

#14

CCI

LE JOURNAL
de la Creuse

www.cci-creuse.com
juillet - août - septembre 2013

SAISON 2 :
suite et fin

DOSSIER //

P. 10

Entreprendre au féminin

+ D'INFOS
FORMULE
24 PAGES

L'entreprise Délices des Abeilles, une ruche en pleine activité



Francis et Corinne Luquet

Délices des Abeilles,
ZA de Bellevue - 23230 GOUZON
Date de création : 1997
Tél. : 05 55 81 73 45
www.delicesdesabeilles.fr

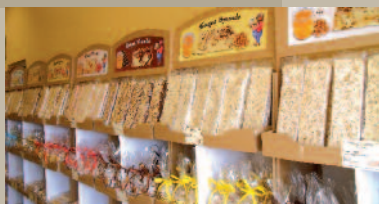


FRANCIS LUQUET COMMENCE SEUL SON ACTIVITÉ, EN 1997,
À PEYRAT-LA-NONNIÈRE AVEC 200 RUCHES ■■■

INFOS+

L'entreprise Délices des Abeilles est membre de l'ALIA (Association Limousine des Industries Agroalimentaires) ce qui marque son attachement à promouvoir ses produits et plus largement le savoir-faire des entreprises agroalimentaires du Limousin.

En parallèle, des visites estivales sont organisées pour faire découvrir la fabrication des produits à base de miel auprès du grand public.



Il vend alors son miel et son pain d'épice sur les marchés et dans quelques magasins de grande distribution. Les deux premières années ont été difficiles financièrement remettant en cause le projet d'entreprise. Pour rebondir, Monsieur Luquet se lance dans la fabrication artisanale de Nonnettes (pain d'épice garni de confiture, recette originaire de Dijon). Sept ans plus tard, il se lance dans la fabrication de nougats pour compléter sa gamme de produits. Plusieurs mois ont été nécessaires pour élaborer la recette idéale, fortement liée au taux d'humidité.

En 2004, l'entreprise embauche une première personne et d'autres emplois sont créés au cours du développement de la société. En octobre 2012, l'activité est transférée à Gouzon, au bord de la RN145, dans un local de 400 m². Corinne, sa femme, intègre alors l'entreprise pour s'occuper de la partie commerciale. Aujourd'hui le Délices des Abeilles compte 8 salariés, vend entre 20 et 25 tonnes de nougats par an et entre 25 000 et 45 000 pains d'épices. Elle produit entre 10 et 15 tonnes de miel et en achète près de 20 tonnes à des producteurs régionaux pour la fabrication de ses produits.

L'entreprise continue son développement et s'apprête à franchir un cap stratégique. Ses produits se commercialisent en boutiques (celles de Gouzon et de l'aire des Monts de Guéret), dans les marchés et salons, dans les épicerie fines, dans les grandes surfaces régionales, mais aussi sur leur site de vente en ligne et en Allemagne grâce à un partenariat avec un revendeur ■

DES QUESTIONS ?



CyberCreuse
L'accompagnement numérique pour
la croissance et la compétitivité des entreprises

Cybercreuse vous aide
gratuitement dans votre
projet e-commerce !

Contactez-nous au 05 55 51 96 78



édito

**Thierry Suin,**Président de la Chambre
de Commerce et d'Industrie
de la CreuseCONCENTRER NOS EFFORTS SUR
LES ACTIONS DE PROXIMITÉ

» sommaire

04 **actus**
en bref...**10** **dossier**
Entreprendre au féminin**14** **commerce****16** **industrie****17** **international****18** **services****20** **formation**
une autre manière de réussir !**22** **agenda**
tous à vos calendriers**23** **découverte**
tout voir, tout savoir

L Dans cette période marquée par de profonds changements et une conjoncture économique difficile, les priorités de notre CCI autour de la performance, l'innovation, l'accès à de nouveaux marchés, l'emploi et les compétences, sont plus que jamais d'actualité.

Alors que nos élus et collaborateurs œuvrent quotidiennement au profit de la compétitivité de nos entreprises et de l'attractivité du territoire creusois, le gouvernement annonce 300 millions d'économies sur la dépense publique consacrée aux réseaux consulaires... Dans ce contexte économiquement très difficile pour les entreprises, nous avons besoin de l'appui de l'état pour concentrer tous nos efforts sur les actions de proximité au service de la compétitivité et de l'emploi.

Être aux côtés des 4 000 entreprises de notre département pour les accompagner au quotidien et porter des projets de développement économique constituent la véritable philosophie d'action de la CCI de la Creuse ■

Bonne lecture



Marchés de Creuse : après les panneaux, les sacs cabas et les flyers

Depuis Mars 2013, afin d'assurer la promotion des marchés de plein air Creusois (regroupant les commerçants non sédentaires, les artisans et les producteurs), des panneaux "Marchés de Creuse" ont fleuri à l'entrée de différentes communes en Creuse.

La deuxième étape du projet, lancée en juillet, a consisté à décliner le logotype sur différents supports de communication.

Ainsi, les professionnels ont pu remettre à leurs clients des sacs cabas en toile de jute, identifiés aux couleurs de la démarche.



Parallèlement, Creuse Economie a également réalisé des flyers distribués par les professionnels des marchés mais aussi par les offices de tourisme, syndicats d'initiative, mairies...

Contact : Audrey Piron
Conseillère Entreprise - Secteur Commerce
05 55 51 96 69 / apiron@cci-creuse.com

Osez le numérique !

Découvrez www.osez-le-numerique.fr : Cliquez vite !

le portail qui guide gratuitement les entreprises du Massif Central dans l'univers informatique.

- un espace de découverte du numérique ;
- des dossiers thématiques complets ;
- des diagnostics pour évaluer vos connaissances et vos besoins ;
- toute l'information nécessaire à votre projet ;
- un contact immédiat.

Vous êtes prestataire informatique en Creuse ?

Pensez à vous référencer sur le site.

Contact : Anaël Roger-Rollé 05 55 51 96 78 - 06 43 82 34 90
aroger-rolle@cci-creuse.com



Les aides économiques du Conseil Régional

Depuis le 1^{er} juillet 2013, le nouveau règlement des aides économiques du Conseil régional est applicable. Les principales modifications visent à la simplification des démarches, à la création d'emploi, à la facilitation de projets et au renforcement des facteurs de compétitivité.

- Pour rappel, différentes aides existent au niveau de :
- l'emploi ;
 - du conseil (étude de marché, site internet, plan de communication, certification, qualité...) et de l'international ;
 - de l'ingénierie financière ;
 - des investissements matériels et immobiliers ;
 - du tourisme ;
 - de l'innovation.

Contact : Chambre de Commerce et d'Industrie de la Creuse
05 55 51 96 60 / sg@cci-creuse.com



Le crédit d'impôt pour l'emploi et la compétitivité - CICE

LE CICE, MIS EN PLACE DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2013, A ÉTÉ PRÉSENTÉ AUX ENTREPRISES EN MAI, PAR MADAME MALLEMANCHE, PRÉFÈTE DE LA CREUSE, ET LES SERVICES CONCERNÉS DE L'ÉTAT, LORS DE CINQ RÉUNIONS À LA SOUTERRAINE, BOURGANEUF, GUÉRET, AUBUSSON ET BOUSSAC. NOUS RAPPELONS ICI LES GRANDES LIGNES DU DISPOSITIF.

OBJET DU CICE

Le financement de l'amélioration de la compétitivité des entreprises : efforts d'investissement, de recherche, d'innovation, de prospection, de transition écologique et énergétique, de reconstitution de fonds de roulement.

LES BÉNÉFICIAIRES

Toutes les entreprises en nom personnel ou en société, employant des salariés, au réel normal ou simplifié de plein droit ou sur option.

SALAIRES OUVRANT DROIT AU CICE

Tous les salariés sauf les dirigeants (Président, Directeur généraux, gérant majoritaire) et les stagiaires.

PLAFOND D'ÉLIGIBILITÉ

Les rémunérations (salaires bruts) ne doivent pas excéder 2,5 fois le SMIC calculés pour un an sur la base légale du travail. Le nombre d'heures supplémentaires ou complémentaires, sans prise en compte des majorations auxquelles elles donnent lieu, est rajouté à cette durée légale.

TAUX

4% au titre des rémunérations versées en 2013,
6% au titre des rémunérations versés à compter du 1^{er} janvier 2014.

UTILISATION DU CICE

Il est imputé sur l'impôt sur les bénéfices dû par le contribuable. L'imputation se fait au moment du paiement du solde de l'impôt.

Le crédit d'impôt peut être restitué instantanément pour :

- les T.P.E. (Très Petites Entreprises) ;
- les P.M.E. (Petites et Moyennes Entreprises) ;
- les entreprises nouvelles ;
- les entreprises innovantes ;
- les entreprises en procédure de conciliation, de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

L'administration ne contrôlera pas l'utilisation du CICE mais il ne peut en aucun cas être utilisé pour l'augmentation de la rémunération du dirigeant ou pour la distribution de bénéfices.

PREFINANCEMENT DU CICE

Pour répondre immédiatement à ses besoins de trésorerie, l'entreprise peut disposer d'une avance de trésorerie dès 2013 concernant la créance CICE dite "en germe" à hauteur de 85% du montant calculé par l'expert-comptable.

Cette demande de crédit doit être réalisée auprès d'OSEO ou auprès de votre banque.

La BPI met en place un fonds de garantie qui permettra de couvrir jusqu'à 50% du risque pris par les banques sur ces opérations.

Contacts :

Direction Départementale des Finances Publiques :

Christine Glomot : **05 55 51 37 00** / ddfip23@dgifip.finances.gouv.fr

Oseo - Délégation Limousin :

Kévin Arnaud : **05 55 33 08 20** / www.oseo.fr

Numéro unique ARIANE (mis en place par la préfecture de la Creuse) pour orienter les entreprises :

> Guéret - M. Bergeal : **05 55 51 59 10** - M^{me} Betoux : **05 55 51 59 12**

> Aubusson - M^{me} Bonnot : **05 55 67 71 81** - M^{me} Peyraud : **05 55 67 71 82**





**ÉCLAIRER
POUR RIEN
LA NUIT**

COMMERCE & BUREAUX

La fin de l'éclairage nocturne

APRÈS LES ENSEIGNES ET PUBLICITÉS LUMINEUSES DONT LES RÈGLES D'ÉCLAIRAGE NOCTURNE ONT ÉTÉ MODIFIÉES AU 1^{ER} JUILLET 2012, C'EST AU TOUR DES VITRINES DE MAGASINS ET BÂTIMENTS NON RÉSIDENTIELS DE FAIRE L'OBJET D'UNE NOUVELLE RÉGLEMENTATION RELATIVE À L'ÉCLAIRAGE NOCTURNE.

Un arrêté du Ministère de l'Écologie, du développement durable et de l'Énergie, daté du 25 janvier 2013 et publié le 30 janvier 2013 au Journal officiel, vient encadrer le fonctionnement de l'éclairage nocturne des bâtiments non résidentiels.

Cet arrêté concerne à la fois l'éclairage intérieur émis vers l'extérieur des bâtiments non résidentiels (vitrines de commerces, bureaux, monuments publics...) et l'éclairage des façades de ces mêmes bâtiments.

En revanche, sont exclus de ces nouvelles dispositions, les installations d'éclairage destinées à assurer la protection des biens lorsqu'elles sont reliées à des dispositifs de détection de mouvement ou d'intrusion, ainsi que les réverbères d'éclairage public des collectivités apposés en façade qui sont destinés à éclairer la voirie.

Ces règles, qui sont entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2013, prévoient :

- l'extinction des éclairages intérieurs des locaux à usage professionnel 1 heure après la fin de l'occupation de ces locaux ;
- l'autorisation d'illuminer les façades des bâtiments entre le coucher du soleil et 1 heure du matin ;
- l'éclairage des vitrines des magasins de commerce ou d'exposition :
 - à partir de 7 heures du matin ou une heure avant le début de l'activité si celle-ci commence plus tôt.
 - Celles-ci doivent être éteintes au plus tard à 1 heure du matin ou une heure après la fin de l'occupation de ces locaux si celle-ci intervient plus tardivement

Pour les illuminations des façades des bâtiments et les éclairages des vitrines des magasins, il sera possible d'obtenir des dérogations préfectorales la veille des jours fériés chômés, durant les illuminations de Noël et lors d'événements exceptionnels à caractère local définis par arrêté préfectoral et dans les zones touristiques d'affluence exceptionnelle ou d'animation culturelle permanente (telles que définies à l'article L 3132-25 du Code du Travail).

En cas de constatation d'une irrégularité de fonctionnement d'une installation lumineuse, l'autorité administrative compétente (le maire) peut prononcer une amende pouvant aller jusqu'à 750 euros.

En outre, depuis le 1^{er} juillet 2012, des restrictions s'appliquent déjà pour les enseignes lumineuses (néons, panneaux, lettres éclairées, etc.). Elles doivent être éteintes entre 1 h et 6 h du matin, lorsque l'activité signalée a cessé. Si l'activité cesse ou commence entre minuit et 7 h du matin, les enseignes sont éteintes au plus tard une heure après la cessation d'activité de l'établissement et peuvent être allumées une heure avant la reprise de cette activité. Des dérogations à cette obligation sont possibles lors d'événements exceptionnels définis par arrêté municipal ou préfectoral. En revanche, les enseignes clignotantes sont interdites, à l'exception des enseignes de pharmacie ou de tout autre service d'urgence. Enfin, les publicités lumineuses doivent également être éteintes entre 1 h et 6 h du matin (à l'exception de celles installées sur l'emprise des aéroports, de celles éclairées par projection ou transparence supportées par le mobilier urbain et des publicités numériques supportées par le mobilier urbain, à condition que leurs images soient fixes).

Pour en savoir plus :

- Arrêté du 25 janvier 2013 relatif à l'éclairage nocturne des bâtiments non résidentiels afin de limiter les nuisances lumineuses et les consommations d'énergie

- Décret n° 2012-118 du 30 janvier 2012 relatif à la publicité extérieure, aux enseignes et aux pré-enseignes

Contact : Audrey Piron

Conseillère Entreprise - Secteur Commerce

05 55 51 96 69 / apiron@cci-creuse.com



TOUS AU RESTO !

Du 14 au 20 octobre 2013, 24 restaurateurs creusois se mobilisent au travers de l'opération "Tous au Resto" pour mettre en avant leurs savoir-faire et leur métier.

Cette semaine événement sera l'occasion de donner envie aux clients de venir ou revenir au restaurant.

Comme l'an passé, les produits régionaux seront mis à l'honneur avec "un menu Tous au Resto acheté = un menu Tous au Resto offert".

Liste des participants :

AUBUSSON : LE FRANCE, L'AUBERGE, LE CHANT DU MONDE, LE LION D'OR

AZERABLES : LA GRANGE DE LA CHAUME

CHENERAILLES : LE COQ D'OR

EVAUX-LES-BAINS : LE GRAND HOTEL THERMAL

GOUZON : L'HOTELLERIE DU LION D'OR

GLENIC : LE MOULIN NOYE

GUERET : CAMPANILE, LE BAR DE LA POSTE, LE DIVINO,

LE GRAND CAFE, PUB ROCHFORT, LE VENITIEN

JARNAGES : AUBERGE DES TEMPLIERS

LA CHAPELLE TAILLEFERT : INFLUENCE

LA COURTINE : LE PETIT BREUIL

LA SOUTERRAINE : LA PORTE SAINT JEAN, LE GRAND HOTEL

LE GRAND-BOURG : AUBERGE SAINT-LEOBON

NOUZERINES : LA BONNE AUBERGE

PIONNAT : LE MOULIN DU BREUIL

SAINT-ETIENNE-DE-FURSAC : HOTEL NOUGIER

Contact : Jérôme Charles - Conseiller à l'Hôtellerie et au Tourisme
05 55 51 96 64 / jcharles@cci-creuse.com

l'info en +

Les vitrines de Guéret en ligne !



Le 6 juin 2013 a été mis en ligne le Portail Internet du commerce, de l'artisanat et des services de Guéret "Les Vitrines de Guéret". Il est l'aboutissement d'un partenariat, mis en œuvre dans le cadre de la Démarche Collective Territorialisée du Pays de Guéret, entre l'association Vingt Trois Mille, l'association Boutiques Cœur de Guéret, le Pays de Guéret, la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Creuse, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Creuse et la Mairie de Guéret.

L'objectif étant de présenter l'offre commerciale, artisanale et de service de la ville de Guéret, commerçants, artisans et prestataires de services implantés sur la ville, vous pouvez figurer sur le Portail Internet « Les Vitrines de Guéret ». Alors faites votre demande. Un formulaire d'inscription en ligne est à votre disposition sur le Portail.

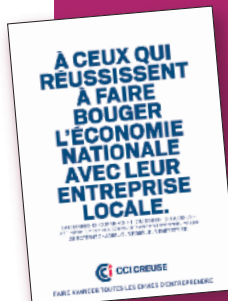
www.gueret-vitrines.fr

Accueil - Espace Entreprise - S'inscrire sur l'annuaire.

Contact : Christelle Nairabeze

Animatrice de la DCT du Pays de Guéret

05 55 51 96 82 / cnairabeze@cci-creuse.com



La CCI en campagne

Depuis le dimanche 26 mai, les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) de France ont lancé une grande campagne nationale de communication à destination des entrepreneurs.

Dans un contexte où la France a plus que jamais besoin de ses entreprises afin de sortir de la crise, les CCI se mobilisent pour soutenir toutes les envies d'entreprendre, à l'heure où tout semble les décourager.

Ainsi, le réseau des CCI entre dans une nouvelle dynamique qui se traduit notamment par la refonte totale de son identité avec la création d'un nouveau logo commun et le lancement d'un nouveau mot d'ordre qui souligne sa volonté de : "faire avancer toutes les idées d'entreprendre".

Cette campagne de communication, signée par l'agence BDDP & Fils, adopte une tonalité simple et directe pour rendre hommage à tous les entrepreneurs qui se battent au quotidien pour faire vivre et croître leur entreprise.



8^{èmes} Assises Nationales du centre ville

REIMS

DANS LE CADRE DE SON ADHÉSION AU RÉSEAU DES CENTRES-VILLES DURABLES ET DE L'INNOVATION, LA CCI DE LA CREUSE A ASSISTÉ AUX NOMBREUX TRAVAUX PRÉSENTÉS À REIMS À L'OCCASION DES 8^{ÈMES} ASSISES NATIONALES DU CENTRE-VILLE.

Parmi les nombreux ateliers, l'aménagement des centres-villes et la rénovation urbaine des quartiers ont été abordés. Aussi, à travers de nombreux exemples, on s'aperçoit que l'engagement fort dans des actions structurantes permettent d'intervenir sur la rénovation de l'habitat et des façades et le logement, le transport, la circulation, le stationnement, l'espace public. Toutes ces actions redonnent une image positive aux centres-villes et permettent d'accueillir de nouveaux résidents qui seront autant de consommateurs dans leur lieu de vie.

Aux problématiques de centre-ville, on s'aperçoit qu'une large palette d'outils est à disposition des collectivités pour aménager leur cité. On trouve par exemple les ZPPAUP ou AVAP, les périmètres de sauvegarde, Opération de Restauration Immobilière, et d'autres encore qui insufflent directement ou indirectement une nouvelle dynamique dans les centres villes sur tous les thèmes qui le composent, notamment le logement et l'environnement commercial. D'autres documents tels que les SCoT et les PLU orientent la politique des territoires notamment en matière commerciale. Les prises de compétences dans les domaines de transports ou encore de l'urbanisme commercial des collectivités complètent ces dispositifs. Les thématiques de stationnement, de circulation, de transport, trouvent alors résonance dans tous ces dispositifs.

Il apparaît que la réussite de la mise en œuvre de ces programmes, tient aussi bien à une stratégie de centre-ville bien identifiée, qu'à la mixité des opérations de restructuration et au travail partenarial nécessaire entre les collectivités locales, les consulaires, les associations de professionnels, de quartiers et les investisseurs.

Le thème des entrées de villes qui forment d'une certaine manière les vitrines des agglomérations fait l'objet d'attentions particulières des aménageurs de manière à ce que le phénomène d'apparition de friches et d'appauvrissement de zones construites dans les années 80-90 et ne répondant plus aux attentes des consommateurs, ne dégrade pas la perception des villes.

Ces exemples concrets permettent de matérialiser le rôle primordial de la volonté politique dans l'urbanisme commercial pour ne plus subir la politique du projet mais engager une véritable politique de territoire et ainsi intervenir auprès des promoteurs pour accompagner et orienter les projets afin d'assurer l'équilibre des espaces commerciaux des territoires.

L'animation des centres-villes a également fait l'objet de discussions. Aussi les animations culturelles des villes, par le biais de manifestations durables (expositions, musées, festivals, ...), attirent de nombreux consommateurs, et deviennent des supports d'animations commerciales propices. Plus directement, il ressort également l'importance des marchés non sédentaires qui assurent un service de proximité et une diversification de l'offre. Ils contribuent à l'animation commerciale et touristique des cœurs de ville. En effet, le retour à l'authenticité, à la proximité, l'engouement des consommateurs pour la notion de circuits courts font des marchés de plein air un atout majeur des centres-villes. Aussi ils doivent faire l'objet d'attentions particulières des collectivités pour soutenir, accompagner et développer la professionnalisation de ces espaces marchands. D'autres thèmes comme le dernier kilomètre, la diversité commerciale et artisanale dans les centres-villes, le rôle du commerce dans la rénovation urbaine, le rôle des gares dans l'animation commerciale des quartiers, l'extension commerciale des centres-villes ont été abordés et ont trouvés de l'écho sur notre territoire.

Aussi, tout au long des échanges, le rôle du centre-ville comme moteur de l'agglomération est encore et toujours réaffirmé.

La participation à ces Assises Nationales du Centre-ville a permis de conforter la CCI dans sa politique de dynamisation des centres-villes et dans la poursuite des actions d'accompagnement des collectivités dans leurs réflexions sur leur équipement commercial et sur les enjeux.



Contact : Rémi Fournaison - Conseiller en développement local

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU GRAND GUÉRET

Devenir dépositaire des titres de transport de l'AggloBus

LA COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU GRAND GUÉRET A MIS EN PLACE DEPUIS LE MOIS DE SEPTEMBRE UN RÉSEAU DE TRANSPORT PUBLIC URBAIN SUR SON TERRITOIRE « AGGLO'BUS ».

L'Agglo'bus se matérialise par un service de transport à la demande sur les communes rurales, un renforcement du réseau Transcreuse (Conseil Général) et la création de trois lignes urbaines sur la ville de Guéret.

Les usagers du réseau devront se munir de titres de transport disponibles à l'Espace de mobilité qui sera située dans les locaux de la gare SNCF de Guéret ou encore, auprès des conducteurs de bus. Mais la Communauté d'Agglomération du Grand Guéret offre la possibilité aux commerçants qui le souhaitent de devenir dépositaire des titres de transport de l'« Agglobus ».

Aujourd'hui une quinzaine de professionnels sur le territoire de l'Agglo ont fait part de leur intérêt de participer au déploiement de ce nouveau service de transport en commun et ainsi élargir leur offre de services de proximité à leurs clients.

Contacts :

CCI : Rémi Fournaison : 05 55 51 96 65

Agglomération du Grand Guéret : Dominique Rouanet : 05 55 41 04 48



agglo'Bus
GRAND GUÉRET Mobilité



GUÉRET

Des nouveautés sur le stationnement



COMME NOUS AVONS PU L'ÉVOQUER DANS LES ÉDITIONS PRÉCÉDENTES LE TRAVAIL SUR LE STATIONNEMENT DANS LE CENTRE-VILLE DE GUÉRET ENTRE DANS SA PHASE OPÉRATIONNELLE, À LA FAVEUR DU DÉPLOIEMENT DE L'AGGLO'BUS.

En effet, afin de conserver une bonne capacité de stationnement réglementé au centre-ville mais aussi pour offrir une meilleure circulation entre les différents parkings voici les principales évolutions :

- la gratuité du parking Bras d'Argent, qui en profitera pour recevoir des travaux d'embellissement ;

- la réglementation du stationnement de la rue et de la place Joseph Ducouret ;
- la mise en place des panneaux directionnels interactifs qui indiqueront en temps réel les places de stationnements disponibles des parkings Sénéchal, Guillaumin, Lyraud, Bras d'Argent (installation au 2^{ème} semestre 2013) ;
- l'intensification du contrôle.

En terme de tarification, la demi-heure gratuite est conservée. A ce jour, au-delà de la demi heure gratuite, malgré l'intérêt de voir converger les tarifs de transport et les tarifs de stationnement afin d'encourager l'utilisation des transports en commun et de désaturer le stationnement dans le centre-ville, les tarifs de stationnement ne changent pas (0,6 € pour 1 heure de stationnement et 1,4 € les 2 heures).

SAISON 2 :
suite et fin

Entreprendre au féminin



■ Claudia Thuret-Roudier,
Vice-Présidente Services
à la CCI de la Creuse

“ Vous avez découvert dans notre précédent journal le portrait de femmes chefs d’entreprises qui ont toutes mis en avant l’importance, pour elles, de s’engager dans la vie économique du territoire. Je vous propose de continuer d’aller à la rencontre de nouvelles créatrices qui ont choisi de relever le défi de concilier vie professionnelle et vie personnelle. Je souhaite également présenter certaines chefs d’entreprises qui ont choisi de mettre leurs compétences au service de leurs pairs en briguant un mandat au sein de la CCI de la Creuse. Cette mission les amène à s’engager sur des dossiers stratégiques, à défendre l’économie du territoire et à être au plus près des besoins des entrepreneurs du département. Cet engagement demande beaucoup de disponibilités mais c’est notre rôle, notre devoir d’être au service de nos pairs. Persévérance, dynamisme, exigences envers nous-mêmes et envers nos collaborateurs sont autant de valeurs qui nous permettent d’être présentes dans les instances économiques décisionnaires. Nous jouons un rôle au niveau régional mais également national afin de promouvoir le territoire et ses forces. Attention, il ne s’agit pas d’exclure les hommes mais de partager l’esprit d’entreprendre, favoriser les échanges et développer l’activité économique. Après de nombreuses années passées au sein de la CCI de la Creuse, je peux affirmer que ma

passion est toujours intacte, que je m’investis dans de nombreux projets qui tendent à développer l’attractivité du département et ouvrir de véritables perspectives à la création d’entreprises.

Ces élues sont vos porte-parole, vos représentantes auprès des acteurs économiques et institutionnels du département, de la Région ; N’hésitez pas à les contacter pour leur faire part de vos besoins et de vos réflexions... “

«FACE À LA ROCHE, LE
RUISSEAU L’EMPORTE
TOUJOURS, NON PAS
PAR LA FORCE MAIS
PAR LA PERSÉVÉRANCE»

Elodie Malhomme de la Roche

Maison Etcaetera à Aubusson

(Vice Présidente Commerce à la CCI de la Creuse)

Après une formation universitaire variée (linguistique, sciences de l'information/communication, traduction) j'ai occupé pendant 10 ans plusieurs postes dans les secteurs publics et privés, en France et Angleterre.

Tour à tour chargée de communication, gestionnaire d'information ou encore projet manager, j'ai essentiellement évolué sur des projets de développement rural.

En 2007, mon mari et moi avons fait le choix de venir nous installer à l'année en Creuse où nous avons une maison de vacances. J'avais envie d'une meilleure qualité de vie mais également d'un métier associant créativité et relations humaines. Le potentiel commercial d'Aubusson m'a semblé intéressant. J'ai convaincu deux associés de s'engager financièrement avec moi dans l'aventure et nous avons repris un fonds de commerce de linge de maison et décoration. C'est ainsi que Maison Etcaetera SARL a vu le jour.

Aujourd'hui le magasin fonctionne bien et dégage du bénéfice : c'est une véritable satisfaction ! Je pense avoir réussi à fidéliser la clientèle existante et à en créer une nouvelle.

Prévoir l'avenir est difficile mais il faut faire confiance à son instinct pour le choix des produits, toujours se renouveler, innover et rester optimiste.



Des facteurs de réussite ? Avoir le soutien et l'enthousiasme de ses proches pour se lancer mais aussi bien choisir son implantation commerciale, connaître son marché, évaluer la concurrence...

Pour devenir créateur d'entreprise il faut aimer ce que l'on fait. Travailler à son compte c'est beaucoup d'heures de travail, beaucoup de liberté mais aussi de grosses responsabilités !

Tous les matins, je suis heureuse de me rendre à la boutique. Rien que pour cela, je n'ai aucun regret" ! ■

Pascale Berger

Intermarché à Aubusson

(Secrétaire Adjointe à la CCI de la Creuse)

*Etre commerçant ? Un rêve de petite fille !
Mes parents étaient artisans fromagers et grossistes en produits laitiers...*

A la sortie des classes, je n'avais qu'une hâte : faire la tournée des cités avec mon père pour rencontrer les habitants et distribuer du lait frais. J'adorais ça ! Avec mes yeux d'enfant, j'ai vu l'arrivée de la grande distribution dans mon village. Les produits en libre-service, la modernité... tout cet univers me subjuguait. En grandissant j'ai poursuivi mon idéal en m'inscrivant en BTS actions commerciales. Mon diplôme en poche, j'ai rejoint un laquiste sur verre spécialisé dans la composition florale rencontré pendant mes études pour développer sa clientèle française. Un job intéressant... mais peu lucratif !

A l'époque, le père de ma meilleure amie d'enfance cherchait à développer son entreprise spécialisée dans les produits bios diététiques sur le secteur de la grande distribution. J'y ai vu comme un clin d'œil du destin ! J'ai donc accepté le défi et sillonné pendant quelques années 24 départements pour remplir mon contrat. En parallèle, mon mari, ancien chef d'entreprise en Suisse, voulait redevenir entrepreneur et j'ai décidé de l'accompagner. Nous savions que le groupement des mousquetaires cherchait des adhérents. Nous avons tenté notre chance et reçu notre ticket gagnant en 87. En 88 nous sommes arrivés à Aubusson et avons repris les 2 établissements Intermarché existants qui s'avéraient être des anciens clients !



Nous gérons maintenant 3 entités : un Intermarché, un Netto spécialisé dans le Harddiscount et une station-service soit 45 personnes. L'intégration en Creuse n'a pas été simple. Il a fallu s'imposer, se battre et serrer les dents pour acquérir de la légitimité. Mon objectif aujourd'hui est de continuer à m'adapter pour coller au marché, suivre les évolutions de consommation pour répondre aux attentes de mes clients et travailler, beaucoup travailler... car c'est pour moi la clef de la liberté. Etre femme chef d'entreprise c'est avant tout croire à ses rêves et ne jamais dire non deux fois. Il faut saisir les occasions qui s'offrent à nous. Aujourd'hui mes 2 filles ont la fibre chef d'entreprise. Leur avoir transmis cette passion reste ma plus belle fierté" ! ■



Lorena Benedettini
McDonald's à Guéret
(Secrétaire Adjointe à la CCI de la Creuse)

Tout a commencé par un BTS Gestion Hôtelière à St-Quentin-en-Yvelines...

A la fin de mes 2 années d'études, j'ai cherché un emploi. Une annonce de McDonald's France qui recherchait des assistants managers en Région Parisienne m'a interpellée. J'ai postulé et quelques jours après je commençais ma nouvelle vie. Tout d'abord équipière en salle, à la caisse ou en cuisine, mes responsabilités ont rapidement évolué. McDonald's à l'époque c'était une trentaine de restaurants en France. Tout restait à construire. En 6 ans, je suis devenue directrice d'un établissement à Massy, à Versailles, puis conseillère en exploitation auprès des franchisés au siège de la société. Je m'occupais de 15 établissements en Île-de-France gérés par des chefs d'entreprises audacieux, des pionniers qui m'ont montré la richesse du métier d'entrepreneur et donné l'envie de tenter de ma chance. Mon conjoint était originaire de Creuse et le gérant du McDonald's de Guéret cherchait à revendre son affaire. J'ai donc repris l'établissement et, 8 ans plus tard, j'ai ouvert un 2nd restaurant à Ussel en Corrèze.

Aujourd'hui je m'occupe d'une équipe de 70 salariés. Mon métier est multiple : de la gestion bien évidemment, des ressources humaines, du relationnel avec McDonald's France mais également de la communication, du marketing, du sponsoring...

Ma priorité ? Le développement des personnes et des compétences. Ma plus grande satisfaction est de voir mes équipes évoluer. Chez McDonald's, on commence par faire des hamburgers. Avec l'envie de progresser, on peut rapidement devenir manager.

Mes conseils pour les femmes chefs d'entreprises sont d'avancer, de s'adapter, de rester en mouvement et de ne pas avoir peur de se sentir seule parfois. Il faut être optimiste... et déterminée avec ses objectifs" ! ■



Angélique Bartaire
TPM à Aubusson
(Elue à la CCI de la Creuse)

En 1999, avec une année d'avance, j'ai obtenu mon BAC Sciences Economiques et Sociales au Lycée d'Aubusson...

Je voulais poursuivre mes études et me suis donc inscrite à l'Académie Commerciale Internationale de Montluçon pour préparer un DESC option négociation commerciale. J'ai validé mon diplôme en 2002 autour d'un projet professionnel et d'une soutenance réalisée sur le secteur des transports et travaux publics. L'objectif sous-jacent était de me positionner sur la proposition de reprise de l'entreprise familiale. A tout juste 20 ans, j'ai sauté le pas ! Un challenge personnel fort ! Tout était à apprendre, il fallait découvrir le monde du travail, restructurer la société, préparer l'avenir tout en s'imposant dans un monde de recoins machistes ! Les débuts ont été compliqués. J'ai dû m'affranchir de l'étiquette "fille de" et gagner en crédibilité. Aujourd'hui, l'ensemble des efforts réalisés et les projets aboutis justifient concrètement ma place et mon rôle dans l'entreprise. En 2005 nous avons obtenu la certification qualité et, depuis fin 2011, nous nous préparons à la certification environnementale avec l'obtention de la marque ENVOL.

Malgré le contexte économique sensible, notamment dans les activités liées aux marchés publics, je reste optimiste. Les chefs d'entreprises les plus ambitieux, les plus entrepreneurs s'en sortiront. Comment ? En se démarquant de la concurrence, en faisant valoir ses qualités et en s'adaptant au marché.

Etre une femme chef d'entreprise dans un milieu d'hommes est difficile... mais possible ! Il faut du caractère, de la ténacité, de l'humilité, un grand sens de l'organisation et surtout un entourage sur qui compter. Mêler travail et vie de famille n'est pas toujours aisé mais si j'avais le choix de recommencer demain ce serait oui, sans aucun doute" ! ■

Nelly Bouillet & Géraldine Wetzstein

Petits d'Homme à Guéret

Un jour nos routes se sont croisées et l'idée de monter une entreprise ensemble a germé. Un jeu d'enfant ? Pas totalement ! Mais une belle expérience !...



La rencontre a eu lieu au sein de l'association 123 parents à Guéret. 2 profils différents mais complémentaires : l'une évoluant plutôt dans le graphisme, la gestion et le commercial (Géraldine) et l'autre dans l'animation associative (Nelly). Nous étions voisines et nous nous entendions vraiment bien. Rapidement nous avons eu l'envie de bâtir un projet ensemble pour poursuivre cette belle histoire d'amitié. Toutes les 2 mamans d'enfants en bas âge, nous voulions créer une boutique ludique avec un concept innovant, reflétant un réel besoin des parents guéretois. Nous ne voulions pas être un simple magasin, nous voulions prendre le temps de rencontrer notre clientèle, d'être un commerce plus proche, avec des conseils, de l'écoute. Nous voulions un espace avec des tables, des chaises et la possibilité de boire un coup, de manger, de bavarder...

Nous avons commencé par parcourir la Creuse en participant à des marchés avant de trouver la boutique et nous y installer. Petits d'Hommes aujourd'hui c'est un magasin pour les enfants (jouets en bois, puériculture, jeux de société, carterie, bagagerie...), mais également un espace animation pour les petits et les plus grands (exposition d'artistes, dépôt de créateurs locaux...) et un salon de thé avec des ateliers tous les mois (confection de bijoux, atelier décoration, soirée à thème...). Notre boutique vient de fêter ses 3 ans en avril, la clientèle est fidèle et le bouche à oreille fonctionne bien.

Nous pouvons dire que le pari est réussi. Grâce à notre entourage et aux professionnels qui nous ont conseillé le projet a pu prendre vie. Pour le moment, vivre pleinement de notre activité n'est pas facile et nous commençons à réfléchir à de nouveaux projets.

Notre moteur ? Nous sommes passionnées et nous voulons aller de l'avant pour continuer à voir des étoiles dans les yeux de nos petits clients" ■

Maryse Mathivet & Estelle Cavert

Marynap à Guéret

"J'ai toujours évolué dans le domaine de la confection. En 2008, après 12 ans d'activité, un gros impayé m'a obligée à déposer le bilan de l'entreprise que j'avais créé à la Souterraine. Ma légitimité et ma responsabilité n'étant pas remise en cause, j'ai aussitôt décidé de me relancer dans l'entrepreneuriat..."

Marynap c'est notre caverne aux merveilles creusoises et 100% françaises ! Du tissu à perte de vue, de la couleur, des formes originales, de la matière... pour le plus grand bonheur de nos clients ! Rideaux, linges de maison, accessoires, décoration... nos produits séduisent les hôtels, les restaurants mais également les particuliers. Marynap monte également sur scène avec la création de costumes et décors pour le théâtre, des comédies musicales ou le cinéma (Les Choristes, Caméra Café, Faubourg 36, la comédie musicale Dracula...)

Rien n'est jamais gagné quand on est à la tête d'une entreprise. Surtout quand on choisit de produire en France. Nos produits sont plus chers que ceux de la concurrence et le pouvoir d'achat est plus faible. Il faut donc se battre et innover pour continuer à plaire et à fidéliser notre clientèle.

Marynap c'est 4 personnes, un magasin d'usine à Guéret et une boutique à Sarlat. Aujourd'hui j'ai la chance de pouvoir travailler avec ma fille Estelle qui a rejoint l'entreprise après ses études de commerce. Depuis toute petite elle évolue à mes côtés, dans les piles de tissus. Estelle devrait prochainement monter une entreprise pour gérer la commercialisation de nos produits, notre volonté étant de séparer la production de la commercialisation et d'ouvrir plusieurs boutiques en France (La Rochelle, Poitiers, Brive...).

Je suis fière d'être ici aujourd'hui, fière de la qualité de nos produits et fière de nos réalisations. Pour être chef d'entreprise, il faut aimer son métier. Avec Estelle nous travaillons 7 jours sur 7, avec des horaires à rallonge et des salaires non extensibles ! Notre richesse c'est d'avoir pu faire de notre passion notre métier. Malgré les difficultés économiques, nous voulons continuer cette aventure en nous lançant de nouveaux défis. Au programme : la création d'un site Internet pour commercialiser nos réalisations sur une plus large échelle et le dépôt d'un dossier pour obtenir la marque France" ■



Crédits photos : La Montagne



Contact : Martine Petrus
Conseillère Entreprise - Services et Responsable Formation, Emploi, RH
05 55 51 96 83 / mpetrus@cci-creuse.com



Commerce en Fête en Creuse : 5^{ème} édition et encore des nouveautés !

RETROUVEZ VOTRE ANIMATION DÉPARTEMENTALE DU 23 OCTOBRE AU 6 NOVEMBRE PROCHAIN



A l'initiative d'Elodie Malhomme de la Roche, Vice-présidente Commerce, la Chambre de Commerce et d'Industrie fêtera cette année les 5 ans de l'opération "Commerce en Fête" en Creuse. Cet anniversaire se prépare en coulisses depuis plusieurs mois et vous surprendra par les nouveautés proposées.

Ce rendez-vous d'automne permet de mettre en lumière la diversité du commerce en Creuse et de montrer le rôle majeur joué par les commerçants dans le tissu économique et social de notre département. Cette année, la CCI, organisatrice de la manifestation, a retenu comme accroche de la campagne de promotion, le slogan : *Nos emplettes sont nos emplois*.

Ce sera l'occasion pour les consommateurs de montrer leur attachement à leur commerce de proximité et pour les commerçants d'offrir encore plus de cadeaux que les années précédentes.

"Commerce en Fête" 2013 retrouve naturellement ses partenaires dont la Fédération Départementale des Unions de Commerçants et d'Artisans présidée par José Soulié, le Conseil Général, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, Les Logis Creusois et les Municipalités d'Aubusson, Bourgueuf, Chénérailles, Evaux-les-Bains, Guéret et La Souterraine.

Les commerçants participants seront, pour cette édition, identifiés grâce à une affiche aux couleurs de notre département (vert et bleu) et des ballons orneront les établissements.

La formule reste la même que les années précédentes :

> **Un jeu à gratter :** Pendant quinze jours, ce jeu-concours est proposé par les commerçants participants et permet d'offrir en gains immédiats, plus de 8 000 cadeaux (sacs cabas, stylos, calendriers et blocs notes repositionnables), ainsi que la possibilité de gagner des séjours en famille lors du tirage au sort.

> **Un tirage au sort :** Pour cette nouvelle édition, il a été fait le choix de l'organiser par étapes. Ainsi, le grand tirage départemental fera suite à des tirages locaux et la remise des lots se fera dans différentes villes creusoises. De nombreux cadeaux ou bons d'achats offerts par les commerçants seront à gagner. Les heureux lauréats se verront également attribués des gains mis en jeu par des entreprises creusoises ou par "Commerce en Fête".

Le partenariat avec France Bleu sera reconduit et il sera ainsi organisé un jeu en direct. Plusieurs chances se verront offrir des bons d'achat à consommer chez les commerçants participants.

Parmi les nouveautés : l'organisation d'un concours photo permettant de gagner une tablette numérique. Chaque client qui se voit proposer un ticket de grattage par son commerçant participant, aura la possibilité de concourir en envoyant par mail, la photo qu'il aura prise. Comment faire ? : Une photo originale, le client et son commerçant devant la vitrine ou dans le magasin avec le ticket en main. A l'issue de "Commerce en Fête", un jury déterminera le gagnant et la remise du lot se fera par le commerçant ■



Plan d'action pour le commerce et les commerçants



Un “plan d'action pour le commerce et les commerçants” présenté le 19 juin 2013

LA MINISTRE DE L'ARTISANAT, DU COMMERCE ET DU TOURISME
A PRÉSENTÉ LES 50 MESURES DU PLAN D'ACTION POUR LE COMMERCE
ET LES COMMERÇANTS, LE 19 JUIN 2013 ■■■

A l'issue du Conseil des ministres, Sylvia Pinel a proposé un plan d'action pour le commerce articulé autour de 3 grands axes : le renforcement de la compétitivité des entreprises du commerce, le développement équilibré de toutes les formes de commerce ainsi que l'adaptation des commerçants aux évolutions du secteur.

Pour renforcer la compétitivité des commerces, l'Etat souhaite mettre en œuvre des mesures visant l'amélioration du financement des entreprises grâce à une mobilisation commune Banque Publique d'Investissement / CCI. Une attention particulière sera portée à la sécurité des commerces grâce à un partenariat entre les différents acteurs locaux, mais aussi à la transmission d'entreprise avec la mise en place d'outils. Il est envisagé également une simplification de la fiscalité applicable au commerce.

Pour développer de manière équilibrée toutes les formes de commerce, le gouvernement envisage un “toiletage” des règles d'urbanisme commercial. Plusieurs mesures de simplification seront prises en la

matière, dans la perspective d'une procédure unique d'instruction, dont les délais seront réduits. Ces règles devraient être étendues aux “drive”. Pour assurer la diversité des commerces en centre-ville, le régime des baux commerciaux sera complété afin de maîtriser l'évolution des loyers commerciaux et des charges locatives. Pour les communes, des mesures visant à améliorer l'efficacité du droit de préemption seront mises en place.

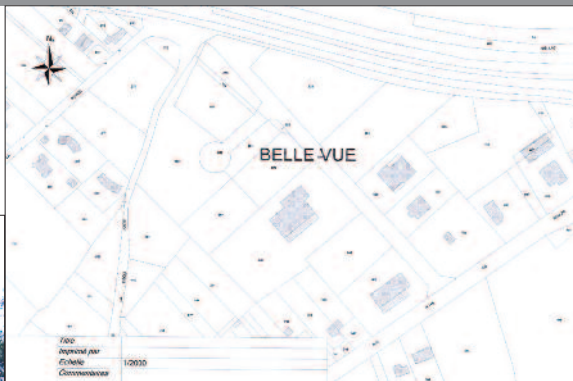
Enfin, selon ce plan “Commerce”, l'adaptation aux évolutions du secteur passe par l'incitation à l'usage du numérique. Un volet concerne également le recrutement et la formation.

La concrétisation de ces dispositions se fera grâce à un projet de loi actuellement en cours d'élaboration qui couvrira le Commerce, l'Artisanat et l'entrepreneuriat ■

**Consultez le plan d'action pour le commerce
et les commerçants sur le site :**

www.artisanat-commerce-tourisme.gouv.fr





CARREFOUR DES 4 PROVINCES La zone d'activité de Bellevue, en pleine expansion...

La Communauté de Communes Carrefour des 4 Provinces, dans le cadre de sa compétence en matière de développement économique, a créé la zone d'activité de Bellevue il y a une dizaine d'années, pour la première partie, et le reste il y a moins de 5 ans, représentant un investissement global de 455 000€. Aujourd'hui, elle s'étend sur 5 hectares quasiment tous occupés. En effet, les demandes des entreprises en création, ou en développement s'accroissent, et forte de son succès, d'ici la fin de l'année, il ne restera qu'un lot à commercialiser. Pour faire face aux demandes, la collectivité recherche actuellement des terrains disponibles à l'Est et à l'Ouest

pour permettre l'implantation de nouvelles entreprises. De nouveaux lots devraient être commercialisables en fin d'année 2015. Aujourd'hui, les entreprises présentes sont notamment : SARL Guéret Presse Montluçon, SARL Poquet, SAS GMP Industries, SAS Agri23, SAS Guillot, SARL Délice des abeilles, Génésia Groupe Inséminateurs Creuse Est, SARL Assistance centre Europe atlantique ■

Informations pratiques :

Commercialisation à 3.80 € HT du m².

Lots desservis par tous les réseaux, y compris le gaz naturel.

ZOOM salons



Deux entreprises creusoises, AMB et Codechamp ont participé au 50^{ème} salon de l'aéronautique et de l'espace du 17 au 23 juin, au Bourget. Ce salon a réuni plus de 2200 exposants, et plus 139 000 visiteurs professionnels ■



Les 2^{èmes} rencontres de la filière automobile ont eu lieu le vendredi 28 juin à Nevers, l'occasion pour les entreprises de la filière automobile de se rencontrer lors de rendez-vous d'affaires et de participer aux conférences sur le nouveau modèle économique de la filière automobile, sur les gains de productivité et sur les achats. Les Fonderies Fraisse et Altia ont participé à cette journée ■

PETIT DÉJEUNER EXPORT

Retards de paiement en Europe :

Comment les éviter et réduire leur impact ?



doit également prendre soin d'examiner quel moyen de paiement sera le plus pertinent car tous n'offrent pas le même niveau de sécurité et doivent être utilisés en fonction de la typologie de créance et du pays d'implantation du débiteur.

Pour lutter contre les retards de paiement dans les transactions commerciales et améliorer les délais de paiement, la directive 2011/7/UE a été adoptée. Ses principaux apports sont les suivants :

- la détermination des délais de paiement ;
 - le droit aux frais de recouvrement ;
 - la lutte contre les clauses contractuelles et pratiques abusives en matière de paiement ;
 - l'introduction d'une garantie de paiement : la réserve de propriété.
- Sont concernées par cette directive, les relations entre entreprises et les relations entre entreprises et pouvoirs publics. Elle est valable dans les 28 Etats membres et s'applique aux contrats conclus à compter du 16 mars 2013.

Enfin, lorsque le débiteur est domicilié dans un Etat membre de l'Union européenne et que le créancier souhaite recouvrer sa créance, il peut recourir à la procédure d'Injonction de Payer Européenne (IPE), depuis 2008. Elle constitue un moyen rapide et économique de récupérer ses créances en Europe.

Les objectifs de l'IPE visent à faciliter et harmoniser le recouvrement de créances dans l'Union européenne et réduire les coûts de procédure. Les procédures d'injonction de payer nationales peuvent toujours s'appliquer aux contrats européens, c'est une possibilité supplémentaire laissée au créancier ■

UN PETIT DÉJEUNER EXPORT A EU LIEU À LA CCI DE LA CREUSE LE 4 JUIN 2013. 4 ENTREPRISES CREUSOISES ONT PARTICIPÉ À LA RÉUNION ORGANISÉE ET ANIMÉE PAR CHARLÈNE CAUSSANEL (JURISTE, CCI LIMOUSIN), MARINE PAICHARD (CONSEILLÈRE EN PARTENARIATS COMMERCIAUX EUROPÉENS, CCI LIMOUSIN) ET ELISE RAYNAUD (CONSEILLÈRE EN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL, CCI CREUSE) ■■■

Aujourd'hui, en raison de l'instabilité politique de nombreux pays et de la dégradation de la santé financière des acheteurs, les exportateurs doivent redoubler de prudence.

De ce fait, avant d'exporter, l'entreprise doit impérativement se renseigner sur son client (historiques de paiement, nouveau registre du commerce européen, notations d'entreprises...) et rédiger un contrat ou à minima des Conditions Générales de Vente adaptées à l'export. Elle

Brevet européen à effet unitaire

Al'heure actuelle, protéger une invention en Europe coûte cher aux entreprises. Le dépôt d'un brevet européen se fait devant l'Office Européen des Brevets, il est ensuite validé dans chaque office des Etats membres et ces derniers délivrent un titre national à chaque fois. De plus, la détention du brevet européen ne permet pas de bénéficier d'un système unifié concernant le règlement des litiges. Cette situation entraîne des frais considérables, notamment de traductions.

Pour simplifier ces procédures, les règles relatives au brevet unitaire européen ont été adoptées le 11 décembre dernier par le Parlement



européen, pour entrer en vigueur en 2014 voire début 2015.

Le brevet européen à effet unitaire s'inscrit comme un véritable outil de compétitivité face à la concurrence des grands pays

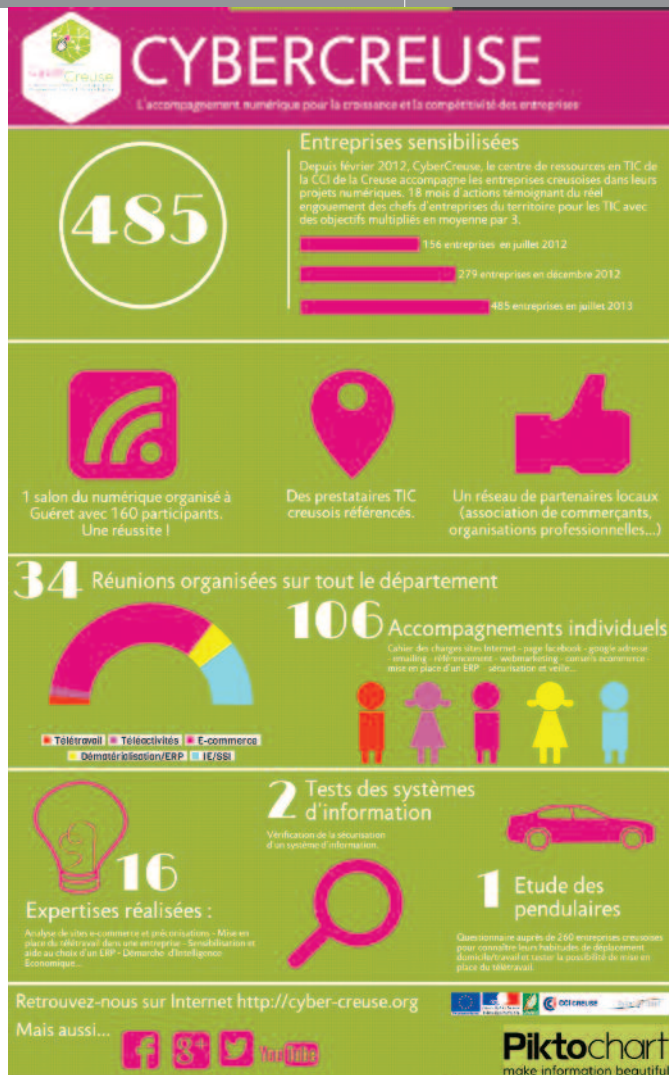
innovateurs comme le Japon ou les Etats-Unis. Il sera délivré sous un seul titre, valable automatiquement dans les 28 pays membres de l'Union européenne sans validation préalable et disposant d'une juridiction européenne unifiée. Les frais de traduction seront aussi largement diminués (les 3 langues principales seront le français, l'anglais et l'allemand). Il est également prévu des mesures de remboursement des dépenses de traduction aux PME et une protection juridique supplémentaire en cas de contrefaçon ■

Permanences COFACE-UBIFRANCE

Une permanence COFACE-UBIFRANCE a eu lieu le 16 mai 2013 à la CCI de la Creuse. Au cours de l'après-midi, 4 entreprises creusoises ont pu rencontrer en rendez-vous individuels M^{me} Sarlieve, Directrice Régionale Développement des Garanties Publiques de COFACE et/ou M^{me} Bouvet, Déléguée Régionale UBIFRANCE Limousin. Ces entretiens ont permis aux entreprises de faire le point sur leurs projets à l'international et d'y associer les outils les plus adaptés à leurs besoins ■



Contact : Elise Raynaud - Conseillère en développement international - 05 55 51 96 72 / eraynaud@cci-creuse.com



■ Bilan CyberCreuse :
18 mois en quelques chiffres

CyberCreuse, en lien avec le service hôtellerie et tourisme de la CCI de la Creuse a organisé en juin dernier deux petits déjeuners numériques, à Guéret et Aubusson, pour permettre aux CHR de comprendre l'importance d'une bonne stratégie e-touristique.

Site web/sites mobiles, référencement naturel et payant, réservation en ligne, avis de consommateurs et e-réputations, réseaux sociaux, applications, QR Code...

Autant de thèmes abordés qui deviennent aujourd'hui incontournables pour le développement de votre activité.

Chaque acteur du tourisme doit être en mesure de commercialiser et/ou communiquer via ces nouveaux outils numériques et avoir conscience de l'impact qu'ils peuvent avoir sur son activité.

Voici quelques faits marquant qui illustrent cette tendance :

- 17,2 millions de Français ont préparé leurs séjours en ligne l'an dernier, soit plus de la moitié (58%) de ceux partis en 2011, selon le baromètre annuel Opodo 2012, réalisé par le Cabinet Raffour Interactif.
- 73% d'entre eux ont ensuite procédé à une réservation directement en ligne, soit 12,5 millions d'individus sur les 29,6 millions partis l'an dernier.



CAFÉS, HÔTELS, RESTAURANTS

Optimisez votre présence sur internet !

- 17,2 millions de Français ont préparé leurs séjours en ligne, soit 58% des Français partis en 2011. Parmi eux, 73% des Français ayant préparé leurs séjours en ligne ont ensuite réservé.
- 20% des touristes en ligne ont plébiscité les réseaux sociaux pour préparer leurs séjours, soit 3,5 millions de touristes partis.
- Parallèlement au e-tourisme, Opodo remarque que le m-tourisme, le tourisme sur mobile, tend à se répandre chez les consommateurs. Plus de la moitié des e-touristes sont équipés d'un portable donnant accès à internet (54%). Parmi eux, 35% ont utilisé leur téléphone pour préparer leurs séjours.

Pour vous familiariser avec ces technologies et élaborer votre stratégie web, CyberCreuse se tient à votre disposition pour un accompagnement gratuit.

Vous retrouverez également sur votre territoire, un contact local auprès de votre "animateur numérique de territoire", adressez-vous à votre office de tourisme ■

Contact : Anaël Roger-Rollé

Conseillère Entreprise Spécialisée TIC

05 55 51 96 78 - 06 43 82 34 90 / aroger-rolle@cci-creuse.com



HYGIÈNE EN RESTAURATION : OBLIGATION

Indiquer l'origine des viandes bovines

LE DÉCRET DU 17 DÉCEMBRE 2002 REND
OBLIGATOIRE L'INDICATION DE L'ORIGINE
DES VIANDES BOVINES EN RESTAURATION



Tous les établissements proposant des repas à consommer sur place et ceux servant des repas à consommer sur place et à emporter ou à livrer sont concernés.

Ne sont pas visés les établissements qui ne disposent pas de tables pour servir les repas et notamment les rayons "traiteur" des grandes surfaces, les charcuteries traiteurs, les livreurs de pizza, etc.

Les plats soumis aux exigences de ce texte sont ceux contenant des viandes bovines sous forme de viandes en morceaux (steaks, rôtis, bœuf bourguignon, ...), ainsi que les steaks hachés pur bœuf et le veau. Les abats à l'exclusion de l'onglet et de la hampe ainsi que les préparations de viande et les plats élaborés avec des préparations de viande (sauce bolognaise, raviolis, hachis Parmentier, pizzas...) ne sont pas visés.

L'origine des viandes bovines est indiquée par l'une ou l'autre des mentions suivantes :

- "Origine : (nom du pays)", lorsque la naissance, l'élevage et l'abattage du bovin dont sont issues les viandes ont eu lieu dans le même pays ;
- "Né et élevé : (nom du pays de naissance et nom du ou des pays

d'élevage) et abattu : (nom du pays d'abattage)", lorsque la naissance, l'élevage et l'abattage ont eu lieu dans des pays différents.

L'indication est donnée dans les lieux où sont servis les repas, de façon lisible et visible, par affichage ou par tout autre support écrit. L'information est donnée pour l'ensemble des viandes servies dans l'établissement, et non plat par plat.

Lorsque l'information est donnée par affichage, elle doit figurer soit sur l'ardoise où le menu est inscrit, soit sur le menu lui-même ou à proximité immédiate.

Ces indications obligatoires ainsi que les indications complémentaires (label, marque, catégorie, type racial, région d'élevage...) doivent pouvoir être justifiées par les professionnels aux services de contrôles.

Avec l'aimable collaboration de la DDCSPP, service Sécurité et Qualité de l'Aliment ■

Contact : Jérôme Charles
Conseiller à l'Hôtellerie et au Tourisme
05 55 51 96 64 / jcharles@cci-creuse.com



VALIDATION DES ACQUIS

L'entreprise Electrolux et le dispositif **VAE**

PERMETTRE À UN SALARIÉ DE VALIDER SON
EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE ET LE TRANSFORMER
EN DIPLÔME EST UN MESSAGE FORT



C'est une véritable reconnaissance de la valeur de son travail, attestée par le seul référentiel commun : le diplôme. Le dispositif VAE peut être un levier positif lorsqu'il est mis en œuvre de façon conjointe entre l'entreprise et le salarié. En outre, l'engagement de l'entreprise offre un cadre favorable au succès des démarches. Accompagnés, encouragés et entourés, les candidats-salariés se trouvent dans une dynamique de groupe tout à fait mobilisatrice et porteuse. En contribuant au déploiement de la VAE, l'entreprise participe, ainsi, au développement du niveau de qualification de la population active française.

Remarque : à noter qu'une démarche de VAE collective ne signifie pas dans tous les cas que l'ensemble des collaborateurs visent le même diplôme.

L'entreprise ELECTROLUX d'Aubusson s'est engagée dans la promotion de ce dispositif en mobilisant les moyens humains et financiers nécessaires à l'accompagnement des salariés.

A ce jour, 10 salariés se sont engagés dans le dispositif (de CAP à Ingénieur).

La première à réussir la VAE est Catherine Lascaud qui vient d'obtenir le titre de Responsable de Développement Commercial (Bac + 3 NEGOVENTIS).

La VAE est considérée comme un véritable outil RH et est utilisée pour répondre à des problématiques globales de ressources humaines. Ces démarches collectives de VAE peuvent servir à la fois la politique de formation, la politique de gestion des carrières, la politique de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, et même la politique d'image de l'entreprise ■

Contact : Martine Petrus
Conseillère Entreprise - Services et Responsable Formation, Emploi, RH
05 55 51 96 83 / mpetrus@cci-creuse.com



CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS Voyage à **Barcelone**

Ce séjour en Espagne a conduit la section "BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE" à Barcelone du 22 au 26 avril 2013.

Il s'agissait, au travers de ce voyage, de découvrir l'environnement commercial local mais également d'ouvrir les jeunes apprentis aux cultures de nos voisins européens afin d'alimenter et de stimuler leur curiosité et leur permettre d'envisager le monde professionnel avec une dimension européenne.

Ce séjour a été aussi l'occasion de se confronter à la langue espagnole et de mettre en pratique les savoir-faire acquis pendant les cours au CFA de la CCI de la Creuse ■

RÉGION LIMOUSIN Aide pour l'embauche d'un apprenti

Les aides sont versées aux employeurs qui concluent un contrat d'apprentissage, à l'exclusion des employeurs publics. Le lieu de travail de l'apprenti doit être situé en Limousin.

Il existe deux primes :

Soutien à l'engagement d'apprenti : 1000 € versés s'il n'y a pas de rupture dans les 4 premiers mois après la signature du contrat d'apprentissage ; le diplôme préparé par l'apprenti est de niveau V ou IV (CAP, BAC PRO, BP) ; l'effectif de l'entreprise est soumis à conditions.

Soutien à l'effort de formation : versé à la fin de chaque année du cycle de formation après confirmation de l'assiduité de l'apprenti en cours au CFA. Le montant dépend du diplôme préparé :

- 1200 € pour un jeune préparant un CAP ou BEP ;
- 1100 € pour un jeune préparant un BAC PRO, BP ou BTS ;
- 1000 € pour un jeune préparant une LICENCE, INGENIEUR... ■

Contact : Marie-Hélène Nivert
Centre de Formation d'Apprentis - CCI de la Creuse
05 55 52 84 22 / mhniwert@cci-creuse.com

PERMIS DE FORMER : Un dispositif de formation obligatoire pour les tuteurs et maîtres d'apprentissage



Depuis le 15 Avril 2013 les tuteurs et maîtres d'apprentissage du secteur CHR devront obligatoirement être titulaires d'un permis pour prendre en charge un alternant. Les entreprises souhaitant embaucher un alternant devront dorénavant annexer obligatoirement la

copie du Permis de Former au formulaire Cerfa s'ils veulent obtenir l'enregistrement du contrat d'apprentissage ou le financement de la formation du contrat de professionnalisation.

Le Permis de former c'est 2 formations :

Elles sont communes aux tuteurs et maîtres d'apprentissage, et harmonisées sur tout le territoire. La première, d'une durée de 14 heures, modulable en deux journées ou quatre demi-journées, est appelée "formation initiale". Elle s'adresse aux personnes n'ayant pas encadré d'alternant au cours des 5 ans précédant la date de signature du contrat en alternant et comprend quatre modules relatifs à l'information sur les parcours de formation, l'intégration de l'alternant, la transmission et l'évaluation des compétences, ainsi qu'une initiation au droit du travail.

Les personnes ayant pris en charge un alternant depuis moins de cinq ans, ou justifiant d'une formation de tuteur ou de maître d'apprentissage avant l'entrée en vigueur de l'avenant sont dispensés de cette formation initiale". En revanche, ces derniers, comme les titulaires de la formation initiale, devront suivre tous les trois ans une "formation de mise à jour" obligatoire d'une durée de 4 h.

Celle-ci a pour vocation, comme son nom l'indique, de réactualiser leurs connaissances sur les conditions d'intégration, les parcours de formation, les règles légales et conventionnelles.

Contact : Martine Petrus
Conseillère Entreprise - Services
et Responsable Formation, Emploi, RH
05 55 51 96 83 / mpetrus@cci-creuse.com

CRÉATION REPRISE

ANNÉE 2013

Après-midi créateurs

Vous avez un projet de création reprise ? Inscrivez-vous aux prochaines séances d'information organisées par la CCI.

MARDI 8 OCTOBRE 2013

MARDI 22 OCTOBRE 2013

MARDI 5 NOVEMBRE 2013

MARDI 19 NOVEMBRE 2013

MARDI 3 DÉCEMBRE 2013

MARDI 17 DÉCEMBRE 2013

14h00 - 17h00

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Creuse
Infos : 05 55 51 96 67 - 05 55 51 96 81

Formation : 5 jours pour entreprendre

Participez au stage de formation à la création, reprise d'entreprise.

Contact : Laurence Pradillon - 05 55 52 84 22

CAFÉS, HÔTELS, RESTAURANTS

DU 14 AU 20 OCTOBRE 2013

Tous au Resto !

La CCI de la Creuse a le plaisir de vous inviter à rejoindre la 5^{ème} édition de "Tous au resto" qui se déroulera du lundi 14 au dimanche 20 octobre 2013 à l'échelon régional. Le public pourra de nouveau profiter de l'offre "1 menu Tous au resto acheté = 1 menu Tous au Resto offert". Cette année, 24 restaurateurs participent à l'opération.

COMMERCE EN FÊTE

DU 23 OCTOBRE

AU 6 NOVEMBRE 2013

Commerce en fête !

Retrouvez votre animation départementale. Participez à cette nouvelle édition et venez découvrir toutes les nouveautés.

Contact : Audrey Piron - 05 55 51 96 69

INTERNATIONAL

LUNDI 2 DÉCEMBRE 2013

Permanence COFACE en Creuse

Lors de cet entretien individuel à la CCI de la Creuse ou dans votre entreprise, COFACE vous proposera :

- d'analyser vos besoins et d'étudier vos attentes en matière de soutiens financiers publics dans le cadre de votre développement export ;
 - de vous présenter les différents types d'assurance en fonction des activités internationales de l'entreprise et les risques qu'elle souhaite couvrir. COFACE est un organisme qui gère pour le compte de l'Etat des garanties publiques destinées à encourager et soutenir les exportations françaises.
- Contact : 05 55 51 96 72

CCI Limoges :

Mission de prospection en Allemagne
du 7 au 9 octobre 2013

Mission de prospection aux Etats-Unis
du 18 au 22 novembre 2013

Contact : 05 55 45 16 10

CCI de la Corrèze :

Journée-Pays Chine le Mardi 15 octobre 2013

Journée-Pays Liban le Lundi 25 novembre 2013

Contact : 05 55 18 94 39

CCIR :

MIDEST à Paris du 6 au 9 novembre 2013
(sous-traitance)

Pollutec à Paris du 3 au 6 décembre 2013
(métiers de l'environnement)

Mission de prospection multisectorielle en Estonie, Lettonie, Lituanie du 24 au 29 novembre 2013

Contact : 05 55 71 39 43

FORMATION

RESTAURATEURS :

Professionnalisation femmes de chambre :
2 et 10 octobre.

Hygiène alimentaire :

14-15 octobre ou 18-19 novembre ou 9-10 décembre.

Perfectionnement hygiène : 28 novembre.

Conseils vente vins et mets : 28 octobre.

Décoration : 6 et 14 novembre.

Approche commerciale en service :

12 et 13 novembre.

Manager une équipe : 21 et 22 novembre.

Accueil en face à face : 25 et 26 novembre.

Anglais : le matin uniquement : 30 septembre, 3, 11 et 18 octobre.

Espagnol : le matin uniquement : 30 octobre, 7, 15 et 20 novembre.

Permis de former / mise à jour :

le 9 octobre l'après-midi.

ADHÉRENTS OPCALIA :

Vente additionnelle : 18 octobre.

ADHÉRENTS AGEFOS :

Techniques de vente en magasin :

14 et 25 octobre.

POUR TOUS :

Entretiens professionnels : 21 octobre.

Habilitation Electricité H1B1 :

25 et 26 novembre.

Manager en prévention des risques professionnels : 7, 8, 18 octobre.

Recyclage SST : 4 novembre.

Formation Tuteur (sauf restaurateurs) :

30 septembre et 8 octobre.

Document unique : 12 novembre.

Contact : Martine Petrus - 05 55 51 96 83

INDUSTRIE

1^{ER} OCTOBRE 2013



15^{èmes} rencontres d'affaires de l'industrie mécanique à Brive

Plusieurs donneurs d'ordres seront présents comme Alstom, Airbus, Bombardier, Aerolia, Thales, Potez, Michelin, Snecma, Spie, Antalia...

Renseignements : www.mecanicvallee.com

30 OCTOBRE 2013

Conférence sur la transition économique et énergétique

Infos : 05 55 51 96 66

11 DÉCEMBRE 2013

Conférence R&T : Reprendre une entreprise en difficulté

Infos : 05 55 51 96 66



Bienvenue à...

M SALIBA FLORIAN GLENIC

Activité : ALIMENTATION GENERALE DEPOT DE PAIN
GAZ PRESSE LIBRAIRIE

SARL ASTUCES ET FORMATION DOMEYROT

Activité : CENTRE DE RESSOURCES POUR LES ORGANISMES ACTEURS DU DEVELOPPEMENT DURABLE

SARL CAFE DE LA PLACE BOUSSAC

Activité : RESTAURANT BAR

SNC PRESSE D AUBUSSON AUBUSSON

Activité : LIBRAIRIE PAPETERIE TABLETTERIE
MAROQUINERIE BIMBELOTERIE COUTELLERIE

SARL CEKADI GUERET

Activité : HOLDING

SARL SC MEDIA GUERET

Activité : REGIE PUBLICITAIRE PRESTATIONS
DE SERVICES DANS LA COMMUNICATION

MME GAUDIN MARIE-CELINE DUN LE PALESTEL

Activité : MERCERIE BONNETERIE LAINE PATCHWORK
LINGERIE

SAS ETABLISSEMENTS PICHON SAINT FIEL

Activité : DISTRIBUTION GROSSISTE EN BOISSONS

M GERY CHRISTOPHE SAINT HILAIRE LE CHATEAU

Activité : ACHAT VENTE DE TOUS VEHICULES
TERRESTRES A MOTEUR

M RICHARD JEAN-PASCAL CROCQ

Activité : BAR

SAS FT2D CONCEPT JARNAGES

Activité : PUBLICITE SOUS TOUTES SES FORMES

M FOUREAU DENIS AUBUSSON

Activité : DIAGNOSTICS IMMOBILIERS PLOMB
AMIANTE DPE ELECTRICITE GAZ

SARL LE ROCHER DE DONTREIX DONTREIX

Activité : RESTAURATION TRAITEUR BAR EPICERIE

SARL CENTRAM SAINT LEGER LE GUERETOIS

Activité : RAMONAGE DEBISTRAGE POUR
PARTICULIERS ET ENTREPRISES FUMISTERIE

M JARDY SERGE SARDENT

Activité : ENTRETIEN DE PARCS ET JARDINS

MME DUMOULARD AUDREY ANZEME

Activité : ALIMENTATION GENERALE PRODUITS
NON ALIMENTAIRES RELAIS COLIS PAPETERIE

M RENNESSON KEVIN CHENERAILLES

Activité : ELECTRO MENAGER TV HIFI RADIO ANTENNES
PARABOLES

SARL TISSIER PERE ET FILS NOTH

Activité : MENUISERIE CHARPENTE COUVERTURE
ZINGUERIE

MME BOOT LISA LAVAVEIX LES MINES

Activité : RESTAURANT SALON DE THE
CHAMBRES D HOTES

SARL DS BOIS AUBUSSON

Activité : TRAVAUX FORESTIERS ET SYLVICOLES
ACHAT VENTE DE BOIS

SARL SC SURPLUS23 LA COURTINE

Activité : VENTE DIVERS MATERIELS MILITAIRE
VETEMENTS BIJOUX CHAUSSURES

SARL TISSERDOU EQUIPEMENT GUERET

Activité : EQUIPEMENT DE CONSOMMABLES
ALIMENTAIRES VENTE PRODUITS NON REGLEMENTES

SARL LES PIERRES JAUMATRES TOULX SAINTE CROIX

Activité : RESTAURANT SNACK RESTAURATION RAPIDE

SARL SOPHLORE AUBUSSON

Activité : ACCESSOIRES DE MODE BIJOUX FANTAISIES
BIBELOTS MAROQUINERIE

M RYDER LAURENT SAINT SULPICE LE GUERETOIS

Activité : PIZZAS PLATS CUISINES CREPERIE
SALON DE THE

SARL L ATELIER DE CHABORDE BUSSIERE DUNOISE

Activité : PRESTATIONS DE TAPISSERIE ET DECORATION
TISSUS PASSEMENTERIE ET TRINGLES

MME RODRIGUES OLIVEIRA CATHERINE SAINT GERMAIN BEAUPRE

Activité : BAR RESTAURANT

M BERNADY PAUL BOURGANEUF

Activité : ACHAT VENTE METAUX PIECES DETACHEES
EN MECANIQUE TRAVAUX AGRICOLES

SARL PARKATTAK LA COURTINE

Activité : STRUCTURE MOBILE DE LOISIRS
ALTERNATIFS CONSEILS EN STRATEGIE ET
REACTION SITUATIONNELLE

SAS FEL GESTION GUERET

Activité : FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

M SCHMITT CHRISTOPHE SOUMANS

Activité : BOULANGERIE PATISSERIE CONFISERIE
SANDWICHERIE GLACES EPICERIE

SAS MSB 23 BONNAT

Activité : MONTAGE DE SALLES PROPRES POUR
LE DOMAINE PHARMACEUTIQUE

SARL ECLOPE GUERET

Activité : CIGARETTES CIGARES ET PIPES
ELECTRONIQUES

M VILLETTE JEAN-PIERRE BOURGANEUF

Activité : STATION DE LAVAGE

SARL BMT FELLETIN

Activité : LAVERIE AUTOMATIQUE EN LIBRE SERVICE

M GOUBELY DIDIER FLAYAT

Activité : MOISSONNAGE BATTAGE

M FONVIEILLE BRUNO BOUSSAC

Activité : MATERIEL INFORMATIQUE FOURNITURE
DE BUREAU

M LEPETIT DAMIEN CHATELUS LE MARCHEIX

Activité : ENTRETIEN DE PARCS ET JARDINS
DEBROUSSAILLAGE ELAGAGE

SAS LE VERRE A SOI GUERET

Activité : BAR VENTE A EMPORTER VINS BIERES
SPIRITUEUX PLATEAUX REPAS

MME GUILLEBAUD CHRISTINE FRESSELINES

Activité : GALERIE D'ART ET D'ARTISANAT D'ART

M GUILLEBAUD JEAN-LUC FRESSELINES

Activité : LOCATION DE CHAMBRES D'HOTES
PETITS DEJEUNERS

M JOUHANNET JEAN-MICHEL VILLARD

Activité : VENTE DE PRODUITS SPECIALISES

MME MOREIRA CARNEIRO DA COSTA ESTHER FELLETIN

Activité : PIZZERIA

SARL GROUPE AGP GUERET

Activité : MACONNERIE GENERALE TERRASSEMENT
VOIERIE ASSAINISSEMENT

SAS APROVAL LA SOUTERRAINE

Activité : GESTION ET TRAITEMENT DE DECHETS
INDUSTRIELS

MME JARDINAUD NICOLE BUSSIERE DUNOISE

Activité : EPICERIE DEPOT DE PAIN CARBURANT
GAZ FLEURS MAGAZINES

SARL WOLMER DA ET PH FELLETIN

Activité : SUPERMARCHE

M SAMSSEL THIERRY BOUSSAC

Activité : BAR PMU

SA MMA GESTION AUBUSSON

Activité : AGENT GENERAL D ASSURANCES
EXECUTION DES MANDATS

SARL PHARMACIE MATHIEU CHATELUS MALVALEIX

Activité : PHARMACIE

Annuaire des entreprises

Vous recherchez des partenaires, des clients,
des fournisseurs près de chez vous ou
dans la France entière ?

Contact :

Myriam Furman - Assistante fichier

mfurman@cci-creuse.com

ou au 05 55 51 96 60

Commerce en fête
CREUSE

5^e
édition
EN CREUSE



NOS EMPLETTES SONT NOS EMPLOIS

du 23 octobre au 6 novembre 2013

Avec la participation
des municipalités :
Aubusson
Bourganeuf
Chênérailles
Evaux-les-bains
Guéret
La Souterraine



www.cci-creuse.com