil, le bureau du maire et la salle de conseil. Jean-Charles Mélis est

catégorique : le fait que son fils Jean-François suive ses pas est un élément essentiel du dynamisme de l'entreprise. «*S'il n'avait pas épousé le métier, j'aurais peut-être perdu le feu sacré*» confie-t-il. Aujourd'hui, c'est de concert qu'ils

envisagent de nouveaux investissements liés essentiellement à l'aménagement et à la sécurisation de leurs deux ateliers. «*Reste que le métier d'artisan est dur et que rien n'est jamais gagné*», précise Jean-François. Ces deux-là ne s'arrêtent guère que le dimanche après-midi et encore pas toujours. Le reste du temps, ils sont en atelier, sur le chantier

ou bien attablés à dessiner et peaufiner des projets. C'est l'épouse de Jean-Charles Mélis qui se charge des tâches administratives. <

[Contact] 03 88 54 42 26

[Site] www.ebenisterie-melis.fr

> suite p. 50

LE POINT ÉCO
www.strasbourg.cci.fr MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE STRASBOURG ET DU B

En 2006
ciblez juste ! Neuf fois par an,

un rendez-vous avec tous les secteurs d'activité de l'économie bas-rhinoise.

performance
MEDIA

Chantal Harter Dautheville
Tél. 03 88 78 47 73
contact@performance-media.fr

[LA FORMATION]

• Niveau V (équivalent au brevet d'études professionnelles – BEP, au certificat professionnel – CAP).

• CAP ébéniste, 2 ou 3 ans
FCIL restauration des meubles anciens, 1 an après le CAP.

• Niveau IV (Niveau équivalent au BAC, au bac technologique, au brevet de technicien, BT, au brevet des métiers d'art, BMA, au bac professionnel, Bac pro) Bac pro artisanat et métiers d'art option ébéniste, 2 ans.
BMA ébéniste, 2 ans.
DFESMA, 3 ans.

• Niveau III (équivalent au Bac + 2, au brevet de technicien supérieur – BTS, au diplôme des métiers d'art – DMA) DMA arts de l'habitat option décor et mobiliers, 2 ans.

> Formation professionnelle continue

Le CAP ébéniste, le Bac Pro artisanat et métiers d'art option ébéniste, le DMA arts de l'habitat option décors et mobiliers et des titres homologués peuvent être préparés dans le cadre de la formation professionnelle continue dans quelques organismes de formation.

Destinée à former des professionnels, la filière de formation de l'artisanat organise pour cette profession des diplômes de niveau IV : brevet de maîtrise (BM) ébéniste, brevet technique des métiers (BTM) et de niveau III : brevet technique des métiers supérieurs (BTMS) ébéniste.

Ces diplômes sont préparés par les centres de formation des Chambres de Métiers dans le cadre des contrats de formation en alternance ou de la formation professionnelle continue.

Une dizaine de formations non diplômantes, d'une durée variant de un jour à douze mois ou des cours à la semaine permettent de suivre une initiation, une formation complète ou un perfectionnement dans les techniques de l'ébénisterie.

[Informations]

Conservatoire des métiers du bois,
05 61 27 65 50

Étienne Ayçoberry, ébéniste agenceur

Un parcours atypique

Étienne Ayçoberry a un itinéraire bien à lui. C'est au cours de sa licence en arts plastiques qu'il s'est découvert un intérêt pour le design. Conciliée à son amour du bois, cette passion toute neuve l'a très vite décidé à fonder une société en s'associant avec l'un de ses condisciples : La Fabrique. C'était en 1988. Un peu moins de dix ans plus tard, en 1997, il crée sa propre enseigne : Mobilus.

Située en plein centre de Strasbourg, celle-ci dispose d'une clientèle principalement citadine qui se renouvelle grâce au bouche à oreille. «Pour la plupart, ce sont des gens de 40-50 ans», explique Étienne Ayçoberry en précisant que son travail consiste essentiellement en aménagements chapeautés

par des architectes. Il peut s'agir de création contemporaine ou de restauration de menuiseries anciennes comme ce fut le cas, il y a deux ans, sur un chantier important du Quai Saint-Nicolas. Il précise cependant que les restaurations se

font de plus en plus rares, même en ce qui concerne les meubles, car elles sont très coûteuses. Quant à créer ses propres prototypes, il y pense mais c'est irréalisable faute de temps. À ses journées de travail

[Étienne Ayçoberry a réalisé cet agencement de coin repas dessiné par Richter architectes]



de huit heures minimum, il faut en effet ajouter deux soirées par semaine consacrées à la gestion administrative. Travaillant plus au niveau de l'intégration d'aménagements dans des bâtiments que

de huit heures minimum, il faut en effet ajouter deux soirées par semaine consacrées à la gestion administrative. Travaillant plus au niveau de l'intégration d'aménagements dans des bâtiments que

proprement dit, Étienne Ayçoberry définit l'ébénisterie par un souci de la finesse et de l'esthétisme qui dépasse le fonctionnel pur sans l'annuler. <

[Contact] 03 88 22 21 85

[ÉLECTROMATIC] Partenaire des ébénistes

Située à Vendenheim, la société Électromatic est spécialisée dans la maintenance et le dépannage des machines à bois – sous 48 heures – ainsi que dans l'automatisation des lignes de production. Elle travaille autant avec les grands groupes d'ébénisterie industrielle qu'avec des artisans menuisiers et compte aujourd'hui quelque 500 clients au niveau national. Sa force : des interventions tous azimuts, quelles que

soient les marques concernées. Son nouvel atout : un forfait annuel qui assure la maintenance de l'ensemble du matériel et garantit l'outil de travail sur une durée de dix à quinze ans. Une toute nouvelle stratégie commerciale peaufinée à l'occasion d'un séminaire de formation organisé par l'équipe «Jeunes et petites entreprises» de la CCI.

[Contact] 06 07 64 06 31

Gérard et Manuel Balboni

Le bois dans le sang

L'atelier Balboni c'est l'univers de Gepetto, le père de Pinocchio. L'ébénisterie telle qu'on la rêve, fleurant bon les vernis anciens et les essences rares : palissandre, bois de violette, bois de rose, acajou, etc. Cette société existe depuis 1947 et s'est spécialisée dans la restauration et la copie de meubles anciens. Elle a travaillé pour la Préfecture, la Région Alsace ainsi que pour la très belle pharmacie de l'Ours, place d'Austerlitz, mais pas pour les musées. «*Il faut être habilité*», explique Gérard Balboni qui trouve sa clientèle entre l'Alsace, Toulon, Metz, Nancy, Paris et même l'Australie. Des gens installés, qui ont un patrimoine et s'attachent à l'entretenir. Elle se recrute par le bouche à oreille car l'homme ne croit pas trop à la publicité, trop chère à son goût. «*L'important est de figurer dans les ouvrages de référence*», explique-t-il en citant le *Guide Emer*, véritable bible de l'amateur de patrimoine. Ils sont quatre à œuvrer dans l'atelier de la Krutenau : le père, son fils Manuel, le vernisseur et un employé. Formé aux arts décoratifs de Strasbourg, Gérard Balboni s'est spécialisé dans la restauration et l'ébénisterie. Après un BEP d'ébénisterie, son fils a passé son examen de compagnon au CAPA mais c'est dans l'atelier paternel qu'il a acquis une part précieuse de son savoir-faire. Étienne Ayçoberry, qui a passé un an d'apprentissage dans l'atelier Balboni se souvient lui aussi de ces secrets de maîtres acquis par l'observation quotidienne, discrète, quasi humble. «*Rien ne s'obtient d'emblée. Tout s'acquiert avec le temps, dans le frémissement de la main*, commente Gérard Balboni. *La force de l'ébénisterie*, explique-t-il, *c'est le sur-mesure ; l'adéquation*



[Manuel Balboni]

tion complète avec les desiderata du client». Son plus gros problème, c'est le temps nécessaire à la réalisation d'un travail qui doit être minutieux pour être impeccable, un temps qui se chiffre en monnaie sonnante et rébuchante et constitue un frein certain aux commandes. Cette configuration a des répercussions au niveau du fonctionnement de l'atelier, puisque les Balboni ont renoncé à former des compagnons du Tour de France car, expliquent-ils, «*il n'y a plus assez de travail pour une personne supplémentaire*». De leur point de vue, la partie administrative n'est pas trop lourde. Elle incombe à l'épouse de Gérard Balboni, ainsi qu'à un gérant et à une fiduciaire.

Les devis sont assez simples à établir. Rien à voir avec ce que doit produire un électricien par exemple.

Leurs armoires regorgent des collections personnelles des artisans : machines à coudre miniatures pour le fils, boîtes de toutes dimensions et de toutes factures pour le père. Des masses de livres et de revues aussi, qui déclinent telle ou telle moulure, tel festonnage, tel vernis, etc. Un amour du meuble qui confine à la passion. <

[Contact] 03 88 36 19 03



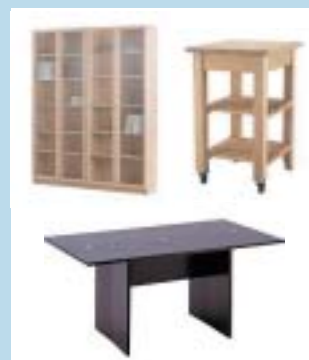
Pour plus d'infos sur cette entreprise :
www.strasbourg.cci.fr/entreprises
N° Siren 708501952

[CRÉATION CONTEMPORAINE]

Fly, Ikea, But, Conforama, etc.

Des concurrents ?

Sans nul doute en ce qui concerne les pièces basiques. Mais les ébénistes rencontrés s'accordent à dire que la clientèle jeune n'est pas leur créneau et que ces enseignes ne représentent pas un concurrent direct. «*Les gens investissent dans le meuble en deuxième partie de vie, après avoir payé leur maison*, explique Jean-Charles Mélis. *Pour l'instant, nous bénéficions du papy-boom mais pour combien de temps encore ?*». Pour lui, ce qui est le plus inquiétant, c'est la disparition de la culture du meuble. Une tendance générale qui selon lui frappe aussi



l'Alsace même si elle est une terre accueillante pour les ébénistes. Climat oblige, notre région a en effet développé un art de vivre tourné vers l'intérieur et le respect des traditions. «*En matière de création contemporaine*, explique Étienne Ayçoberry, *Strasbourg est une ville dynamique où les gens osent franchir le pas et investir dans des aménagements très personnalisés réalisés par des artisans au savoir-faire confirmé. Lorsqu'il travaille sur un chantier, l'ébéniste est par ailleurs souvent sollicité pour un conseil concernant l'aménagement intérieur, le choix de carrelages, de supports, voire de textiles d'ameublement. Une démarche de décoration d'intérieur qui convient à des artisans dont le regard est aiguisé par la fréquentation étroite du beau meuble*».

SALONS RÉGIONAUX

> Les 17 et 18 octobre
au Pôle formation CCI à Strasbourg
Salon de la franchise EasyFairs

Un cycle d'ateliers-découverte pour comprendre la franchise

- Le 17 octobre à 11h : «Ils sont devenus franchisés, pourquoi ?»
- Le mardi 18 octobre : «Quels profils pour la franchise ? et à 16h : «Comment choisir une bonne franchise ?»

Ateliers-expertise

- Le lundi 17 octobre à 14 h : le DIP, à 16 h : «Franchise : investissement et rentabilité»
- Le 18 octobre à 14 h : «Contrat de franchise : ce qu'il faut savoir».

[Site] www.easyfairs-France.com

> Les 21, 22 et 23 octobre,
Salle de la Monnaie à Molsheim
Les rencontres de l'habitat
et de l'immobilier

Un salon immobilier ouvert au grand public regroupant 48 exposants œuvrant dans le domaine de l'immobilier : agences, promoteurs, architectes, notaires, banques, etc.

[Contact] 03 88 97 47 96

> Les 28 et 29 octobre
au Parc des expositions du Wacken
à Strasbourg

7^e Forum franco-allemand,
salon de recrutement européen

Placé sous l'égide de l'Université franco-allemande, ce salon de recrutement et de l'étudiant permet la prise de contact et la mise en place de coopérations entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises.

La CV-thèque est ouverte aux candidats jusqu'au 19 octobre.

[Site] www.forum-franco-allemand.org

> Le 13 novembre au centre culturel
de Strasbourg-Neudorf
18^e bourse photo

[Contact] 03 88 89 39 47

> Les 16 et 17 novembre
au Parc des expositions
du Wacken à Strasbourg
SNEFCCA 2005

Salon professionnel régional du froid, du conditionnement d'air et des cuisines professionnelles

[Site] www.snefcca.com

Hortus Deliciarum

Titre d'un ouvrage composé entre 1160 et 1195 au Monastère du Mont Sainte-Odile.

Cette exposition retrace l'histoire de ce prestigieux ouvrage qui rappelle la notion du Paradis perdu et vous en livre tous les secrets. Trois conférences viendront enrichir cette exposition :



- le 25 octobre à 18h : l'historique du livre
 - le 3 novembre à 18h : l'exploration du monde du XII^e siècle
 - le 9 novembre à 18h : l'historique de l'art et analyse de l'image
- Du lundi au samedi de 13h à 19h.

[Contact CCI] 03 88 75 24 09

EXPOSITIONS

> Les 22 et 23 octobre
au Haut-Koenigsbourg
«Un château pour tous»

Depuis plusieurs années, le Centre des monuments nationaux met en œuvre une politique d'amélioration de l'accueil pour tous qui vise à diversifier l'offre de visite en faveur des personnes en situation de handicap, tous âges et toutes déficiences confondus.

Les 22 et 23 octobre, le château du Haut-Koenigsbourg mettra en valeur ses visites adaptées aux publics handicapés.

[Contact] 03 88 82 50 60

> Jusqu'au 23 octobre à Sélestat
Sélest'art 05

«La couleur ? Quoi d'étonnant !» Biennale d'art contemporain de Sélestat

[Site] www.selest-art.fr

> Jusqu'au 28 octobre à la Clinique
de l'Orangerie à Strasbourg
«Peinture nature»

[Site] www.artetpartage.org

> Jusqu'au 13 novembre à la Maison
de la Région Alsace

Grand angle sur le patrimoine :
40 ans d'inventaire en Alsace

Exposition organisée par la Région Alsace avec le concours de la Direction régionale des affaires culturelles

[Site] www.region-alsace.fr

> Du 25 au 28 novembre
au Parc des expositions à Strasbourg
St'Art

Salon d'art contemporain

[Site] www.st-art.com

LOISIRS

> Jusqu'au 6 novembre

Halloween à Europa Park - Rust

Citrouilles, plants de maïs, bottes de foin et étranges créatures ont à nouveau fait irruption dans les quartiers du parc. À noter également, du 29 octobre au 6 novembre 2005, le Festival Halloween. Au programme tous les jours : show laser, spectacle son et lumière, jeux d'eau, projection vidéo sur fond d'eau, concert de feu et feux d'artifices gigantesques. Pour tous ceux



qui souhaitent uniquement profiter du Festival Halloween : accès au parc dès 17h. Tarif spécial festival : 8,50 €. Le 31 octobre, lors de la nuit des revenants et des spectres, grande fête «Halloweenparty» en partenariat avec la radio allemande SWR3 et ses DJ.

[Site] www.europapark.fr

CONFÉRENCES

> Le 17 octobre à 19h au centre de
formation (CREF) de la CCI de Colmar
Rencontre des équipes
qui gagnent

Plusieurs associations professionnelles alsaciennes se regroupent, comme chaque année, afin d'organiser une soirée commune. La conférence, intitulée «Les équipes qui gagnent», sera animée par Hervé Gougeon.

Professionnel du monde de l'entreprise et pédagogue, Hervé Gougeon est reconnu parmi les plus grands spécialistes français de la motivation et de la performance. Sa conférence, marquante et décuplante, est un véritable spectacle où l'on apprend en souriant : antidote contre la morosité, cocktail d'humour, d'enthousiasme et de motivation, occasion pour absorber une grande dose de vitamines.

[Contact DCF]

Francis Schillio, 03 90 41 42 46

> Le 20 octobre à l'hôtel Mercure
Pont de l'Europe
Les rencontres du Marketing
Club d'Alsace

Le journalisme d'investigation existe-t-il ? Soirée animée par Daniel Riot.

[Contact] 03 88 29 23 96

PORTES-OUVERTES

> Le 16 octobre en Alsace
Portes-ouvertes régionales

Présentation chez 25 particuliers d'installations de chauffe-eau solaires et chaudières bois à alimentation automatique (plaquettes ou granulés).

[Programme détaillé] www.energivie.fr

> Le 20 octobre à Illkirch-
Graffenstaden
Journée portes ouvertes
à l'hôtel des impôts

Visant à l'amélioration des relations avec l'utilisateur, cette journée sera axée autour des animations suivantes : organisation de deux parcours fiscalité – particuliers et entreprises –, présentation du compte fiscal et des téléprocédures.

[Contact] 03 88 25 37 22