

LE POINT ECO

www.point-eco.com



Transmission d'entreprise Passer le relais en douceur

> p.12

► **AU BADE-WURTEMBERG**

«Que deviendra mon entreprise après mon départ ?» p.17

► **L'ALTERNANCE** p.20

Le creuset du savoir-faire et du caractère

► **L'AÉROPORT ET LA DÉCENTRALISATION**

Enjeux et perspectives

p.6

► **MÉTIERS : HORTICULTEURS**

De la graine à la plante, une gestation qui exige beaucoup de soins

p.40

ÉDITORIAL

DÉCENTRALISATION, ÉLARGISSEMENT DE L'EUROPE, ARRIVÉE DU TGV L'Aéroport se prépare à un nouvel avenir

Par Richard Burgstahler, Président de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin

Moteur du développement économique, l'Aéroport international Strasbourg est avant tout au service de l'intérêt général. Il doit répondre aux nombreuses attentes du marché (entreprises et particuliers) en termes d'offre en liaisons aériennes, de sûreté et de fiabilité, et aux exigences des riverains en matière de respect de l'environnement. Il doit répondre également aux besoins des institutions européennes à Strasbourg.

Ces attentes nécessitent une très grande réactivité dans sa gestion. Elles invitent à tenir le plus grand compte des mutations accélérées du transport aérien en Europe et des réponses apportées par les aéroports régionaux européens.

Le régime de gestion aéroportuaire par concession d'outillage public est soumis en France à la tutelle et à l'aval *a priori* de l'État pour les programmes d'investissements et les emprunts, et au code des marchés publics pour les travaux et les achats. Ce régime est-il le mieux adapté pour répondre aux défis de la concurrence ? L'expérimentation prévue par la loi «démocratie de proximité» qui ouvre la possibilité pour une seule des collec-

tivités, à l'exception des communautés urbaines, de reprendre les prérogatives du concédant à la place de l'État est-elle la mieux adaptée ?

Avec treize autres CCI gestionnaires d'aéroports accueillant plus d'un million de passagers, notre CCI souhaite que le régime de concession soit remplacé par un régime de licence où l'État assurerait le rôle

de régulateur qui lui revient. Elle souhaite que toutes les collectivités puissent devenir actionnaires de ce qui serait une société anonyme de droit privé à capitaux publics.

Alors qu'il y a 50 ans notre aéroport disposait d'une infrastructure sommaire, il est aujourd'hui une véritable entreprise dont les investissements ont été très importants. Depuis le départ des militaires, il y a dix ans, nous



► JACQUES SABOURIN, SERGE MORVAN, RICHARD BURGSTAHLER, PHILIPPE GRILLAULT LAROCHE, INTERVENANTS AU COLLOQUE DU 14 MARS DERNIER AU PÔLE FORMATION CCI

avons pratiquement reconstruit l'aéroport. Nous souhaitons que nos propositions de réforme, que vous trouverez développées à l'intérieur de ce numéro (pages 6 et 7), soient soumises au Parlement au cours du printemps prochain, dans le cadre du débat sur la décentralisation. ■

PERMETTRE UNE MEILLEURE DESSERTE DE L'ALSACE

Les axes stratégiques de l'Aéroport international Strasbourg

- développer des liaisons transversales intérieures et européennes qui ne seront pas affectées par le TGV ;
- permettre d'accéder à Strasbourg depuis l'ensemble de l'Europe par des vols directs ou, via les hubs, en utilisant une seule correspondance ;
- développer l'offre de vols vacances à bas prix ;
- accroître l'offre commerciale afin de diversifier les ressources financières ;
- offrir des services d'une qualité irréprochable ;
- développer une démarche environnementale assurant un développement durable. ■

Dossier

► TRANSMISSION D'ENTREPRISE Passer le relais en douceur

Si l'on n'y prend garde, le départ à la retraite de quelque 500 000 chefs d'entreprise dans les dix prochaines années pourrait avoir de sérieuses répercussions sur notre tissu économique. C'est pourquoi les pouvoirs publics et les organisations professionnelles se mobilisent dès à présent afin de stimuler la transmission et la reprise d'entreprise. Ainsi, parallèlement au projet de loi «Agir pour l'initiative économique» qui prévoit bon nombre d'allègements fiscaux, la chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin a décidé de développer davantage ses services afin d'accompagner au mieux cédants et repreneurs. ■

► p 12/17



► LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE AU BADE-WURTEMBERG «Que deviendra mon entreprise après mon départ ?»

► NOUVELLES - - - - p 4/5

► AÉROPORT - - - - p 6/7

L'AÉROPORT ET LA DÉCENTRALISATION
Enjeux et perspectives

DE LA CONCESSION À LA LICENCE
L'Aéroport revendique un nouveau statut

Adapter le régime de gestion de l'aéroport au contexte international, tel est le souhait de la CCI. C'était aussi l'objet du colloque organisé le 14 mars dernier à l'attention des chefs d'entreprise élus de la CCI, parlementaires, élus régionaux, généraux et communautaires.

► ÉLARGISSEMENT - p 8/9

L'UNION EUROPÉENNE S'ÉLARGIT
Quelles implications pour les entreprises ?

► HÔTELLERIE - - - - p 10

APPRENTISSAGE
Un label qualité pour l'industrie hôtelière

► COMMERCE - - - p 18/19

L'ASSOCIATION DES COMMERÇANTS ET ARTISANS DE BRUMATH ET ENVIRONS
Multiplier les vitrines du savoir-faire

► FORMATION - - - - p 25

LA CUVÉE IECS 2002
36 % employés à l'étranger

► BAIL COMMERCIAL - - p 26/29

UN CONTRAT ESSENTIEL DANS LA VIE DE L'ENTREPRISE
Anticiper, s'impliquer et s'informer



«Le bail commercial protège l'occupant. Pourtant, les chefs d'entreprise méconnaissent souvent son contexte réglementaire. Voire leur propre bail. C'est frappant lors de nos permanences téléphoniques», constate Emmanuelle Spindler de la direction juridique de la CCI.

► BICENTENAIRE - - - p 30

L'INSTITUT D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR
Une porte ouverte sur l'international

► TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION - - p 31

S'IDENTIFIER SUR LE WEB
ChamberTrust, le sceau de confiance des CCI

► JURIDIQUE - - - p 32/33

FRAIS PROFESSIONNELS ET AVANTAGES EN NATURE
Nouvelles règles depuis le 1^{er} janvier 2003

► INDUSTRIE - - - p 34/35

LE FIST À STRASBOURG
Réservez dès maintenant

► CRÉATEURS - - - p 36/37

LAWEN PARTNER
Une image portée par un nom

PARADOXE
La mise en relation

► INTERNATIONAL - - - p 38

► TOURISME - - - - p 39

ALSACE-BADE-PALATINAT
Vis-à-Vis stimule le tourisme transfrontalier

► MÉTIERS - - - - p 40/43

HORTICULTEURS
De la graine à la plante, une gestation qui exige beaucoup de soins

Il ne suffit pas de planter et d'arroser... De la graine à la plante, la gestation d'un produit horticole demande beaucoup de soins. Taille, rempotage, fertilisation, humidification, traitement phytosanitaire, autant d'étapes que les professionnels, horticulteurs et pépiniéristes, gèrent avec minutie. Regard sur une profession qui donne de la couleur et de l'âme à vos habitations..

► GASTRONOMIE - - p 44

LA SOURCE DES SENS
Une cuisine créative

► CULTURE - - - - - p 45

1923 - 1992
L'émaillerie alsacienne de Hœnheim, son histoire, sa production

► SERVICES - - - - p 46/47

► RENDEZ-VOUS - p 47/48

Dossier

► L'ALTERNANCE

Le creuset du savoir-faire et du caractère

En termes d'insertion professionnelle des jeunes, les formations en alternance (apprentissage et qualification) prouvent leur efficacité opérationnelle et sociale. En 2002, quelque 85 % des bénéficiaires avaient trouvé un emploi stable dans les deux années suivant leur cursus.

Les alternants insistent sur la rigueur de leur parcours, mais soulignent la richesse de l'expérience. Leurs employeurs ne

cachent pas une certaine admiration pour leur trempe. À travers les témoignages d'alternants et de leurs tuteurs, passés ou présents, on mesure l'intérêt de cette filière de formation. ■

► TÉMOIGNAGES

Hartmann, Immium et MMA Assurances

► p 20/24



N° 222 - avril 2003

Le POINT ÉCONOMIQUE
édité par la CCI de Strasbourg
et du Bas-Rhin - 10, place Gutenberg
67000 Strasbourg - Tél. 03 88 75 25 25
Directeur de la publication :

Philippe Grillault Laroche,
directeur général de la CCI
Directeur de l'édition :

Philippe Edel, directeur de l'information
économique de la CCI

Rédactrice en chef : Françoise Herrmann
Secrétariat : Chantal Baecker,
Catherine Slatine-Barusta

Comité de rédaction : Thierry Bourgeois,
Barbara Calligaro, Jocelyne Choukroun,
Muriel Ischia-Weber, June Marchal,
Claude Ribeiro, Nathalie Rolling,

Christiane Sibieude, Emmanuelle Spindler,
Loïck Villecourt.

Éditeur délégué : André Rodeghiero (ADC)

Secrétaire de rédaction : Conrad Freeling (ADC)

Collaboration au rédactionnel :

Lucienne Toledano, Sabine Brantus.

Conception et réalisation :

Art Design et Communication 03 90 41 17 41

Illustrations : Sébastien Messerschmidt

Photos : Henri Parent, Roger Haefelé

Impression : Eppe Direct

Prix du numéro : 3 euros

Tirage : 33 000 exemplaires

Numéro de la commission paritaire :

AD.E.P.347

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2003.

Publicité : Performance Média

Nathalie Bohl - Tél. 03 88 78 47 73

Fax. 03 88 78 87 50

E-mail : n.bohl@performance-media.fr

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

INDUSTRIE

> Qualibat et Moody Certification France lancent Certibat

Qualibat, organisme chargé en France de la qualification et de la certification des entreprises du bâtiment, et Moody Certification France, organisme certificateur, filiale du groupe Moody International Certification, viennent de créer une nouvelle société dédiée au secteur de la construction : Certibat. Elle délivrera tous types de certifications : management qualité suivant la norme Iso 9001-2000, environnemental (Iso 14001), hygiène et sécurité (OHSAS 18001), qualité sécurité environnement (QSE).

[Contact] 01 53 09 14 99

> RECHERCHE Le CAR filialisé

L'université Louis Pasteur de Strasbourg a filialisé les activités de son Centre d'analyses et de recherches (CAR) en créant avec le groupe CARSO une société par action simplifiée à directoire et conseil de surveillance, dont elle détient 56,6 % du capital de 1,5 M €. Parmi les activités du groupe CAR-CARSO : les eaux et l'environnement, les aliments et l'agro-alimentaire, la qualité sanitaire du bâtiment, l'hygiène industrielle.

[Site] www.carso.fr

SERVICES

> Fund-Market rejoint FondsKapital

Créée au Luxembourg en 1999, Fund-Market est une société de conseil en fonds d'investissements. Exclusivement dédiée à la sélection des meilleurs fonds internationaux, Fund-Market propose une gamme complète de formules de conseil et de gestion des investisseurs particuliers, professionnels et institutionnels. En intégrant FondsKapital, réseau d'établissements basé à Munich, Hambourg et Düsseldorf, Fund-Market devrait accélérer son implantation en Allemagne,

> NOUVEAU LOGO

Électricité de Strasbourg peaufine son image

Couleur verte symbole de l'environnement et nouvelle typo associée aux initiales familières au public «Es» :

c'est en aménageant son logo qu'Électricité de Strasbourg affirme sa marque de façon plus dynamique. Après avoir bâti 100 ans de proximité avec ses clients, Électricité de Strasbourg se prépare à un nouveau contexte : l'ouverture du marché de l'énergie en Europe. Une évolution progressive depuis 1999, qui s'achèvera en 2007 par l'ouverture à l'ensemble des clients. Dès le 1^{er} juillet 2004, le nombre de clients éligibles sera multiplié par 100, concernant 60 % des ventes.

En 2002, Es enregistre pour la première fois une baisse de ses ventes. Par contre son chiffre d'affaires (424 M €) reste stable, compensé par la hausse des prestations de services. Le résultat net en baisse (de 27 à 6,2 M €) est lié à la vente de sa filiale Est Vidéo Communication. Certifiée Iso 9001, version 2000, Es vise les certifications environnement et sécurité (Iso 14001 et 18001).

[Site] www.electricite-strasbourg.fr



électricité de strasbourg

où elle a pris pied en 2001 à Düsseldorf. L'agence strasbourgeoise Fund-Market vient de souffler sa première bougie en mars dernier.

[Site] www.fundmarket.fr

> Advice Technologies met l'accent sur la sécurité informatique

Afin de gérer les flux de données de votre système d'information actuel, Advice (Schiltigheim) vous propose une analyse et un pilotage de vos projets. Les applications sont vastes : réseaux, sécurité Internet, intranet, extranet, interconnexion multi-sites, externalisation des données, gestion des données et des processus critiques ainsi que le travail collaboratif. Avantage : cette première analyse est réalisée gratuitement. Advice Technologies (sept salariés) bénéficie de dix ans d'expérience en ingénierie informatique.

[Contact] 03 88 18 00 55
contact@advice-fr.com

> Teamlog Est, nouvelle entité informatique

Les deux filiales du groupe Teamlog, Partenaire Informatique et Confor Informatique, ont fusionné dans une nouvelle entité nommée Teamlog Est. Implantée à Besançon, Belfort, Mulhouse, Colmar, Strasbourg et Bâle, Teamlog Est compte 115 salariés et réalise un CA de plus de 11 M €. Secteurs : les progiciels de gestion intégrés, les infrastructures, la formation et les grands comptes.

[Site] www.teamlog.com

> Bouygues Telecom élu meilleur réseau de l'année

En 2002, l'autorité de régulation des télécommunications a mené une enquête d'évaluation de la qualité de service des réseaux de téléphonie mobile en France. 32 villes étaient concernées, dont Strasbourg. Il ressort que Bouygues Telecom

a obtenu 67 meilleurs scores sur 92 critères de sélection. En Alsace, plus de 99 % de la population peut utiliser son téléphone portable dans des conditions optimales en profitant de la qualité du son digital haute résolution.

> Le TGV Rhin-Rhône Méditerranée a son site

Développé par l'association Trans Europe TGV Rhin-Rhône-Méditerranée, ce site comprend notamment des illustrations des tracés des TGV en France comme en Allemagne, ainsi que l'ensemble des communiqués qui commentent les événements depuis la création de l'Association.

[Site]

www.ass-tgv-rhin-rhone.net

> Anim-Son Événement orchestre vos manifestations

Dirigée par Philippe Roeck, l'équipe Anim-Son Événement (Hoerd) propose ses services dans les domaines de l'animation et de la communication : ouvertures de magasins, foires, conventions, défilés de mode etc. De la mise en place de podiums à la sonorisation et à l'éclairage intérieur et extérieur, il vous concoctera l'événementiel adapté à vos besoins. Devis gratuit.

[Contact] 03 88 68 27 95

> Vent d'Est crée la mascotte du tram-train

Strasbourg a eu son ours Bruno... Mulhouse a son Max. Un «gars costaud», créé par la même agence de publicité strasbourgeoise Vent d'Est. Vous l'avez compris, Max est la mascotte qui accompagnera pendant des années toutes les phases de réalisation du tram-train à Mulhouse. Vent d'Est a été fondée en 1985, elle est aujourd'hui associée à l'agence Anstett. Métiers : conseil et assistance en communication, création.

[Contact] 03 90 22 94 00

► LES PME ET L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Le panorama de Decys

Le cabinet Decys (Strasbourg) a mené, en partenariat avec l'Université Marc Bloch, une enquête sur les pratiques de 82 PME alsaciennes en matière d'intelligence économique. Il apparaît que 56 % des entreprises interrogées ont mis en place des procédés de recherche d'informations. Par contre, 78 % ne disposent pas d'une fonction dédiée. Les principaux demandeurs d'information sont les dirigeants. Près de 56 % de leurs attentes concernent la détection de nouveaux marchés, 40 % le tissage d'alliances et des informations liées à des réponses aux besoins du marché. Les résultats de cette enquête sont disponibles auprès de Cédric Kray.

[Contact] 03 88 79 77 25

► TOURISME

CroisiEurope : deux nouveaux bateaux en 2003

Pour répondre à la forte demande du public, le développement de la flotte de CroisiEurope devrait maintenir la cadence à deux bateaux par an pour les trois années à venir. En 2003, le *Léonard de Vinci* rejoindra les six autres bateaux naviguant sur le Rhin à partir du 14 avril. Le *Fernao de Magalhaes* (en hommage au navigateur portugais Magellan), ouvrira la saison sur le Douro au Portugal. Ce bateau a été baptisé en février à Bruxelles, il naviguera avec le *Vasco de Gamma*.

[Site] www.croisiere.com

► STRASBOURG-CASABLANCA

Quatre vols par semaine

Depuis le 2 avril, Royal Air Maroc renforce ses dessertes de Strasbourg avec deux vols hebdomadaires en plus, ce qui portera le nombre de dessertes Strasbourg-Casablanca à quatre vols hebdomadaires. Les mercredi, jeudi, samedi et dimanche.

[Contact] 0820 821 821

► AVEC TROIS NOUVELLES AGENCES

Würth mise sur une croissance ininterrompue

Avec un CA de 335 M € en 2002, la filiale française du spécialiste de la fixation



professionnelle Würth enregistre une augmentation de 10,1 % par rapport à 2001. Cette croissance ininterrompue depuis sa création en France en 1967 lui permet de poursuivre ses investissements (36 M € depuis 1997) et ses recrutements. Faits marquants 2002 : l'agrandissement de sa plate-forme logistique à Erstein et l'ouverture de trois nouvelles agences régionales comportant des surfaces de vente pour les professionnels. À Strasbourg-Sud, ce sont 800 m² (dont 300 m² de surface de vente). Près de 200 embauches sont prévues en 2003, essentiellement dans la fonction commerciale.

[Site] www.wurth.fr

► POUR UNE AUTRE APPROCHE DE L'ENTREPRISE

Quatre cabinets de conseil s'associent

NWA regroupe désormais les compétences de quatre cabinets implantés à Strasbourg, Haguenau, Colmar et Mulhouse : INS Conseil, JMR Conseil, Naudo-Weber Consultants et Raphaël Conseil.

Spécialisé dans l'optimisation des ressources internes de l'entreprise, NWA propose une démarche originale qui intègre le management, les ressources humaines et l'organisation.

[Contact] 03 88 76 42 47

COMMERCE

► BAPTISTE ET GARANCE

L'univers de l'enfant

Une nouvelle ligne de vêtements pour enfants, Baptiste et Garance, a été créée il y a un an par Virginie et Philippe Meyer. Vendue dans 15 boutiques en France, la collection est le fruit d'une fabrication à Nevers et de

tissus achetés à Altkirch. Dans le cadre du développement de ce projet familial, une boutique vient d'ouvrir à Strasbourg. Son objectif : offrir une vitrine aux créateurs alsaciens de l'univers de l'enfant (vêtements, décoration, livres et jouets).

[Contact] 03 88 35 19 26

► Mariage bière + chocolat = Criolos

Rina Muller, PDG de la brasserie Schutzenberger (Schiltigheim) et Thierry Mulhaupt, pâtissier-chocolatier strasbourgeois ont combiné leurs expériences et leurs passions pour créer une bière inédite aux saveurs de chocolat. «Criolos», titrée à 5,5 % d'alcool, a été brassée avec de la fève de cacao. Présentée lors du salon strasbourgeois du chocolat en mars dernier, cette bière sera testée pendant quelques mois dans une sélection d'établissements strasbourgeois. Avant, espère Rina Muller, d'être commercialisée sur l'ensemble du réseau CHR et GMS français. À consommer avec modération.

DOCUMENTATION

► L'Alsace en cartes

Panorama complet et visuel de l'Alsace, ce support de l'Insee rassemble les principaux enseignements du recensement de 1999. Population, migrations résidentielles, âge, ménages-familles, logement, population active, emploi, scolarisation etc. Les très nombreuses cartes sont accompagnées d'illustrations graphiques, de tableaux et de textes explicatifs. Prix du dossier : 10 €. CCI-Info documentation.

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

DIRIGEANTS



BÉATRICE PAYEN, ANVAR

Ingénieur ENSCT de Toulouse, docteur en microbiologie, Béatrice Payen

est la nouvelle déléguée régionale de l'Agence française de l'innovation (Anvar) pour l'Alsace. Mme Payen a occupé différents postes à l'Anvar avant de rejoindre la délégation à Strasbourg en septembre 2001. Cette nomination fait suite au départ de Bruno Verlon, délégué régional et directeur de la direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement.

ALAIN HEMMERLIN, BRIGITTE FRANCE ET SCHÄFER SHOP FRANCE



Diplômé de l'École Supérieure de Commerce du CNAM de Strasbourg, Alain

Hemmerlin, ancien directeur général au sein d'une SSII à dimension internationale, a pris la direction de Brigitte France et Schäfer Shop France. Il succède à Patrice Schalck. Les deux sociétés sont spécialisées dans la vente à distance : Brigitte France pour la décoration intérieure et le ca-deau d'affaires, Schäfer pour le mobilier de bureau et les matériels destinés à l'atelier.

L'AÉROPORT ET LA DÉCENTRALISATION

Enjeux et perspectives

► Serge Morvan

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL POUR
LES AFFAIRES RÉGIONALES ET
EUROPÉENNES, PRÉFECTURE
DE LA RÉGION ALSACE

«L'État doit définir un champ de décentralisation pertinent et cohérent. Le régime modernisé doit être compatible avec le droit communautaire et avec l'évolution des transports aériens. Strasbourg n'est pas une ville comme les autres, elle est le siège du Parlement européen. Une étude de la desserte a été lancée, dont les conclusions permettront de réfléchir au meilleur développement possible.»

► Jacques Sabourin

DIRECTEUR DE L'UCCEGA

«L'État a introduit une grande précarité dans l'exploitation des aéroports, qui n'est bonne pour personne, ni pour l'État ni pour l'exploitant ni pour les divers occupants aéroportuaires. Le gestionnaire d'aéroport exploite à ses risques et périls, sans rémunération du risque. Sa réactivité est faible en cas d'interventions liées à la sécurité des biens et personnes, du fait des procédures de marchés publics.»

DE LA CONCESSION À LA LICENCE

L'Aéroport revendique un nouveau statut

Adapter le régime de gestion de l'aéroport au contexte international, tel est le souhait de la CCI. C'était aussi l'objet du colloque organisé le 14 mars dernier à l'attention des chefs d'entreprise élus de la CCI, parlementaires, élus régionaux, généraux et communautaires.

La création d'une société aéroportuaire est une ambition partagée par la CCI de Strasbourg et les treize autres CCI* gestionnaires d'aéroports de plus d'un million de passagers, réunies il y a trois ans en comité d'action. Cette réforme est assise à la fois sur le principe de décentralisation et sur une nécessaire refonte du cadre d'exploitation des aéroports.

«La décentralisation n'atteindra l'objectif d'efficacité qu'elle vise qu'à la condition d'offrir aux gestionnaires plus de souplesse dans le processus de prise de décision», souligne Philippe Grillault Laroche, directeur général de la CCI.

«Les aéroports sont des moteurs de croissance économique et structurent les territoires sur lesquels ils sont situés», rappelle-t-il. L'enjeu, pour le transport aérien, est de concilier une demande de mobilité de plus en plus forte des usagers avec le respect de la qualité de vie des riverains d'aéroports. Ces millions de passagers supplémentaires nécessitent une adaptation permanente des capacités aéroportuaires. C'est pourquoi les CCI souhaitent détenir un pouvoir significatif.

La réforme que propose le comité d'actions** s'organise autour d'un schéma basé sur un nouveau gestionnaire : la société aéroportuaire, de nouvelles formes de partenariats avec les collectivités locales et de nouvelles relations avec l'État. Celui-ci conserverait naturellement les

missions relevant de ses fonctions régaliennes, telles que la sécurité, la sûreté et l'environnement.

Ce schéma a plusieurs mérites.

Il propose l'entrée des collectivités locales dans l'actionnariat des sociétés aéroportuaires et reconnaît ainsi le rôle qu'elles jouent depuis de nombreuses années dans le développement du réseau aéroportuaire français. Le capital de départ de ces sociétés serait constitué par l'existant, c'est-à-dire l'aéroport lui-même, ce qui permettrait une valorisation des investissements réalisés par l'État, les collectivités locales et les CCI. À l'actuel système de concession se substituerait un régime de licence.

La concession de l'Aéroport international Strasbourg arrivera à échéance en 2016. ■

*Ajaccio, Bordeaux, Fort de France, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, Nice, Pointe-à-Pitre, Saint-Denis de la Réunion, Strasbourg, Toulon et Toulouse.

Un objectif partagé par le comité d'actions regroupant l'ACFCI, l'UCCEGA et quatorze CCI gestionnaires d'aéroports dont le nombre de passagers annuel est supérieur à un million.

ACFCI : Assemblée française des chambres de commerce et d'industrie

UCCEGA : Union des chambres de commerce et établissements gestionnaires d'aéroports

«UNE ADAPTATION INTELLIGENTE À LA CONCURRENCE DU TGV»

La stratégie de développement de l'Aéroport

«L'objectif de développement de l'Aéroport est de concilier performance, qualité de service, respect de l'environnement et intégration dans la vie régionale», indique Alain Russel, directeur de l'Aéroport international Strasbourg. La zone de chalandise de l'aéroport est de quatre millions d'habitants dans un périmètre défini par un accès en une heure de voiture. Particularité strasbourgeoise : les institutions européennes. «Notre force est notre taille humaine et notre positionnement dans une zone économique puissante qui sera élargie vers Bucarest», commente Alain Russel.

«Notre faiblesse est l'insuffisance de la desserte, notamment par rapport aux exigences des parlementaires. Une menace est le TGV qui amputera de 40 à 50 % le trafic sur Paris. Une adaptation intelligente à cette concurrence s'impose. Notre stratégie est de diversifier le réseau par des liaisons françaises et européennes de point à point. Les parlementaires pourront accéder à Strasbourg par une seule correspondance maximum et avoir des liaisons avec les principaux hubs européens, qui permettront une ouverture vers le restant du monde. Nous souhaitons également développer notre capacité de vols vacances et charter.» ■

[Site] www.strasbourg.aeroport.fr

► Questions de la salle

► POURRA-T-ON FAIRE APPEL À L'ÉPARGNE PUBLIQUE ?

«Dans un premier temps, les actionnaires seraient exclusivement publics. Dans un second temps, on peut envisager des augmentations de capital en valorisant l'apport des trois acteurs initiaux. Ensuite, pourquoi pas une introduction en Bourse ?»

► LES RIVERAINS DE L'AÉROPORT POURRONT-ILS ÊTRE ASSOCIÉS ?

«Non, ils ne seraient pas actionnaires ; par contre, ils resteront présents au niveau des structures de consultation.»

Quelle que soit l'évolution du mode de gestion, la CCI maintiendra les engagements qui ont été pris dans le cadre du protocole d'accord et de la charte de l'environnement.»

► PEUT-ON ENVISAGER D'ASSOCIER LES COLLECTIVITÉS LOCALES DE L'AUTRE CÔTÉ DU RHIN ?

«S'il y a convergence d'intérêts entre deux sociétés aéroportuaires, l'alliance est possible. Mais il faut une collaboration sur des aspects précis, telle une centrale d'achat commune, ou des orientations stratégiques de répartition du trafic.» Pour sa part, Alain Russel ne voit pas

l'intérêt de répartir le trafic, sachant qu'il y a des correspondances de trafic : «il ne faut pas oublier l'intérêt du client, on est dans une économie de marché.»

► QUELLE PLACE POUR LES COMPAGNIES AÉRIENNES ?

«Chaque pays en Europe essaie de se prémunir contre la présence de compagnies aériennes au conseil de surveillance. À Rome, les enchères leur sont interdites, en Grande-Bretagne l'aéroport de Luton a refusé l'entrée d'une compagnie dans la société de gestion.»

► Jean Waline

VICE-PRÉSIDENT DU CONSEIL GÉNÉRAL DU BAS-RHIN

«La décentralisation, c'est l'État qui se dessaisit d'une compétence au profit des collectivités. Question : Est-ce que les collectivités locales seraient partantes ? Le conseil général, non. Le Parlement permet l'expérimentation qui devrait aboutir à une généralisation du processus. Réfléchissons à la meilleure procédure juridique, partant du raisonnement que la CCI restera le gestionnaire. Mon choix irait à une société d'économie mixte, une société aéroportuaire par actions.»

► Jean-François Guitard

DIRECTEUR CHARGÉ DE MISSION AÉROPORTUAIRE, CCI NICE CÔTE D'AZUR

«La réforme est urgente pour les aéroports qui se trouvent dans une situation de précarité : des concessions très proches de leur terme, pas de loi aéroportuaire depuis plus de 50 ans, un nouveau régime non encore défini. Trois niveaux de collectivités sont concernés, et non un seul, comme le définit l'article 105 de la loi Démocratie de proximité. Notre proposition est que la réforme du régime de gestion aéroportuaire soit portée par la loi de décentralisation actuellement en préparation. Il faut permettre aux CCI, opérateurs des grands aéroports régionaux, de continuer de remplir leur mission et doter les entreprises aéroportuaires de licences de longue durée.»

► L'arrivée du tram-train

François Bouchard, directeur régional et départemental de l'Équipement, espère que demain on rejoindra l'Aéroport massivement sans sa voiture. Le projet tram-train, service performant sans rupture entre l'aéroport et le centre de Strasbourg, desservira directement Entzheim, la gare, le centre-ville et les institutions européennes. Les investissements sont lourds, estimés à 200 M € pour les infrastructures, et 100 M € pour le matériel roulant. Échéance : 2008-2009.

► L'adaptation de l'Aéroport

La nouvelle gare tram-train sera à 250 m de l'aérogare : il faut traverser la RD 221. La connexion se fera avec une passerelle. Quatre ha seront aménagés sur un programme qui comprend un ensemble d'immeubles, un hôtel trois étoiles d'une centaine de chambres. le WTC y sera transféré, un centre d'affaires et des bureaux avec des activités liées à l'aéroport seront associés. La recherche d'investisseurs est en cours.

► L'amélioration de l'accessibilité routière

– L'ouverture du Pont Pflimlin a raccourci de 10 km la distance entre Offenbourg et Entzheim, augmentant ainsi l'accessibilité de l'aéroport pour la zone de chalandise allemande,
– le complément de la rocade Sud en 2007 évitera de passer par la Vigie pour aller à l'Aéroport,
– la VLIO, gérée par le conseil général du Bas-Rhin, améliorera la desserte de l'aéroport,
– le grand contournement Ouest permettra de reprendre le trafic de la rocade.

[Contact Aéroport] Alain Russel, 03 88 64 67 67

L'UNION EUROPÉENNE S'ÉLARGIT

Quelles implications pour les entreprises ?

La Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Slovénie, Malte et Chypre rejoindront en 2004 les quinze pays composant actuellement l'Union européenne. Suivront la Bulgarie et la Roumanie en 2007. Cet élargissement est d'abord un engagement pour la paix, la stabilité et la démocratie, mais c'est aussi, pour les entreprises, l'ambition d'une prospérité économique partagée et d'un renforcement du poids de l'Europe sur la scène internationale.

L'ouverture à ces nouveaux pays permettra à environ 110 millions de ressortissants de douze États (30 % de la population actuelle de l'Union) de devenir citoyens de l'Union européenne, soit environ la moitié de la population des six États fondateurs. L'impact majeur de l'élargissement sera la naissance d'un marché intérieur de 485 millions de consommateurs. Il suscitera aussi un renforcement de la concurrence et des défis à relever par les entreprises.

Des échanges dynamiques

Les deux tiers des investissements directs étrangers (IDE) dans les pays candidats sont le fait de l'Union européenne. Ils sont le reflet d'une certaine confiance des investisseurs à s'engager à long terme sur ces marchés. En témoigne le volume des exportations des «quinze» vers les pays candidats. L'Allemagne s'y taille la part du lion avec 29 % des parts de marchés contre 6 % pour la France qui dispose encore d'un potentiel de croissance élevé. Notons qu'en dix ans, la France a quadruplé ses exportations dans la zone PECO*, et multiplié par sept l'excédent commercial avec les pays candidats.

En 2002, le rythme de croissance des exportations françaises vers les PECO s'est ralenti, mais reste positif (+ 6,6 %), alors que les ventes à destination des autres zones émergentes s'effondrent (- 14,3 % vers l'Asie et - 9,1 % vers l'Amérique latine). Les ventes vers la Pologne et vers la Hongrie sont dynamiques (+ 8,6 % et + 6,7 %) alors qu'elles baissent vers la République tchèque (- 1,7 %), un mauvais résultat qui s'explique par l'effondrement de la valeur des exportations dans le secteur des NTIC. À terme, le supplément de croissance, de 1 % à 2 % par an, généré par l'élargissement dans les PECO, améliorera

encore nos possibilités d'investissement et d'exportations.

Et l'Alsace ?

«L'élargissement de l'Union européenne, dès 2004, à une dizaine de pays supplémentaires est un défi pour l'Union et ses institutions, mais aussi pour les États et les régions qui la composent». Dans sa préface de l'étude «L'Alsace et l'avenir de l'Union», François Brunagel, Président de l'Association pour la promotion de l'Alsace (Bruxelles) indique que l'Alsace doit prendre toute la mesure de l'évolution géopolitique qui se dessine.

En effet, l'élargissement va entraîner un déplacement du centre de gravité de l'Union vers l'Est, ce qui est une chance historique pour l'Alsace. Son expérience historique, son identité culturelle, son rôle dans les relations franco-allemandes, la richesse de ses universités et centres de recherche, la vitalité de son tissu industriel, constituent pour elle autant d'atouts.

Pour avoir tissé des liens politiques et économiques (accords de jumelage, partenariats techniques, clubs bilatéraux, visites d'ambassadeurs etc.), l'Alsace est mieux placée que certaines autres régions françaises. Cela fait plus de quinze ans que ses entreprises approfondissent leurs relations économiques avec les PECO.



Vers l'espace centre-européen

Actuellement, tous les futurs États membres sont situés dans la partie orientale du continent (hormis Chypre et Malte) et sont majoritairement liés, économiquement et souvent culturellement, à leurs voisins immédiats, notamment l'Allemagne. On devrait observer très rapidement un recentrage économique et politique de l'Union, sinon au bénéfice de l'Allemagne, tout au moins vers l'espace centre-européen.

À l'avenir, et malgré les difficultés actuelles rencontrées par cette dernière, les relations économiques entre l'Alsace et l'Allemagne, tout particulièrement avec les Länder du sud-ouest, devraient largement être influencées par la manière dont cette donnée-force sera prise en compte. ■

*Les PECO - Pays d'Europe Centrale et Orientale - connaissent depuis plusieurs années un développement rapide de leur croissance, qui a un impact positif sur nos exportations. Source : douanes.

► **LE FORUM DU 28 AVRIL À STRASBOURG**
«L'Union européenne s'élargit à l'Est : chances et défis pour les entreprises en Alsace»

La CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, en partenariat avec le Crédit Agricole Alsace-Vosges, organise un forum d'information sur l'élargissement. Au programme, la présentation du contexte économique de l'élargissement, l'importance du marché européen élargi et les perspectives pour les entreprises au regard de l'intensification des échanges qui en découlera entre les 25 États membres, avec notamment des représentants du ministère de l'Économie et de la Commission européenne.

Une table-ronde, animée par Jacques Fortier, journaliste aux DNA, traitera plus particulièrement de l'Alsace et de ses

entreprises face à l'élargissement. Guy Scheyen, directeur export de Heckel Sécurité à La Walck, et Manou Heitzmann-Massenez, directeur commercial de la distillerie Massenez à Villé, ainsi que Vytas Navickas, président de la CCI de Vilnius, et Adrien Zeller, président de la Région Alsace apporteront leurs témoignages. Les enjeux des pays candidats seront exposés par un représentant de l'ambassade de Lituanie et par un secrétaire d'État de Hongrie.

Entrée sur invitation. ■

[**Contact CCI**] **Christiane Burel, 03 88 75 25 92**
c.burel@strasbourg.cci.fr

► **Les échanges Alsace-PECO**

Pays/population (millions)	Les importations Premiers pays partenaires (rang)		Les exportations Premiers pays partenaires (rang)	
	1994	2002	1994	2002
► POLOGNE (38,7)	35 ^e	17 ^e	24 ^e	10 ^e
► R. TCHÈQUE (10,3)	25 ^e	15 ^e	22 ^e	20 ^e
► HONGRIE (10,1)	34 ^e	20 ^e	34 ^e	18 ^e
► SLOVAQUIE (5,4)		46 ^e		35 ^e
► LITUANIE (3,7)		73 ^e		49 ^e
► LETTONIE (2,4)		77 ^e		76 ^e
► SLOVÉNIE (2,0)		16 ^e		41 ^e
► ESTONIE (1,4)		95 ^e		43 ^e

► **LA POLOGNE**

Premier marché d'Europe centrale

Avec 40 millions d'habitants au pouvoir d'achat en constante évolution (voir tableau) et dont la croissance économique est soutenue (de 4 % à 5 % par an), la Pologne offre d'importantes perspectives de débouchés pour les exportateurs, notamment dans les secteurs de l'environnement, des infrastructures et de la santé.

Actuellement, les investissements polonais portent principalement sur des équipements spécialisés et coûteux tels que des tomographes, des appareils d'angiographie ou de radiologie. ■

[**Contact CCI**]
Claudia Scanvic, 03 88 76 42 25
c.scanvis@strasbourg.cci.fr

LE POINT ECO

Annonces cet espace vous est réservé !

PERFORMANCE MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
 Tél. 03 88 78 47 73
 Fax. 03 88 78 87 50
 n.bohl@performance-media.fr

APPRENTISSAGE

Un label qualité pour l'industrie hôtelière

Officialisée en février dernier par le Groupement des hôteliers-restaurateurs et débitants de boissons du Bas-Rhin et la CCI, cette charte qualité apprentissage a pour ambition de redorer, à terme, le blason des métiers de l'hôtellerie-restauration.

Décerné pour la durée d'un an, le label «qualité apprentissage» est remis aux professionnels après avis d'un comité technique constitué de représentants du Groupement des hôteliers, de la CCI, du CEFPPA et de professionnels. Présentées sous la forme de questionnaires anonymes remplis par les employeurs et les apprentis, les candidatures seront évaluées et examinées par un jury qualifié pour délivrer le label. Conditions d'obtention : adhérer au Groupement des hôteliers, être à jour de ses cotisations liées à l'apprentissage, s'engager au suivi du contenu de la charte, former des apprentis depuis au moins trois ans, avoir des ruptures de contrat inférieures ou égales à 40 % et un taux de réussite aux examens

supérieur ou égal à 60 %. La charte qualité apprentissage définit des règles relatives à l'accueil du jeune, à son intégration, à la transmission d'un savoir-faire. De quoi rassurer le jeune sur la qualité de l'accueil qui lui sera réservé, mais aussi sur l'enseignement dispensé. «*Les apprentis ne sont pas là pour faire la plonge, mais pour acquérir des techniques*», a souligné Roland Sengel, Président du CEFPPA.

Initiée en 2000 par le Syndicat des restaurateurs haut-rhinois, la charte qualité a déjà été décernée à 95 établissements (sur 130 demandes). «*Nous avons rencontré un intérêt progressif des entreprises et des collèges. Les professeurs apprécient, notamment dans le cadre des stages de découverte qu'ils propo-*

sent, de pouvoir orienter leurs élèves vers des établissements qui garantissent un accueil de qualité», a déclaré le Président, Jean-Jacques Better. Par contre, celui-ci avoue ne pas pouvoir mesurer l'impact sur l'image du secteur. Ironont-ils jusqu'à favoriser le recrutement ? En tout cas la démarche a le mérite d'exister. Et les différents forums d'information sur l'apprentissage développés par la CCI poursuivent la même ambition : promouvoir les métiers et pallier le déficit d'image. ■

[Contacts]

**CCI : Maryse Chevreux, 03 88 43 08 68
m.chevreux@strasbourg.cci.fr**

**Groupement des hôteliers-restaurateurs
et débitants, de boissons du Bas-Rhin :
03 88 25 05 15**

LE POINT ECO

Annonceurs
cet espace vous
est réservé !

PERFORMANCE MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

Si l'on n'y prend garde, le départ à la retraite de quelque 500 000 chefs d'entreprise dans les dix prochaines années pourrait avoir de sérieuses répercussions sur notre tissu économique. C'est pourquoi les pouvoirs publics et les organisations professionnelles se mobilisent dès à présent afin de stimuler la transmission et la reprise d'entreprise. Ainsi, parallèlement au projet de loi «Agir pour l'initiative économique» qui prévoit bon nombre d'allègements fiscaux, la Chambre de commerce et d'Industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin a décidé de développer davantage ses services afin d'accompagner au mieux cédants et repreneurs.

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Passer le relais en douceur

ANALYSE

De nouveaux moyens pour soutenir la transmission d'entreprise

Jean-Luc Heimburger, membre associé de la CCI

Selon l'Insee, en France près de 700 000 chefs d'entreprise, soit un tiers des dirigeants actuels, sont aujourd'hui âgés de plus de 50 ans.

Parallèlement, on estime que, dans dix ans environ, plus de 450 000 sociétés françaises, représentant près de 2,5 millions d'emplois, devraient changer de main pour des raisons purement démographiques.

Nous savons qu'une transmission trop tardive ou une succes-

sion non préparée peut entraîner de graves difficultés pour l'entreprise et mettre en péril ses emplois. C'est pourquoi, il est nécessaire de préparer la transmission environ cinq ans à l'avance et de prendre en compte tous les aspects tant juridiques, fiscaux que sociaux.

S'il est assez courant de réfléchir à la transmission de ses biens privés (donation, assurance-vie, etc.), les chefs d'entreprise français n'envisagent pas aussi facilement de transmettre leur savoir-faire, leur expérience et leurs clients. La CCI a sans aucun doute un rôle im-



► JEAN-LUC HEIMBURGER

portant à jouer. Aussi, la sensibilisation, le premier accueil, l'orientation et la formation seront les points forts de son action en matière de transmission. Des moyens vont également être développés pour faire face à l'évolution de la demande des ressortissants et une commission «création et transmission d'entreprise» est en cours de constitution.

D'ores et déjà trois interlocuteurs ont été nommés : Marie-

Claude Ouvrard pour l'hôtellerie, tourisme, restauration ; Luc David pour le commerce ; Patrick Will pour les services, l'industrie et le commerce de gros.

Le traitement de l'opération de transmission sera, quant à lui, assuré par des professionnels de la place, pour la plupart déjà partenaires de la CCI en matière de soutien à la création d'entreprise.

2003 sera une année importante où le rôle de la CCI dans le soutien de la transmission d'entreprise prendra tout son sens. ■



1 Le plus tôt sera le mieux

Pour mettre toutes les chances de son côté, mieux vaut ne pas attendre la veille de son départ à la retraite. Une cession ou transmission d'entreprise doit se préparer trois à cinq ans à l'avance.

2 Ne rien laisser au hasard

En particulier, dans le cas d'une transmission familiale. Pour éviter les histoires de famille et d'éventuelles querelles entre les héritiers.

3 Limiter les risques

Pour le repreneur, disposer d'une clientèle, de locaux, de matériels et bénéficier du savoir-faire du cédant réduisent de façon importante les risques d'échec.

STUDIO PHOTO DETTLING

En famille soyons «réglos»

Pierre Laurent-Guy, délégué consulaire de la CCI, a l'avantage d'avoir un certain recul sur la question de la reprise d'entreprise. Le gérant du studio photo Dettling, à Schiltigheim, a en effet racheté, en 1994, l'affaire de son beau-père. «*L'inconvénient dans ce cas de figure, dit-il avec humour, est que l'on ne peut pas vraiment négocier les prix...*»

Par ailleurs, Pierre Laurent-Guy estime que pour reprendre une entreprise, il est important de bien cibler le secteur d'activité. Le fait qu'il s'agisse d'une affaire familiale n'est pas non plus une garantie de succès. «*Inutile de reprendre si l'on ne connaît pas le métier, même si l'entreprise marche bien. Dans mon cas, par exemple, je n'aurais pas pu m'improviser photographe.*»

Autre conseil : mieux vaut faire un rachat et avoir un associé réel. «*Cela est encore plus vrai dans le cas d'une affaire familiale. Il faut vraiment tout faire dans les règles. Personnellement, j'ai préféré racheter l'entreprise de manière à ne plus rien devoir à personne. Ainsi, si mon beau-père venait à mourir, ses enfants ne pourraient rien me réclamer.*»

Enfin, notre photographe regrette la frilosité des banques. «*Au départ, elles sont, dit-il, disposées à prêter lorsque l'on reprend une entreprise qui fonctionne bien. Le problème, c'est plus tard, quand on veut la développer, mais qu'on a déjà un crédit. J'ai bataillé pendant six mois pour racheter une machine et si je n'avais pas pu le faire, mon studio n'existerait plus. Le système bancaire ne fait pas confiance à l'entreprise. C'est un problème de mentalité.*» ■



► PIERRE LAURENT-GUY

L'OFFRE-PRODUITS DE LA CCI

◀ UN ACCOMPAGNEMENT

DE BOUT EN BOUT

Que vous soyez cédant ou acheteur potentiel, la CCI vous propose, pour vous accompagner d'un bout à l'autre de votre démarche, une prestation en trois volets distincts :

- L'information : un entretien d'une heure ou deux pour faire le tour de la question et connaître les différentes possibilités. Cette prestation est gratuite.
- La préparation d'un dossier complet sur l'entreprise (recherchée ou à vendre) afin de faciliter les démarches du repreneur ou du cédant. Le coût de cette prestation réalisée sur devis s'élève à 350 € HT la journée.

► «Conseil Plus» ou la préparation à la recherche active d'un repreneur ou d'une entreprise. Le coût de cette prestation réalisée sur devis s'élève à 350 € HT la journée.

◀ PASSER UNE ANNONCE

Vous cédez votre entreprise ou vous en recherchez une ? Pour le faire savoir tout en préservant votre anonymat, la CCI diffusera votre annonce sur son site Internet sous forme d'une offre numérotée puis vous transmettra les réponses qui lui parviennent. Le coût de cette prestation s'élève à 100 € HT pour une durée de deux mois.

[Contact CCI]
Patrick Will, 03 88 76 42 54
p.will@strasbourg.cci.fr

■ ■ ■ Suite page 14

LE POINT ECO

*Annonces
cet espace vous
est réservé !*

Contactez Nathalie Bohl
Tel. 03 88 76 47 73
Fax. 03 88 76 87 50
n.bohl@performance-media.fr

TECHNIC THERMO PLASTIC**Éviter les écueils**

Pour Joseph Oster, gérant de Technic Thermo Plastic, l'âge de la retraite a sonné en octobre dernier. Pourtant, il vient à peine de céder l'entreprise de transformation de matières plastiques qu'il a dirigée durant 17 ans. «J'espérais, dit-il, qu'un de mes fils reprendrait l'affaire. Mais finalement, celui-ci y a renoncé car il aurait dû dédommager ses trois autres frères et sœurs ou les prendre comme actionnaires. Il n'est pas facile pour quelqu'un de la famille de reprendre et, tôt ou tard, cela peut poser problème.»

La piste familiale écartée, Joseph Oster fait évaluer l'immeuble et le fonds de commerce et se met en relation avec la CCI pour passer une annonce. C'est ainsi qu'un technico-commercial s'est présenté et a décidé de se porter acquéreur après analyse des bilans et investissements de l'entreprise. Un protocole d'accord a été rédigé entre le cédant et l'acheteur sur les conseils de la CCI. «La reprise des salariés, explique Joseph Oster, était une condition sine qua non. De toute façon, le repreneur n'aurait pas pu tout recommencer

n'ayant aucune formation dans le domaine. Je prévois de lui présenter les clients les plus importants et les fournisseurs. J'ai aussi promis de l'accompagner durant les trois premiers mois de sa prise de fonction. Il dispose d'un équipement, d'une clientèle et de gens qui savent travailler. À lui de développer l'entreprise d'un point de vue commercial.»

Un homme averti en vaut deux

En l'espèce, cette opération de transmission n'a pas soulevé de problème particulier, même si le cédant s'y est pris au dernier moment. Joseph Oster souhaite cependant attirer l'attention des futurs repreneurs ou créateurs d'entreprise sur la question de la forme juridique de leur société.

«Pour constituer une SARL, il faut être deux sur le plan légal. Beaucoup de créateurs prennent un associé fictif ou un homme de paille, ce qui est une hérésie. Le jour où l'on accepte cela, on met la main dans un engrenage. En effet, au moment de la cession, il faut racheter les parts

▶ **JOSEPH OSTER**

sociales de l'associé fictif, ce qui ne va pas sans problème. Comment ne pas se faire piéger ? Il vaut mieux dans la mesure du possible, opter pour une EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée). Je l'ai d'ailleurs conseillé à mon repreneur. Personnellement, si j'en avais été conscient au moment de la création de ma société, j'aurais agi différemment. Je voudrais éviter à d'autres gens de se trouver dans cette situation. Voilà le but de ma démarche.» ■

LE POINT ECO

Annonces
cet espace vous est réservé !

PERFORMANCE MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

▶ **EN FRANCE****Une fiscalité allégée**

Avec le projet de loi «Agir pour l'initiative économique», actuellement en discussion au Parlement, la fiscalité, principal obstacle à la transmission d'entreprise, devrait être sérieusement allégée. Plusieurs dispositions sont en effet prévues :

- le seuil d'exonération des plus-values professionnelles des petites entreprises serait augmenté significativement ;
- le paiement de l'impôt sur les plus-values ne serait plus immédiat, mais échelonné en

fonction du calendrier de règlement du prix ;

- une réduction d'impôt est prévue en cas de reprise d'entreprise financée par un prêt ;
- des exonérations des droits de mutation concerneraient les donations d'entreprise aux salariés ;
- enfin, des abattements importants seraient accordés dans certaines conditions lors d'une transmission anticipée d'entreprise. ■

► LA TRANSMISSION

Aspects juridiques

Il n'existe pas de solution idéale pour transmettre son entreprise ! Donation, dévolution successorale, vente du fonds de commerce ou des titres d'une société, location-gérance, etc. sont autant de possibilités que le chef d'entreprise devra étudier minutieusement. Mais le temps dont il dispose pour préparer sa succession est aussi un paramètre important.

Le chef d'entreprise souhaite se retirer immédiatement

► DONATION DIRECTE

Les bénéfices et plus-values réalisés lors de cette opération sont taxés immédiatement. Toutefois, le donateur peut opter pour un sursis d'imposition des plus-values (art 41 du CGI). Le bénéficiaire payera des droits de mutation calculés en fonction du montant de la donation, du degré de parenté et de l'âge du donateur.

► VENTE DU FONDS DE COMMERCE

Les bénéfices et plus-values sont imposés immédiatement. Toutefois, les PME de plus de cinq ans peuvent bénéficier d'exonérations si leurs recettes annuelles ne dépassent pas un certain seuil (art. 151 septies du CGI). Des droits d'enregistrement de 4,80 % seront dus par l'acquéreur sur le prix de vente excédant 23 000 €.

Le chef d'entreprise se retire progressivement

Pour préparer le terrain, le chef d'entreprise peut créer une société ou mettre son fonds en location-gérance.

► APPORT DU FONDS À UNE SOCIÉTÉ SUIVI DE LA VENTE OU DE LA DONATION DES TITRES

Dans ce cas, l'entrepreneur garde la main mise sur son entreprise tout en formant son successeur. Il sera exonéré de droits d'enregistrement s'il apporte son fonds à une société relevant de l'impôt sur le revenu ou s'il l'apporte à une société soumise à l'impôt sur les sociétés tout en prenant l'engagement de conserver les titres pendant 3 ans. Il pourra

également bénéficier d'un report d'imposition des plus-values (art. 151 octies du CGI). Par la suite, en cas de vente, le régime fiscal de la cession de titres s'avèrera, dans certains cas, plus intéressant que celui de la transmission directe du fonds. En cas de donation, les droits de mutation seront calculés en fonction du montant de la donation, du degré de parenté et de l'âge du donateur. À ce stade, la donation-partage pourra présenter un intérêt fiscal certain.

► MISE EN LOCATION-GÉRANCE DU FONDS DE COMMERCE


Cette formule permet d'évaluer les capacités de gestionnaire du repreneur. Fiscalement, elle ne présente pas grand intérêt : en effet, la taxation des plus-values et le paiement des droits d'enregistrement sont simplement différés.

La question de la transmission de votre entreprise est importante et doit être envisagée, si possible, longtemps à l'avance. Par ailleurs, il est souhaitable, voire incontournable, d'approfondir cette opération avec des professionnels du droit et du chiffre.

Pour plus de renseignements, voir la note d'information «Transmettre son entreprise individuelle» disponible auprès de la direction juridique. ■

[Contact CCI]

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

 Pour télécharger la note
[www.strasbourg.cci.fr/
juridique/notesjuridiques.htm](http://www.strasbourg.cci.fr/juridique/notesjuridiques.htm)
(rubrique Fiscalité des entreprises).

LA SOURCE DES SENS

La bonne formule

Pierre Weller dirige depuis janvier 2000 l'hôtel de la Marne et le restaurant «La Source des sens» à Morsbronn-les-Bains*.

Lorsque ses parents parlent de céder leur hôtel-restaurant, Pierre Weller est au Brésil. «Il me fallait choisir entre reprendre l'affaire ou continuer à l'étranger. J'avais à l'époque une belle opportunité de travailler à New York, mais l'établissement de mes parents me tenait à cœur».

Revenu dans le giron familial, Pierre Weller travaille durant un an et demi avec ses parents afin de mieux connaître le fonctionnement de l'affaire, puis il s'entoure de conseillers juridiques qui l'aideront à trouver la solution de reprise la plus judicieuse. «Je souhaitais aussi investir et faire des travaux et, pour ne pas trop m'endetter, je n'ai acheté que le fonds de commerce. Quant aux murs, ils appartiennent toujours à mes parents. J'envisage de les reprendre progressivement. La SARL que j'ai constituée paye un loyer à leur société. Je crois avoir choisi ainsi la bonne formule.»



► PIERRE WELLER

* voir en page 44.

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

LES CHIFFRES BAS-RHINOIS

→ Dans les dix prochaines années, 2 705 entreprises commerciales bas-rhinoises seront concernées par la transmission, soit 26 % des entreprises inscrites au registre du commerce en juillet 2002. Les arrondissements les plus touchés seront ceux de Wissembourg (29 %), Saverne (27 %) et Sélestat (28 %).

Source : Transmission d'entreprise sur le Bas-Rhin : état des lieux à juillet 2002 (CCI-Info).



LE POINT ECO
Annonces
cet espace vous
est réservé !
Contactez Nathalie Bohi
Tel. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohi@performance-media.fr



➤ RUTH MOREAU

SOCIÉTÉ RUTALIA

Céder son entreprise sans partir

Ruth Moreau était, il y a encore peu, gérante de la société Rutalia à Geispolsheim. Aujourd'hui, elle n'en est plus que la responsable administrative et commerciale tandis que son époux y a conservé son poste de responsable technique. Elle a, en effet, décidé, à l'âge de 42 ans, de céder son affaire de vente et pose de vérandas.

Ruth Moreau admet qu'une cession d'entreprise à son âge est insolite, mais explique-t-elle, «cette entreprise que nous avons créée, mon mari et moi, est passée en quelques années de un à sept salariés. La charge était devenue trop importante pour moi, d'autant que notre concédant souhaitait que l'on se développe davantage. Nous avons pensé que la solution serait de trouver un acheteur qui nous garderait comme salariés.»

C'est en surfant sur le site Internet de la CCI que le couple Moreau a l'idée de prendre contact avec l'un des conseillers de la Chambre afin d'y passer une annonce. «Les personnes intéressées par l'annonce peuvent se rendre à la CCI pour avoir de plus amples informations sur l'entreprise, ses chiffres et bilans, etc. Mais dans tous les cas, la confidentialité est totale car ni le nom ni le numéro Siret n'apparaissent sur les documents.»

Au total, ce sont trois candidats adressés par la CCI qui se présenteront. «Le troisième était le bon. Nous n'avions pas d'impératif, mais cette cession a été réalisée rapidement, en huit mois à peine. Le fait que la CCI filtre les candidatures est vraiment un avantage car elle ne nous envoie que celles qui sont vraiment intéressées.» ■

COMMERCE DE GROS EN PRODUITS DE MERCERIE

Cas d'urgence

Hugues Kocher a exploité, pendant près de deux ans, à Soultz-sous-Forêts, un commerce de gros en produits de mercerie pour hôpitaux (rubans, sergé, Velcro). C'est l'apparition d'une allergie aux fibres qui l'a obligé à céder cette activité rachetée en janvier 2000 à une personne qui partait à la retraite.

Grâce à la solidarité familiale qui s'est mise en place au moment du diagnostic de sa maladie, cette cession a pu se dérouler dans d'excellentes conditions. En effet, les parents du gérant ont assuré la transition en attendant de trouver un repreneur. «Nous nous en sommes occupé, raconte Madame Kocher, durant neuf mois. Notre fils pouvait encore assurer la gestion commerciale ou rencontrer ses clients, mais il n'était plus question pour lui de manipuler la marchandise. Le problème est que le fonds perd de sa valeur si vous le laissez se dégrader et qu'il est difficile de trouver un repreneur lorsqu'on laisse tomber sa clientèle. Il faut absolument continuer à faire vivre l'entreprise jusqu'au jour de la transmission.» La famille Kocher décide de se séparer de l'affaire. Elle prend contact avec la CCI. Un conseiller lui propose, après avoir vérifié les comptes et la bonne marche de l'entreprise durant une



➤ HUGUES KOCHER

journée, de passer une annonce sur le site Internet. «Le premier candidat est arrivé à notre deuxième entrevue avec la promesse de vente dans sa mallette. Nous avons introduit notre acheteur auprès de nos clients et fournisseurs, mais après, à chacun de mener sa barque...» ■

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE AU BADE-WURTEMBERG

«Que deviendra mon entreprise après mon départ ?»

La reprise d'entreprise est un sujet épineux de l'autre côté du Rhin, mais pourtant bien dans l'air du temps. La population vieillit, la «génération après-guerre» d'entrepreneurs part à la retraite et la question sur sa succession se pose sur un fond économique difficile. La chambre de commerce et d'industrie (IHK) de Karlsruhe conseille, informe et joue les médiateurs entre entrepreneurs et repreneurs potentiels.

Qui aime bien penser à la fin de sa carrière ? Pour partir à la retraite en toute sérénité, Jenny Geis de l'IHK de Karlsruhe, conseille à l'entrepreneur d'y songer dès 55 ans. Le processus de transmission d'entreprise est long, complexe et demande une préparation bien ficelée. La première difficulté : trouver le successeur idéal au sein de la famille, parmi ses salariés ou en externe. Or on observe déjà que de plus en plus de jeunes du pays badois ne veulent plus suivre les traces de « papa » : si trois entreprises sur quatre étaient reprises entre 1997 et 2002* par un membre de la famille, on estime que plus de 57 % des enfants d'entrepreneurs ne seront pas intéressés par cette démarche entre 2002 et 2007. Pour ne pas perdre les meilleurs de ses salariés, l'entrepreneur concerné devra rapidement résoudre sa succession et les tenir au courant de son choix. Pour ce faire, il lui est conseillé de mettre rapidement en place une commission de conseil au sein de l'entreprise en même temps qu'un plan d'action avec sa banque.

Surpris par la participation

La chambre de commerce et d'industrie de Karlsruhe propose des brochures d'information, des conseils individualisés, comme des séminaires axés sur la transmission d'entreprise. Ils ont lieu deux fois par an. Les thèmes abordés sont divers : formalités administratives, conseils en droit, pratiques et comptables, valeur de l'entreprise, achat, succession ou héritage... «*Nous avons été surpris par le nombre important de participants lors de notre dernier séminaire. Il traitait des aspects psychologiques que soulève la problématique reprise d'entreprise.*»

L'aspect psychologique à prendre en compte

Des psychologues ont été conviés à animer ces réunions, comme des ex-patrons et leurs successeurs, en parlant de leurs expériences. Comment se préparer, préparer l'entreprise, les salariés et le successeur à la reprise d'entreprise ? Cette session a mis le doigt sur un sujet délicat, mais qui concerne un nombre toujours croissant de chefs d'entreprise : on estime en effet que 10 à 15 % des PMI* de la région de Karlsruhe devront trouver un repreneur entre 2002 et 2007, soit 45 000 à 60 000 entreprises ! Or on sait déjà que 5 % des entreprises devraient déposer leur bilan d'ici 2007 pour cause de départ en retraite sans repreneur, ce qui affectera plus de 750 000 salariés.

[Pour plus d'information]

Jenny Geis à l'IHK de Karlsruhe, 00 49 721 174 141

Changer le cours de l'économie en s'impliquant !

La mauvaise passe économique que traverse l'Allemagne n'encourage guère les investisseurs à prendre des risques. Les candidats à la reprise d'entreprise deviennent rares. Les restructurations avec chômage à la clé sont de plus en plus fréquentes... L'IHK de Karlsruhe propose un plan d'attaque pour enrayer cette fatalité : accompagner au plus près les entreprises, proposer des formations ciblées et ouvrir la bourse d'échange CHANGE d'entrepreneurs/repreneurs à un plus grand nombre. Les maîtres-mots de l'IHK sont «information, communication et accompagnement.» ■

* Résultat d'une étude réalisée en 2002 par l'institut des PMI de l'université de Mannheim



LE POINT ECO

Annonces
cet espace vous
est réservé !

CONTACT MARS
MEDIA

Contactez Nathalie Bohi
Tel. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohi@performance-media.fr

L'ASSOCIATION DES COMMERÇANTS ET ARTISANS DE BRUMATH ET ENVIRONS

Multiplier les vitrines du savoir-faire

«Le commerce souffre, mais il faut savoir réagir», lance Jean-Marie Pfister, président de l'association des commerçants et artisans de Brumath et environs. Dans ce bassin de vie de 17 000 habitants, les acteurs locaux se battent pour enrichir l'offre locale.

Certains commerçants ont pu se décourager face à la grande distribution. Un jour, nous avons piqué un coup de sang devant un projet de développement. Il ne s'est pas réalisé. C'est la preuve qu'il ne faut pas baisser les bras. Évidemment, on ne peut pas revenir en arrière et, en matière de prix, on ne joue pas dans la même cour», observe le président de l'association.

Tirailé entre Haguenau et Strasbourg qui drainent la clientèle locale, Brumath cherche à préserver et dynamiser son commerce de centre-ville. Si les métiers de la bouche sont bien représentés, l'offre demande à être complétée et élargie. «Il y a quelques locomotives qui tiennent bien la route, mais pour combien de temps encore ? s'interroge Jean-Marie Pfister. Pour attirer le chaland, il faut jouer sur le sourire, le service, les couleurs, les éclairages et élargir l'offre en direction des jeunes, notamment dans la confection.» Ce sont là quelques suggestions qui ressortent d'une «étude sans concession» réalisée l'an dernier par l'association.

Main dans la main

Celle-ci travaille, main dans la main, avec la municipalité. «Nous accompagnons les actions de l'association avec un soutien financier ou matériel, précise le maire Étienne Wolf. À travers le plan local d'urbanisme, nous cherchons à préserver une disponibilité de locaux commerciaux dans les constructions neuves ou lors de rénovations.» La mairie suit aussi de près un projet de galerie marchande dans la zone d'activité du complexe cinématographique Pathé qui risque d'attirer certains commerçants du centre-ville. Enfin, un projet de zone bleue est à l'étude pour faciliter le stationnement.

Jean-Marie Pfister croit fermement aux diverses manifestations traditionnellement organisées à Brumath : foire aux oignons, salon du mariage, quinzaine commerciale, ou exposition artisanale. Autant de vitrines du savoir-faire des artisans et de l'offre commerciale. «Nous cherchons toujours à apporter quelque chose de neuf : partenariats avec les pays voisins, projet de marché nocturne, journées portes-ouvertes dans les ateliers.»



► JEAN-MARIE PFISTER

Élus et commerçants partagent l'ambition de revitaliser leur centre-ville. L'association et la municipalité s'y emploient à la mesure de leurs moyens. Pourtant personne ne maîtrise le facteur déterminant de la réussite : le dynamisme et les comportements individuels des commerçants et des consommateurs. ■

[Contact CCI] Brigitte Lafont 03 88 75 25 65
b.lafont@strasbourg.cci.fr

► «LES AILES DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE»

Remise des prix le 14 avril à la CCI

Trois commerçants alsaciens, adhérents du Centre de Gestion Alsace, seront mis à l'honneur pour cette huitième édition du Trophée «Les ailes de l'entreprise individuelle».

► **PRIX DU SERVICE CLIENT PLUS** : Marie-Rose Lapp-Baermann, boutique Marie-Rose (confection dames), 4 rue du Temple-Neuf à Strasbourg

► **PRIX DES NOUVELLES TECHNOLOGIES** : Léon Siegel, hôtel Métropole-Monopole, 14-16 rue Kuhn à Strasbourg

► **PRIX DE L'ADAPTATION** : Maurice Welter, orthopédiste-chausseur, 1 rue Berthe Molly à Colmar.

Le Trophée, qui se présente sous la forme d'une aile de pierre symbolisant l'esprit

d'entreprise, a été créé il y a huit ans par la Fédération des Centres de Gestion agréés (FCGA, 114 centres en France, 1 400 000 adhérents).

Le but : promouvoir l'image des artisans et commerçants, et reconnaître les plus méritants des adhérents des CGA.

[Contact] 03 88 45 60 29

► LA CONSOMMATION EN 2002

Premières tendances dans le Bas-Rhin

4,6 milliards d'€ dépensés en 2002 par les ménages bas-rhinois* ; une dépense moyenne annuelle par ménage de 11 517 € ; plus du tiers des dépenses alimentaires réalisées dans les supermarchés. Tels sont quelques-uns des résultats de l'enquête sur la consommation des ménages commanditée par la direction commerce de la CCI. Menée en novembre 2002, cette enquête est en cours de traitement. Les principaux résultats feront l'objet d'un dossier spécial dans le Point Éco de juillet.

Les analyses que la direction Commerce pourra tirer de cette enquête intéresseront le commerçant soucieux de mieux connaître ses clients, le porteur de projet désireux de s'implanter ou l' élu qui s'interroge sur l'avenir du commerce de son territoire. ■

[Contact CCI]

Patricia Bouilleaux, 03 88 75 25 57
p.bouilleaux@strasbourg.cci.fr

* achats de biens marchands réalisés dans le commerce

► FRANCHISE EXPO ET LE COMMERÇANT IDÉAL

Des sourires avant les prix

L'amabilité et le conseil sont les premières exigences du consommateur vis-à-vis des commerçants. C'est ce qui ressort d'une enquête nationale réalisée en partenariat avec la Fédération française de la franchise à l'occasion du salon Franchise Expo qui s'est tenu à Paris du 14 au 17 mars. L'enquête a été menée auprès de commerçants indépendants,

de franchisés et de succursalistes et d'un échantillon de 763 consommateurs français.

Les premières demandes des consommateurs sont le sourire (69,7%), l'écoute (37,8%) et le conseil (35,1%), mais peu leur importent la fidélisation (5,1%) et les courriers (0,7%). Concernant les commerces, la clientèle attend la facilité d'accès (56,1%), le choix (53,5%)

et la qualité (35,3%). Le SAV et... les prix arrivent loin derrière (18,4% et 5,7%)!

À la question «Comment voyez-vous le commerce dans 10 ans?», les consommateurs évoquent le recul des contacts humains (48,9%), alors que 65% des commerçants envisagent le contraire. ■

[Contact] Fédération Française de la Franchise, 01 53 75 22 25

► OUENDMOR LANCE UNE GAMME DE TISANES...

... et cherche des distributeurs

La société Ouendmor distribue en France des produits alimentaires africains sous la marque Moriba. Créée à Strasbourg en 1996, Ouendmor vient de lancer une collection de cinq tisanes naturelles (fleurs d'hibiscus, gingembre, citronnelle, kinke-liba et 3G – gingembre, gingseng, guarana). La gamme «Saveurs d'Afrique» comprend déjà des jus de fruits et une liqueur de gingembre. Les produits Moriba sont référencés chez Intermarché au niveau national, et dans l'Est chez Cora, Auchan et Carrefour. Ouendmor (cinq salariés, 300 000 € de CA) recherche des partenaires pour étoffer sa distribution en France et à l'étranger. La société a participé à différents salons : SIAL, Anuga et Fancy Food (New-York) avec l'appui de la CCI.

[Contact] info@ouendmor.com

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**performance
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

En termes d'insertion professionnelle des jeunes, les formations en alternance (apprentissage et qualification) prouvent leur efficacité opérationnelle et sociale. En 2002, quelque 85 % des bénéficiaires avaient trouvé un emploi stable dans les deux années suivant leur cursus. Les alternants insistent sur la rigueur de leur parcours, mais soulignent la richesse de l'expérience. Leurs employeurs ne cachent pas une certaine admiration pour leur trempe. À travers les témoignages d'alternants – en formation ou établis dans la vie professionnelle – et de leurs tuteurs, passés ou présents, on mesure l'intérêt de cette filière de formation.

► **CHEZ HARTMANN, SPÉCIALISTE DES DISPOSITIFS MÉDICAUX ET DES PRODUITS D'HYGIÈNE À CHÂTENOIS**

Mélanie Collet, RRH

«Des jeunes préparés à la vie active»



► MÉLANIE COLLET ET ESTELLE GRISS

Depuis 1994, la formation par alternance est une politique interne chez Hartmann», explique Mélanie Collet, RRH. Cette année, nous avons 28 personnes sous contrat (apprentissage et qualification) dont 14 nouveaux.» Les formations vont du CAP à bac+5.

«Nous procédons à un vrai processus de recrutement, selon nos besoins. Après une sélection sur CV, le jeune a un entretien avec nos services, puis avec son tuteur ou son maître d'apprentissage pour juger sa motivation personnelle. Pour être efficace, il faut que l'école et l'entreprise soient à la hauteur, le rythme est tellement exigeant. Il est important d'entretenir un dialogue régulier avec l'école pour suivre l'évolution des alternants

► **APPRENTISSAGE**

Précisions sur les primes

Le Point A rappelle aux entreprises concernées de distinguer les primes qui ne sont pas fractionnables :

- la prime unique de 915 € pour le soutien à l'embauche d'un jeune qui n'est pas titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau supérieur. Cette prime est réservée aux entreprises de 20 salariés au plus. Elle est libérée après la fin de la période d'essai.

- la prime annuelle de soutien à l'effort de formation de 1 525 € est versée si l'apprenti est assidu aux cours dispensés par le CFA. Cette prime est majorée de 305 € si le contrat est signé avec un apprenti majeur et atteindra dans ce cas, 1 830 €. Pour les formations qui nécessitent une présence plus importante au CFA, il est prévu un complément de 7,62 € par heure de formation dépassant 600 heures (dans la limite de 200 heures). Ces primes sont

versées à l'entreprise dans la période juillet-octobre de chaque année scolaire.

2050 contrats en 2002

L'implication des entreprises du Bas-Rhin dans la formation initiale des jeunes s'est traduite en 2002 par la signature de 2 050 contrats dont 1 150 de niveau CAP/BEP, 450 de niveau bac et brevet professionnel et 450 de niveau DUT, BTS et supérieur.

Embauche d'un apprenti : contactez le Point A

Les entreprises qui comptent procéder à l'embauche d'un apprenti pour préparer un diplôme du CAP au diplôme d'ingénieur, peuvent joindre dès aujourd'hui le Point A. ■

[Contact CCI] 03 88 43 08 59
pointa@strasbourg.cci.fr

L'ALTERNANCE

Le creuset du savoir-faire et du caractère

et pouvoir réagir en cas de problèmes. Avec l'IFA, nous entretenons un partenariat depuis plusieurs années. Il nous arrive d'y orienter un jeune qui se présente spontanément et qui n'a pas d'école.

L'avantage de l'alternance est de bien préparer les jeunes à leur entrée dans la vie active. Elle leur permet de confronter leurs vécus en cours de formation et leur apporte une expérience et une maturité professionnelles. On repère tout de suite le candidat qui a suivi cette voie. Il se projette mieux dans son poste, il pose des questions plus précises sur sa mission et sur nos procédés. À diplôme équivalent, le candidat issu de l'alternance sait ce qu'il veut, il a une capacité de travail importante et il est opérationnel rapidement.

Pour nous, le regard neuf et la spontanéité des jeunes sont toujours intéressants pour faire évoluer notre structure. C'est aussi valorisant pour nos collaborateurs chargés de transmettre leurs savoir-faire.

Nous ne faisons pas de pré-recrutement. La formation par alternance est un vivier où nous pouvons puiser selon nos besoins et l'évolution de la conjoncture.» ■

Estelle Griss, chef de produit «J'ai été prise en main»

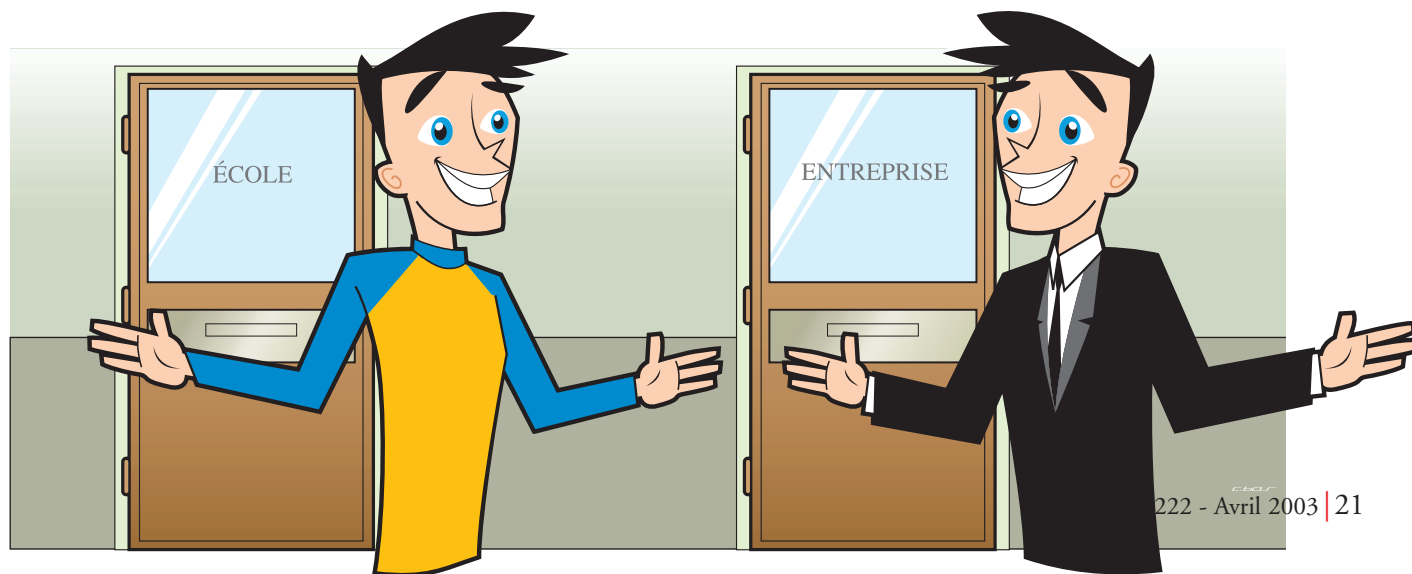
Estelle Griss a effectué sa formation en entreprise au service marketing chez Hartmann à Châtenois. Embauchée par la société à l'issue de son BTS action co, en 1993, elle est aujourd'hui chef de produit. De l'alternance, elle dit que c'était «le bon choix». Son seul regret : «Ne pas avoir poursuivi ma formation.»

« J'ai eu mon bac B en juillet 1991 au lycée Koeberlé de Sélestat. En terminale, trois écoles sont venues se présenter. L'IFA a mis en avant ses BTS en alternance. Mon père est directeur d'entreprise. Il était tout à fait favorable à cette formule. Pour moi, il était important de savoir à quoi allait servir ce que j'apprendrais à l'école. Je n'ai pas été déçue. J'ai démarré dès la mi-juillet, pendant que les copains étaient encore en vacances. Pendant deux ans, j'ai été

bien prise en main. Par rapport à certains camarades de promo, j'étais privilégiée, tant au niveau du suivi que par la variété des tâches qui m'ont été confiées.

Ces deux années ont été très chargées, mais très enrichissantes. Ce n'est pas donné à tout le monde. Il faut être responsable. À 18 ans, j'ai franchi les étapes plus vite que certaines copines. À l'IFA, les intervenants étaient très pro et mon tuteur nous faisait appliquer sur le terrain ce qu'on avait appris en cours. C'était le rêve.» ■

■ ■ ■ Suite page 22



► **CHEZ IMMIMUM, AGENCE IMMOBILIÈRE À STRASBOURG****Étienne Rodeghiero, négociateur
«J'ai progressé plus vite»**► **ÉTIENNE RODEGHIERO, ÉRIC GOETZMANN ET STÉPHANIE BECK**

Je travaillais déjà, mais sans réelles perspectives d'évolution. Après une série de petits boulots, je cherchais encore ma voie. Le commercial m'attirait, mais pas la vente pure et dure. Intuitivement, je voulais un métier dans le relationnel. C'est comme ça que j'ai pensé à l'immobilier. Dans l'annuaire, j'ai trouvé près de 300 adresses, rien qu'à Strasbourg. J'avais une ambition de qualité, mais sans diplôme, comment faire la différence? J'étais déjà dans la vie professionnelle. Je ne voulais pas retourner à l'école, mais avoir du concret.» C'est ainsi qu'Étienne a entrepris à l'IFV une formation de négociateur immobilier par alternance.

«J'ai déposé plein de CV, sans beaucoup de réponses. Je me suis dit qu'il fallait pousser des portes et il s'est produit un petit miracle. Éric Goetzmann cherchait un contrat de qualification et nos visions concordait. Je savais comment je voulais travailler, mais j'avais besoin de comprendre et d'assimiler un cadre juridique. À l'IFV, une de mes formatrices était une pro du droit et de l'immobilier. Elle avait la rigueur juridique et l'expérience du terrain. Dans l'entreprise, je mettais en pratique la théorie. Tout coïncidait.»

Étienne est d'emblée dans le bain. « Mon patron m'a appris les méthodes, étape par étape et me suivait constamment. J'avais un portefeuille à gérer et des négociations à mener jusqu'à leur terme. Mes responsabilités allaient crescendo. Mon autonomie a été facilitée et accélérée par la théorie. Après les cours, je venais souvent à l'agence pour suivre mes dossiers. Mon investissement a accru la confiance de mon employeur. »

Très impliqué sur le terrain, Étienne n'a pourtant jamais eu l'impression de perdre son temps en cours. «La théorie asseyait ma pratique et la rendait plus confortable. Je crois que l'alternance m'a fait progresser deux fois plus vite.» ■

**Éric Goetzmann, pdg
«Un bagage et l'envie d'apprendre»**

J'ai démarré dans le métier de l'immobilier sur une mauvaise pente. J'ai été lâché dans la nature comme agent commercial, sans aucune formation, juste pour faire du chiffre. Pourtant, ce métier est très réglementé et engage des responsabilités», explique ce jeune entrepreneur de 30 ans, fondateur de l'agence Immium à Strasbourg en 1997. « J'ai dû me former tout seul et au bout de six mois, j'ai tout lâché pour me mettre à mon compte. Mon ambition était de créer une structure reconnue pour son professionnalisme. Je voulais rompre avec le fonctionne-

ment habituel de nombre d'agences immobilières. Recruter des agents commerciaux, c'est tentant. Rétribués à la commission, ils ne coûtent rien à l'agence, mais je préférais m'entourer de jeunes avec un bagage et l'envie d'apprendre le métier avant de faire du chiffre.»

C'est ainsi qu'il découvre l'IFV et sa formation de négociateur immobilier en alternance. «C'est le profil que je recherchais : des jeunes avec les bases juridiques et techniques du métier et la possibilité pour moi de les former sur le terrain. Je ne leur demande pas d'être des

terreurs commerciales, mais d'être professionnels dans leur approche et de partager ma vision du métier. Je leur fais confiance. L'expérience viendra dans la durée. »

Une vision qui paie. «En cinq ans, nous avons construit quelque chose ensemble. J'ai moins de rotation que la plupart de mes confrères et le chiffre d'affaires progresse en moyenne de 65 % par an. L'IFV m'apporte une base et une caution pour aller plus loin. J'ai une tranquillité d'esprit et l'entreprise est crédible », affirme Éric Goetzmann. ■

► FORMATION DES JEUNES HANDICAPÉS

Le Point A mobilise les entreprises

Le Point A du Pôle Formation CCI se propose de sensibiliser les ressortissants afin de donner une chance à des jeunes en institution de rééducation d'apprendre un métier, de signer un contrat d'apprentissage. L'enjeu est de trouver des entreprises d'accueil qui s'impliquent dans ce dispositif pour permettre à ces jeunes d'effectuer un stage de découverte d'une profession et par la suite de signer un contrat en alternance (orientation ou apprentissage) dès juillet-août prochain.

Le parcours PAR.F.A.I.T. (Parcours de Formation, d'Accompagnement et d'Intégration au Travail) en partenariat entre les institutions spécialisées et le Pôle Formation CCI permet de les amener progressivement vers le monde écono-

mique. Cette coopération prévoit aussi une cellule d'accompagnement des jeunes et des entreprises afin de pallier les difficultés d'intégration et de formation de ce public, ainsi qu'un module de formation pour les maîtres d'apprentissage et les tuteurs.

Les entreprises de l'industrie, du commerce, de la logistique ou de l'hôtellerie-restauration intéressées par l'accueil d'un jeune en stage découverte et/ou contrat d'apprentissage peuvent s'informer auprès du Point A notamment sur les aides spécifiques.

[Contact CCI]
Philippe Anderhalt, 03 88 43 08 63
p.anderhalt@strasbourg.cci.fr

► OREF ALSACE

Études sur l'apprentissage et le recrutement

L'Observatoire régional emploi formation a réalisé deux études sur les contrats d'apprentissage en 2001/2002 et les difficultés de recrutement en Alsace en 2001. Le premier document recense les résultats du dispositif

annuel de suivi des contrats d'apprentissage. Le second est un diagnostic statistique qui fournit des éléments mesurables pour éclairer la réflexion sur les difficultés de recrutement.

Ces études et les informations de l'OREF sont disponibles dans la lettre d'information de l'observatoire accessibles sur le site www.oref-alsace.org.
[Contact] oref@region-alsace.fr

L'OFFRE-PRODUITS DE LA CCI

◀ IFA DIPLÔMES EN ALTERNANCE

BTS action commerciale, Force de vente, technico-commercial industriel, assistante de direction, assistant de gestion PME/PMI, comptabilité-gestion, informatique de gestion, professions immobilières, DECF.

◀ IFV QUALIFICATIONS EN ALTERNANCE

Technicien force de vente, technicien supérieur forces de vente, technico-commercial santé, négociateur immobilier.

[Contact CCI]
Philippe Authier 03 88 43 08 91
p.authier@strasbourg.cci.fr

**JOURNÉE PORTES-OUVERTES
«FORMATIONS EN ALTERNANCE»**
► LE 12 AVRIL DE 10H À 17H
au Pôle Formation CCI
234 avenue de Colmar
67100 Strasbourg
Station tram Émile Mathis

■ ■ ■ Suite page 24

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**performance
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

► **CHIFFRES CLÉS
DE L'APPRENTISSAGE**
**12 700 apprentis
en Alsace**

– Sur l'année 2001-2002, la région comptait 32 centres de formation d'apprentis, 200 formations et 12 700 apprentis soit 15,5 % des jeunes scolarisés.

– 75 % sont au niveau V, 16 % au niveau IV, 7 % au niveau III (10,1 % en France), et 2 % au niveau I (4,5 % en France).

– 37,5 % des apprentis sont dans les services et 62,5 % dans la production.

► **INSERTION
PROFESSIONNELLE**
**L'alternance est
plus efficace**

Selon une enquête de la DARES (Direction de l'Animation, de la Recherche, des Études et des Statistiques), les contrats en alternance (apprentissage et qualification) sont les dispositifs les plus efficaces en terme d'insertion professionnelle. 27 mois après leur sortie du dispositif, environ 85 % des bénéficiaires avaient trouvé un emploi au printemps 2002, contre 72 % pour les bénéficiaires d'un CIE et 60 % pour les bénéficiaires de CES. De plus, il s'agit de vrais tremplins vers des emplois classiques, alors que, par exemple, 42 % des CES poursuivent vers un autre emploi aidé.

► **CONTRATS DE
QUALIFICATION**
**86 % des sortants ont
trouvé un emploi...**

• En 2001, environ 3 000 jeunes sont sortis d'un contrat de qualification en Alsace. 86 % (93 % pour les bac +2) ont trouvé un emploi, dont 66 % à durée indéterminée. La moitié des emplois se concentre dans le commerce, la gestion et le secrétariat.

• 18 % des candidats n'avaient aucun diplôme qualifié à l'entrée, 59 % avaient au moins le bac. Le tertiaire représente 50 % des contrats conclus.

• Sur les 3 000 jeunes en 1^{re} année de BTS tertiaire en 2001, 47 % étaient scolarisés dans un lycée, 6 % étaient en contrat d'apprentissage et 47 % étaient en contrat de qualification.

CHEZ UN AGENT GÉNÉRAL D'ASSURANCE MMA

Carole Léonard, département des particuliers

«Des jeunes qui se prennent en main»

« **J**e me destinais à l'enseignement. D'où ma vocation pour le tutorat. J'ai la fibre et j'y prends un vrai plaisir, lance cette jeune femme. Mon patron est issu de l'alternance et il m'a donné carte blanche pour encadrer ces jeunes. » Dans son agence, elle suit trois alternants : un en seconde année de BTS et deux en 1^{re} année.

Répond-elle à une vocation sociale ? Elle pense que oui. « On m'a tendu la main, je le fais aussi. » D'autant que l'alternance est une voie difficile. « Je connais la pression qu'ils vivent, souligne-t-elle, mais ils ont envie de se prendre en main. Je leur donne les clés pour appliquer au travail ce qu'ils apprennent à l'école et les outils pour s'émanciper et s'épanouir dans un milieu professionnel. Je travaille beaucoup le relationnel. Avec les clients, il y a des codes à respecter. Je leur enseigne la souplesse, à dire oui avec le sourire. »

Et la charge de travail ? « On n'attend pas d'eux d'en faire autant qu'un salarié, mais on les associe à la vie de l'entreprise. L'alternance les mûrit et forme des salariés très investis qui produisent un travail de qualité. S'ils ne restent pas, ils peuvent mieux se vendre et plus facilement s'intégrer socialement. » ■



► CAROLE LÉONARD ET CAROLINE LEDRU

Caroline Ledru, collaboratrice commerciale

«J'ai gagné en assurance»

« **E**n terminale, au lycée de Haguenau, on nous a présenté l'alternance et recommandé l'IFA pour son sérieux, tout en nous laissant la liberté de choix. J'avais envie de m'initier au monde du travail. La formule de l'alternance m'a plu. »

Il ne faut pas se voiler la face, lance cette jeune femme de 19 ans, c'est dur de rentrer le soir après une journée de travail et d'avoir un devoir à terminer. Mais je le savais. Au début, je me sentais seule. Les collègues n'ont pas toujours le temps de répondre aux questions. Il faut du caractère et ne pas attendre qu'on vous tende la perche pour prendre des initiatives. Je me suis remise en cause

et, petit à petit, j'ai gagné en assurance et le respect de mes collègues. »

Une de ses missions consiste à étudier l'implantation d'un point de vente. « C'est très concret, je vais sur le terrain, explique Caroline. De retour à l'école, je peux en parler aux intervenants. Ils me donnent des conseils pratiques. »

Mes copains ont été surpris par le travail et les responsabilités que je devais assumer. Je pense qu'il faut bien réfléchir avant de se lancer dans l'alternance, mais on acquiert une sacrée expérience. Cela m'apporte beaucoup et même si je n'ai pas mon examen, ce sera bénéfique. » ■

LA CUVÉE IECS 2002

36 % employés à l'étranger

L'IECS, l'école de management de Strasbourg, a mené l'enquête sur le devenir de sa 73^e promotion, diplômée en juin 2002. Les chiffres ci-dessous (taux de remontée 90 %) constituent une photographie de leur situation à fin 2002.

- ▶ 36 % travaillent à l'étranger ; 64 % travaillent en France, dont 33 % en Alsace ; 18 % dans le reste de la France et 13 % à Paris/région parisienne.
- ▶ 30 K€ brut de salaire annuel moyen

- ▶ 1,5 mois de délai moyen de recherche d'emploi
- ▶ 67 % travaillent dans des entreprises de plus de 500 salariés
- ▶ 73 % ont décroché un CDI
- ▶ **Secteurs d'activités** : industrie : 25 % ; finance/contrôle/conseil : 24 % ; services : 15 % ; banque/assurance : 13 % ; commerce/distribution : 11 % ; informatique/multimédia/édition 9 % ;
- ▶ autres : 3 %.

[Contact] Service communication, 03 90 41 42 74 – michele.schmitt@iecs.u-strasbg.fr

▶ LE 19 MAI À 18H AU PÔLE FORMATION CCI Rencontre Prospective

«Développer les compétences : mode passagère ou outil opérationnel ?»

Conférence de Guy Le Boterf, consultant en management auprès des entreprises, des administrations publiques et des organisations, en France et à l'étranger. Principaux thèmes abordés :
– comment et dans quel but pour l'entreprise identifier, construire et évaluer les compétences ?
– comment organiser les situations de travail pour que les personnes y agissent avec compétence ?
– comment concevoir des «parcours de professionnalisation» ?

Guy Le Boterf est l'auteur d'une trentaine d'ouvrages, dont «Construire les compétences individuelles et collectives» (2^e édition en 2001) aux Éditions d'Organisation.

[Contact CCI] Christiane Sibieude, 03 88 43 08 36
c.sibieude@strasbourg.cci.fr

FORMATION PROFESSIONNELLE

Le MEDEF prône une réforme

Poursuivant la négociation conduite en 2001, le MEDEF milite en faveur d'une adaptation du dispositif de la formation professionnelle, « pour que chaque entreprise soit en mesure d'accroître sa performance et sa compétitivité grâce au renforcement de la qualification et de l'adaptabilité de ses salariés ». L'autonomie et l'optimisation des dispositifs de financement de la formation professionnelle font partie de ces objectifs.

Jean Schwebel, président du MEDEF-Bas-Rhin (600 adhérents, soit trois quart de l'effectif salarié des entreprises industrielles, 88 % dans la métallurgie), souhaite que soit confié à chaque branche professionnelle le soin de préciser, dans une limite définie au niveau inter-professionnel, les affectations prioritaires de la contribution des employeurs (actuellement de 1,5 %).

Conclusion des groupes de travail : juin 2003. ■

[Site] www.medef67.com

▶ L'ENSAIS REJOINT LE RÉSEAU INSA...

...et renforce ses compétences

Depuis le 14 février dernier, l'ENSAIS a intégré le réseau des instituts nationaux des sciences appliquées. L'INSA de Strasbourg est la plus grande école d'ingénieurs de la région avec 1 200 élèves, 70 laboratoires de recherche et 2 500 collaborateurs. Elle offre au réseau de nouvelles filières de formation et une intégration dans le tissu de la recherche du Rhin supérieur. Son président, Marcel Schott, pdg de Messier Services et membre associé de la CCI, a été élu à la tête de la commission inter-INSA. En cohérence avec le réseau, il entend notamment renforcer l'activité de recherche au service des PME.

[Contact]

Marie-Christine Creton,
03 88 14 47 01
mc.creton@ensais.u-strasbg.fr

LE POINT ECO

Annonces
cet espace vous
est réservé !

CONTACTEZ Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

UN CONTRAT ESSENTIEL DANS LA VIE DE L'ENTREPRISE

Anticiper, s'impliquer et s'informer

«Le bail commercial protège l'occupant. Pourtant, les chefs d'entreprise méconnaissent souvent son contexte réglementaire. Voire leur propre bail. C'est frappant lors de nos permanences téléphoniques», constate Emmanuelle Spindler de la direction juridique de la CCI.

► CALENDRIER

Réunions d'info

► **Le bail commercial : un contrat essentiel dans la vie de votre entreprise**

Une information claire et précise. Vos questions, nos réponses.

► **À Strasbourg**

Jeudi 10 avril et lundi 28 avril, à 18h à la CCI

► **À Sélestat**

Jeudi 15 mai à 18h à l'hôtel Vaillant

► **À Molsheim**

Mardi 27 mai à 18h à l'hôtel de la Monnaie

► **À Saverne**

Jeudi 12 juin à 18h à la MEEF

► **À Haguenau**

Jeudi 19 juin à 18h au CAIRE

[Contact CCI]

Nassira Lazzali, 03 88 75 24 76
commerce@strasbourg.cci.fr



► LA RUE DE LA MÉSANGE À STRASBOURG

«Les questions liées aux baux commerciaux reviennent quotidiennement. Notre première réponse est simple : relisez votre bail. Souvent, les chefs d'entreprise réagissent lorsqu'il est trop tard. C'est au moment de la négociation et de la rédaction du contrat qu'il est possible de prévoir les risques de litige entre le bailleur et le preneur», font remarquer les juristes de la CCI aux ressortissants. En un mot : «Anticipez !».

«Impliquez-vous !»

«Le bail commercial est réglementé, mais la marge de négociation reste très large entre les deux parties», insiste Emmanuelle Spindler. Prenez la répartition des charges ou du coût des travaux entre le preneur et le bailleur. Le Code de commerce ne donne pas de précisions. Lors de la rédaction du bail, il faut imaginer un maximum de cas de figure qui peuvent surgir. Rien n'est imposé, c'est le prin-

cipe de la liberté contractuelle qui s'applique. Les deux parties sont à égalité : impliquez-vous et ne laissez pas la main !»

Lorsque le bailleur propose un projet de contrat, «faites le relire par un professionnel du droit», propose la juriste. Une signature trop rapide peut entraîner un bail défavorable au preneur et des frais ou charges qui auraient été négociables.»

Un juste équilibre

Un exemple : la taxe foncière. «Dans un bail commercial, le propriétaire est en droit de la répercuter sur le locataire. Ceci n'est pas inéluctable. L'enjeu est de veiller à un juste équilibre entre les parties.» Et pour ce qui est de l'évaluation du loyer et du pas de porte, le futur acquéreur sera bien inspiré de se renseigner auprès des agences immobilières ou d'autres commerçants du quartier.

En cas de renouvellement du bail aussi, il s'agit de prendre les devants. «Prenez l'initiative de demander le renouvellement et ce, impérativement avant le 12^e anniversaire du bail, sous peine de devoir supporter un déplaçonnement de votre loyer renouvelé.» Sans oublier le respect du formalisme : le renouvellement doit se faire par exploit d'huissier. ■

Le bail commercial est régi par le décret du 30 septembre 1953 partiellement codifié aux articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce.

► UN STATUT QUI PROTÈGE LE PRENEUR

- une durée de neuf années minimum pour assurer à l'exploitant une certaine stabilité dans l'exercice de son activité
- un principe de plafonnement du loyer en cours de bail
- un droit de principe au renouvellement du bail.

L'implication du commerçant est le prix de sa tranquillité

Gaston Girard est commerçant à Strasbourg et membre de la commission de conciliation des baux commerciaux. Depuis janvier 1989, il y représente la CCI. Fin observateur des pratiques, il évoque ici quelques-uns des risques liés au bail.



« **L**e souci naturel de tout commerçant est de bien gérer ses affaires, admet-il, mais pour sa tranquillité future, il ne doit pas négliger son bail, insiste-t-il. Nombre de commerçants se reposent sur leur comptable ou sur un avocat, mais c'est le commerçant qui est seul responsable, juridiquement et financièrement de ses actes. » En somme, il doit s'impliquer personnellement.

« Le droit au bail est un des éléments de son fonds de commerce et le commerçant a tendance à se l'approprier. » Résultat : il baisse sa garde. Souvent, le bail prévoit une reconduction tacite qui donne une fausse impression de quiétude. « Ne laissez jamais passer le 12^e anniversaire sans prendre l'initiative de le renouveler ! »

La rédaction du contenu du bail demande aussi de la précision. « Il ne faut pas se contenter de généralités. Une cave peut servir de lieu de stockage, mais ne constitue pas une surface de vente. Indiquer une surface globale ne suffit pas. Détaillez la, pièce par pièce. »

Comparer ce qui est comparable

Une comparaison stricte de son loyer avec ceux du voisinage peut s'avérer trompeuse. De même, faites attention à la date de fixation du loyer. À quelques années d'intervalle, les prix ont pu changer de manière significative. « Comparez ce qui est comparable », lance-t-il.

Soyez attentif à négocier la destination la plus large possible. L'idéal est d'obtenir la mention : tous commerces. « Cela permettra de faire évoluer son activité et de garder le champ libre pour une éventuelle cession avec un chan-

gement d'activité. Sinon, le bailleur risque d'exiger une indemnité de déspecialisation. »

Notez la distinction entre la cession du fonds de commerce et celle du droit au bail, appelé couramment « pas de porte ». La transmission du fonds, qui inclut le bail, s'impose au bailleur. Par contre, en cas de vente du seul pas de porte, le propriétaire peut s'y opposer, notamment si l'activité du repreneur n'est pas conforme aux stipulations du bail du vendeur.

Si la répartition des travaux et des éventuels aménagements n'est pas négociée, le preneur ne pourra faire prendre en charge par le bailleur que les grosses réparations. « Et n'imaginez pas que vous pourrez réclamer une compensation pour des transformations que vous auriez entreprises ! », remarque Gaston Girard. ■

► COMMISSION DÉPARTEMENTALE DE CONCILIATION

Il s'agit d'une instance de conciliation composée de bailleurs et de locataires en nombre égal et de personnes qualifiées. Elle peut être saisie, au moment du renouvellement du bail, en cas de litige sur la fixation du loyer que le bailleur entend déplaçonner.

■ ■ ■ Suite page 28

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**performance
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

► LE LOYER

Souvent source de litige



► MICHELINE CHRISTOPHE

Depuis une dizaine d'années, le paysage commercial des centres-villes est bouleversé. Certains bailleurs ont invoqué «un changement des facteurs locaux de commercialité» pour justifier une flambée des loyers. À Strasbourg, le passage du tram est régulièrement cité. L'effet ? «*Seules les chaînes et les franchises sont capables de payer les loyers réclamés. Le marché est faussé. Les indépendants avec leurs identités propres disparaissent. Aujourd'hui, quelle que soit la ville, les enseignes sont toutes les mêmes*», déplore Micheline Christophe membre associée de la CCI et gérante de deux sociétés de prêt-à-porter féminin à Strasbourg.

► DES COMMERÇANTS TÉMOIGNENT

CONCILIATION OU CONTENTIEUX ?

Deux commerçants face à la hausse des loyers

L'un et l'autre sont arrivés au terme de leur bail de neuf ans. Tous les deux ont fait face à une forte hausse de leur loyer.

Francis Fuchs gère une sandwicherie à Haguenau. «*Je payais déjà une somme rondelette pour seulement 40 m², affirme-t-il. Un jour, j'ai eu la visite d'un huissier. Il m'a soumis le renouvellement de mon bail moyennant une hausse de plus de 30 %. Je ne contestais pas le principe de l'augmentation, mais je trouvais le montant excessif et j'ai refusé de signer. Je me suis adressé à un avocat qui m'a suggéré de rechercher un accord amiable en commission de conciliation. L'audience s'est bien passée. Finalement, l'avocat du bailleur a proposé de couper la poire en deux. Sur les conseils de mon avocat, j'ai accepté.*»

La conciliation n'aboutit pas toujours, comme l'a constaté Joseph Speisser, gérant d'un magasin de confection homme à Strasbourg. «*Le propriétaire m'a annoncé le doublement du loyer. Rien ne le justifiait, plaide-t-il. La survie de mon entreprise était en jeu.*» Devant les pressions, il a pris contact avec une association de commerçants et découvert le nombre de litiges autour de lui. «*On m'a conseillé la conciliation, mais chacun est resté sur ses positions. J'ai décidé d'aller en justice. Mon avocat m'a suggéré d'effectuer une expertise. L'affaire suit toujours son cours.*»

DÉPLAFONNEMENT DU LOYER

La bataille de Fernand Campagne

En 1995, le chantier du tram progressait rue de la Mésange à Strasbourg. À cette époque, Fernand Campagne y reprend un fonds de commerce. «*Nous étions dans la 10^e année du bail et je m'attendais à une augmentation de loyer, mais pas le triple*», lance-t-il. Un déplafonnement que son bailleur justifie par l'évolution des facteurs locaux de commercialité.

Un argument que conteste le preneur : «*À la date du renouvellement du bail, les travaux n'étaient pas encore achevés*», se souvient-il. L'affaire est portée dans un premier temps devant la commission de conciliation avant que le bailleur n'intente un procès qu'il perd. Aussitôt il fait appel. Malgré l'avis de deux experts qui estimaient le déplafonnement injustifié, la cour d'Appel a débouté le commerçant. «*J'étais confiant. J'ai peut-être baissé la garde. Même avec un bon avocat il faut suivre de près son affaire, estime aujourd'hui Fernand Campagne. J'ai été condamné à payer un rappel de loyer de quatre années. Je me suis aussitôt pourvu en cassation et j'ai à mon tour poursuivi mon bailleur.*»

Entre temps, son chiffre d'affaires avait chuté de 30 %, suite aux travaux du deuxième chantier du tram. «*J'ai dû licencier une partie de mon personnel.*» En dépit d'une indemnisation de la ville de Strasbourg, Fernand Campagne redoute le dépôt de bilan et trouve un acquéreur pour son fonds. «*Il y avait changement d'activité et je devais obtenir l'accord du propriétaire. Sa condition était que j'abandonne toutes les poursuites à son encontre. J'ai compris que je devais baisser pavillon.*»

► EXPIRATION DU BAIL : QUE PEUT-IL SE PASSER ?

► Le preneur (ou le bailleur) prend l'initiative de mettre fin au bail expiré en formulant une demande de renouvellement (ou une offre de renouvellement) du bail.

Attention ! le renouvellement du bail doit se faire dans le strict respect des règles impératives de délai et de forme. La demande de renouvellement par exploit d'huissier, dans les six mois précédant la fin du bail (et au plus tard six mois avant le 12^e anniversaire du bail) s'impose même si la demande

par lettre recommandée avec accusé de réception est prévue dans le bail.

► Si aucune manifestation de volonté n'intervient, le bail se poursuit tacitement en devenant un bail à durée indéterminée résiliable à tout moment (après un préavis de six mois).

Attention au risque de déplafonnement du loyer si la tacite reconduction se poursuit au-delà de la 12^e année.

► Le bailleur donne congé au preneur avec refus de renouvellement du bail : le preneur a en principe droit à une indemnité d'éviction.



RECHERCHE D'INFORMATIONS ET DE CONSEILS

Être crédible face au bailleur

Jeune bijoutier, Franck Ficht voulait ouvrir un magasin. Attiré par les environs de la place des Tripiers, il a fini par trouver un emplacement, rue des Tonneliers. Peu au fait de la législation du bail commercial, il a cherché conseil auprès de la CCI.

Franck Ficht a passé son brevet de maîtrise en 1999, trente ans après son père. «*Contrairement à lui, qui a toujours son atelier «en chambre», je voulais avoir pignon sur rue. Lorsque j'ai repéré ce local vide, j'étais motivé et j'ai aussitôt pris contact avec le propriétaire. Je n'avais aucune connaissance juridique, mais j'étais prudent. Lors de ma maîtrise, un intervenant avait attiré mon attention sur les risques liés au bail*», se souvient-il.

Dans le doute, Franck Ficht a eu le bon réflexe. «*C'est le propriétaire qui a rédigé le projet de bail. Les termes étaient parfois hermétiques et je voulais des éclaircissements. Une connaissance m'a suggéré de m'adresser à la CCI. Leur service juridique a étudié le projet. Ils m'ont conseillé sur chaque point et m'ont informé des dernières évolutions juridiques. J'avais besoin d'être crédible face au bailleur. Les informations que j'ai obtenues m'ont permis de négocier sereinement le contrat définitif.*»

BAIL OU FONDS DE COMMERCE ?

La soudaine frayeur d'Étienne List

Salarié d'une entreprise à Munster, Étienne List souhaitait s'établir à son compte et créer son propre studio photographique. Par l'intermédiaire d'une bourse de locaux vacants, il a trouvé une affaire à reprendre à Strasbourg-Cronembourg.

«*J'étais intéressé par la seule reprise du bail, pas par la reprise d'une clientèle. La situation du magasin me plaisait, j'ai donc signé un compromis de vente pour le bail et une partie du matériel*», explique le jeune créateur. «*Le vendeur étant dans la même branche d'activité que moi, le notaire m'a informé que je devais également racheter le fonds de commerce. Créateur ou repreneur ? Soudain j'étais face à l'inconnu. Mon projet était clair, fondé sur une création et non sur un rachat d'entreprise. J'ai eu peur de perdre mes droits, notamment à l'ACCRE.*»* Au final, c'est bien un acte de cession de fonds de commerce qui a été signé.

* Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprises.

► LE BAIL COMMERCIAL

Il s'agit du contrat de location portant sur les locaux dans lesquels est exploité un fonds de commerce ou un fonds artisanal. Les deux parties à ce contrat sont le bailleur (propriétaire) et le preneur (locataire).

Attention ! ne pas confondre avec :

- le fonds de commerce
Ensemble des éléments incorporels (clientèle, droit de bail, nom commercial, licences d'exploitation) et corporels (matériels, marchandises) nécessaires à l'exploitation d'une activité commerciale.
- le contrat de location-gérance
Location du fonds de commerce.

L'OFFRE-PRODUITS DE LA CCI

◀ POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES BAUX COMMERCIAUX

► Prestations d'appui juridique :

- réponses flash : réponses rapides aux questions simples
- appui plus (45 €) et appui approfondi (70 €) : étude ou entretien personnalisé

► Guide juridique des baux commerciaux

Prix : 12 €

► Notes d'information pratiques :

accessibles et téléchargeables à partir du portail de la CCI : www.strasbourg.cci.fr (rubrique juridique)

[Contact CCI]

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

► FRAIS RELATIFS AUX TRAVAUX

La prise en charge de ces frais relève d'une libre négociation au moment de la conclusion du contrat.

► CLAUSE COURANTE

Référence à l'article 606 du Code civil qui stipule que

«les grosses réparations sont celles des gros murs et des voûtes, le rétablissement des poutres et des couvertures entières. Celui des digues et des murs de soutènement et de clôture aussi en entier. Toutes les autres réparations sont d'entretien.» Si le contrat de bail prévoit que

le bailleur supporte les grosses réparations telles que définies par l'article 606 du Code civil, il se bornera aux seuls travaux limitativement énumérés par cet article. Le locataire aura à sa charge toutes les autres réparations.



L'INSTITUT D'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR

Une porte ouverte sur l'international

Créé en 1919, l'Institut d'Enseignement Commercial Supérieur est une émanation de la chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et du Bas-Rhin. Son but : former des chefs d'entreprise. En 1956, le statut d'école supérieure de commerce intégrée à l'Université est attribué à l'Institut, dont le fonctionnement demeure toujours très étroitement lié à la CCI.



► ENTRÉE DE L'IECS EN 2003

C'est en octobre 1920 que l'institut ouvre ses portes rue Erckmann-Chatrion à Strasbourg, avec 46 élèves, quatre suivant des cours du programme normal en qualité d'auditeurs libres. Composante principale de l'enseignement : l'organisation des affaires, ouverture nécessaire sur le monde où les élèves seront susceptibles d'entrer. Sont également enseignées les langues étrangères : allemand, anglais, italien, espagnol, russe, et même arabe parlé ! Le conseil d'administration de l'école est présidé par le Président de la Chambre de Commerce, Fernand Herrenschmidt.

Admis à partir du baccalauréat, les premiers élèves de l'IECS permettent à l'école de compléter son fonctionnement et d'adapter l'enseignement. Au seuil de la deuxième année scolaire, le nombre d'étudiants passe à 60, auxquels il convient d'ajouter 21 auditeurs libres, inscrits pour plus d'un seul cours. La

question d'un local plus spacieux se pose plus tôt que prévu. Dès 1921, les élèves trouvent à l'Institut une atmosphère d'émulation et de discipline. L'association des anciens élèves se met en marche.

Intégré à l'Université* en 1956, l'IECS bénéficie alors d'un statut original qui lui permet de délivrer un diplôme universitaire. Un gage de sérieux et de crédibilité à l'international où l'Université fait déjà référence et assurement un « plus » pour les étudiants soucieux de faire carrière à l'étranger. Ceux-ci passent au minimum un an dans l'une des 78 universités partenaires réparties dans 26 pays, pour un échange simple ou un double diplôme. Les étudiants qui choisissent l'IECS ont très souvent un projet professionnel de visée internationale. Les deux derniers rapports de placement des promotions sorties en 2001 et 2002** font état de respectivement 47 % et 36 % de diplômés qui démarrent leur carrière à l'étranger.

Actuellement, une convention de partenariat lie l'IECS, l'université Robert Schuman, la CCI et la fondation IECS, association réunissant une soixantaine d'entreprises et organisations qui œuvrent ensemble pour le développement de l'école.

Les évolutions récentes

- l'intégration à la banque commune d'épreuves « Passerelle », qui regroupe douze écoles supérieures de commerce
- le passage à un cursus en trois ans au lieu de quatre, dans le cadre de l'harmonisation européenne des cursus
- le diplôme de formation internationale à la gestion délivré par l'IECS sera reconnu et homologué bac +5 en tant que master.

* Celle-ci porte, depuis 1971, le nom de l'un des pères fondateurs de l'Europe, Robert Schuman.

** voir en page 25, les résultats de l'enquête sur le placement de la promotion 2002

Les projets

- la certification Iso 9001
- l'accréditation Equis (label « european quality improvement system »), qui permet une reconnaissance des institutions formant au management sur le plan des programmes pédagogiques, de l'administration et de la recherche
- le passage à l'harmonisation européenne LMD (réforme engagée par le Ministère qui instille des modifications en matière de mobilité et d'efficacité des cursus). ■

[Contact] Francis schillio 03 90 41 42 46

► IECS Les dates-clés

► 1919

Création de l'IECS, Institut d'Enseignement Commercial Supérieur, par la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

► 1956

Transformation de l'IECS en Institut de l'Université Robert Schuman de Strasbourg, relevant du ministère de l'Éducation Nationale, en accord avec la CCI.

► 1999

Installation au nouveau Pôle européen de gestion et d'économie, qui réunit

l'IECS, la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de l'Université Louis Pasteur et l'Institut d'administration des entreprises de l'Université Robert Schuman.

► 2000

L'IECS devient membre de la Conférence des Grandes Écoles (chapitre des grandes écoles de management). Cette adhésion marque la reconnaissance de l'IECS parmi les plus grandes écoles de commerce françaises.

S'IDENTIFIER SUR LE WEB

ChamberTrust, le sceau de confiance des CCI

Le projet de loi pour la confiance dans l'économie numérique» (article 9 du Titre II) prévoit un principe d'identification de toute personne ou entreprise exerçant une activité commerciale via des services de communication en ligne. Il définit les mentions obligatoires qui devront être d'un accès facile pour les destinataires du service. Le sceau Chamber Trust vous permet d'anticiper cette obligation.

Qu'il soit entreprise ou utilisateur final, le visiteur d'un site web portant le sceau ChamberTrust obtient un premier niveau de confiance.

Le sceau garantit en effet l'existence de l'entreprise à une date donnée, la propriété du site web, ainsi que des informations complémentaires sur les produits et les activités de l'entreprise.

Comment obtenir un sceau ?

Pour afficher le sceau électronique ChamberTrust sur votre site web, rien de plus simple :
– remplir un formulaire d'adhésion en ligne ;
– fournir les pièces justificatives ;
– s'engager à maintenir les données à jour ;
– adresser un paiement ou demander un prélèvement automatique.

Montant de l'investissement : 360 € HT la première année.

Aucune technologie particulière n'est nécessaire pour insérer le sceau sur votre site web. Le sceau peut également être mis en place par votre prestataire qui peut assurer le relais avec la CCI. ■

[Contacts CCI]

Lise Thevenot, Jean-Marc Kolb,
03 88 75 25 55
l.thevenot@strasbourg.cci.fr

► RÉFÉRENCER SON SITE

Les séminaires et réunions de la CCI

Vous disposez d'un site web ?
Vous vous demandez comment optimiser son référencement ?
Vous hésitez devant la multitude d'offres payantes ?

► LE 17 JUIN

Olivier Andrieu et la CCI vous proposent un séminaire «Référer son site web», une journée de formation pour vous permettre de définir une stratégie de référencement et d'optimiser votre présence sur le web.

Tarif : 350 € net de toutes taxes, comprenant le repas pris avec Olivier Andrieu.
Attention, formation limitée à

15 participants et destinée aux responsables de projets Internet, webmasters, décideurs concernés par la promotion du site Internet de leur entreprise.

Et aussi

► LE 10 AVRIL

Forum «L'informatique mobile connectée, l'état de l'art».

► LE 15 MAI

Rencontre «Entreprises & Internet», le référencement.

[Contact CCI]

Christiane Burel, 03 88 75 25 92
c.burel@strasbourg.cci.fr

LE POINT ECO

Annonces cet espace vous est réservé !

performance
MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

FRAIS PROFESSIONNELS ET AVANTAGES EN NATURE

Nouvelles règles depuis le 1^{er} janvier 2003

Frais professionnels : réforme des conditions de déduction

Rappel : le remboursement des frais professionnels aux salariés sous forme d'allocations forfaitaires est exclu de l'assiette des cotisations sociales, sous réserve que celles-ci ne dépassent pas certaines limites.

Nouveautés à signaler :

- les limites d'exonérations ont été modifiées,
- la référence au minimum garanti a été abandonnée,
- la distinction cadre / non cadre a disparu,
- des précisions ont été apportées sur les conditions dans lesquelles les sommes versées aux salariés dans le cadre d'une mutation professionnelle (pour couvrir les dépenses d'hébergement provisoire, de déménagement, d'installation, etc.) sont déductibles de l'assiette des cotisations sociales.

Remarque : l'indemnité forfaitaire kilométrique, versée aux salariés pour l'usage de leur véhicule personnel en référence au barème fiscal, reste exonérée.

Le barème des frais kilométriques pour 2002 est disponible auprès de la Direction Juridique. Téléchargement possible à partir du site de la CCI :



www.strasbourg.cci.fr/juridique/notesjuridiques.htm
(rubrique Fiscalité des entreprises : Imposition des bénéfices)

Avantages en nature : évaluations revues et corrigées

Les règles d'évaluation des avantages en nature ont été profondément refondues.

À signaler :

- la référence au minimum garanti a été abandonnée,
- les règles relatives à l'utilisation privée d'un

véhicule de fonction ont été modifiées. Désormais, l'évaluation forfaitaire de l'avantage en nature devra correspondre à un minimum estimé en pourcentage du coût d'achat du véhicule (ou du coût global annuel de location).

► les outils NTIC dont l'usage est en partie privé doivent désormais être évalués et sont soumis à cotisations : l'avantage est évalué sur la base d'un forfait annuel et estimé à 10 % du coût d'achat ou du coût d'abonnement.

Exception temporaire : dans le secteur des hôtels, cafés, restaurants, l'avantage en nature nourriture continue temporairement d'être évalué sur les bases antérieures. ■

[Pour en savoir plus] www.urssaf.fr
Information et accès direct aux textes réglementaires à l'origine de la réforme (arrêtés ministériels des 10 et 20 décembre 2002 et circulaires des 6 et 7 janvier 2003).

LE POINT ECO

Annonces cet espace vous est réservé !

PERFORMANCE MEDIA
Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

► Agenda

1^{er} mai

Date limite de dépôt de la déclaration annuelle des revenus à la Caisse d'assurance maladie par les travailleurs non salariés.

5 mai

Date limite de dépôt de la déclaration annuelle des résultats des entreprises.

5 mai

Date limite de dépôt de la déclaration annuelle de participation-construction (dite 1% logement) pour les entreprises employant au moins dix salariés. Vous avez la possibilité de vous acquitter de votre contribution auprès de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

[Site]

www.pole-logement-cci.org/versez.html

► Indices

► Indice du coût de la construction Insee (trimestriel)

3^e trimestre 2002 : 1170

► Taux d'intérêt légal 2003 : 3,29 %

► Indice des prix à la consommation, nouvelle base 100 en 1998, janvier 2003 : 106,9

► Taux principal de refinancement de la BCE au 7 mars 2003 : 2,50 %

► Taux de base bancaire (depuis le 15/10/01) : 6,6 %

► SMIC (à compter du 1/7/02) :
- taux horaire brut : 6,83 €

- taux mensuel pour 151,67 h : 1035,91 €

► Plafond mensuel Sécurité Sociale 2003 : 2 432 €

► Un VRP peut-il céder sa clientèle ?

Le code du travail ne prévoit pas expressément la possibilité pour un VRP de « céder sa carte ». Et pour cause, le VRP étant un salarié subordonné à son employeur, le portefeuille de clientèle qu'il développe ne lui appartient pas. Il est la propriété de son employeur.

Toutefois, la jurisprudence admet la pratique visant, pour un VRP en partance, à faire embaucher par son ou ses employeurs une personne qui lui succède dans son activité en contrepartie du versement d'une indemnité représentant la valeur de la carte.

Deux conditions cumulatives sont à respecter néanmoins :

- l'employeur doit avoir donné son accord à ladite cession ;
- le VRP partant doit renoncer au bénéfice de l'indemnité de clientèle à laquelle il peut prétendre. (Cass. soc. 17/12/2002). ■

► Escompte pour paiement anticipé

La pratique de l'escompte pour paiement anticipé appliqué directement par le client sans accord préalable du vendeur est assez fréquente... mais appliquée à tort.

L'escompte n'est ni une obligation pour le vendeur ni un droit pour l'acheteur.

Conséquence en terme de rédaction des factures : la mention des conditions d'escompte en cas de paiement anticipé étant obligatoire, le vendeur qui ne souhaite pas accorder d'escompte à ses clients doit impérativement les en informer au moyen d'une mention spécifique telle que « L'entreprise ne pratique pas d'escompte pour paiement anticipé » ou une formule similaire. ■

► DÉMARCHAGE D'UN PROFESSIONNEL

Absence de protection !

Une nouvelle fois, la Cour de cassation a rappelé que le professionnel qui a signé un contrat après avoir été démarché par un commercial n'est pas protégé par les dispositions du Code de la consommation relatives au démarchage à domicile dès lors que le contrat (en l'espèce un contrat de publicité) est destiné à promouvoir sa propre activité professionnelle. Conséquence : un tel contrat, une fois signé, engage définitivement le professionnel, lequel ne peut se prévaloir du délai de rétractation de 7 jours prévu en cas de démarchage à domicile. (Cass. 1^{re} Civ. 26/11/2002). ■

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

LE POINT ECO

*Annonces
cet espace vous
est réservé !*

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

► L'ISO 17025

9 avril et 14 juin

Le club Laboratoires d'essais et d'analyses qui fonctionne au sein du MFQ Alsace travaille actuellement sur la norme NF EN ISO 17025. Celle-ci est devenue incontournable dans le milieu de l'automobile et s'impose comme référence de compétence pour les clients des laboratoires.

Lors de ses réunions, le club étudie l'ensemble des thèmes abordés par cette norme et toutes les actions d'amélioration possibles dans les systèmes qualité des laboratoires. Lieu d'échanges et de rencontres dans les domaines des essais, des analyses, des étalonnages et de l'accréditation Cofrac, le club organise ses prochaines réunions les 9 avril et 4 juin.

[Contact] Claude Stoll,
03 88 77 46 00

► L'ENQUÊTE DE CONJONCTURE D'EUROCHAMBRES

Optimisme prudent pour 2003

La 10^e étude de conjoncture réalisée par Eurochambres, l'association des chambres de commerce européennes, révèle un optimisme prudent des entrepreneurs et l'espoir d'un fragile redressement économique pour 2003.

L'enquête a été réalisée auprès de quelque 100 000 entreprises dans les quinze pays de l'Union et dix pays candidats.

Les entrepreneurs sont préoccupés par la fragilité de la reprise aux États-Unis et au Japon et l'instabilité géopolitique au Moyen-Orient avec ses conséquences sur les cours du pétrole. En Europe, le niveau trop élevé des taux d'intérêt, le besoin d'une meilleure discipline des politiques fiscales et la faiblesse persistante des Bourses pèsent sur les affaires. Cette incertitude se reflète dans le marché de l'emploi et les projets d'investissement et, à un moindre degré, sur les indicateurs de chiffres d'affaires à l'export comme sur les marchés intérieurs.

L'étude peut être consultée sur www.eurochambres.be

PRIX QUALITÉ ALSACE 2002

Le trophée à Ritzenthaler

Le premier prix de la Qualité Alsace pour l'année 2002 a été décerné à l'entreprise Ritzenthaler, spécialiste de la sécurité à Baldenheim. Le fabricant de menuiseries PVC Gerling SA à Bitschhoffen s'est vu attribuer une mention.

Ritzenthaler, qui fait partie du groupe suédois Gunnebo depuis avril 2001, est un des leaders européens en systèmes de sécurité. Son offre se décline en produits électroniques (centrales d'alarme, vidéosurveillance, etc.), mécatroniques (portes blindées, guichets, mobiles de banque, etc.) et physiques (coffres-forts, etc.) sous la marque Haffner®. La société est certifiée ISO 9001 depuis décembre 2000. Appuyée sur un réseau d'agences, de franchisés et de filiales internationales, Ritzenthaler a réalisé un chiffre d'affaires de 53 M€ en 2001 et emploie plus de 400 personnes.

Le Prix Qualité est une compétition organisée par le Mouvement Français pour la Qualité. Il récompense des entreprises qui ont mené une démarche exemplaire et obtenu un niveau de performance élevé en matière de qualité. Il permet aux compétiteurs de se situer dans leur évolution, de se mesurer aux meilleurs et de

[Contact] 03 89 52 40 56



► JEAN-MARIE BETERMIER DIRECTEUR GÉNÉRAL RITZENTHALER ET JEAN-PAUL BARTHOLMÉ PRÉSIDENT DU JURY DU MFQ ALSACE

dégager de nouvelles marges de progression. Le prix régional est un tremplin vers le prix national puis européen.

Après deux ans d'interruption, l'organisation de cette compétition symbolise la nouvelle dynamique qui anime le MFQ Alsace. Pour 2003, l'association a fixé plusieurs actions prioritaires dont l'animation de clubs thématiques et l'organisation des semaines de la qualité en novembre.

Les renseignements sur le MFQ Alsace sont disponibles sur le site www.mfq-alsace.com ■

CLUB DES DÉVELOPPEURS CENTRE

Première visite d'entreprise transfrontalière

Inciter aussi les très petites entreprises à se développer à l'international est l'une des ambitions du Club des développeurs Centre. Il organisait, le 13 février à Eckbolsheim, une visite de la filiale française de l'allemand ProMinent pour une quarantaine d'entrepreneurs du Pays de Bade.

Créé en janvier 2001, le Club des développeurs Centre est l'émanation de la communauté de travail initiée de part et d'autre du Rhin par le conseil général du Bas-Rhin en 1999 pour combler un vide dans la coopération transfrontalière. Le Club regroupe une dizaine d'agences de développement économique, de collectivités

territoriales et de chambres consulaires. Sa vocation est de promouvoir le développement économique des PME-PMI de l'Alsace centrale et du Südlicher Oberrhein, à l'image de l'activité de Pamina au Nord et de la Regio Tri Rhenia au sud de l'Alsace.

Après une phase de prise de contact et de découverte réciproque, le Club est passé à une collaboration plus concrète en organisant sa première visite transfrontalière autour du thème «Comment réussir chez nos voisins». ■

[Contact] Adira
Barbara Eschbach, 03 88 52 82 82
barbara.eschbach@adira.com

23-24-25 SEPTEMBRE

Le Fist à Strasbourg : réservez dès maintenant

Vous êtes donneur d'ordre ou sous-traitant, vous souhaitez développer vos affaires, nouer des contacts internationaux ou simplement accroître votre notoriété. Le Fist, salon européen de la sous-traitance, vous offre un espace unique de veille technologique et d'échanges. Cet événement bi-annuel et euro-régional se tiendra à Strasbourg les 23, 24 et 25 septembre 2003.

L'Alsace, la Lorraine, la Bourgogne, la Franche-Comté et la Champagne-Ardenne regorgent de sites industriels importants, notamment dans le secteur automobile, dont le poids est considérable dans le seul pôle Alsace/Franche-Comté. C'est dire qu'en plus du facteur proximité, le pôle Grand Est représente bien des attraits pour les acteurs des marchés suisses et allemands. Les acteurs du marché français ont eu aussi l'occasion, grâce au Fist, de multiplier et d'intensifier leurs échanges avec leurs voisins.

Un marché unique

Être exposant au Fist vous donne la possibilité de présenter vos dernières nouveautés et de recueillir les avis du marché, de tester de nouveaux concepts sur un public ciblé. Autant d'opportunités qui contribueront à motiver votre force de vente !

En vous inscrivant, vous rencontrerez en un seul lieu les décideurs allemands, suisses, belges, etc. Vous participerez également aux nombreuses animations du salon : cycle de conférences, rencontres entre acheteurs, donneurs d'ordre allemands et exposants. Nouveauté 2003, les rendez-vous d'affaires vous aideront à développer des contacts avec les donneurs d'ordre internationaux qui vous intéressent.

Une communication efficace

Comme chaque année, le Fist met en œuvre une communication intensive : plus de 250 000 cartes d'invitation diffusées en France et en Allemagne, une campagne publicitaire et des relations presse en France, en Allemagne et en Suisse, une promotion du salon dans les principales manifestations françaises et allemandes, un journal du salon. Votre entreprise sera également inscrite au catalogue du Fist.

Enfin, le site web du Fist constituera pour vous un outil de travail permanent, puisqu'il offre la possibilité aux exposants d'être en contact avec les donneurs d'ordres et propose aux visiteurs la liste complète des exposants, des fiches techniques et une présentation du savoir-faire des entreprises.

Vous avez le choix entre deux formules : le stand individuel (en surface nue, équipé ou clés en mains) et l'espace collectif (CCI, régions, départements, villes). Cette solution présente l'avantage d'un appui logistique et d'un accompagnement personnalisé.

Le Fist est organisé par les CCI d'Alsace et de Bourgogne, avec le soutien de la Région Alsace, de la Région Bourgogne et l'*Usine Nouvelle*. ■

[Contact CCI] Didier Wehrli, 03 88 76 42 37, d.wehrli@strasbourg.cci.fr



► FORMATION DÉDIÉE AUX DIRIGEANTS

Le chef d'entreprise et la fonction commerciale

La CCI accompagne les entreprises dans leur développement commercial et marketing.

L'équipe jeunes et petites entreprises de la direction de l'industrie et du commerce international propose une formation-action axée sur la fonction commerciale, dédiée exclusivement aux dirigeants.

Le prochain module aura pour objectif d'apprendre à maîtriser la croissance de l'entreprise par la réalisation et l'application d'un programme de management.

Le but du stage est aussi de comprendre les principes marketing et commerciaux et de savoir les ordonner dans un projet de développement.

La formation sera décomposée en trois sessions de deux jours et une journée en entreprise. La première session démarrera le 23 avril. Les étapes suivantes seront décidées d'un commun accord.

[Contact CCI]

Sylviane Kleimberg, 03 88 76 42 37, s.kleimberg@strasbourg.cci.fr

► LES CHIFFRES-CLÉS DU FIST 2001

– 395 exposants, dont 37 internationaux
– 4783 visiteurs (+ 6,2 % par rapport à 1999), dont 15 % d'internationaux (+ 3,4 % par rapport à 1999) ;

secteurs les plus représentés : la métallurgie et le travail des métaux (11 %), l'industrie mécanique (9 %), l'électricité et l'électronique (8,4 %),

l'automobile (7 %) et la machine-outil (7 %).
– plus de 400 participants aux conférences

[Site] www.fist-net.com

LAWEN PARTNER

Une image portée par un nom



► SABINE LAWEN

Cabinet conseil en ressources humaines, «Lawen Partner» (Strasbourg) propose des prestations dans le domaine de la gestion des compétences et des carrières.

«Le nom que j'ai choisi pour ma société a beaucoup de sens, explique Sabine Lawen. «Je conçois la relation sur une logique de partenaire, j'ai voulu apposer cette notion à ma griffe». Sens du relationnel et goût des échanges l'ont fait opter pour une installation dans un centre d'affaires, au Club de la MCIS. «C'est un lieu de passage et de rencontre des entreprises».

Au service de l'individu et de l'entreprise, Sabine Lawen se positionne en tant que partenaire dans la réflexion, la décision et l'action. Mobilité, formation, fidélisation... autant d'axes d'intervention qui ont pour cible les grandes entreprises susceptibles de mener une politique de ressources humaines et les PME se situant dans des phases critiques de réflexion sur la mise en place de services ou de projets RH. Sabine Lawen accompagne leurs dirigeants dans l'adaptation à de nouvelles formes d'organisation. Elle conçoit des méthodologies et des supports de travail destinés à développer la mobilité interne et à fidéliser des potentiels. Du bilan de compétences au bilan de stratégie de carrière, elle prend le rôle d'accompagnateur et de conseiller auprès des dirigeants d'entreprise dans des prestations de

«coaching». Sa pratique du reclassement professionnel permet «à des directeurs ou responsables d'équipes de se structurer après une «séparation», et de retrouver un poste qui soit en adéquation avec leurs compétences et leurs aspirations. Je leur fixe des objectifs et fais un travail de fond sur la compréhension et l'acceptation de la situation. La tâche n'est pas aisée : il faut gérer des phases de colère, parfois de dépression, et arriver à les stimuler en tant qu'acteurs.»

La liberté de dire

C'est après un parcours professionnel riche – notamment huit ans dans le domaine des ressources humaines en entreprise – que Sabine a décidé d'ouvrir son Cabinet. C'est ainsi qu'elle a géré, à l'international, l'expatriation de certaines fonctions et planché sur le positionnement et la mobilité des profils. Elle a également eu l'occasion de travailler sur le développement de l'entreprise et de ses prestations.

Au travers de Lawen Partner, c'est son identité, ses méthodes, sa rigueur qu'elle essaie de faire partager. À présent, elle apprécie la liberté de dire les choses et d'expliquer les situations à ses clients, «sans avoir la pression d'une hiérarchie, avec laquelle on n'est pas toujours en phase ». Et d'ajouter : je mets en valeur les notions de respect, de professionnalisme et d'éthique. Je souhaite aussi protéger le métier des abus qu'on peut avoir face à des gens qui sont en situation de besoin ».

Sabine Lawen se donne à fond dans son métier, mais c'est parce qu'elle s'y retrouve et qu'elle est en cohérence avec ses projets. Lorsqu'elle est amenée à recourir à la sous-traitance, elle tient à garder un rapport privilégié avec le client, de partenaire dans l'action. Sa griffe, Lawen Partner, est en jeu. ■

CE QU'ELLE A TROUVÉ À LA CCI

«Les jours de formation m'ont permis de m'exprimer, de prendre du recul. Du coup j'ai optimisé ma démarche. En présentant le passeport, j'ai été soumise à une critique constructive par différentes personnes.»

Sabine Lawen est membre du Club des créateurs, «qu'elle recommande à tout le monde parce qu'il permet à certains de se trouver entourés et soutenus».



► SONIA BIVER

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

► AGENDA

de la création d'entreprise

Séances d'information

Les 7-14-23-28 avril (matin)

[Contact CCI]
Gaby Lallement, 03 88 75 24 82
g.lallement@strasbourg.cci.fr

Formations à la création d'entreprise

«6 jours pour entreprendre»

Organisées par la CCI, ces sessions bénéficient du soutien de la Région Alsace et du fonds social européen de la Communauté Européenne. Prochaines sessions à Strasbourg les :

14-15-16-22-23-24 avril (journée)
et 25 avril (matin)

Journée Hôtellerie-Restaurant :
le 17 avril

> À Sélestat

12-13-14-20-21-22 mai (journée)
et 15 mai (matin)

[Contact CCI]
Christelle Gerlinger, 03 88 75 24 83
c.gerlinger@strasbourg.cci.fr

PARADOXE

La mise en relation

Émanation d'un groupe de rencontres français de 20 agences, Paradoxe (Strasbourg) est dirigé depuis 1999 par Sonia Biver. Conseiller en relations humaines, elle «vend de la prestation de services et non des contrats de courtage matrimonial», tient-elle à préciser. «Il y a trois catégories d'organismes : les agences matrimoniales, destinées à ceux qui recherchent une relation stable, les clubs de rencontres, à vocation libertine, et «l'entre-deux» comme Paradoxe qui vise une relation stable sans pour autant aboutir au mariage». Sonia Biver vend des abonnements de rencontres sur des durées de trois mois, six mois ou un an, à des tarifs dégressifs. Ceux-ci sont moins chers pour les femmes, «qui à travail égal sont moins bien rémunérées que les hommes», souligne-t-elle. La mise en relation téléphonique sous 48 heures est garantie à la personne qui s'abonne. Un numéro de téléphone en liste rouge lui sera réservé, associé à un créneau horaire.

Au cours d'un entretien d'une heure trente environ, le client explique qui il est et ce qu'il recherche. Les critères de sélection de la personne qu'il souhaite rencontrer sont arrêtés de concert avec Sonia Biver et son équipe. La rédaction d'une annonce est publiée dans des journaux gratuits. «C'est une annonce stéréotypée dont le ton humoristique va interpeller. On est dans le cadre de l'achat d'impulsion : la personne intéressée téléphone par curiosité. Ensuite, elle se décide – ou non – à franchir le pas.»

Contacts de qualité

«Souvent mes interlocuteurs ne savent pas vraiment ce qu'ils veulent, mais expriment clairement ce dont ils n'ont pas envie. Je m'engage à leur fournir des contacts de qualité. Les entrevues se font ensuite dans un lieu neutre de leur choix». 18 ans et plus, ses clients ne sont pas forcément des gens timides, mais des personnes qui n'ont ni le temps ni l'envi-

ronnement propice à des rencontres. «Lorsque j'ai favorisé des rencontres agréables et de qualité, j'ai rempli ma mission.», indique Sonia Biver qui assure un suivi régulier de ses clients.

«C'est une aventure de passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur», observe l'ancienne conseillère commerciale. «La somme de responsabilités n'est pas proportionnelle à la taille de la structure que j'ai créée. L'une des difficultés est de mettre tout le monde sur un pied d'égalité. Il faut apprendre à relativiser et à ne pas trop s'impliquer. C'est mettre de la distance». Un paradoxe en matière de relations humaines ? La question reste ouverte. En tout cas, la jeune dirigeante a pour projet d'essaimer : se profile la gérance d'une deuxième agence à Metz. ■



CE QU'ELLE A TROUVÉ À LA CCI

«La présentation du Passeport a sécurisé mon projet. Cela m'a permis de gagner en confiance, m'a aidée à me mettre sur les rails et à garder la bonne direction.» ←

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

► Faites-vous connaître à l'international

Vous souhaitez renforcer votre activité internationale et vous faire connaître ? En renseignant le «dossier du commerce International» que votre CCI vous envoie, vous pourrez accroître gratuitement votre notoriété et ainsi trouver de nouveaux partenaires commerciaux. Votre entreprise sera présente tant en France qu'à l'étranger sur les supports suivants :

- le site www.telexport.tm.fr
- le cédérom des exportateurs et importateurs français, CD Export France
- l'annuaire France téléexport, disponible auprès du CRDI Alsace, votre centre d'information internationale. ■

[Contact CCI] Catherine Fritsch, 03 88 76 42 26
crdi@strasbourg.cci.fr

► CHINA MED 2003 À PÉKIN (25 AU 28 AVRIL)

Le savoir-faire médical français s'exporte en Chine

Ubifrance, l'agence française pour le développement international des entreprises, organise du 25 au 28 avril un pavillon français sur China Med, salon de l'équipement et de l'instrumentation médicale le plus important d'Asie. Une opportunité pour les sociétés françaises de présenter leurs produits et dernières innovations dans des domaines aussi variés que les prothèses orthopédiques, matériels électroniques, consommables, etc. ■

[Contact] 01 44 34 50 00 – www.ubifrance.com

► CARNET ATA

Utilisation élargie en Inde

En Inde, le carnet de passage en douane ATA n'est plus exclusivement réservé aux foires-expositions. Désormais, il peut également être utilisé pour des marchandises destinées à être présentées ou utilisées lors de réunions privées, conférences ou congrès organisés par toute entreprise ou organisation. Néanmoins, les titulaires de carnets ATA devront, dans ce cas, produire l'invitation de la société indienne organisatrice lors de la présentation du carnet et des marchandises au bureau des douanes aux fins de dédouanement. ■

[Contact CCI] Valérie Krebs, 03 88 76 74 24
ata@strasbourg.cci.fr

► RISQUES DE CHANGE À L'EXPORTATION

La Coface propose l'assurance CIME

Lorsqu'une entreprise exporte des produits ou des services facturés en devise, le risque de change ne disparaît jamais. De plus, il est valorisant pour un exportateur de proposer une facturation à son acheteur dans la devise qui lui est familière. Cette démarche commerciale peut permettre de développer des marchés face à la concurrence, mais sans couverture de change, l'entreprise fragilise ses résultats.

Pour couvrir ce risque, la Coface propose l'assurance change CIME. La demande de garantie peut se faire par fax grâce au formulaire disponible sur Internet : www.coface.fr ■

[Contact] Coface Alsace, Marie-Christine Lumann, 03 88 23 83 32

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

ALSACE-BADE-PALATINAT

Vis-à-Vis stimule le tourisme transfrontalier

Sous la bannière Vis-à-Vis, un trio d'instances touristiques de l'Alsace du Nord, du Pays de Bade et du Palatinat coopèrent depuis 1990 pour promouvoir la découverte réciproque et la fête entre voisins. Dotée d'une nouvelle charte graphique plus fédératrice, l'association réactualise ses supports promotionnels gratuits. Cette documentation est étoffée par le dépliant «Un trio à découvrir», qui informe le public sur les activités et les objectifs de Vis-à-Vis.

La brochure «Découvertes sans frontières» présente tous les forfaits touristiques qui peuvent être réservés. À relever aussi, la 7^e édition du Tour du Pamina à bicyclette, du 15 au 17 août, qui rencontre un succès croissant.



À l'intention des enseignants, un catalogue bilingue des découvertes éducatives de l'espace Pamina constitue une source d'information très complète sur les sites naturels et historiques. Enfin, le calendrier 2003 recense tous les rendez-vous festifs : festivals, expositions, concerts, théâtre sans oublier les manifestations historiques, fêtes folkloriques, marchés, etc. Une carte de la route touristique franco-allemande complète l'offre.

Cette coopération touristique a été rendue possible grâce au soutien financier (900 000 €) d'Interreg qui a permis de réaliser sept projets depuis 1991 dont l'embauche d'une chargée de mission et l'ouverture d'un bureau d'information sur la plate-forme douanière de Scheibenhart. ■

[Contact] 03 88 54 98 98

► LABEL «TOURISME ET HANDICAPS»

Engagement moral et avantage concurrentiel

À l'occasion de l'année internationale de la personne handicapée, le service tourisme de la CCI s'associe à la 5^e campagne «Vivons ensemble nos vacances». Son ambition est de faciliter l'accès des personnes handicapées à tous les équipements touristiques (hébergement, restauration, sites culturels et de loisirs, etc.).

L'engagement porte sur l'accession aux équipements, l'adaptation des prestations, la formation du personnel, la signalétique des services. Depuis 2001, le label national «Tourisme et handicaps» signale les professionnels qui ont souscrit à cette démarche d'intégration. Le logo renseigne sur l'accessibilité des lieux en fonction des handi-

caps (moteur, visuel, auditif et mental) grâce à quatre pictogrammes. Il garantit aux touristes handicapés un maximum d'autonomie et représente pour les professionnels un avantage concurrentiel certain. ■

[Contact CCI] Nathalie Schneider, 03 88 75 25 86
n.schneider@strasbourg.cci.fr

► LA SEMAINE À 5,5%

Espace CHR crée l'événement

Du 17 au 22 mars dernier, une semaine promotionnelle à 5,5 % de TVA était proposée à l'ensemble des professionnels de la restauration, grossistes et restaurateurs, clients ou non d'Espace CHR-Ecotel (fournitures pour l'hôtellerie-restauration à Mundolsheim). «Un clin d'œil et un soutien à la profession qui

revendique depuis quelques années déjà une réduction du taux de la TVA», a indiqué Michel Rosenfeld, directeur de l'Espace CHR. En ouverture à la semaine de promotion, celui-ci avait proposé aux grands chefs de la gastronomie d'apporter une assiette, symbole de leur mobilisation, et d'apposer leur signature sur un



totem. L'ensemble des assiettes et des dons collectés ont été remis aux Compagnons d'Emmaüs. ■

[Contact] 03 88 19 69 40

► TOURISME EN ALSACE

Rendez-vous à Lille

Le service tourisme de la CCI a organisé en mars dernier, dans les salons de la CCI du Nord à Lille, une soirée découverte de l'Alsace, présidée par Roger Sengel, membre titulaire et président de la commission culture et tourisme de la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin.

À l'issue d'une présentation des richesses de l'Alsace et de ses offres touristiques, une centaine de convives – professionnels du voyage, comités d'entreprises, associations, etc. – ont dégusté un buffet alsacien concocté par Gérard Goetz, patron du restaurant Chez Julien à Fouday. Les viticulteurs de la Couronne d'Or, le vignoble de Strasbourg, ont fait partager leur amour du vin le temps d'une dégustation commentée de leurs meilleurs crus. Prochainement, le Nord viendra, à son tour, dévoiler ses charmes à Strasbourg.

[Contact CCI] Marie-Claude Ouvrard, 03 88 75 25 66
mc.ouvrard@strasbourg.cci.fr

► PARC-AQUARIUM LES NAIADES

La médaille du tourisme à Daniel Meyer

Daniel Meyer, directeur général du parc-aquarium les Naïades à Ottrott, s'est vu décerner la médaille de bronze du tourisme. Cette distinction salue le succès de ce parc de découverte auprès du grand public. Installés dans un parc de 2 hectares, les Naïades proposent un aquarium réunissant de multiples espèces sur le thème du cycle de l'eau, ainsi qu'un arboretum et une ferme pédagogique alsacienne. Ouvert en 1990, le parc a attiré quelque 100 000 visiteurs l'an dernier.

À découvrir sur Internet :
www.parc-les-naïades.com

[Contact] 03 88 95 90 32

De la graine à la plante, une gestation qui exige beaucoup de soins

Il ne suffit pas de planter et d'arroser... De la graine à la plante, la gestation d'un produit horticole demande beaucoup de soins. Taille, rempotage, fertilisation, humidification, traitement phytosanitaire, autant d'étapes que les professionnels, horticulteurs et pépiniéristes, gèrent avec minutie. Regard sur une profession qui donne de la couleur et de l'âme à vos habitations.

ANALYSE ► DES PISTES POUR SAUVER LA PROFESSION

Récupérer de la valeur ajoutée

PAR JEAN-MARC BERNHARD, PRÉSIDENT DU SYNDICAT DÉPARTEMENTAL DES HORTICULTEURS

A lors que la production horticole s'est montrée stable, voire en légère croissance, près d'un tiers des entreprises a disparu en 20 ans», annonce Jean-Marc Bernhard. Les cessations d'activité concernent notamment des établissements situés à proximité des villes : «*au prix du terrain constructible, aucun enfant ne pouvait reprendre l'affaire*».

Les entreprises qui perdurent sont celles qui se sont agrandies ou qui ont été valorisées par la création d'un commerce de détail à proximité.

Des prix à la baisse

Constants pendant des années, les prix du marché totalement libres (Bruxelles n'intervient pas) ont induit un alignement de la concurrence : «*Les produits horticoles étant saisonniers, les grandes surfaces mènent des opérations de promotion à des prix très bas, explique Jean-Marc Bernhard. Le relèvement, de 1991 à 1994, du taux de TVA des produits horticoles a causé un énorme préjudice à notre profession. Le produit non travaillé était imposé à 5,5 %, il est passé à 18,6 %, avant de revenir à 5,5%. Il n'y a quasiment plus de marge. Phénomène plus récent, la mise en place des 35 heures a représenté un coût important. Nous sommes dans une branche*

de production pure, qui est énormément consommatrice en main-d'œuvre : un emploi généré pour environ 45 000 € de CA. Le coût de la main-d'œuvre représente 35 à 45 % du prix de vente final.»

Dans ce contexte de tendance à la baisse des prix, les entreprises ont du mal à investir dans un outil de production performant.

Préparer les entreprises aux enjeux de demain

«*Nous devons trouver des pistes pour sauver la profession. Notre ambition est de donner aux entreprises les moyens de générer du profit et de récupérer la valeur ajoutée qui leur échappe. Ainsi, nous souhaitons développer la vente au détail, en créant un réseau national avec les Horticulteurs et Pépiniéristes de France (HPF). Une charte est prévue, définissant des critères et des règles, car nous ne souhaitons pas concurrencer les commerçants.*»

Président des Horticulteurs du Bas-Rhin, Jean-Marc Bernhard dirige depuis 1984 les établissements Bernhard à Ingwiller : une activité de production horticole et un commerce de fleurs. Administrateur de la Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et de la Pépinière, il s'implique dans de nombreuses fonctions : membre du



► JEAN-MARC BERNHARD

groupe de travail chargé de renforcer le lobbying horticole auprès des institutions européennes à Bruxelles, en collaboration avec l'Allemagne, le Luxembourg et l'Autriche, coordinateur de la politique horticole franco-allemande, consultant en fleurissement pour l'Agence de Développement Touristique au profit des collectivités, etc. ■



JEAN-DANIEL KAMMERER

La robotisation pallie le déficit de main-d'œuvre

Née en 1923, l'entreprise familiale Kammerer (30 salariés) à Geispolsheim regroupe trois sociétés spécialisées dans la production, la vente en gros, le détail et négoce de plantes vertes. Avec sa sœur Annaïck, Jean-Daniel Kammerer (3^e génération) a grandi dans les serres. «À aucun moment nous n'avons envisagé d'exercer un autre métier». Jean-Daniel est titulaire d'un BTA, option floriculture, et Annaïck d'un BEP en horticulture et d'un BTA en gestion et comptabilité. Leurs employés ont des niveaux de qualification variés, du CAP au BTS, en passant par le Bac Pro. Selon Jean-Daniel Kammerer, «le métier est donné à toute personne qui a de la volonté et aime travailler avec ses mains». La jardinerie, sur 3 000 m², regroupe les productions de l'entreprise, des bassins d'agrément et des objets de décoration. Outre les plantes, le magasin vend des graines et surtout des replants de salades et des tomates en godets. 5 000 m² sont consacrés aux productions en extérieur, 9 000 m² sont sous serre. Originalité du site : l'automatisation, mise en place dès 1997. «Mon père a souvent été précurseur, il a toujours investi et fait évoluer l'affaire avec de nouvelles techniques. Nous étions les troisièmes en France à utiliser des machines robotisées. Un ordinateur climatique gère le chauffage, l'aération et les écrans thermiques. Un autre est dédié à la fertilisation, il gère l'engrais qu'on donne aux plantes. Une rempoteuse-robot dirige le repiquage et le remplissage de plaques... C'est ainsi que nous avons réussi à pallier le manque de main-

d'œuvre. Le métier n'attire guère : il est physique, on est debout toute la journée, une grande partie de la production se fait au sol. Si les conditions sont agréables en hiver de par le chauffage, en été la température est très élevée, puisque nous atteignons les 45°. L'hygrométrie est également importante.»

Le manque d'attrait des jeunes pour la profession

Jean-Daniel Kammerer regrette qu'au niveau de l'Éducation nationale, on n'oriente pas plus les jeunes vers la voie de l'apprentissage. «Il faudrait communiquer sur le côté «moderne» de l'horticulture.»

Les trois sociétés occupent une trentaine de personnes, dont sept à la production. Une production en pointillé : la production estivale représente 40 % du CA, la Toussaint 25 %. Le printemps, consacré aux primevères, constitue 15 % des ventes. Entre-temps, les ventes s'écroulent. C'est une période réservée aux congés, bien que le travail de production et de contrôle de la culture perdure. Son principal souci est la concurrence de l'industrie hollandaise. «Seuls la qualité et le service nous permettent de survivre.»

Les collectivités locales et les communes sont les principaux clients de l'entreprise, dont les produits sont référencés en centrales d'achat, jardineries et fleuristes. La vente en gros constitue près de 70 % des ventes. ■

► LE SYNDICAT DÉPARTEMENTAL DES HORTICULTEURS DU BAS-RHIN

Président de la structure départementale de la fédération nationale depuis 1997, Jean-Marc Bernhard transmet à ses adhérents (une cinquantaine dans le Bas-Rhin) toutes les informations d'actualité juridique, sociale, fiscale et surtout réglementaire. «Ce sont des problématiques difficiles à aborder, comme l'évaluation des risques en entreprise ou la réglementation des produits phytosanitaires». Il a également participé à la création d'un observatoire économique sur le Grand-Est. L'adhésion au syndicat permet aux horticulteurs et pépiniéristes de profiter des services de Flhoreal, filière horticole régionale alsacienne, créé en septembre 2002 pour développer des opérations de qualité et l'expérimentation.

[Contact] 03 88 89 45 34



► JEAN-DANIEL KAMMERER

► LE MARCHÉ EN ALSACE

- 200 producteurs (horticulteurs et pépiniéristes)
- 80 M € de CA, correspondant à 4,5 % de la production française
- plus de 50 % du CA sont réalisés par des entreprises de tailles régionale et nationale : producteurs de jeunes plants, cultures très spécialisées et entreprises vendant aux revendeurs comme les fleuristes, les jardinerie, les GMS
- 2/3 des entreprises réalisent plus de 60 % de leur CA directement au détail, avec un bon maillage sur la région et un service de proximité apprécié
- 50 % des entreprises réalisent moins de 150 000 € de CA

Source : Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières, Syndicat départemental.



► LA FÉDÉRATION NATIONALE DES PRODUCTEURS DE L'HORTICULTURE ET DES PÉPINIÈRES (PARIS)

Forte de sa représentation départementale régionale, la FNPHP assure la défense et la promotion des entreprises de production auprès des pouvoirs publics. Pour les entreprises du secteur, c'est à la fois un lieu de concertation et d'échanges avec des services compétents où s'élaborent toutes les actions collectives et un bulletin interne pour répondre à leurs besoins spécifiques.

[Contact] 01 42 38 63 63

DOMINIQUE GAESSLER

Spécialisé en jeunes plants

Dominique Gaessler dirige depuis 2000 deux sites de production horticole, à Benfeld et à Hindisheim. Le premier avait été repris par son père en 1962. Il y emploie deux salariés en production (2 500 m² consacrés à différentes cultures, dont les primevères d'appartement) et quatre au magasin adjacent, qui propose également des fleurs coupées et des objets de décoration.

C'est en 1981 qu'il a racheté avec son père les serres d'Hindisheim, créant une société civile agricole (huit salariés). 5 000 m² de verre et 800 m² de tunnel sont dédiés à la production de plantes fleuries et de jeunes plants. Ce qui fait l'originalité de l'entreprise est la spécificité jeunes plants, particulièrement développée à partir de 1981. « Nous produisons différentes plantes issues de boutures que nous revendons à d'autres horticulteurs.

Un travail minutieux et valorisant

La culture se fait sur une durée de deux à cinq mois et nécessite une forte main-d'œuvre. Mes employés ont pour la plupart été formés sur le tas. Les diplômés ne se justifient pas forcément dans notre métier, excepté pour la fonction de chef de culture. De niveau BTS, celui-ci a des compétences particulières en production florale. Il s'occupe de tout ce qui est fertilisation et suivi sanitaire des cultures. Il connaît les besoins en engrais de chaque plante, et définit les traitements phytosanitaires destinés à combattre les champignons et insectes ». Travail minutieux, fait souvent debout, mais valorisant : « ce qui est beau c'est de voir l'évolution de la plante ».

Salons professionnels et bouche à oreille

Cette activité représente environ 50 % de son chiffre d'affaires, réalisés auprès d'horticulteurs situés sur l'ensemble de la France. Pratiquement toutes les régions sont couvertes, excepté le sud-ouest. Le résultat d'une communication dans des salons professionnels nationaux, mais aussi du bouche à oreille. C'est une société commerciale qui distribue ses produits.

Les autres productions sont les plantes fleuries, vendues essentiellement aux grossistes et centrales d'achat. La vente au détail se fait essentiellement en saison : ce sont les géraniums et plantes à massif au mois de mai, les chrysanthèmes à l'automne et les poinsettias en décembre.



► DOMINIQUE GAESSLER

Si son activité est assez bien répartie dans l'année, il s'adapte sans cesse aux évolutions de la production et de la vente. C'est ainsi qu'il a arrêté la micromotte (plante issue d'une graine et vendue dans une petite motte) il y a 5 ans, puis les bégonias et Saint-Paulin. Motif : les prix plus compétitifs de la concurrence étrangère, hollandaise, allemande et belge. Régulièrement, il remplace ou complète ses cultures par d'autres plantes.

« Chaque année, je me remets en question : les coûts de la main-d'œuvre augmentent sans cesse. Tôt ou tard nous ne serons plus compétitifs par rapport aux pays qui produisent à bas prix. Nous sommes soumis à des conditions climatiques difficiles. Les hivers froids impliquent des coûts de chauffage élevés. C'est d'ailleurs le deuxième poste après la main-d'œuvre. Pour vous donner une idée : le coût du m² chauffé est de 15 €. Sur 6 000 m² cela fait 90 000 €. Si le prix du pétrole augmente, nous serons obligés d'augmenter le prix de la plante. Difficile de justifier la différence auprès des consommateurs. Il faudrait avoir des installations modernes, et cela coûte très cher. » ■

JEAN-LOUIS RICHTER

La bruyère sous toutes les couleurs

Dirigées par Jean-Louis Richter et sa sœur, Agnès Jambert, les Cultures florales d'Alsace (Walbourg) sont spécialisées dans la production de bruyères vivaces, et plus particulièrement les callunas vulgaires, destinées à des jardins, des balconnières, des massifs ou des jardins. Cultivées en pots atteignant 10 à 40 cm de hauteur, ces bruyères sont de différentes couleurs : blanc, rose, rouge. L'acquisition, il y a un an, d'un nouveau site à Morsbronn-les-Bains leur a permis de doubler la production. Ce qui leur permet de se démarquer par rapport à la concurrence, essentiellement allemande, est un produit de qualité avec des variétés protégées (sous licence). Les couleurs sont plus soutenues, le port de la plante offre plus de tenue. Innovation récente : l'utilisation d'une teinture spéciale «végétal color», pour teinter les callunas. Bleu, jaune, vert, violet, ces peintures écologiques ne colorent que le bouton floral, elles ne sont nocives, ni pour la plante ni pour l'environnement. Elles résistent à la pluie et au gel.

Capacité de production accrue

En reprenant l'entreprise familiale en 1989, Agnès et Jean-Louis ont choisi de se spécialiser dans la bruyère, arrêtant la production de géraniums et de plantes à massifs. «*Nous avons augmenté notre capacité de production pour être plus efficaces au niveau de la qualité et compétitifs au niveau de la concurrence.*

C'est aussi par souci d'organisation du travail.» À Walbourg, une dizaine de personnes sont employées à la production, assistées en saison par des étudiants. Périodes hautes : le rempotage, de février à avril, le bouturage en été et en hiver et la commercialisation – préparation des commandes à l'automne. Entre temps, il s'agit de tailler régulièrement les plantes afin qu'elles prennent du volume et de les traiter contre les maladies. Contrairement à la plupart de ses collègues horticulteurs, Jean-Louis Richter consomme peu de chauffage : «*c'est une culture froide, je ne chauffe qu'en cas de gel.*»

Au total, 5 000 m² de surface sous serre abritent les jeunes pousses et 12 ha en plein air (sur les deux sites) sont consacrés au rempotage de février à fin octobre. Près de 2,2 millions d'unités sont produites par an, 60 % partent à l'export. Beaucoup en Belgique, qui elle-même exporte vers l'Angleterre et l'Italie, mais aussi en Suisse, en Allemagne, en Autriche et... en Hollande ! La saison de commercialisation démarre au printemps et se termine à la Toussaint. Il faut compter au minimum un an et demi pour arriver à faire pousser une petite plante. ■



► JEAN-LOUIS RICHTER

► LES PRODUCTIONS

Plantes en pot vertes et fleuries (bégonias, cyclamens, azalées), d'intérieur (ficus, asparagus, cholophytums), plantes à massif (pensées, bégonias, géraniums, impatiens, pétunias, primevères), jeunes plants horticoles, etc.

► LA PRODUCTION HORTICOLE EN FRANCE

Le marché français est estimé à plus de 98 milliards € à la consommation, il est en croissance régulière de 3 à 5 % sur les dix dernières années (tendance semblable sur le marché européen). L'horticulture ornementale (22 000 hectares, dont 2 300 hectares couverts) comprend 6 000 à 8 000 entreprises de production, de la PME de structure familiale (en majorité) à la société de plus de 100 salariés. Il y a près de 26 000 entreprises de négoce, 8 300 entreprises de services (paysagistes, reboiseurs, élagueurs, etc) pour un CA total d'environ 328 milliards € incluant les végétaux, les travaux et les fournitures. ■

LE POINT ECO

**Annonces
cet espace vous
est réservé !**

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tel. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

LA SOURCE DES SENS

Une cuisine créative

Ancien élève de l'école hôtelière de Strasbourg, puis du célèbre chef Alain Ducasse, Pierre Weller, hôtelier-restaurateur à Morsbronn-les-Bains, a son métier dans le sang.

Ne vous étonnez pas si Pierre Weller ne vous donne aucune réponse quant à ses mets préférés. Il n'en a pas. Ou plutôt, «il y en a de trop». Car tout l'inspire, viandes, poissons, entrées ou entremets.

Le jeune chef de cuisine et dirigeant du restaurant «La Source des sens», à Morsbronn-les-Bains, s'est vu décerner deux fourchettes au Michelin en 2001. Reconnu pour une cuisine créative, il travaille les plats qu'il aime, dans le but de faire plaisir aux gens. Pour plus de légèreté, il privilégie l'huile d'olive à la crème, utilise peu de beurre et beaucoup d'arômes. Son quasi de veau est servi avec une poêlée de rattes et shitaké (variété de champignon japonais), jus au thym, son carré d'agneau rôti avec des artichauts croquants à la coriandre fraîche, ail et tomates confites.

Côté poissons, il marie les Saint Jacques rôties à des carpaccio de betteraves et jus aux truffes et les filets de bar rôtis aux tagliatelles au foie gras, jus acidulé aux câpres...

Les gourmands apprécieront son moelleux au chocolat, sauce mascarpone et sorbet banane ou sa minestrone de fruits exotiques accompagnée d'un sorbet au cacao mi-amer et d'une gaufre au Grand-Marnier. Pour ses clients curistes, il confectionne, sur demande, des repas adaptés ou allégés.

C'est en janvier 2000 qu'il reprend la direction de l'entreprise familiale, composée de l'hôtel de la Marne (19 chambres 2*) et du restaurant «La Source des Sens» (80 cou-

verts). Un choix très difficile : «*habitué à voyager, savoir que je ne bougerais plus me paraissait effrayant*».

Du foot aux fourneaux

Pierre Weller raconte : «*Mes parents avaient racheté l'hôtel-restaurant en 1978. À cette époque, je me destinais à une orientation sport études et plus particulièrement au football. C'est un stage de deux mois chez Zinck à Niedersteinbach qui m'a donné goût à la cuisine. J'ai présenté mon BEP à l'école hôtelière de Strasbourg, avant d'y préparer un Bac Pro. Finalement, j'ai arrêté au bout d'un an, car j'ai eu l'opportunité de travailler chez Alain Ducasse à Monaco. Ensuite, j'ai été embauché par la famille Mischler à Lembach. Deux ans plus tard, c'est le service militaire : je suis le cuisinier du Général, rue Brûlée à Strasbourg. Après trois ans et demi en Savoie (Jean-Pierre Jacob et Le bateau ivre, au lac du Bourget en été et à Courchevel en hiver), j'ai vécu une expérience intéressante au Brésil. Chef de cuisine, j'ai participé à l'ouverture d'un restaurant français à São Paulo. Enfin, malgré une proposition à New York, j'ai fini par reprendre l'affaire familiale. J'avais mes racines en Alsace. Afin de marquer une nouvelle empreinte, j'ai tout de suite entrepris des travaux d'agrandissement et de rénovation, donné un nouveau nom au restaurant, changé le style de cuisine et développé la carte*». Aujourd'hui, Pierre Weller travaille avec une clientèle locale (Vosges du Nord),



► PIERRE WELLER

des hommes d'affaires et des curistes, mais peu de touristes. Pas même allemands. Il regrette que le secteur de Morsbronn ne soit pas plus vendeur. Toujours est-il que le bouche à oreille lui a été bénéfique : après six semaines de congé, en début d'année, il a fait «*une ouverture formidable, pourvu que cela dure*». Il lui reste à communiquer !

Le restaurant est fermé le dimanche soir et le mardi soir. ■

[Contact] 03 88 09 30 53

► LES JEUDIS DE LA GASTRONOMIE

Une fois par mois, le Centre Européen de Formation et de Promotion Professionnelle par Alternance pour l'industrie hôtelière (CEFPPA) organise son «Jeudi de la gastronomie». Destiné à un large public, le rendez-vous contribue à promouvoir les métiers de la bouche.

[Contact] Franck Sellier, CEFPPA, 03 90 40 05 10 www.cefppa.com

▲ RECETTE

► **Carré d'agneau rôti, poêlée d'artichauts croquants, ail et tomates confites, Jus à la coriandre fraîche**

Pour 4 personnes

– 4 belles tomates, 2 gousses d'ail, thym, huile d'olive, fleur de sel, poivre, sucre
– ail confit : 18 gousses d'ail, 1/4 d'huile d'olive

– 1 carré double d'agneau, thym
– 4 artichauts, 1 botte de coriandre fraîche, 20 olives dénoyautées

► **Vin :**

Pinot noir barrique Ruhlmann à Dambach-la-Ville ou Château Romanin des Baux de Provence.



RECETTE COMPLÈTE SUR WWW.POINT-ECO.COM

1923 - 1992

L'Émaillerie alsacienne de Hœnheim, son histoire, sa production

Jusqu'au 29 avril, la CCI expose l'histoire de l'Émaillerie alsacienne de Strasbourg-Hœnheim. Y seront présentés les plus beaux produits de cette société qui a fait l'objet d'un livre de Pierre Meyer (Éditions Les Petites Vagues, La Broque). Un regard tout particulier sur l'histoire de l'émaillerie alsacienne.

Fondée en 1923 par Georges Weill, l'Émaillerie alsacienne prend ses marques dans les bâtiments d'une ancienne briqueterie à Hœnheim, au bord du canal de la Marne au Rhin. Un emplacement idéal car la houille que l'émaillerie utilise en grandes quantités peut être acheminée par voie d'eau. La technique de fabrication est une première dans la région, elle exige la formation d'une main-d'œuvre spécialisée. Les premières productions sont des façades de cuisinières, des bouillottes, des tuyaux de poêles et toutes sortes d'articles ménagers en émail. En 1927, l'Émaillerie alsacienne de Strasbourg (EAS) est le plus gros producteur de plaques émaillées publicitaires du marché français. Une technicité de fabrication de pointe renforcée par une recherche constante du meilleur savoir-faire lui permet en 1930 de produire plusieurs centaines de tonnes de plaques publicitaires par an.

Des plaques publicitaires aux torpilles

La famille Weill, d'origine juive, est évacuée d'office en 1939 et replie le siège de la société à Dampierre-sur-Loire. L'entreprise strasbourgeoise est mise sous séquestre en 1940. L'usine continue de fonctionner sous le nom de «Elsässisches Emailierwerk Eterna Email». Vers 1942, la production de panneaux publicitaires et indicateurs est complètement arrêtée au profit d'une production de guerre : boîtes de mines et éléments de refroidissement pour torpilles.

Après le retour de la famille Weill au milieu de l'année 1945, les commandes reprennent, les premiers clients sont les brasseries et la presse. L'émaillerie perd son fondateur en août 1946. Elle est reprise par son épouse. Mais les plaques publicitaires ne suffisent plus à faire tourner l'entreprise qui s'oriente vers l'émaillage à façon. Les années 1950 font la part belle à la création et à la

sérigraphie. La concurrence se fait alors sentir et l'EAS a du mal à rester compétitive. L'ajout de la «tolaque», moins chère que la plaque émaillée, permet de toucher des clients moins fortunés.

Une nouvelle ère : les panneaux de façades

Très rapidement, de nouveaux matériaux font leur entrée sur le marché de la publicité.

Le caisson lumineux succède à la plaque émaillée sur les façades des cafés. L'EAS se lance dans la matière plastique. Un pis aller. Dès 1957, l'EAS joue la carte des panneaux de façades émaillés. L'usine s'agrandit, se modernise et, favorisée par l'extraordinaire essor de l'immobilier de bureau, connaît de très belles années jusqu'en 1980. Exemple remarquable : la façade de la faculté de médecine de Strasbourg, réalisée en 1967.

En 1974, on arrête l'émaillage, car l'usine ne répond plus aux normes exigées par le ministère de l'Industrie. L'investissement est trop important. L'émail est remplacé par le verre, on assiste au triomphe des façades miroir. Les chocs pétroliers provoquent un ralentissement brutal des activités. L'EAS est mise en règlement judiciaire le 9 mars 1992. L'entreprise continue sa route dans le panneau de façade au sein du groupe Saint-Gobain à

Duttlenheim...

Exposition ouverte tous les jours, de 13h à 19h, sauf dimanches et jours fériés. ■

[Contact CCI] Christine Hansmann, 03 88 75 24 09



► LE CATALOGUE DE L'EXPOSITION, VENDU AU PRIX DE 39,64 €.



► LES AUTRES PRODUCTIONS...

- Les noms de rues et les numéros de maison demeurent les grands classiques de l'émail
- Dans le secteur industriel, on rencontre des plaques de force, signalant la charge maximum pour les ponts roulants ou les grues
- L'artiste alsacien Camille Clausse réalise la fresque de l'ENSAIS en 1968.

► L'Aéroport sort son guide horaire printemps-été 2003

Bientôt les vacances... c'est le moment de choisir votre destination à partir de l'Aéroport international Strasbourg. Vous trouverez dans ce guide, dont les horaires sont également disponibles en petit format, l'ensemble de ces destinations pour la saison printemps-été 2003. Notons les vols saisonniers d'Air France sur Biarritz, Perpignan et Toulon, Bastia et Ajaccio. De nombreuses capitales européennes sont desservies régulièrement et l'offre charter estivale comprend le Maroc, la Tunisie, la Crète, la Turquie, l'Espagne, la Sicile, Majorque, le Portugal et l'Italie. Nouveauté 2003 : le tarif du parking P4 pour les passagers de vols charter est fixé à 30 €/semaine.

[Site]

www.strasbourg.aeroport.fr

► L'Alsace a son dico

L'Alsace demeure une «terra incognita». Par ses allures «étrangères», sa langue, ses traditions, ses mœurs et ses lois, elle déroute et intrigue. Comment percer ses secrets ? Comment satisfaire la curiosité du visiteur qui y débarque, voire de ceux qui y sont nés ? Ce «Dictionnaire de l'Alsace singulière» est conçu comme un voyage dans les singularités alsaciennes. À le parcourir, le lecteur découvre les moments occultés d'une histoire, les facettes d'une culture, les sites, les expressions et les traits psychologiques de l'Alsace et des Alsaciens. L'auteur, Jean-Jacques Mourreau, est né en 1943 à Saverne. Il est journaliste et écrivain. 376 pages, 25 €, aux Éditions Séguier.

[Contact CCI] 01 55 42 61 40
editions.seguier@free.fr

► Dans les coulisses de la conquête spatiale

Comme toutes les activités humaines, la conquête spatiale a son histoire, officielle bien sûr, avec ses événements, ses dates et ses exploits. Mais elle est aussi le théâtre de faits moins connus, d'anecdotes, de scènes drôles, parfois tristes, voire dramatiques. Cet ouvrage signé



Jacques Villain est l'œuvre d'un historien passionné, auteur de plusieurs ouvrages relatifs à l'Espace et à son histoire,

ainsi qu'à l'histoire de la Force de Dissuasion française. Il est également le directeur chargé du rayonnement international du groupe aéronautique et spatial SNECMA. Cepaduès Éditions, février 2003, 224 pages, 16 €.

[Site] www.cepades.com

► VULCA 2000 Fournitures et équipements pour industries et collectivités



Matériels de manutention, levage, mise à niveau, stockage, équipements pour atelier, machines d'emballage, vêtements

de travail et chaussures de sécurité, vous trouverez tout cela dans le catalogue de vente par correspondance d'Eurodirect (Geispolsheim) sur la région Est. Ce département existe au sein du groupe depuis 1992. Le support Vulca 2000 est l'un des leaders sur le plan national et indexe à sa commercialisation toute la partie des services de proximité : service après-vente et technique, maintenance, entretien. Un département de location fonctionne depuis quelques années en location de matériels de chariots élévateurs et de matériel de nettoyage à la journée, à la semaine, au mois ou à l'année.

[Site] www.euro-direct.fr

► SAFEBOARD La porte qui arrête l'eau

Commercialisée par Baumert Industrie (Schaeffersheim, près d'Erstein), premier fabricant de portes spéciales en France, Safeboard est un panneau anti-inondation. Cette porte spéciale permet en effet, en quelques minutes, de faire obstacle à l'arrivée

► L'ESPACE CCI-INFO s'ouvre aux publications et cédéroms de l'Insee

Accédez à l'ensemble des études et données statistiques de l'INSEE à l'Espace Info de la CCI.

Quatre postes multimédias vous permettent de consulter les :

– publications nationales et régionales

– annuaires statistiques :

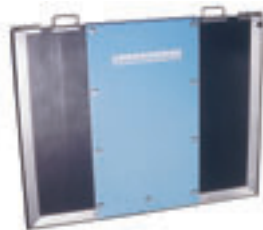
tableaux de l'économie française et alsacienne (TEF, TEA)

– dernières données du recensement : situation démographique, emploi, consommation des ménages, inventaire communal, etc.

Un poste est entièrement dédié aux supports cédérom traitant de différents domaines de société et d'économie liée aux entreprises.

Les études et données statistiques mises en dépôt-vente par l'Insee viennent compléter l'offre de prestations et produits proposée aux entreprises par la CCI : informations sur l'économie régionale, études sectorielles, fichiers d'entreprises, veille normative, etc.

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



► Nova L'échafaudage pliant

La société Fortal (Barr), spécialisée dans la métallurgie, acier et aluminium, est à l'origine du lancement de l'échafaudage pliant Nova. Conçu pour être utilisé dans les travaux intérieurs

de l'eau, en cas de catastrophes naturelles.

Un panneau constitué de bois marin et d'acier, avec un pourtour fait d'aluminium dans lequel s'insère un pneumatique qui garantit une étanchéité à 100 %. Il permet de protéger efficacement les personnes et les biens lors d'une inondation. Sa mise en œuvre est extrêmement simple. Cette innovation est protégée par un brevet international détenu en exclusivité sur le territoire français par Baumert Industrie.

[Contact] 0 825 800 855
 (numéro indigo)



et extérieurs, il est stable et robuste. Hauteur de travail : de trois à huit mètres. Sa légèreté facilite le montage et le démontage. Il en découle pour les monteurs moins de fatigue et plus de sécurité.

[Site] www.fortal.fr

> Le Strassbuch 2003 est arrivé



Édité depuis 24 ans par le Bureau des Elèves de l'IECS, le Strassbuch recense, sous une forme claire et attractive, toutes les coordonnées et infos utiles sur les commerces, les restaurants, les bars de nuits, les sports et loisirs de Strasbourg.

«Un guide pratique pour se balader, flâner et trouver sans trop chercher des adresses malignes.» En fin d'ouvrage, un plan de Strasbourg vous permettra de localiser le quartier ou la rue que vous aurez sélectionné.

[Site] www.iecs.edu

> Kriska se met en boîte

Commercialisée par Fischer (Schiltigheim), la bière Kriska, aromatisée à la vodka est disponible dans un nouveau contenant : la boîte 50 cl.

Résolument tendance, cette boîte métal se trouve au rayon des supers et hypermarchés. Elle complète la gamme Kriska en pack 3 x 33 cl.

À consommer avec modération.

> PARCUS À chacun sa solution parking

Le guide des parkings de la société Parcus a fait peau neuve : il rassemble à la fois plan de la ville, horaires d'ouverture et tarifs des différents sites

strasbourgeois : Halles P1-P2-P3, Gare, Sainte Aurélie, Petite-France-Sainte-Marguerite, Opéra-Broglie, Gutenberg, Austerlitz, Bateliers, Canal, Serres. Vous y trouverez également, en français, anglais et allemand, les meilleurs accès à partir des autoroutes. Astuce prix : les parkings Austerlitz, Bateliers, P2 Sébastopol sont gratuits de 20h à 2h du matin.



[Service abonnement]
03 88 30 67 75 - www.parcus.com

> Le vin et les vins au restaurant

Entièrement renouvelé et mis à jour avec un nombre impressionnant d'étiquettes et de photos, ce livre signé Paul Brunet présente les différents vignobles français et leur localisation, les caractères de vins et les accords mets et vins pour chaque région. Vous n'y trouverez pas un vin en face de chaque plat, mais des conseils et des recommandations pour réussir vos accords personnels. Accords classiques ou originaux et accords à privilégier, comme le homard à la crème et le Savenières, le munster et le Gewurztraminer... Passionné d'œnologie, Paul Brunet a enseigné le vin et les vins au Lycée hôtelier de Strasbourg pendant 23 ans. Deux fois «meilleur sommelier de France», il est l'auteur de très nombreux articles et ouvrages sur les vins.

[Site] www.editions-bpi.fr

> EXPOSITIONS Photographie

Du 17 mars au 20 avril à Strasbourg

Les lauréats de la Fondation LCCF pour la photographie : «Laurence Demaison et Rip Hopkins» à la Galerie Kahn (5 rue de Molsheim à Strasbourg, du mardi au samedi, de 14 h à 19 h) et au Musée d'Art Moderne et Contemporain, 1 place Hans-Jean Arp à Strasbourg (tous les jours, de 11 h à 19 h, le jeudi de 12 h à 22 h, fermé le lundi).

[Contact] Galerie Kahn, 03 88 32 27 32, MAMC, 03 88 23 31 31



Man Ray

Du 8 au 12 mai à Metz

Man Ray, l'un des plus grands noms du surréalisme, fera l'objet d'un hommage particulier à l'occasion de la 3^e foire européenne d'art contemporain de Metz, du 8 au 12 mai. Thème : de la pierre à l'écran.

[Contact] 03 83 56 40 66

> SALONS PROFESSIONNELS RÉGIONAUX

> LES 9 ET 10 AVRIL
AU PARC DES EXPOSITIONS DE MULHOUSE

Eco Rhena : Les technologies pour l'environnement

Ateliers et conférences consacrés au développement durable animeront ces deux journées.

Quelques-uns des thèmes abordés : les rejets industriels et les économies d'eau, le bruit dans le milieu industriel, les risques industriels : développement ou contraintes, les énergies renouvelables dans l'industrie, la légionellose : risques, prévention et traitement des équipements, les sols pollués : bien connaître pour bien dépolluer.

[Contact] Stéphanie Pierre,
03 89 66 71 83
www.ecorhena.net

> DU 11 AU 13 AVRIL
AU PARC DES EXPOSITIONS DE STRASBOURG

Mer, vigne et gastronomie

[Contact] M Chollat-Namy,
04 72 43 06 17

> DU 18 AU 21 AVRIL
AU PAVILLON JOSÉPHINE
Salon de l'œuf décoré

[Contact] 03 88 89 55 65

> DU 10 AU 11 MAI
AU PAVILLON JOSÉPHINE
Marché européen du commerce équitable

[Contact] 03 88 61 15 50

> **Du 17 au 18 mai
à la maison des associations à Obernai**

Salon de l'immobilier

[Contact] 06 20 84 76 51

> **Du 7 au 9 juin
à Haguenau, Halle du Houblon**

Foire-exposition

150 artisans et commerçants exposeront leurs savoir-faire dans des secteurs aussi variés que la construction, la décoration, la gastronomie, etc.

[Contact] 03 88 90 98 12

► RENCONTRES

> **Le 9 avril au Pôle Formation CCI**

«Les différences culturelles»

L'Association franco-allemande pour l'Europe et l'Euro Regio Club organisent, en présence du ministre André Bord, une table-ronde sur le thème «les différences culturelles : chance ou handicap?» autour d'un buffet dînatoire. Cette table-ronde sera animée par Daniel Riot, directeur de la rédaction européenne de France 3.

Frais de participation au buffet : 35 €. Inscriptions : Afap, 1 rue Saint-Léon à Strasbourg.

[Contact] 03 83 56 40 66

> **Le 11 avril**

«Maîtriser la satisfaction de vos clients pour les fidéliser»

de 9h à 14h à l'Hôtel Hilton Strasbourg

Ateliers organisés par le Cabinet Entreprise et Développement, avec la participation de grands témoins de l'économie régionale.

Sur inscription gratuite.

[Contact] Bruno David,
03 90 40 13 01 ou
bruno.david@edinstitut.com

> **Hôtel Mercure Pont de l'Europe à Strasbourg**

Les Rencontres du Marketing Club

Le 14 avril

La SCI : un espace de liberté statutaire, comptable, fiscal, à savoir utiliser pour répondre parfaitement à vos objectifs patrimoniaux : conférence animée par Michel Brillard de l'Union financière de France.

Le 12 mai

Le marketing culturel : nouvelles technologies, quel avenir pour les orchestres ?

[Contact] 03 88 29 23 96

> **Jusqu'au 15 mai
au CAUE Strasbourg**

Exposition «emerging architecture 3» : la jeune architecture en Autriche

Présentation des réalisations de 10 bureaux d'architecture

Le 19 mai à 18h à l'ENSAIS

La jeune architecture autrichienne, une rencontre-débat avec l'agence AWG-Vienne.

[Contact] CAUE 03 88 15 02 30

> **Le 22 mai au Palais de la Musique et des Congrès**

Les jeudis de l'informatique et des télécoms

[Contact] 01 56 20 20 30

> **Les 11 et 12 juin à l'Illiade à Illkirch**

Les rendez-vous de l'hygiène

Organisé pour la deuxième fois par Hypral, membre du groupe national Reso et spécialiste dans la distribution de produits et matériels pour l'hygiène et l'entretien en collectivité, ce salon s'adresse à tous les professionnels de l'hygiène de la région.

Démonstrations de matériel, présentations de nouveaux concepts d'entretien, lancements officiels de nouveaux produits et défilés de mannequins en tenues professionnelles constitueront les temps forts de la manifestation.

[Contact] Hypral, 03 88 66 41 14 www.hypral.fr

LE POINT ECO

Annonceurs
cet espace vous
est réservé !

performance
MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr