

ÉCO

TOURAINÉ

le mag



LE MAGAZINE DE LA CCI TOURAINÉ



www.touraine.cci.fr

Se lancer

dans l'aventure de la création
et de la reprise d'entreprise

Dossier p.17



p.4

● La CCI en actions

Journées territoriales en Chinonais



p.8

● Éclairage économique

Rendre son commerce
accessible



p.26

● Agenda

Les journées européennes
du Patrimoine

DÉVELOPPEZ VOTRE ENTREPRISE EN ÉTANT ACCOMPAGNÉ À CHAQUE ÉTAPE



ON PEUT CONNAÎTRE SON ENTREPRISE SANS TOUT CONNAÎTRE.

Diriger une entreprise, c'est porter un projet dans son ensemble.

Projets d'investissements, cycle d'exploitation, gestion de trésorerie, action à l'international, organisation des fonds propres, motivation des salariés ou valorisation du patrimoine privé sont autant de sujets sur lesquels nous pouvons vous accompagner à la Banque Populaire.

Prenez contact avec nos conseillers. Ils sont à votre disposition pour vous accompagner à chaque étape de développement de votre entreprise.

Agence Indre-et-Loire Entreprises

 **02 47 80 22 50**
(coût d'un appel local)



**LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR**



Le marché de Langeais.



Édito

vous de ce type, jouant ainsi pleinement leur rôle d'interface active entre le monde économique et les pouvoirs publics.

Proximité : notre approche de la relation client

Proximité : c'est l'un des engagements majeurs que nous avons pris en début de mandature et une règle fondamentale sur laquelle reposent notre projet de territoire et notre action au quotidien. Cette proximité se traduit d'abord par l'accueil massif d'entrepreneurs et de porteurs de projets dans nos locaux, rue Jules Favre à Tours. Les conseillers consulaires assurent chaque année plus de 650 rendez-vous individuels, les 44 « vendredis de la création » attirent autant de personnes. Et sur le terrain, notre équipe commerciale entretient avec vous un lien permanent : elle a effectué l'an passé plus de 1000 visites d'entreprises, à l'écoute de vos projets et de vos demandes.

Portant la voix des entreprises de Touraine, l'Assemblée consulaire se doit aussi d'entretenir des relations étroites avec le monde institutionnel. Cette exigence de proximité nous conduit à vous représenter lors de cérémonies officielles, manifestations publiques, signatures de conventions ou comités de pilotage... Au total, vos élus assurent chaque année plus de 800 rendez-

Cette proximité est enfin territoriale. La Chambre de commerce et d'industrie de Touraine organise tous les mois et demi ses Journées territoriales. À Amboise début décembre, à Loches en février, dans le pays du Chinonais le 18 avril dernier... nous avons rencontré, discuté, échangé avec les forces économiques et les élus locaux. Ponctuées de réunions et de rendez-vous de terrain, ces journées très denses sont l'occasion de prendre connaissance de vos attentes mais aussi de rendre compte de notre action. Elles sont systématiquement prolongées par la mise en place d'un comité de territoire composé d'élus consulaires. Leur mission : faire vivre la relation de terrain entre la CCI Touraine et les acteurs.

Mise en œuvre par la chambre, cette proximité est finalement celle que toute entreprise se doit de faire naître et d'entretenir : une proximité de la relation client, une approche fondée sur l'écoute attentive, la compréhension des besoins et une confiance mutuelle.

Serge Babary
Président de la CCI Touraine

La CCI en actions

p.4

La météo de l'éco

p.7

Éclairage économique

p.8

- **Rendre son commerce** accessible p.8
- **Lib'Accès** : un spécialiste des travaux d'accessibilité p.9

Commerce

p.11

Acteurs

p.12

- **April Moto** p.12
- **Brunet Loiseau** p.12
- **Epure** p.13
- **La Poste** p.13
- **Paul Imprimerie** p.14
- **Reflet** p.14
- **Signetis** p.15
- **Poissonnerie D. Billouët** p.15

Dossier

p.17

- **Se lancer** dans l'aventure de l'entreprise

Solutions CCI

p.22

Vos questions

p.25

Agenda

p.26

■ Communauté Ecobiz Croissance d'Entreprise : « Les alliances d'entreprises, une stratégie au service de la croissance » ■

« **C**ette conférence est destinée à vous donner des clés et des conseils pour développer encore et toujours votre entreprise. » Anis Bouayad animait un nouveau rendez-vous de la Communauté Ecobiz Croissance d'Entreprise le 20 mars dernier à la CCI Touraine. Cet expert au sein du cabinet Stratégie.Alliances présentait **les opportunités offertes par les alliances stratégiques entre des entreprises** désireuses de travailler sur un projet com-

mun, une solution de développement économique venant en renfort de la croissance interne et externe. Au programme : les différents types d'alliances, les étapes de la démarche, les pièges à éviter, les leviers à actionner... Des chefs d'entreprises locaux étaient également présents afin de partager leurs expériences sur ce sujet avec les membres de la Communauté.



Anis Bouayad est intervenu devant 70 entreprises.

■ Conférence « La rénovation énergétique en Allemagne : quels enseignements pour les entreprises françaises ? » ■



50 entreprises se sont intéressées au modèle allemand.

La CCI organisait le 10 avril dernier une conférence consacrée à la rénovation énergétique des bâtiments. Inscrite dans le cadre des travaux menés par la Communauté Ecobiz Habitat, cette manifestation avait un objectif simple : **permettre aux entreprises tourangelles de s'enrichir des expériences étrangères**, notamment celle de l'Allemagne qui est l'un des pays européens le plus avancé en matière de performance énergétique. Parmi les intervenants, Olivier Lagadec (dirigeant d'une structure de conseil et de

communication spécialisée dans l'environnement et l'énergie, LAGADéCo) et Dominique Pinto (gérant de VIRREOS Ingénierie, cabinet conseil en économie d'énergie pour les bâtiments) ont donné aux professionnels des conseils et des outils afin de « *devenir des acteurs incontournables de la rénovation énergétique* ». La soirée était organisée en partenariat avec l'Agence Locale de l'Energie d'Indre-et-Loire ainsi que la Fédération Française du Bâtiment.

■ Le Networking : une recette qui fonctionne ■

« **3** minutes pour présenter votre entreprise, votre savoir-faire et échanger vos cartes de visite. » Inspirés du format des « speed dating », les networking consistent en de rapides rencontres professionnelles qui visent à élargir son réseau dans une filière, un secteur ou sur un territoire. Ces rendez-vous, programmés régulièrement par la CCI Touraine depuis 3 ans,

connaissent un franc succès. Le premier organisé sur le thème de l'Industrie s'est déroulé le 21 mars à Polytech Tours avec plus de 65 participants. Le 22 mai, la rencontre était destinée aux acteurs de la filière Santé-beauté-bien-être et placée sous l'angle de l'international avec des témoignages d'entreprises et une intervention d'UbiFrance sur les opportunités d'affaires à l'étranger.



Networking organisé dans le cadre de la semaine de l'industrie chez Polytech Tours.

Journées territoriales : rencontres en Chinonais



Chantal Boulangé, Didier Sornais et Serge Babary dans les commerces de Bourgueil.



Visite de l'entreprise Max-Cafés à Azay-le-Rideau.

« **E**n un an nous avons pratiquement fait le tour du département » : Serge Babary et son équipe étaient dans le pays du Chinonais le 18 avril pour de nouvelles Journées territoriales. Organisés à intervalles réguliers, ces rendez-vous permettent aux élus de la CCI de rencontrer les acteurs économiques locaux. A l'occasion d'un petit-déjeuner de travail, de réunions et de rencontres sur le terrain, les membres de la Chambre consulaire se sont intéressés aux attentes des acteurs du tourisme local, des entrepreneurs et des commerçants (sédentaires ou non). Une réunion de synthèse avec les élus locaux a

aussi eu lieu afin de « *retenir des solutions qui fonctionnent en vue de les appliquer ailleurs* ». Le travail s'est poursuivi avec la visite des entreprises : SAT Dimaco à Chinon, Max-Cafés et le domaine viticole du château de l'Aulée à Azay-le-Rideau.

Proximité, ambition et ouverture sont les valeurs essentielles que porte la CCI Touraine lors des Journées territoriales. L'occasion de réexpliquer son rôle et de revenir sur les engagements généraux pris dans le cadre du projet de territoire. Finalité : imaginer comment construire la Touraine de demain. Valorisation des filières, déve-

loppement des infrastructures, croissance verte, ouverture sur l'Europe et l'international... Autant de thématiques placées au cœur des réflexions.

Les Journées territoriales interviennent également en parallèle de l'activité des interlocuteurs de la Chambre sur le terrain. Elus, membres associés et délégués consulaires sont plus d'une centaine à répondre aux attentes des acteurs économiques tout au long de l'année.

Les prochaines Journées territoriales auront lieu en juin, en septembre et en novembre.

Innovation en Touraine : Certesens, étape phare d'un voyage de presse

Le 20 mars aux Deux-Lions, CERTESSENS (Centre d'études et de recherche sur les technologies du sensoriel) a reçu une quinzaine de journalistes spécialisés de la presse nationale. Cette nouvelle plateforme, unique au monde, s'intéresse aux sensations humaines et à leur influence sur notre façon de percevoir les objets. En s'appuyant sur les sciences, elle va aider les entreprises à faire évoluer leurs produits pour en améliorer l'appropriation par les consommateurs. Partenaire de Cosmetic Valley, CERTESSENS associe l'Université François-Rabelais de Tours à 3 PME tourangelles : RCP Design Global, Spincontrol et CQFD-

gustation.

Cette visite était au menu d'un voyage de presse organisé par la CCI. Objectif : valoriser la Touraine comme territoire d'innovation à travers les talents locaux. Une conférence a réuni des dirigeants d'établissements de la filière « beauté, santé, bien-être » : Axess Vision Technology, Laboratoires Chemineau, Lytess, Centre R&D Nestlé, Orion Concept, ReproPharm, Terre de couleur. La journée s'est achevée chez Médipréma à Tauxigny, leader en France des couveuses pour nourrissons. Rappelons que la CCI place l'innovation, facteur clé de compétitivité, au cœur de son action.



Cabines d'évaluation sensorielle à CERTESSENS : des panélistes caractérisent ce qu'ils perçoivent au contact d'objets ou de matériaux.



Solutions Technologiques CIC

QUAND ON DISPOSE
D'UNE PLATEFORME ÉVOLUTIVE
C'EST PLUS SIMPLE
DE GÉRER SES
FLUX FINANCIERS.

HUB TRANSFERTS CIC.

Une interface entièrement évolutive qui vous facilite la télétransmission de vos fichiers bancaires.



Parce que le monde bouge.

hubtransferts.cic.fr

AUSTRALIE - CIC - RCS Paris 542 016 381



**BUREAUX • LOCAUX D'ACTIVITÉS • LOCAUX COMMERCIAUX
DROITS AU BAIL • FONDS DE COMMERCE • TERRAINS**

Vente - Location - Expertise - Estimation
Gestion - Syndic



Un savoir-faire global



Un réseau international



Un service local

Site internet - Newsletter - Etudes de marché
Publicités - E-mailings - Cartographies

CONTACTS

TOURS : 02 47 333 347 - tours@cbre.fr

BLOIS : 02 54 74 39 39 - blois@cbre.fr

www.brosset-immobilier.fr

BROSSET
IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Membre indépendant
du réseau

CBRE

Commerce extérieur en région Centre

l'industrie pharmaceutique dope les exportations

	Région Centre 1 ^{er} Tr. 2012	Indre et Loire 1 ^{er} Tr. 2012	Poids Indre et Loire
Exportations	4 806	1 201	24,9 %
Importations	4 546	1 209	26,6 %
Solde	+ 260	- 8	

Source : Douane

Unité : Million d'euros

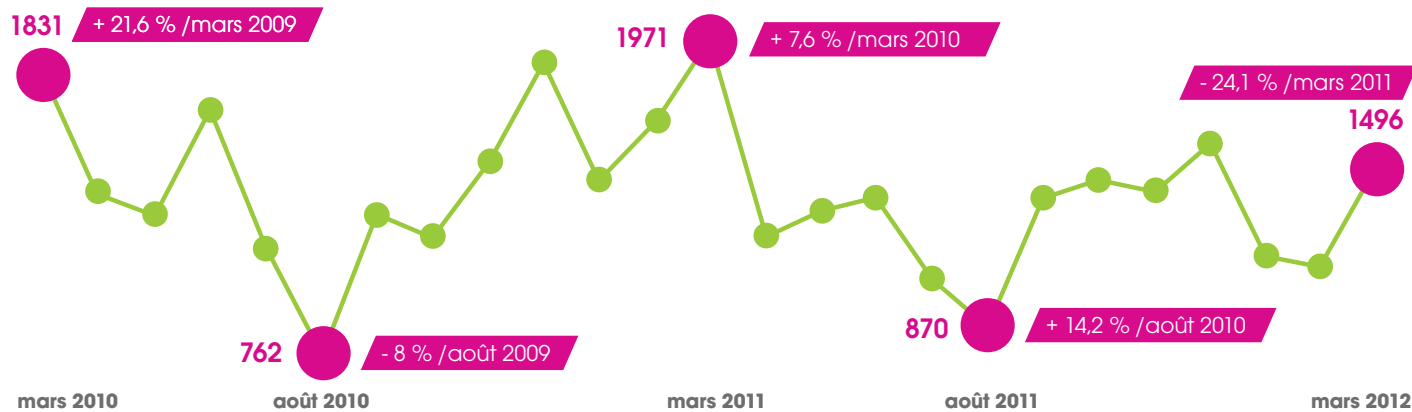
10 107

C'est le nombre de passagers enregistrés en mars 2012 à l'arrivée et au départ de l'Aéroport de Tours Val de Loire.

+ 30%

C'est la hausse de son activité en mars 2012 par rapport à mars 2011.

Immatriculation de véhicules neufs : la prudence des ménages impacte le marché automobile

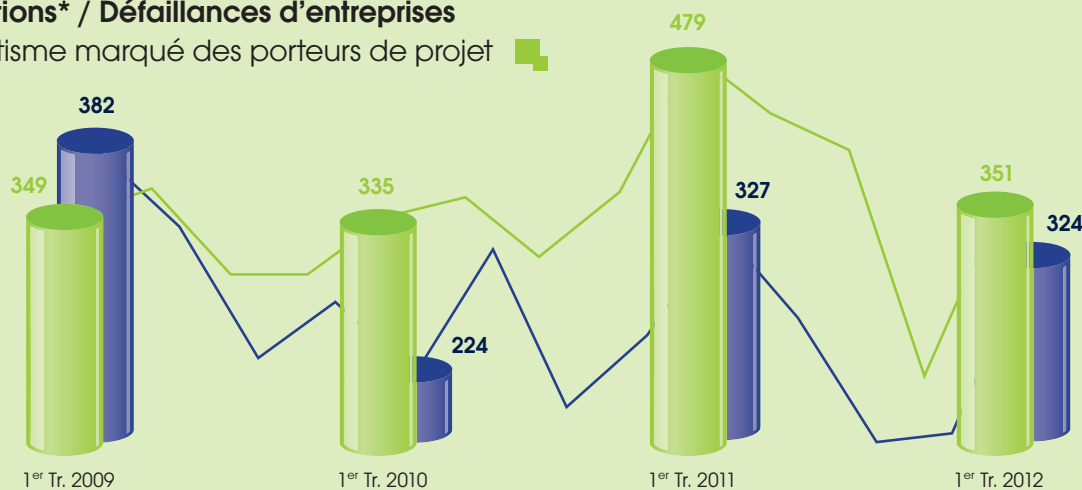


Source : CNPA - Conseil National des Professionnels de l'Automobile

Unité : Nombre de véhicules

Créations* / Défaillances d'entreprises

attention marquée des porteurs de projet



* Une création pure correspond à la 1^{ère} inscription d'un établissement au RCS d'Indre et Loire (hors auto-entreprise).

■ Nombre de créations pures ■ Nombre de défaillances

Source : ODET - Fichier consultable de la CCI Touraine
Unité : Nombre de créations pures (en flux)

4 436

millions d'euros

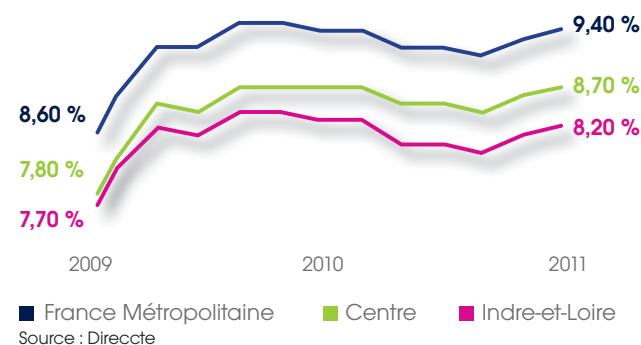
C'est le chiffre d'affaires déclaré au premier trimestre 2012 par les entreprises ayant leur siège social en Indre-et-Loire et assujetties à la TVA (ensemble des régimes).

+ 4,5%

C'est son augmentation en mars 2012 par rapport à mars 2011.

Taux de chômage moyen trimestriel :

un taux toujours maîtrisé



■ France Métropolitaine ■ Centre ■ Indre-et-Loire
Source : Direccte

« Rendre son commerce accessible permet de fidéliser ses clients ! »

La loi fixe la limite au 31 décembre 2014 : à cette date, les commerces comme tous les établissements recevant du public (ERP) devront pouvoir accueillir l'ensemble des personnes handicapées, quel que soit le handicap. Quels sont les aménagements nécessaires ? Comment procéder ? Les explications de Nadia Sahmi. Architecte et consultante en accessibilité pour tous, directrice de l'agence Cogito ergo sum (Tours), Nadia Sahmi est l'auteur de plusieurs ouvrages spécialisés, dont le guide « Concevoir des espaces accessibles à tous » (Centre scientifique et technique du bâtiment, septembre 2012).



Nadia Sahmi
consultante spécialisée

Touraine Eco : Quelle est la situation en matière d'accessibilité dans les commerces tourangeaux ?

Nadia Sahmi :

Il reste beaucoup à faire avant le 31 décembre 2014. Les quelques aménagements déjà réalisés sont des aménagements « physiques » qui priorisent l'accès aux personnes en fauteuil roulant. On n'a pas encore le réflexe d'améliorer l'accueil et l'accès à la prestation ou au service pour les aveugles, les malvoyants, les sourds et malentendants. On voit encore très peu de boucles magnétiques, ces aides à l'audition pouvant être installées en caisse pour les personnes malentendantes appareillées. Et il est encore rare de pouvoir trouver un endroit pour s'asseoir quand on est fatigable parce qu'âgé, enceinte, équipé d'un pace-maker ou de béquilles... Pour les malvoyants, les caractères sur les étiquettes sont encore trop petits et le niveau d'éclairage souvent inadapté.

Qu'est-ce qu'un commerce accessible ?

Rendre un commerce accessible implique de traiter tous les postes que je viens d'évoquer. La principale erreur est de ne traiter qu'un des aspects à la fois. Il faut avoir une approche d'ensemble qui englobe tous les profils de clientèle concernée.

Comment procéder ?

S'adresser d'abord à la CCI qui est en train de mettre au point un outil d'autodiagnostic. Ce dernier permettra au commerçant d'avoir une idée du niveau de confort et d'accueil de son commerce. Pour un magasin de moyenne ou grande envergure, je conseille de faire ensuite appel à des maîtres d'œuvre agenciers et à des artisans formés à ces questions. Il faut s'assurer que ces professionnels sont compétents sur tous les domaines et pas uniquement sur l'accès physique. C'est dans ces conditions que vous améliorerez réellement la

qualité d'accueil pour l'ensemble de vos clients. Il faut savoir que ces aménagements profiteront en moyenne à plus de 30 % de vos clients et qu'ils vous permettront de les fidéliser.

« Votre commerce accessible à tous »

« Une contrainte peut se transformer en élément de différenciation » explique Serge Babary. Ce 17 avril 2012, le président de la CCI Touraine ouvre la conférence consacrée à l'accessibilité dans les commerces et organisée par la Chambre. A la tribune : Nadia Sahmi, consultante spécialisée (lire ci-contre) ; Ida Adamo (Société Lib'Accès) ; Didier Sornais, Vice-Président en charge du commerce ; des élus de Tour(s)plus et de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Devant une centaine de personnes, Nadia Sahmi a détaillé, en particulier, les obligations légales, les enjeux de l'accessibilité, les solutions possibles pour aménager un magasin... Et de rappeler qu'« un bon niveau d'accessibilité et d'accueil combine des réponses physiques, technologiques, organisationnelles et humaines ».



Serge Babary lors de la conférence consacrée à l'accessibilité.

Ce que dit la loi

La loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées pose le principe de l'accès de tous à tout. Quel que soit son handicap – physique, sensoriel, cognitif, mental ou psychique – une personne handicapée doit ainsi pouvoir accéder au magasin, circuler entre les rayonnages, utiliser les différents équipements (caisses, cabine d'essayage).... Dans les ERP existants classés en 5^{ème} catégorie*, l'ensemble des prestations doit être accessible dans une partie du bâtiment située à proximité de l'entrée principale.

* Accueillant simultanément un public de moins de 200 personnes.

Lib'Accès : un spécialiste des travaux d'accessibilité

« Nous sommes la première entreprise du bâtiment à proposer une offre globale d'accessibilité » assure Ida Adamo. Présidente de l'association Avenir handicap, elle a fondé la société Lib'Accès avec Ludovic Fauvarque, le dynamique Pdg de l'entreprise Millet (Tours). « Quel que soit le type de handicap, poursuit Ida Adamo, nous sommes capables de faire des préconisations, réaliser les travaux mais aussi conseiller nos clients professionnels ou privés pour obtenir des aides, des subventions, un crédit d'impôt... » Créée en juin dernier, Lib'Accès a déjà à son actif plus d'une trentaine de chantiers chez des particuliers, et bien sûr l'aménagement des locaux de l'entreprise Millet. En outre, la jeune société est intervenue chez STMicroelectronics et les laboratoires Dior (Saint-Jean-de-Braye, 45). Elle voit l'avenir avec optimisme : « Il y a aujourd'hui 885 000 bâtiments publics et privés à mettre aux normes : un marché de 43 milliards d'euros ! »

www.avenirhandicap.fr
www.libaccs.fr



La boutique «Source» rue des Halles a installé trois élévateurs destinés aux personnes à mobilité réduite.

Label Tourisme et handicap



Salle du restaurant de l'Arche de Meslay.

Pour Ludovic Launay, l'aménagement de son établissement s'est imposé comme « une évidence : quand j'étais plus jeune, j'ai bien connu un champion de moto devenu tétraplégique à la suite d'un accident ». A la tête de l'Arche de Meslay, belle table gastronomique tourangelle, il a souhaité offrir la même qualité de service à tous ses clients, « handicapés ou valides ». Ludovic Launay a donc rem-

placé les marches à l'entrée du restaurant par une pente douce. Il a équipé ses portes vitrées de bandes de signalement, remplacé progressivement ses 18 tables par des tables équipées d'un unique pied central, augmenté la taille des caractères sur ses menus... Résultat : l'Arche de Meslay s'est vu attribuer le label Tourisme et Handicap pour les quatre déficiences principales : les handicaps moteur, mental, auditif et visuel.



« L'objectif du label est d'offrir une accessibilité en toute autonomie, » précise Hélène Pagnard, chargée de la labellisation Tourisme et Handicap au Conseil général d'Indre-et-Loire. « La personne doit pouvoir profiter du lieu ou des services sans aide extérieure. »

Créé en 2001, ce label est destiné à tous les sites et équipements touristiques : hôtels,

chambres d'hôtes, campings, restaurants, châteaux, musées, parcs de loisirs, parcs aquatiques, ou activités de randonnées peuvent y prétendre. Aujourd'hui dans le département, 75 sites ou équipements affichent le logo Tourisme et Handicap. « Nous avons encore une belle marge de progression, » estime Hélène Pagnard. « La Touraine, ce sont les châteaux, des monuments souvent difficiles à aménager pour les handicapés moteurs. » Et de souligner que toutefois, « des efforts sont faits pour adapter les visites aux malvoyants et aux malentendants ». Le Château d'Amboise vient ainsi de recevoir le label pour les handicaps auditif et mental.

www.larchedemeslay.fr
www.tourisme-handicaps.org
www.touraineloirevalley.com



INAZZIO

Prêt-à-porter pour Homme

Costumes business
& Cérémonies

Prêt-à-porter Décontracté chic

Chaussures & Accessoires

1 rue de Châteauneuf
(Quartier des Halles) Tours
02 47 28 09 66



ARMANI
COLLEZIONI

Smalto | BY

Olivier Strelli

ZZegna

Lab 



une belle vie immobilière

NOUVELLES RÉSIDENCES

PROPRIÉTAIRE AU PIED DU TRAM À TOURS NORD



Le Ca d'Oro

2, av. du Mans

à partir de
2900€/m²(1)



Le Quartz

Av. de la République

à partir de
2800€/m²(2)

www.nexity.fr

0810 256 256

SAS George Val de Loire - Immeuble La Filancière, 14 Quai de Marmoulès, 37100 TOURS. RCS Nantes, 306 605 332. Document et photographies non contractuels. Illustrations : 3DMS Architectes - Bertrand Penneron - Claude Blanchet. (1) Exemple t2 n° 105 pour un t2 de 41,75 m². (2) Exemple t2 n° 103 pour un t2 de 66,80 m². (1)(2) Dans la limite des stocks disponibles. Prix avec TVA au taux de 19,0% sous réserve de modification. Juin 2012.

Tramway : la CCI sur le terrain pour rechercher des solutions

Le 13 avril dernier, le Président Serge Babary et le Vice-Président en charge du commerce Didier Sornais ont visité le chantier du tramway en haut de la rue Nationale. Un temps de dialogue avec les commerçants concernés aussi par le projet urbain prévu sur ce secteur.

Être à l'écoute : le maître mot de Serge Babary et Didier Sornais, lors de ce déplacement dans la partie haute de la rue Nationale. Pendant deux heures, les élus consulaires ont rencontré quelque 20 commerçants. A l'ordre du

jour ? Les travaux du tramway. Il est ressorti des échanges « **un défaut global d'information, et des problèmes d'accès liés à la fermeture du pont Wilson** ». Le sujet est ici particulièrement sensible. Car ces commerçants seront bientôt confrontés à un autre chantier d'ampleur : le projet urbain visant à restructurer les deux îlots d'immeubles de chaque côté de la rue.

Dans un premier temps, la CCI Touraine va demander à l'Université de Tours d'ouvrir son parking, quand Anatole France affiche complet le week-end. Active à rechercher des solutions, elle rappelle aussi qu'elle

propose un appui individuel : des conseillers sont prêts à recevoir au besoin les commerçants pour faire le point sur leurs difficultés et les accompagner.



Le Président Serge BABARY et le Vice-Président Didier SORNAIS, en visite sur le chantier du tramway en haut de la rue Nationale.

Panel Ec'Horizon : les premiers résultats sont arrivés

Vous avez créé votre commerce depuis plus d'un an et vous souhaitez faire partie du panel des commerçants interrogés ?

La prochaine enquête Ec'Horizon aura lieu courant juillet 2012.

Contactez la CCI Touraine
au 02 47 47 20 00.



186 chefs d'entreprise ont répondu à la première enquête d'opinion Ec'Horizon. Lancé par la CCI Touraine, ce tableau de bord est un outil d'aide à la décision. Il permet notamment aux commerçants de situer leur activité par rapport à celle de leurs collègues. Via un questionnaire, les professionnels qui le souhaitent sont invités à donner leur sentiment sur la conjoncture, la fréquentation de leur magasin, l'évolution du pouvoir d'achat de leur clientèle,

etc. « *Les réponses que nous avons reçues traduisent une certaine morosité, malgré une stabilité financière* » analyse Didier Sornais, Vice-Président de la CCI Touraine en charge du commerce. Ainsi, 6 commerçants sur 10 ont une perception défavorable de la conjoncture et éprouvent une réelle difficulté à se projeter dans les mois à venir. « *Ces résultats vont nous permettre d'adapter l'offre et les actions menées en direction des commerçants.* »

Les marchés d'Indre-et-Loire : santé et dynamisme

« Les modes de consommation ont évolué, les marchandises sont en compétition et la clientèle est très sollicitée mais les marchés tirent leur épingle du jeu » assure Chantal Boulangé, 1^{ère} Vice-Présidente du syndicat des commerçants des marchés de France en Touraine et Vice-Présidente de la CCI Touraine en charge de l'animation des élus et du territoire. Ainsi, les marchés hebdomadaires d'Indre-et-Loire séduisent pour **leur convivialité et la qualité des produits proposés**. Ils sont au nombre de 130 depuis plusieurs années, dont 48 % sont consacrés à l'alimentation. Les ménages tourangeaux y dépensent 5 % de leur budget nourriture

(contre 3,6 % au niveau régional)*. Afin de dynamiser ces lieux de vies, mais aussi les communes rurales et les quartiers urbains qui les accueillent, le syndicat des commerçants des marchés de France en Touraine met en place **des actions tout au long de l'année** : animation itinérante « la roue de la chance », cabas réutilisables, opérations de promotion avec les médias locaux, participation à la fête de la gastronomie le 22 septembre et à la semaine du goût en octobre... Et l'élue d'ajouter que « *nos marchés sont à la pointe en matière d'aménagement, équipés en bornes électriques, points d'eau, éclairage...* »

* Source : OE2T - octobre 2011

Le « **Guide pratique des marchés de l'agglo** » est disponible sur Internet. Ce document de 40 pages présente la trentaine de marchés de Tours et son agglomération : Velpeau, Fontaines, carreau des Halles, Rabière, Beaujardin...

Plus d'infos sur :

www.achat-tours.com/marches-en-touraine



Le marché de Langeais.

APRIL Moto

La dématérialisation comme moteur de développement

Spécialiste de l'assurance pour deux-roues, APRIL Moto a toujours appuyé son développement sur les outils numériques et la vente à distance. Passée de 7 à 50 salariés ces 8 dernières années, l'entreprise tourangelles s'investit en interne dans la gestion électronique des documents (GED).

« **U**n gain de productivité, une économie de papier, un travail plus intéressant pour les salariés et un service amélioré pour nos clients. » D'après Philippe Chaussonnière, la dématérialisation représente une « réelle valeur ajoutée ». Depuis 2009, le PDG d'APRIL Moto développe cette démarche au sein de sa société. « L'assurance est un secteur concurrentiel très sophistiqué. Nous cherchons en permanence à nous améliorer. » Disposant d'un centre d'appel en interne et d'un second à Saumur, APRIL Moto vise aujourd'hui la

dématérialisation totale des contrats de ses quelque 60 000 assurés. Elle prépare la mise en place de comptes personnels sur son site internet et le déploiement d'une application pour smartphones.



Philippe Chaussonnière, PDG d'APRIL Moto.

CA 2011 :
6,290 M€

Primes d'assurance 2011 :
16 M€

Effectifs :
50 salariés

Contact :
www.april-moto.com



Moto du Team Motos Events sponsorisé par APRIL Moto au départ du Bol d'Or 2012.

Brunet Loiseau

Développer les nouvelles technologies du bâtiment



Cyrille Sudron, chef d'agence chez Brunet Loiseau à Chambray-lès-Tours.

Electricité industrielle, câblage informatique, chauffage, etc. : Brunet Loiseau multiplie les domaines de compétences. A Chambray-lès-Tours, l'une de ses agences a récemment livré d'importants chantiers.

« **N**otre cœur de métier : le génie électrique et thermique » explique Cyrille Sudron, chef d'agence chez Brunet Loiseau. Après avoir racheté l'entreprise Loiseau en 2008, le groupe poitevin BRUNET a ouvert une agence à Chambray-lès-Tours. Pompes à chaleur, planchers chauffants, traitement de l'air, réseaux électriques... Brunet Loiseau est présent sur de nombreux chantiers en Indre-et-Loire. A son actif notamment, la maison de retraite des Dames Blanches, le pôle petite enfance de Véretz, le CHRU Bretonneau. Prochain enjeu de l'entreprise : développer le « power pipe », un système innovant de récupération de chaleur des eaux usées ».

Activité :
installations dans le domaine du génie électrique et thermique.

Services :
dépannage 24h/24, 7 jours sur 7
contrats de maintenance

Clientèle :
entreprises, offices HLM, administrations publiques, écoles...

Effectifs :
65 personnes

CA :
11 M€

Contact :
www.brunet-groupe.fr



Une installation Brunet Loiseau.

Epure Evénements

Pour communiquer autrement



Activité :
communication événementielle

Services :
conseil aux entreprises, lancement de produits, street marketing, inauguration, séminaires, congrès...

Contact :
www.epure.fr

Catherine de Brisson et Philippe de Bouillé sont spécialisés dans l'organisation d'événements. Leur société, Epure, fête cette année ses 24 ans et accompagne les entreprises dans toutes leurs opérations de communication.

« **S**T Microelectronics, SKF, Dior, Givenchy, Total, Croix-Rouge Française... Nos clients sont très diversifiés ! » s'amuse Catherine de Brisson et Philippe de Bouillé, directeurs de Epure Evénements. Cette société de communication basée à Tours

propose aux entreprises de « créer l'événement » : « A partir d'une simple idée, notre équipe imagine et met en œuvre un scénario sur-mesure. Un village gourmand, un jeu de piste, un concert surprise... » En 2011, Epure a même lancé son propre événement : le salon du mieux-être « Via Energetica » dont la 2e édition s'est tenue à la Gloriette les 19 et 20 mai derniers. Leur prochain défi se nomme « Eparnium », « des rencontres régionales autour de l'épargne et de l'investissement ». Rendez-vous les 8 et 9 février 2013 au Vinci.



L'agence de Philippe de Bouillé vient d'organiser la 2^e édition du salon « Via Energetica ».

La Poste

Des solutions innovantes pour optimiser son activité



Serge Berthet, nouveau directeur commercial courrier Touraine-Berry.

Après plus de 14 ans d'évolution au sein de La Poste, Serge Berthet a pris les commandes de la Direction commerciale à Tours. Il entend contribuer à la « réinvention » du Groupe à travers le développement d'offres destinées aux entreprises.

Réaliser une étude d'implantation, piloter une opération de communication de A à Z, dématérialiser les flux d'information en entreprise... On ne le sait pas assez mais La Poste propose tout un panel d'outils et de services innovants en matière de marketing direct, de gestion documentaire ou de logistique de marchandises. Les principaux atouts du Groupe ? « En matière de marketing par exemple : un média puissant qu'est le courrier publicitaire grâce à une connaissance approfondie du territoire et des habitudes d'achat des français » assure Serge Berthet. Dernière solution lancée par La Poste : « Valora papiers ». « Un service de collecte et de recyclage des papiers de bureau pour les TPE-PME détaille le directeur. La matière première est recyclée puis revendue à des imprimeurs locaux ».

Effectifs :
2 300 en Indre-et-Loire

Clièntèle :
La Nouvelle République, Mairie de Tours, Réunica, IKEA, Audilab, Invacare, Henry Schein, Hervé Thermique, CHRU de Tours...

Contact :
www.laposte.fr/entreprise



Les plateformes industrielles de La Poste sont équipées de nouveaux outils performants afin d'assurer des services de qualité à ses clients.



Paul Imprimerie

Sous-traiter pour élargir l'offre de services



Cet ouvrage de collection s'est vendu comme des petits pains auprès d'un public de passionnés.

« L'union fait la force » pourrait être l'adage de Philippe Martinat. Pour contrer la crise, le dirigeant de Paul Imprimerie à Joué-lès-Tours mise sur la sous-traitance et gagne de nouveaux marchés.

Philippe Martinat a racheté Paul Imprimerie en 2008. En réponse à la crise, il a restructuré l'entreprise et opté pour la sous-traitance. « Notre unité de production étant réduite, cela nous permet de pro-

poser tous types de supports et de développer de nouveaux marchés. » En début d'année, l'imprimeur a ainsi répondu à une commande peu ordinaire : « Nous avons été retenu pour assurer le suivi de fabrication d'une bande dessinée d'Uderzo, un épisode de la saga Tanguy et Laverdure intitulé Escadrille des Cigognes ! » A peine imprimé, les collectionneurs se sont rués sur cet ouvrage d'exception tiré à seulement 250 exemplaires. « Une fierté pour notre petite entreprise ! » confie le dirigeant.

Activité : imprimerie

Services :
impressions offset et numérique, tous types de supports (dépliants, brochures, cartes de visite, lettres, carnets auto-copiants, livres, flyers, etc.)

Effectifs : 4 personnes

Contact : 02 47 53 37 00



Philippe Martinat dans ses ateliers.



Reflét

« Libérer la créativité » et repenser l'espace au bureau



Consacrée à l'aménagement mobilier pour les entreprises, la société « Reflet » basée à Saint-Cyr-sur-Loire opère en France et principalement en région Centre. Credo de son dirigeant : « passer de l'imagination à l'innovation gagnante ».

Penser et reconfigurer des bureaux est son quotidien depuis plus de 12 ans. Marc Bonvalet, dirigeant de la société « reflet », intervient auprès d'entreprises et

de collectivités locales pour lesquelles il s'attache à « adapter l'aménagement et l'outil à l'être humain ». Sa méthode repose sur 4 points : organisation, ergonomie, technique et design. Elle vise à apporter des conditions de bien-être et de productivité dans les espaces de vie au bureau ou en collectivité. En lien avec de grands fabricants, « Reflet » propose une large gamme de mobilier. Parmi les innovations, on distingue l'éclairage adapté ou les fauteuils et les tables avec technologies embarquées.



Exemple d'un bureau aménagé selon les méthodes de la société Reflet.

Services :
organisation de conférences, conseil, vente et installation de mobilier, coordination de chantier, location...

Effectifs :
4 personnes

Clientèle :
Auchan, Union des Experts de France, T N Dentressangle, Nestlé, Davigel, Adecco, Gefco, COVED, AREVA, ANRH, APF, communautés de communes, mairies...

Contact :
www.reflet37.com



Muriel et Marc Bonvalet dans leurs locaux à St-Cyr-sur-Loire.

Identifier, diriger et informer sont les maîtres mots de Christophe Trotignon et Frédéric Schneider. Installés à Rochecorbon, les dirigeants de Signetis cumulent les réalisations sur l'axe ligérien depuis plus de 10 ans.

Solutions de signalétique intérieure, extérieure ou événementielle, Signetis « s'adapte aux publics, à l'environnement, à l'architecture et propose du sur-mesure compétitif » assurent MM. Trotignon et Schneider, gérants et « signaléticiens ». Du conseil à la pose en passant par la création graphique et la fabrication sur tous supports, l'entreprise produit des enseignes, des panneaux directionnels, des totems, des bâches... Elle intervient auprès d'établissements de santé, d'entreprises, de collectivités ou d'administrations. Récemment distinguée pour sa signalétique touristique et patrimoniale de l'agglomération tourangelle, Signetis est aussi impliquée dans la signalétique d'accessibilité : panneaux en braille, balises de guidage audio...



Signalétique touristique et patrimoniale installée à la Forteresse Royale de Chinon.

CA 2011 :
1,025 M€

Effectifs :
10 personnes

Références:
lycées de la région Centre, le Temps Machine, Centre aquatique du Lac, les stations Autociti, l'Hôtel de ville de Tours, Dalkia, Veolia...

Contact :
www.signetis.com



Christophe Trotignon et Frédéric Schneider dans leur agence à Rochecorbon.

Poissonnerie D. Billouët

Le commerçant acteur de la vie sociale

Installé depuis 1977, le propriétaire de la poissonnerie est une figure incontournable et attachante du quartier Blanqui à Tours.

« **O**n est vraiment dans un quartier extraordinaire où les gens tiennent à faire travailler les commerçants de proximité » : Modeste, Didier Billouët explique d'abord la réussite de son affaire par la fidélité de sa clientèle. Installé dans le quartier Blanqui à Tours depuis 35 ans, il est à la barre de la dernière poissonnerie de quartier de la ville. Sur son étal : maque-

reaux, limandes, soles ou aiglefinis issus de ports bretons. « Je favorise la qualité et donc la pêche côtière en petit bateau, quitte à l'acheter 3 ou 4 euros de plus. » Des produits de qualité et une conception très sociale du rôle du commerçant : « Nous relevons un peu du secteur des services à la personne » assure Didier Billouët après avoir servi l'un de ses clients les plus âgés. « Ce monsieur est obligé de s'occuper de sa femme alitée. Avec mes collègues, le boucher, le traiteur ou l'épicier, nous l'aidons à notre manière à rester sur le quartier... »



Le poissonnier privilégie les produits de la pêche côtière.

Date de création : 1977

Provenance du poisson :
Lorient, Locudy, Normandie (coquillages)

Spécialités :
soupe de poissons (jeudi), brandade, beignets de morue (mardi et jeudi), plateau de fruits de mer (à la demande)

Contact : 02 47 66 27 82



Didier Billouët aux prises avec un saumon frais.

SOLUTIONS NUMERIQUES PROFESSIONNELLES : PLUS PROS, PLUS PROCHES.



Pour mieux vous servir, **AJ Copieurs** élargit ses domaines de compétence en s'appuyant sur le savoir-faire de PAJ Informatique.

SOLUTIONS INFORMATIQUES



PAJ Informatique
Spécialiste réseau
Tél : 02 47 75 15 24
contact@paj-informatique.com

AJ Copieurs
La proximité de
vos solutions numériques

Rue du Tertreau - Z.A. Arche d'Océ
37390 Notre-Dame-d'Oé
Tél : 02 47 75 15 25
contact@ajcopieurs.com
www.ajcopieurs.com



Centre de Formation

**Arpec
TOURAINE**

Nos formations
par apprentissage à Tours
avec le CFSA de l'AFTEC :

FILIÈRE VENTE-COMMERCE

- BTS NRC (Négociation Relation Clients)
- Titre Pro. Conseiller(ère) Relation Client à Distance

FILIÈRE ADMINISTRATION-GESTION

- BTS Comptabilité et Gestion des Organisations
- Diplôme de Comptabilité et Gestion (DCG)
- Titre Professionnel Gestionnaire de Paie
- Titre Professionnel Assistant(e) de Direction

244 RUE GIRAudeau - 37000 TOURS
Tél : 02 47 36 20 50
www.arpec-touraine.fr

avec le concours du Conseil régional
du Centre et du Fonds Social Européen

cfsa
du AFTEC
cfsa-aftec.com

www.synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE
VOTRE PARTENAIRE CAPITAL

**CONSEIL en
TRANSMISSION
d'ENTREPRISES
PME - PMI**

Votre conseiller dans la Région :
Jean Pierre VERGNAULT

**DEPUIS PLUS DE 26 ANS
POUR VOUS ACCOMPAGNER**

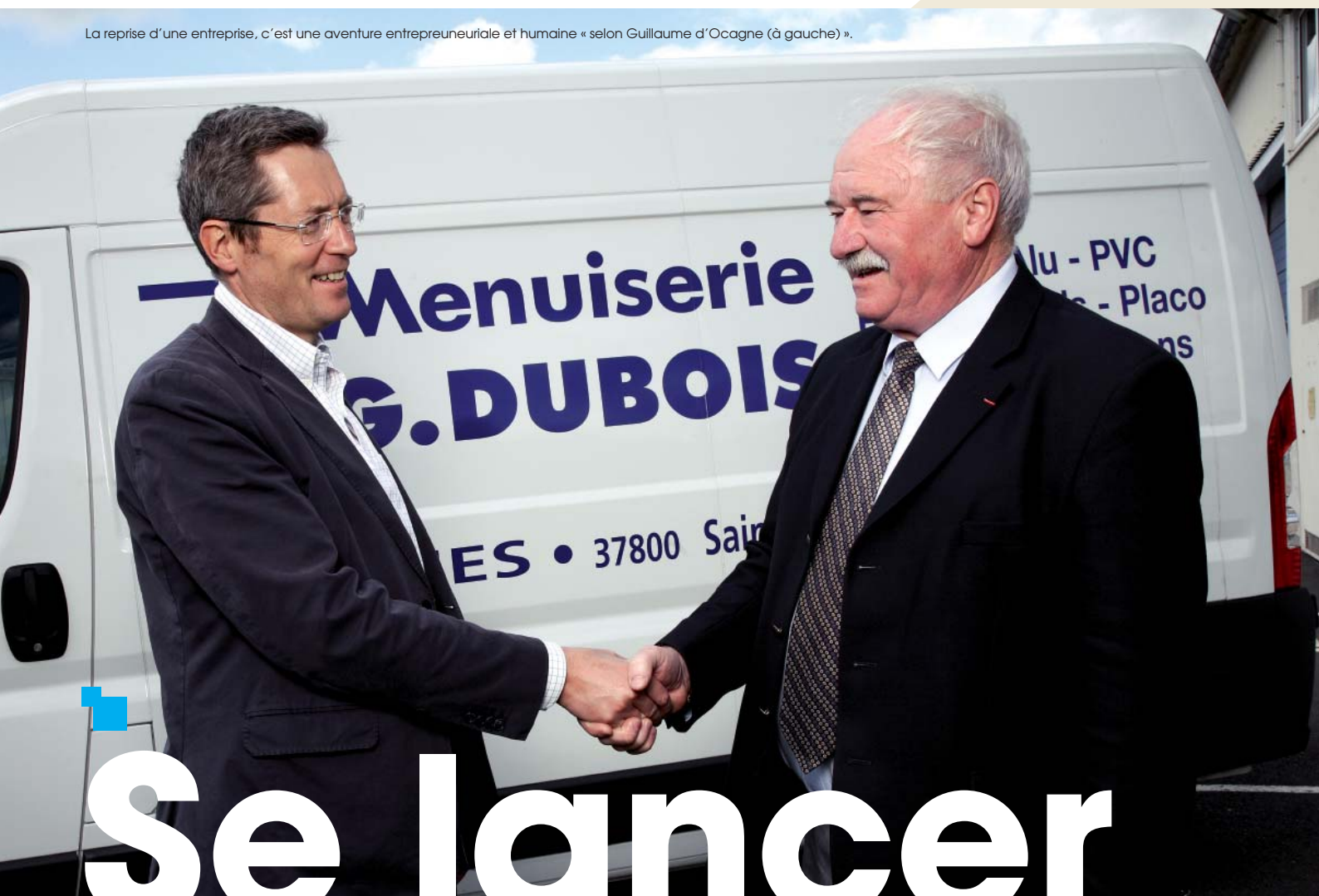
Rémunération au succès

**SYNERCOM FRANCE
CENTRE ATLANTIQUE**
Téléport 4 - Astérama 1 - BP 60156
86961 FUTUROSCOPE Cedex
Tél. 05 49 49 45 70
jpvergnauld@synercom-france.fr

Un réseau national
d'associés consultants
régionaux indépendants

L'accompagnement d'un professionnel, ça change tout !

La reprise d'une entreprise, c'est une aventure entrepreneuriale et humaine « selon Guillaume d'Ocagne (à gauche) ».



Se lancer

dans l'aventure de l'entreprise

SOMMAIRE

Passage de témoin réussi à la menuiserie Dubois

Reprise et transmission : se poser les bonnes questions

Julien Dargaisse : « Il faut savoir s'entourer »

Thierry Durand, 40 ans : « J'avais envie d'autre chose »

Forum de la création d'entreprise : une initiative commune des trois chambres consulaires

Une démarche qualité labellisée

La création d'entreprise a toujours la cote auprès des français. Beaucoup se tournent vers la création pure en partant d'une idée, d'un concept ou d'un savoir-faire. Aujourd'hui et au regard du nombre d'entreprises potentielles à céder, 300 000 dans les cinq prochaines années en France et 4000 en Touraine, la reprise d'une affaire peut s'avérer comme un compromis intéressant pour un porteur de projet. Ce dernier a l'opportunité de démarrer avec un marché, un concept et des équipes déjà rompues à l'activité tout en ayant un potentiel de développement qui lui permette de faire ressortir sa volonté entrepreneuriale.

Catherine Levesque
Mathieu Steward

Se lancer

dans l'aventure de l'entreprise

Passage de témoin réussi à la menuiserie Dubois

Quand il évoque la signature de la cession de son entreprise de menuiserie, Gérard Dubois a encore des trémolos dans la voix. « J'ai commencé seul dans mon atelier avec ma caisse à outils ; ma femme faisait l'administratif et la comptabilité. Trente-quatre ans plus tard, quand nous avons décidé de céder notre entreprise familiale, il y avait un effectif de 130 personnes... Il n'était pas question de les mettre en danger et nous voulions quelqu'un du coin, pas un gros groupe ! »

Face à lui, Guillaume d'Ocagne, son repreneur, avait aussi ses critères : « Outre la localisation géographique, la motivation des vendeurs m'importait. Il était indispensable que l'on partage les valeurs humaines, sociales et de respect qui transparaissent dans l'entreprise, et ce d'autant plus qu'elle garde son nom ! »

Si chaque cas de cession est unique, il nécessite toujours une bonne anticipation. Il en va de même pour la création d'entreprise.

« En poussant la porte de la chambre consulaire, tout porteur de projet a la possibilité d'assister à une réunion d'information collective, chaque vendredi, rappelle Gérard Vincent, vice-président de la CCI en charge de la création reprise. C'est le préalable indispensable aux rendez-vous personnalisés, où les conseillers de l'Espace Entreprendre vérifient l'adéquation entre la personne et son projet, sa faisabilité... »

Une palette d'outils pour tous les profils

Un espace consultation, avec un accès libre à des publications et des sites Web spécialisés, permet de peaufiner sa démarche. Chacun peut participer à des formations collectives déclinées en stages plus ou moins approfondis : « 5 jours pour entreprendre », « 5 jours pour reprendre en industrie »... « A la rentrée, nous proposerons des ateliers pratiques animés par des professionnels, où l'on pourra apprendre à faire un prévisionnel, un tableau de bord... », poursuit l' élu consulaire.

Une fois le business plan établi – étape incontournable pour démarcher les banquiers et les organismes financiers –, **l'Espace Entreprendre met en relation les porteurs de projet avec les experts-comptables et autres partenaires précieux : assureurs, avocats, notaires...**

Outils salutaires pour les repreneurs ou cédants, les réseaux Transcommerce et PMI Contact permettent quant à eux d'avoir accès à des annonces fiables et des opportunités d'affaires en toute confidentialité. « Dans le cas d'une cession, la transparence est fondamentale, conclut Gérard Dubois, qui a accompagné son repreneur durant dix mois. Je reste un artisan menuisier dans l'âme. Désormais, je peux dormir tranquille : dans mon entreprise, il n'y avait pas de planche pourrie ! »

Située à Sepmes, la menuiserie G. Dubois agence et pose des menuiseries intérieures et extérieures (bois, aluminium, PVC). Elle réalise également des cloisons, des faux plafonds et des planchers techniques. La société intervient pour des groupes industriels et de services, des collectivités et des particuliers.



L'entreprise G. Dubois compte aujourd'hui 160 salariés.

Reprise et transmission : se poser les bonnes questions

Gérard Vincent, Vice-Président en charge de la création-transmission - reprise, du financement, de la prévention des difficultés, de l'international



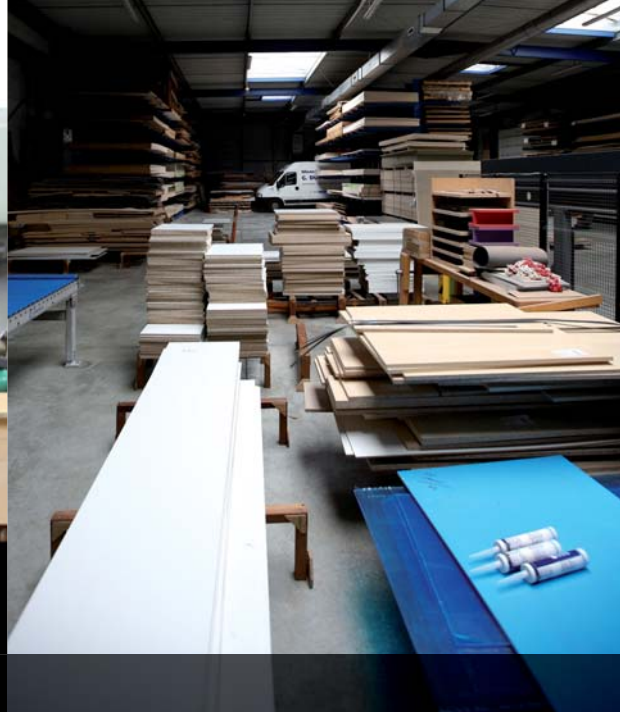
Gérard Vincent

« En Indre-et-Loire, près de 4 000 entreprises devraient changer de main dans les quatre à six ans », note Gérard Vincent, Vice-Président de la CCI en charge de la création reprise. S'il est important de soutenir la création, il est tout aussi primordial de bien accompagner la reprise afin de conserver les forces vives de notre territoire.

50 % des entreprises franchissent le cap des 5 ans. Avec un accompagnement de la CCI, ce taux monte à 75 %

La garantie d'une bonne transmission est donc cruciale. Or, les cédants ne viennent pas naturellement à la CCI pour s'y préparer, alors qu'il s'agit d'un tiers de confiance, toujours neutre. D'où l'idée de créer un DVD sur la reprise et la transmission qui permet au cédant potentiel de se poser les bonnes questions et de remplir un formulaire d'autodiagnostic qui facilitera les échanges avec son conseiller CCI.





Ils ont franchi le cap...

Julien Dargaisse : « Il faut savoir s'entourer »



Julien Dargaisse

Plus que le désir d'être patron, c'est la passion qui anime Julien Dargaisse depuis ses débuts. Diplômé de l'Ecole supérieure de commerce et de management de Tours (Escem) en 2010, ce jeune

entrepreneur de 26 ans avait déjà l'intention de créer sa société durant ses études. « Etudiant, je me suis heurté à un problème concret : comment me démarquer de mes camarades qui ont le même CV que moi ? J'ai donc cherché une manière de me différencier lors de ma recherche de stage, puis d'emploi. »

Son idée a pris forme à travers BuzzleMe. Ce réseau social innove grâce à un service ingénieux : **une entreprise dépose son offre d'emploi avec des questions ; le**

L'incubateur de l'Escem vient de s'agrandir

Cet espace de 130 m² a été aménagé pour mieux accueillir les étudiants et diplômés désireux de créer leur entreprise. C'est le seul en Touraine.

Contact : Catherine AUBRY 02 47 71 71 18

candidat postule quand il le souhaite et y répond par vidéo avec un temps limité défini par le recruteur et sans possibilité de se réenregistrer, comme dans un entretien en face-à-face. On obtient un CV interactif. Lauréat du Réseau Entreprendre, la start-up a également été primée par la Jeune chambre économique d'Indre-et-Loire et Graines de Boss, un concours national de création d'entreprise relayé par M6.

Eviter les écueils

La première démarche de Julien Dargaisse a été de solliciter des avis extérieurs :

« On peut être tenté de garder son idée secrète. En réalité, il faut la confronter au maximum et savoir s'entourer pour éviter les écueils, surtout lorsqu'il s'agit d'un concept innovant. **L'incubateur de l'Escem m'a aidé à cet égard, ainsi que mon parcours du Réseau Entreprendre.** »

Julien Dargaisse développe depuis deux ans sa start-up technologique.

« J'ai obtenu plusieurs prêts d'honneur à 0 % via divers organismes, ce qui a été très utile pour passer de l'idée à l'exécution. »

Le PDG débutant privilégie désormais les compétences en interne : « Nous sommes trois à plein temps, aidés de cinq étudiants par manque de moyens financiers. Conformément au modèle numérique, tous mes collaborateurs sont intéressés à la réussite de l'entreprise... »

Et parce qu'il est coûteux de financer sa croissance, l'équipe recherche actuellement des fonds auprès d'investisseurs privés, tout en s'appropriant à déménager dans de « vrais locaux » et à commercialiser sa solution innovante. Un membre du jury de Graines de Boss veillera pendant deux ans sur cette prometteuse start-up made in Tours.

Site Web : www.buzzle.me

Thierry Durand, 40 ans : « J'avais envie d'autre chose »



Thierry Durand dans sa quincaillerie

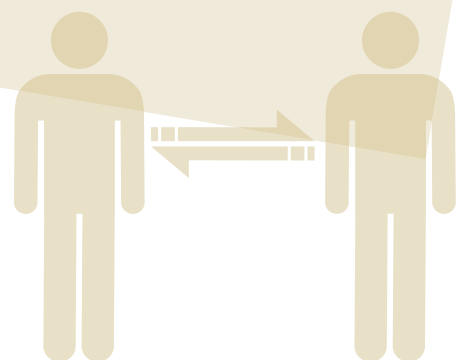
Salarié pendant dix ans dans une grande surface de bricolage, Thierry Durand avoue avoir saisi une opportunité. « Je savais que la quincaillerie de Bourgueil allait fermer. Je suis allé voir la cédante en août 2010, qui était ravie à l'idée que son affaire soit reprise. »

Doté d'un BEP vente et d'un bac pro commerce, Thierry Durand déplore l'impossibilité d'évoluer malgré les promesses et les changements de patron : « J'ai eu envie de mieux répondre à l'attente des clients en me tournant vers le commerce de proximité. » Muni du prévisionnel réalisé avec un comptable, il obtient ses prêts dès septembre. La reprise effective a lieu début 2011.

Peu enclin à la paperasserie, l'ex-salarié ne tarit pas d'éloges sur les conseils prodigués par le cabinet d'experts-comptables et la conseillère de la CCI. « Elle m'a trouvé des subventions et m'a orienté vers la communauté de communes, qui m'a fait un prêt d'honneur à taux 0. Aujourd'hui, je n'ai aucun regret. Ma quincaillerie est dans les clous ! »

Se lancer

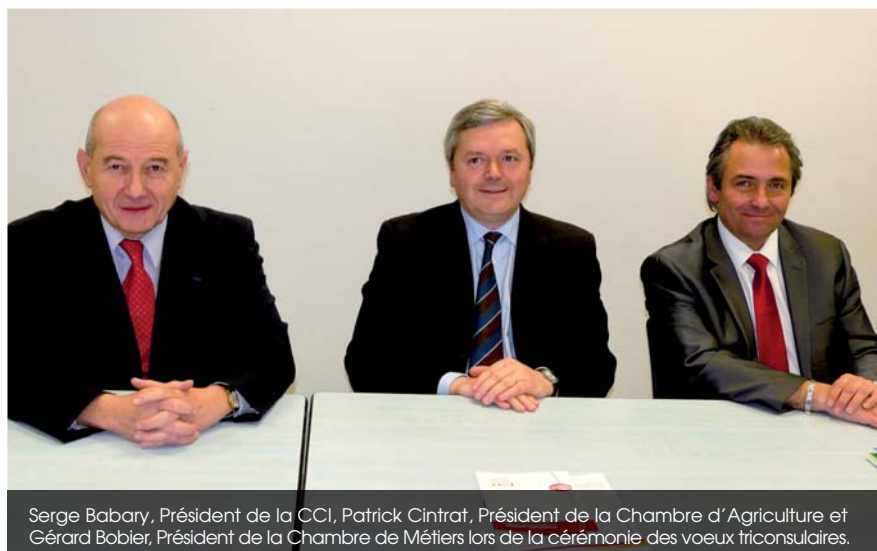
dans l'aventure de l'entreprise



Forum de la création d'entreprise : une initiative commune des trois chambres consulaires

« **C'**est une nouvelle affirmation de la coopération tri-consulaire » se félicite Gérard Bobier, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Après avoir cette année présenté leurs vœux d'une seule voix, les trois chambres consulaires du département ont décidé d'unir leurs forces pour organiser un forum consacré à la reprise d'entreprise. « Nous sommes confrontés à la même problématique, précise Serge Babary, Président de la CCI Touraine. Le papy-boom va mettre sur le marché un grand nombre de structures que ce soit dans le secteur agricole, commercial, industriel, artisanal ou des services. »

Dans l'artisanat, « **45 % des chefs d'entreprise partiront à la retraite d'ici 5 à 6 ans** » poursuit Gérard Bobier. « La problématique du renouvellement se pose à nous depuis déjà quelques années, explique pour sa part Patrick Cintrat, Président de la Chambre d'Agriculture. Nous enregistrons en moyenne trois départs à la retraite pour une installation. » Et le Président d'expliquer que « le milieu agricole ne peut assurer seul la relève » et qu'il lui faut aujourd'hui « susciter des vocations hors cadre familial pour reprendre des exploitations ».



Serge Babary, Président de la CCI, Patrick Cintrat, Président de la Chambre d'Agriculture et Gérard Bobier, Président de la Chambre de Métiers lors de la cérémonie des vœux triconsulaires.

Programmé le 26 juin prochain à Chambray-lès-Tours, le forum s'adresse aux salariés, étudiants, créateurs et demandeurs d'emploi... Sur place, ils trouveront tous les services et interlocuteurs indispensables au futur créateur et repreneur : banquiers, assureurs, notaires, avocats, experts-comptables, administrations (URSSAF, RSI...), etc. Des tables rondes permettront de profiter de témoignages de chefs d'entreprise sur la reconversion professionnelle, la reprise d'entreprise ou l'innovation.

Une démarche qualité labellisée

Si le label « Qualité CCI-Entreprendre en France » est de portée nationale, la région Centre est la seule à l'avoir obtenu, dès 2005, pour l'ensemble de son réseau. Les six chambres départementales garantissent ainsi des pratiques harmonisées au sein de leurs Espaces Entreprendre respectifs. L'accueil et l'accompagnement des porteurs de projets s'appuient ainsi sur une charte de dix engagements, synthèse d'un référentiel défini par le Conseil national de la création d'entreprise.

FORUM de la CRÉATION REPRISE d'entreprise

Votre entreprise commence



mardi 26 juin

Chambray-lès-Tours

Salle Yves Renault
de 9h à 18h

www.entreprendre-touraine.fr



Léonard de Vinci
Artiste, scientifique et inventeur

René Descartes
Mathématicien, physicien et philosophe

Honoré de Balzac
Romancier, journaliste et imprimeur

François Rabelais
Médecin et écrivain

ISOPARC EN TOURAINE,

parce que notre territoire a toujours été reconnu
pour stimuler la créativité et l'innovation



A ISOPARC, votre entreprise profite d'une culture et d'un environnement propices à l'innovation.

27 000 étudiants, 2 300 chercheurs, 4 pôles de compétitivité dans les domaines de l'énergie électrique, du caoutchouc, de l'eau, des cosmétiques et un cluster dans le secteur du médicament.

En Touraine le savoir, la créativité sont depuis toujours des facteurs de croissance pour toutes les entreprises.

À ce potentiel d'innovation, s'ajoutent une position stratégique unique, et une qualité de vie privilégiée pour faire d'ISOPARC un territoire de réussite pour toutes les activités.

**Découvrez tous les atouts d'ISOPARC
sur www.isoparc.fr**

Contact : Isabelle David - 02 47 34 11 50

ISOPARC
PARC D'ACTIVITÉS
TOURAINE

Recrutement :

le nouveau site Sésame emploi est arrivé !

Vous êtes chef d'entreprise et vous cherchez un nouveau collaborateur ? Gagnez du temps grâce à www.sesame-emploi.fr. Ce site Internet proposé par la CCI Touraine s'offre aujourd'hui un grand coup de neuf et vous aide à trouver gratuitement les compétences locales dont vous avez besoin en facilitant la mise en relation entre vous et les candidats.

Sésame Emploi regroupe sur un même site les offres d'emploi, l'apprentissage, les contrats en alternance, les stages et se dote de nouvelles fonctionnalités qui faciliteront vos recherches et votre navigation :

- un espace personnel dédié pour gérer vos CV favoris, vos entretiens d'embauche, etc.

- une CVthèque regroupant différents CV que vous pouvez filtrer suivant vos besoins (métiers, expérience, zone géographique, etc.)
- un dispositif de conseil dans la rédaction de vos offres
- un système d'alerte pour recevoir régulièrement les profils correspondant à vos critères de recherche
- une version mobile accessible depuis les smartphones
- un lien vers les réseaux sociaux Facebook, Viadeo et Twitter permettant au candidat de relayer votre offre auprès de son propre réseau.

Pour gagner du temps et trouver rapidement les compétences dont vous avez besoin, rendez-vous sur :

www.sesame-emploi.fr



Fichiers commerciaux :

des outils pour prospecter et s'informer

Vous voulez lancer une opération de prospection ciblée, mieux connaître vos clients, ou mieux appréhender votre marché ? La CCI Touraine peut vous fournir des fichiers d'entreprises actualisés standards et sur-mesure.

Trois types de fichiers commerciaux vous sont proposés : les fichiers standards, sur-mesure, des mouvements de fonds. Ils contiennent des données économiques et institutionnelles telles que l'effectif, la zone géographique, la forme juridique, le secteur d'activité, les coordonnées, etc. d'entreprises du territoire. Ils existent sous format papier ou numérique (mail, CD) suivant vos besoins.

Les fichiers standards existent en deux versions :

- les entreprises de plus de 10 salariés
- les entreprises de plus de 50 salariés.

Les fichiers sur-mesure, permettent d'affiner vos recherches à partir de différents critères de votre choix (exemple : vous souhaitez le fichier des entreprises du secteur de l'industrie alimentaire de moins de 50 salariés, situées sur la commune de Bourgueil).

Le fichier des mouvements de fonds est un document délivré deux fois par mois, sur abonnement, reprenant toutes les créations, transferts et reprises d'entreprises du territoire.

Besoin d'un fichier pour une prospection, une étude de marché, etc. n'attendez plus, contactez-nous pour un devis !





RACING COURSES TRANSPORTS

7J/7 24h/24

17 avenue Marie Curie - 37700 La Ville-aux-Dames

Tél. 02 47 46 49 49

Fax 02 47 46 49 40 - Mail : contact@racing-courses.com

www.transport-racing-courses.com

**FRANCE
EUROPE**



VOTRE SOLUTION TRANSPORT DU COURSIER AU POIDS LOURDS

TRANSPORTS > COURSES > AFFRÈTEMENT > LOT > TEMPÉRATURE DIRIGÉE



Économe par nature !

www.pierre-et-terre.fr

PIERRE & TERRE



Maisons Expo ouvertes du lundi au samedi

TOURS SUD : 02 47 67 62 99
13bis, av. de la République - 37170 CHAMBRAY

TOURS NORD : 02 47 42 61 00
83bis, avenue Maginot - 37100 TOURS



Nouvelle
BMW Série 1
EfficientDynamics

www.bmw.fr



Le plaisir
de conduire

UNE JEUNE RECRUE TRÈS PROMETTEUSE.

Efficacité, confort et sécurité, la Nouvelle BMW Série 1 EfficientDynamics Business ne laisse rien au hasard. Sa commande de régulation du comportement dynamique avec mode ECO PRO vous suggère les paramètres d'une conduite efficiente pour économiser jusqu'à 20 % de carburant. Et grâce au programme BMW EfficientDynamics, limitez vos émissions de CO₂ de manière significative : seulement 99 g/km. Manifestement, la Nouvelle BMW Série 1 n'a qu'une envie : relever vos défis.

NOUVELLE BMW 116d EFFICIENT DYNAMICS BUSINESS.

99 g de CO₂/km 116 ch 3,8 l/100 km 435 €/mois

BMW EfficientDynamics
Moins d'émissions. Plus de plaisir.

Partenaire
Officiel



Amplitude Automobiles

7, rue Benjamin Franklin - 37170 CHAMBRAY-LES-TOURS

Tél. 02 47 27 21 21

www.amplitude-automobiles.fr

BMW Série 116d EfficientDynamics Finition Business BVM6. 36 loyers linéaires : 434,11 €/mois. Location Longue Durée sur 36 mois et pour 75 000 km. Offre réservée aux professionnels pour toutes commandes de BMW Série 1 avant le 30/06/2012 sous réserve d'acceptation par Alphabet France - 78280 Guyancourt - SAS au capital de 4 000 000 € - RCS Versailles B 439 318 593 N°ORIAS : 07 008 883. Vérifiable sur www.orias.fr. Carte Grise non incluse. Montants TTC dont TVA 19,6 %. Modèle présenté : BMW 116d EfficientDynamics Edition cinq portes en Finition Business BVM6 équipée de l'option projecteurs bi-Xénon. Consommation en cycle mixte : 3,8 l/100 km. CO₂ : 99 g/km.

TRANSPORTS EXPRESS 7 jours / 7

**Colis - Palettes - Appels d'offres
Matières dangereuses**

Possibilité Navettes régulières, stockage, logistique



GCI
Numéro 1 de l'express

02 47 66 60 50

Votre coursier depuis 25 ans : France et Europe

15, bd Béranger - 37000 TOURS - Fax : 02 47 20 92 21 - E-mail : sncgci37@dbmail.com

mj80 EQUIPEMENT INDUSTRIEL

30 ans d'expérience à votre service

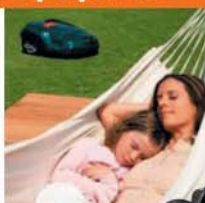
STOCKAGE . MANUTENTION
MOBILIER TECHNIQUE
SECURITE . ENVIRONNEMENT



Zone des Granges Galand 37556 SAINT-AVERTIN CEDEX

Tél. 02 47 71 25 50 . Fax 02 47 27 63 64 . Mail : mj80@mj80.fr . Web : www.mj80.fr

**Tondeuses automatiques : des solutions
jusqu'à 2 ha pour stades et propriétés**



NOUVELLE GAMME

Husqvarna

100% batterie, 0% pétrole

**LEJEAU
VERTS LOISIRS**

www.lejeau.fr

contact@lejeau.fr

PARÇAY-MESLAY

Rue Henri Potez - ZA du Papillon

Tél : 02 47 29 16 60

BALLAN-MIRE

Boulevard de Chinon

Tél : 02 47 53 04 05

“ Cet homme va travailler au
Quai Victor ”

PROCHAINEMENT...

À Tours...

En plein centre ville...

Un emplacement unique...

À deux pas du Vinci...

Des prestations haut de gamme...

**Locaux d'activités ou bureaux
sur mesure dès 50m²**

Bureau de vente - rue Marcel Tribut :

Lundi : 14h/19h30, mardi au vendredi de 10h00/12h30 - 14h00/19h30, fermé le mercredi

02 38 62 47 48
www.exeo-promotion.fr

EXEO
promotion



Conception : www.ecph.com / Illustration : Epiphany / Illustration non contractuelle

? Chaque trimestre, Touraine Eco répond aux questions que se posent les chefs d'entreprise.
Au programme : recouvrement de créances, bail commercial, aides aux entreprises...

■ Un client ne m'a pas payé : quels moyens pour recouvrer ma créance ? ■

Selon la situation, vous disposez de plusieurs moyens gradués pour exiger les sommes dues : depuis le mode à l'amiable par relance téléphonique du débiteur, jusqu'à la voie judiciaire et la procédure dite d'assignation

en paiement. Pour obtenir tous les détails, consultez ce site de la CCI Touraine : www.janticipe-mes-difficultes.com (rubrique « Quels outils pour améliorer la gestion de mon entreprise ? ») Dans tous les cas, nous vous conseillons de

vous renseigner sur votre partenaire avant de conclure une vente ou un contrat. Plusieurs sites internet peuvent vous aider dans votre quête d'informations parmi lesquels : www.infogreffe.fr, www.societe.com, www.lesechos.fr/bilans

■ Je souhaite mettre fin à un bail commercial : quand donner mon congé ? ■



Un bail commercial a une durée de neuf ans. Vous pouvez le rompre à la fin de chaque période triennale (au bout de 3 ans, 6 ans, 9 ans). Attention toutefois à respecter le préavis légal qui est désormais de donner congé six mois avant l'échéance de la période (loi du 22 mars 2012 sur la simplification du droit et l'allègement des démarches administratives). Néanmoins si le bail commercial se

trouve en « tacite prolongation » (c'est à dire à défaut de congé ou de demande de renouvellement à l'issue des 9 ans), dans ce cas demeure l'obligation de donner congé six mois à l'avance, et « pour le dernier jour du trimestre civil » en cours. Exemple : un congé signalé le 18 avril prendra effet le 31 décembre (soit six mois de préavis jusqu'au 18 octobre, plus un délai jusqu'à la fin du trimestre entamé).

Cette deuxième condition est issue de la loi du 22 mars 2012 sur la simplification du droit et l'allègement des démarches administratives.

A noter : la demande de congé doit être délivrée par huissier pour être valable. Pour plus d'informations, contactez la Chambre départementale des huissiers de justice via leur site internet :

www.huissiers-indreetloire.com

■ Je cherche un jeune en BTS assistant de gestion de PME-PMI, avec contrat de professionnalisation : où m'adresser ? ■

En Indre-et-Loire, deux établissements préparent le BTS assistant de gestion de PME-PMI par alternance dans le cadre d'un contrat de professionnalisation. Ainsi, l'ISCB (Institut Supérieur de Commerce et de Bureautique) répond à vos besoins. Situé au cœur de Tours, cet établissement privé fait partie de l'Institution Notre-Dame La Riche. Téléphone : 02 47 36 32 00 - www.iscb.fr/

Le GRETA Touraine peut également vous aider. Cette structure publique a son siège départemental au lycée Grandmont à Tours. Téléphone : 02 47 21 00 01 - www.greta37.com

Chefs d'entreprise, nous vous rappelons que le contrat de professionnalisation est une vraie solution à vos besoins en recrutement.



■ Je suis chef d'entreprise : comment connaître les aides possibles ? ■

Les aides aux entreprises peuvent être communales, intercommunales, départementales, régionales, nationales et européennes. Elles sont très variées et de différentes natures :

- subventions ou prêt d'honneur (avance remboursable),

- aide à la création, reprise ou développement,
- liées à un secteur d'activité (commerce, industrie, services),
- ou à un type de projet (investissement, innovation ou international, par exemple),

La CCI Touraine est le relais de toutes ces aides, elle détermine avec les entreprises le ou les dispositifs auxquels elles peuvent être éligibles et les accompagne dans le montage de leurs dossiers.



02 47 47 20 00

La CCI Touraine à votre écoute

Vous avez des questions, des interrogations sur des thématiques liées à la vie de votre entreprise ? N'hésitez pas à les formuler sur le site Internet de la CCI - www.touraine.cci.fr rubrique Contact

26 juin 2012 :

forum de la création-reprise (partenariat CCI Touraine, Chambre de Métiers et de l'Artisanat et Chambre d'Agriculture d'Indre-et-Loire)

Salle Yves Renault - Chambray-lès-Tours

26 & 27 juin 2012 :

congrès Cosmetic & Sensory (partenariat CCI Touraine, Société Française de Cosmétologie et Tour(s)plus)

Nouvel Olympia - Tours

27 juin 2012 :

rendez-vous INPI (Institut National de la Propriété Industrielle)

CCI Touraine

18 septembre 2012 :

atelier Info Tonic consacré au « référencement payant » (animé par Damien Grimault de Concept Image)

CCI Touraine

20 septembre 2012 :

networking du Richelais destiné aux entreprises de ce territoire

Richelieu

24 au 28 septembre et du 10 au 14 décembre 2012

stage « 5 jours pour entreprendre »

CCI Touraine

26 septembre 2012 :

journée « réflexe pays » sur les Emirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite (présence d'un expert d'UbiFrance)

CCI Touraine

2 octobre 2012 :

journée ESCEM entreprendre (conférences, rencontre avec des experts ...)

ESCEM

8 octobre 2012 :

rencontre des nouveaux entrepreneurs

CCI Touraine

15 au 19 octobre 2012 :

stage « 5 jours pour reprendre en Industrie »

CCI Touraine

23 octobre 2012 :

5^e Conférence régionale de l'innovation de l'ARITT

Centre de Conférences - Orléans

25 octobre 2012 :

les Escemies :

journée entreprise dédiée au recrutement

ESCEM

5 au 16 novembre 2012 :

stage « 10 jours pour entreprendre en café-hôtel-restaurant »

CCI Touraine

29 novembre 2012 :

convention d'affaires sectorielle Résallia (industrie, BTP, services à l'industrie)

Châtellerauld

7 février 2013 :

rencontres Touraine Entreprises (convention d'affaires multisectorielle)

Espace Malraux - Joué les Tours

15 et 16 septembre 2012 :

Journées européennes du Patrimoine

Afin de mieux se faire connaître, la CCI Touraine ouvrira ses portes à l'occasion des Journées du Patrimoine les 15 et 16 septembre 2012. Les visiteurs auront accès à la Cour d'Honneur, au Grand Salon et à la

Halle aux Draps. Le thème de cette année étant « *Les patrimoines cachés* », la CCI Touraine exposera des documents d'archives et soulignera ses actions en faveur du patrimoine.



Le grand salon



02 47 47 20 00

La CCI Touraine à votre écoute

Et si votre performance énergétique passait par ce fil

* Prix d'un appel local, hors surcoût éventuel selon l'opérateur. 552 081 317 RCS PARIS - Siège social : 22-30, avenue de Wagram, 75008 Paris - EDF Energie C&D

EDF Entreprises vous accompagne dans le choix de solutions énergétiques efficaces. Grâce aux diagnostics et aux conseils de nos experts, identifiez les principales sources d'économies pour mieux maîtriser vos consommations d'énergie et améliorer votre performance.

Pour en savoir plus, contactez le **3988**
ou rendez-vous sur **edfentreprises.fr**



fournisseur
officiel d'électricité

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



International

Un savoir faire reconnu par nos clients.

8 entreprises sur 10 sont satisfaites
de nos services à l'international
et sont prêtes à nous recommander.⁽¹⁾

Contactez notre expert au 02 47 39 84 72*.

ca-tourainepoitou.fr