

Revue éditée avec la collaboration du

Crédit Mutuel
LA banque à qui parler

Partenaire des acteurs économiques
du Pays de Lorient



Reportage P.10
Enquête sur le tourisme
au Pays de Lorient

Relions notre expertise
à vos projets pour qu'ils
grandissent vite et bien.
L'énergie est notre avenir, économisons-la !
www.grdf.fr

Accordons nos projets

australia - Cédric de la Roche - Photos: Eric de France - F. Durieux - A. Ouhalla - C. Hély - P. Durieux - C. Mangin - J. Kocky / Mauritius - Nik Wheeler - J. Loez / Photoshotop - GDF - 6, rue Condorcet 75009 PARIS - SA au capital de 1 800 000 000 € - RCS Paris 447 985 911

actu/éco P.4
Le FCL
Acteur économique



initiatives P.6
GRDF : Des hommes,
des métiers, des services



dossier P.12
Rencontre avec B. Noinski
Pays de Lorient Initiative



échos P.14
Comptes-rendus
des animations



AudéLor intervient pour le compte de Cap l'Orient, au service du territoire et de ses entreprises, dans les domaines de l'aménagement et du développement économique.

Temporis®

Intérim - CDI - Formation

Besoin de personnel

Envie de réactivité

Avec **Temporis**, le premier réseau de travail temporaire en franchise, je vous propose les moyens d'un grand groupe alliés à la souplesse d'un indépendant. Mon équipe spécialiste des ressources humaines sélectionne les profils adaptés à vos exigences.

Mon indépendance est gage de réactivité quotidienne dans l'agence. Vous recherchez du personnel en CDI, CDD ou intérim je vous apporte LA SOLUTION.

Anthony LE ROUX
Franchisé

L'intérim nouvelle génération

Contactez vos agences

- LORIENT Tél: 02.97.64.29.78 agence.lorient@temporis.fr
- CREDIT PROVINCIAL Tél: 02.97.64.29.78 agence.lorient-naval@temporis.fr
- CONCERNIC Tél: 02.98.80.67.23 agence.concernic@temporis.fr

Retrouvez toutes nos offres sur notre site : www.temporis.fr

Avec **Temporis**, l'intérim nouvelle génération, découvrez une autre conception de l'intérim.



Mesdames, Messieurs,
Cher(e)s ami(e)s,

Volontarisme au cœur du territoire

D'ores et déjà, les conséquences de la crise économique internationale sont lourdes en termes de destruction d'emplois. En Bretagne, la dégradation de l'activité a été particulièrement ressentie au cours du dernier trimestre 2008 et notamment dans le secteur industriel. Notre territoire subit également les conséquences de ces difficultés ; quelques unes de nos entreprises ont disparu, d'autres sont dans une situation délicate.

Cependant, sans préjuger des conséquences sur l'évolution de notre tissu économique local, notre territoire qui a déjà traversé des périodes difficiles, semble désormais doté de nombreux atouts lui permettant de mieux résister. Notre économie maritime est encore portée par une dynamique de croissance qui nous permet

d'accueillir de nouveaux acteurs, je pense notamment aux entreprises Alliaura et Arcoa. Je salue également la performance des entreprises du territoire qui ont réussi à développer et valider des projets innovants au sein des pôles de compétitivité. Elles portent les germes de nouvelles perspectives économiques.

En cette période d'incertitude et de doute, si la lucidité et la prudence sont évidemment de mise, le volontarisme et le jeu collectif sont payants, nous le savons par expérience. Ne rajoutons pas la crainte à la crise et gardons à l'esprit que cette conjoncture peut constituer, aussi, une opportunité de repositionnement sur de nouveaux marchés...

Amicalement,

Norbert Métaireir
Norbert Métaireir
Maire de Lorient
Président de Cap l'Orient
Président d'AudéLor

COURTIERS CONSEILS

Une Equipe Indépendante de Spécialistes de l'Assurance et du Patrimoine

GCAF

ASSURANCES FINANCES

GROUPE CELTIQUE

Protection de votre Patrimoine Professionnel et Privé :
Audit de Risques, Solutions d'Assurances des Biens et des Personnes Personnalisées
Gestion et Transmission de votre Patrimoine Professionnel et Privé :
Bilan Patrimonial, Solutions de Protection et de Développement

GROUPE CELTIQUE ASSURANCES FINANCES

ESPACE MONISTROL
56 RUE MONISTROL - BP 613
56106 LORIENT Cedex
Tél : 02 97 87 27 37 / FAX : 02 97 64 37 47

GCAF56.NET

PARC D'ACTIVITE DE LUSCANEN
14 AVENUE LOUIS DE CADADUAL - BP 220
56006 VANNES Cedex
Tél : 02 97 63 03 03 / 02 97 63 75 55

CRAS n°07001765 et n°07003994 www.orias.fr

<p>4 actu/éco</p> <ul style="list-style-type: none"> ▷ Sierra Echo ▷ 1ter1net ▷ Emmaüs, dans la filière bois-énergie ▷ Le FCL, acteur économique ▷ L'emploi intérimaire, un baromètre de l'activité ? <p>6 initiatives</p> <ul style="list-style-type: none"> ▷ GRDF à Caudan Des hommes, des métiers, des services... ▷ Guelt, de la chaudronnerie à la course au large ▷ De Plœmeur à New-York, la jeune architecture bretonne s'exporte ! 	<p>▷ La Ferme du Blavet, un projet mûrement réfléchi</p> <p>▷ Henri et Joseph, un concept de restauration innovant</p> <p>▷ Le LBO, un outil incontournable de la transmission d'entreprise</p> <p>10 reportage</p> <p>13% de la fréquentation touristique au Pays de Lorient</p> <p>12 dossier</p> <ul style="list-style-type: none"> ▷ Rencontre avec B. Noinski ▷ Pays de Lorient Initiative mise sur le parrainage ▷ Le projet ICO ▷ Rencontre avec A. Forest 	<p>14 échos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▷ Le COBATY rencontre AudéLor ▷ Joël De Rosnay invité de marque au CJD ▷ Printemps de l'entreprise ▷ Tableau de bord État de la conjoncture <p>15 agenda</p> <ul style="list-style-type: none"> ▷ Eurolarge ▷ Lorient Technopole Innovations ▷ Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Morbihan ▷ Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan
--	---	---

UNE OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Sierra Echo

Sur le marché des radiogoniomètres portables pour les aéroports français

Basée à Plœmeur la société Sierra Echo est spécialisée dans la fourniture d'équipements de recherche et sauvetage.



Philippe Winum
Directeur de Sierra Echo

Elle commercialise des balises de détresse aéronautiques et des balises personnelles pour le compte des leaders mondiaux dans ce domaine. Sierra Echo propose également des balises de géolocalisation basées sur des satellites privés, des récepteurs et radiogoniomètres pour le repérage de balise de détresse et enfin des équipements de survie et de premier secours.

Précurseur en France, la société commercialise depuis février 2008 la balise Spot et vient de signer un partenariat avec Navicom afin de garantir aux utilisateurs de cette balise, dans des applications maritimes, un service client adapté.

Au delà de la vente, Sierra Echo propose également un service de location de ces équipements spécifiques et est également concepteur de produits basés sur le principe de l'électroluminescence. L'actualité de cette PME qui compte 3 salariés c'est l'obtention, le 24 octobre dernier, du marché public lancé par la DGAC de 45 radiogoniomètres portables pour équiper les aéroports français.

Cet appareil importé en France par Sierra Echo est un outil permettant la localisation des balises de détresse déclenchées lors d'un crash ou de manière inopinée dans un hangar. Avec ce dispositif les émetteurs VHF en émission permanente seront également rapidement repérés.

Dernière info : afin d'accompagner son développement rapide, la société Sierra Echo recherche actuellement un informaticien réseau / développement Web



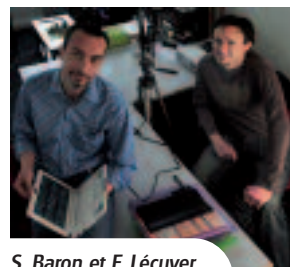
Sierra Echo
Place Jean Monnet Bat. F
56270 Plœmeur
02 97 86 08 66
www.sierraecho.fr

SITE INTERNET PROFESSIONNEL

1ter1net

Quand un et un font deux !

Âgés de 30 ans, Stéphane Baron et Florian Lécuyer viennent de poser leurs valises à la pépinière de Soye.



S. Baron et F. Lécuyer
Co-fondateurs 1ter1net

En janvier 2007, Les créateurs ont décidé d'associer leurs compétences pour créer leur société proposant la réalisation de sites internet à destination des entreprises. Outre les services de graphisme, d'intégration, de gestion et de référencement qui constituent l'offre habituelle, la valeur ajoutée proposée par 1ter1net réside dans la réalisation de visites virtuelles en 360° accompagnées de plans interactifs, constituant ainsi de vrais sites vitrines, des-

tinées aux entreprises, aux commerces ou aux équipements de loisirs.

Se déplacer dans un show room, zoomer sur des produits en exposition, ou encore visiter un équipement culturel, les possibilités sont multiples et nos deux compères entendent bien se positionner sur le marché avec cette spécificité.

Installée dans l'espace Créa, la société bénéficie d'accompagnement, de conseil et de formation pour se consacrer pleinement à son activité de conseil et de création multimédia.



1ter1net

Parc technologique de Soye
Espace Créa 56270 Plœmeur
06 63 10 90 59
contact@1ter1net.com
www.1ter1net.com

ENGAGEMENT DURABLE

Emmaüs Rédéné

Le développement de la filière bois-énergie

Depuis plusieurs années, la communauté Emmaüs de Rédéné produit du bois combustible en plaquettes issues de palettes industrielles.

Cette activité permet actuellement l'approvisionnement du réseau de chaleur des sites Emmaüs de Rédéné, de Quimper et bientôt de St Nolf. Emmaüs Rédéné assure également une partie de l'approvisionnement des chaufferies bois de la ville de Lorient et du Moustoir, de la mairie (piscine, tribune présidentielle du stade, Grand théâtre, et des serres municipales).

La filière Bois d'Emmaüs de Rédéné s'inscrit dans une démarche de développement durable avec :

› **Une stratégie économique :** le bois énergie produit provient de déchets-bois industriels. Le coût du kWh livré par Emmaüs est 4 à 5 fois inférieur à celui du kWh fioul.

› **Une stratégie sociale :** l'activité de broyage du bois emploie en permanence de 1 à 3 compagnons. Le développement de cette filière bois-énergie permettra, à terme, la création de nouveaux postes de l'économie sociale et solidaire.

› **Une stratégie environnementale :** contrairement aux énergies fossiles, le bois est une énergie renouvelable et non polluante, sa combustion émet moins de CO₂

que le bois n'en consomme pendant sa durée de vie. Globalement, le bois contribue 7 à 15 fois moins à l'effet de serre que les filières charbon, gaz naturel ou fioul.

La communauté est à la recherche de nouveaux gisements de palettes industrielles non consignées sans bois compressé. La plateforme accueille les palettes déposées par les entreprises et ce service est gratuit. Les conditions d'un ramassage en entreprise pourront être étudiées au cas par cas.



Communauté Emmaüs
Les trois Pierres 29300 Rédéné
02 98 96 18 13
J-L Moreau : 06 87 67 91 39
www.emmaus-redene.com

L'ENTREPRISE "MERLUS"

Le FCL

Acteur économique

Quand on parle du Football Club de Lorient, on évoque facilement la victoire en coupe de France en 2002, la montée en L1 en 2006 ou encore le dernier but de Jérémie Morel.

Mais ce que l'on connaît moins, c'est la dimension de l'"entreprise" Merlus. Sait-on que le FCL, ce sont 135 salariés dont 30 joueurs, un staff technique et médical de 13 personnes, un service communication, un service commercial, un service administratif, un centre de formation, une billetterie, une boutique, des agents de sécurité, des stadiers, bref c'est une véritable ruche qui, avec les prestataires, atteint les soirs de match jusqu'à 400 personnes. Avec 400 fournisseurs (dont 300 locaux) dans les secteurs de la restauration, de la communication, des industries graphiques, des services, le club est en prise directe avec l'économie locale et régionale.

Formation et scolarité aménagée

Le FCL c'est aussi un centre de formation qui encadre actuellement 87 jeunes qui poursuivent leur scolarité en horaires aménagés, en partenariat avec le Lycée St Joseph et depuis peu au sein de l'école créée par le FCL. Au-delà des partenariats classiques, sponsors, entreprises adhérentes des clubs VIP, des actions de mise en réseaux des entreprises sont réalisées par l'ouverture d'un blog (partenairesdufcl.over-blog.com) et récemment par une action d'offres d'emplois lors du match contre le PSG du 7 mars dernier. À cette occasion, dans le cadre de la semaine de l'emploi, le journal du club proposait en partenariat avec le pôle emploi de Lorient, le Conseil général du Morbihan, l'ARPE et DCNS un supplément spécial regroupant 80 offres d'emploi. Une initiative qui conforte le club dans son rôle d'acteur majeur de l'économie locale.



→ FICHE D'IDENTITÉ :

Effectif : 175 salariés (85 emplois ETP)

Budget 08/09 : 29 M€

Recette marketing : 3,7 M€

Partenaires : 220 entreprises

Fournisseurs : 450

Spectateurs : 230 000/saison

Articles de presse : 1500/saison

Football Club de Lorient

www.fclweb.fr



ENQUÊTE

L'emploi intérimaire

Un baromètre de l'activité ?

L'enquête menée par la Banque de France auprès des entreprises bretonnes indique une baisse des effectifs sur l'ensemble des secteurs, qui s'est poursuivie en 2008 à un rythme légèrement supérieur à celui de 2007, particulièrement dans le secteur automobile, la seule exception concernant les industries agroalimentaires.



Les réductions se sont souvent traduites par des suppressions conséquentes d'emplois intérimaires. En 2009, les prévisions de la BDF ne sont guère enthousiastes et une accentuation de la baisse des effectifs est attendue qui "devrait se traduire par une nette réduction au niveau de l'emploi des intérimaires".

Au niveau national, le Pôle emploi fait le même constat pour l'emploi intérimaire :

-4,0% en décembre 2008 et une baisse annuelle de 22,3% avec notamment des baisses significatives dans l'industrie et le tertiaire (respectivement -5,5% et -4,0%) alors que le secteur de la construction perd 0,3% de ses effectifs intérimaires par rapport à novembre 2008.

Qu'en est-il au niveau local ?

Anthony Le Roux, gérant de 4 agences Temporis (Concarneau, Lorient, Lorient Pôle Naval et Quimper), après 4 années d'exercice sur le bassin d'emploi, note une progression du nombre de contrats passés avec ses agences et pour l'année 2008, donne le chiffre de 3070 contrats pour 1031 salariés. Avec 98 % de PME, voire de TPE, c'est le secteur de l'industrie qui constitue la majorité des entreprises de son fichier (70%), les 30 % restant se situant dans les métiers du bâtiment. Bien qu'il soit difficile d'effectuer des statistiques précises sur la pérennisation des emplois, il estime à 150 le nombre de CDI "transformés". Sa spécialisation dans le secteur de la construction réparation navale lui permet, sur les deux sites de Concarneau et Lorient, de constituer une "c.v.thèque" répondant aux besoins du marché de la navale et par extension de la plaisance.

Pour **Anne-Sophie Siebert**, directrice de l'agence ADIA de Lorient (ADIA est une filiale du groupe ADECCO), le recul des recrutements est sensible depuis janvier et, si l'agro-alimentaire se maintient (60% de son activité), elle note une baisse de 70% dans le secteur des Travaux Publics, 50% dans le bâtiment gros œuvre et 30% dans le second œuvre. Si les programmes de constructions neuves ont permis une visibilité et des contrats intérimaires d'une durée moyenne de 6 mois, le ralentissement actuel ramène leur durée entre 7 et 12 jours.

Éric Evanno, responsable de l'agence Manpower Lorient Construction spécialisée dans le BTP, constate depuis novembre dernier un très net ralentissement sur son bassin d'emploi (intérim-cdi). En très fort repli depuis janvier 09 les travaux publics baissent de près de 70%, les groupes de la branche TP se réorganisent et font appel à la mobilité interne.

Le gros œuvre s'il chute beaucoup moins rapidement, utilise également la mobilité de ses salariés (notamment dans les grands groupes). Seul le secteur de second œuvre tire son épingle du jeu, et recherche toujours des personnels qualifiés.

Par ailleurs, le baromètre Manpower des perspectives d'emploi n'annonce pas d'amélioration sur le second semestre pour la région Ouest avec pour prévision un solde net d'emploi de -13%, - 5% pour la construction (-13% étant la prévision la plus faible en région ouest depuis le lancement du Baromètre au 3^{ème} trimestre 2003).

Comment réagir à cette situation ?

Pour les responsables d'agences, proposer une offre globale, intérim CDD, CDI fait bien sûr partie de leur stratégie. Au niveau national, le PRISME, fédération des professionnels de l'intérim, mène actuellement une étude sur le portage salarial. Proposer des formations permettant aux demandeurs d'emploi d'élever leur niveau de qualification en partenariat avec les centres de formation ou encore des aides à la mobilité font partie de l'arsenal déployé pour faire face.

À suivre...

GrDF à Caudan

Des hommes, des métiers, des services...



Jean-Marc Tusseau
Directeur territorial Morbihan

Mettre à disposition de tous les fournisseurs de gaz naturel un accès au réseau de distribution en toute impartialité, tel est le mot d'ordre de GrDF !

GrDF, filiale de GDF SUEZ, s'est constitué en 2008 pour répondre à l'ouverture à la concurrence du marché de l'énergie. Ses missions sont l'acheminement et la distribution de gaz naturel pour l'ensemble des clients quelque soit le fournisseur d'énergie. GrDF construit, entretient et exploite le réseau, et remplit sa mission de service public de distribution du gaz en France (le gaz naturel transite par le réseau), par le biais de contrats (de concessions) conclus avec les collectivités territoriales.

GrDF garantit à tous les fournisseurs d'énergie un accès neutre et équitable au réseau. Sur le Morbihan, GrDF répond aux demandes d'une dizaine de fournisseurs d'énergie (dont la liste se trouve sur le site <http://www.cre.fr>).

La direction territoriale Morbihan pilotée par Jean-Marc Tusseau est basée à Vannes où se trouve également le siège de l'agence "collectivités locales" qui assure la relation avec les collectivités territoriales.

Sur le site de Caudan, plus de 110 salariés travaillent quotidiennement pour GrDF au sein de 4 pôles :

L'équipe exploitation Gaz sous la responsabilité de Nicolas Alliot, assure les interventions de dépannage, de maintenance, de raccordement d'extension de réseau et de branchements sur les réseaux existants.

Outre les techniciens "terrain", une équipe de 5 personnes répond aux DR, demandes de renseignement des maîtres d'ouvrage pour tout avant-projet de travaux publics (construction de réseaux, de bâtiment, de réfection de voirie). Ils répondent également aux Déclarations d'Intention de Commencement de Travaux (DICT) à la demande des entreprises de terrassement, en indiquant la présence éventuelle du réseau gaz.

L'équipe ingénierie, sous la responsabilité de Michel Roulle, est répartie sur 2 sites : 6 salariés à Caudan et 3 à Vannes. Son équipe a en charge la maîtrise d'oeuvre des travaux de réseaux gaz pour le compte des collectivités locales et des clients particuliers et professionnels.

Le site de Caudan a une équipe spécialisée pour accueillir et traiter les demandes des fournisseurs d'énergie, concernant l'acheminement de l'électricité ou de gaz pour les clients particuliers et professionnels. Les 60 salariés de la plateforme téléphonique de Caudan, dont la responsable

est Céline Pennarun, gèrent chaque mois 13 000 demandes et répondent à 10 000 appels toutes énergies confondues. Les demandes concernent des mises en service, des résiliations, des changements de fournisseurs, des relevés spéciaux...

Enfin, une vingtaine de techniciens clientèle, sous la responsabilité de Didier Le Fer, réalisent des interventions du type augmentation de puissance, mise en service ou résiliation. Les salariés de ces deux derniers pôles travaillent également pour ERDF.



La plateforme de traitement acheminement gaz et électricité

GRDF Morbihan en chiffres

→ Communes desservie	73
Clients et techniciens	10 000
Effectif	30 pers.
dont 50 % dans l'agglomération lorientaise	
Réseau (en Km)	2 358
dont 476 pour l'agglomération lorientaise	

576 km de réseau vérifiés en 2007 et 600 en 2008 ;
1 030 salariés des entreprises de BTP et des collectivités locales formées à la sécurité en 2008 ;
260 salariés dans le Morbihan gèrent les demandes GrDF dont 110 à Caudan

Les numéros utiles

Pour les DR (demandes de renseignement des maîtres d'ouvrage) et pour les DICT (déclarations d'intention de commencement de travaux) un numéro unique le 02 97 81 46 27
Pour les projets de raccordement et les conseils sur le gaz naturel : 0810 224 000



GUULT, de la chaudronnerie à la course au large Un laboratoire multi-disciplinaire



Yves Guelt Directeur Général
Remy Le Roux Responsable Nautisme

GUULT a organisé son activité en 3 secteurs :

- ▶ la construction d'équipements de production, de transfert et de conditionnement pour le marché de l'agro-alimentaire,
- ▶ la sous-traitance constructeur dans des domaines diversifiés afin d'ouvrir ses compétences techniques à d'autres secteurs
- ▶ et enfin les services aux industries sur lesquels Yves GUULT a construit la stratégie de l'entreprise avec le slogan "un service de proximité, 12 mois sur 12 et 7 jours sur 7".

Ces services vont de la réhabilitation d'équipements de production à la réalisation d'équipements spécifiques sur site, en passant par la maintenance et le rechargement de pièces d'usure ou encore l'affûtage d'outils de coupe. Pour mener à bien l'ensemble de ces activités, GUULT assure des compétences telles que : la mécanique, la chaudronnerie, le rechargement, l'automatisme, l'électricité, et la maintenance.

En 1978, Yves GUULT créait à Riec-sur-Belton une activité de métallerie essentiellement au service des industries agro-alimentaires, salaisons, conserveries, abattoirs. Trente ans plus tard, si la philosophie de départ "apporter un service de proximité" n'a pas changé, les compétences, les savoir-faire et la dimension de l'entreprise ont en revanche considérablement évolué.

Avec un souci constant de réactivité, d'innovation et de challenge technique. La société a d'ailleurs reçu le Trophée de l'Innovation de l'emballage au salon CFIA de Rennes. Dans la salle d'exposition on découvre l'operculeuse développée en collaboration avec la marque Président pour "sa Cloche Saveur" (Oscar de l'Emballage 2007).

Yves GUULT, très investi dans les réseaux de formation et les relations école-entreprise, a misé sur l'embauche de jeunes. Ainsi Julien Le Maintec a été recruté par le bureau d'études à la sortie de sa licence professionnelle et, après tout juste un an d'entreprise et une solide formation interne, s'est vu confier le suivi du montage d'une chaîne de production livrée en Russie.

Au détour d'un bureau, des posters de course au large attirent l'œil, c'est celui de Remy Le Roux. Ce passionné de voile a développé depuis quelques années une activité en direction du marché du nautisme et de la plaisance. Fabriquer des pièces spécifiques, dans des matériaux spéciaux, avec les contraintes que l'on imagine pour les machines de la course au large, voilà un challenge qui convient bien à l'esprit qui règne

dans l'entreprise. Le partenariat avec Michel Desjoyeaux, vainqueur du Vendée Globe 2009, pour usiner dans la masse le voile de quille du bateau Foncia a été possible grâce à la rigueur que le skipper a trouvé chez Guelt, mais aussi à l'expertise de celle-ci dans l'usinage des pièces de grandes dimensions. Si cela n'est pas son cœur de métier, la société, forte de sa collaboration accrue avec les chantiers reconnus comme CDK Technologie, mise sur le développement de cette filière et plus généralement des unités de plaisance et grande plaisance.



Guelt
Kervidanou 1-29300 Quimperlé
02 98 96 38 38



De Plœmeur à New York la jeune architecture bretonne s'exporte !



Gauthier Le Romancer
Remise des prix à New York

Eco Actu : Gauthier Le Romancer, pouvez-vous nous présenter votre parcours ?
Gauthier Le Romancer : Je suis architecte DPLG diplômé par l'école d'architecture de Paris Val-de-Seine en 2005. Après une expérience professionnelle réalisée sur des programmes de grands équipements publics et privés, au sein d'agences d'architecture de renommée internationale, j'ai décidé il y a 1 an d'installer mon activité indépendante dans ma ville d'origine, à Plœmeur.

EA : Quel bilan tirez-vous de ce début d'activité d'indépendant ?

GLR : La création de mon entreprise a aussitôt été marquée par un premier succès puisqu'en septembre 2008, j'ai gagné un concours international d'architecture à New York (en association avec le paysagiste Brestois, Guillaume Derrien). Ce concours a pour objet la requalification d'un espace public majeur à Brooklyn. Il s'agit là d'un projet ambitieux pour New York qui apportera des premiers résultats dans une dizaine d'années. Et puis tout récemment un projet de parc sur l'île de Murano dans la lagune de Venise a été primé dans le cadre de la biennale d'architecture de Venise.

EA : L'espace public est-il votre principal champ de travail ou un complément à votre travail ?

GLR : Non, mon activité s'oriente principalement autour de la conception de maisons individuelles sur la région lorientaise. Ce sont des constructions simples, adaptées et écologiques qui ont le soin de s'intégrer dans un paysage toujours spécifique. De l'esquisse à la réception de travaux, mon rôle de maître d'œuvre m'in-

vestit totalement avec toujours le même attachement à une indispensable rigueur d'exécution.

EA : Mais sans perdre de vue vos réflexions sur l'espace public ou des projets plus complexes ?

GLR : Cette création locale est essentielle car il est toujours très important de s'interroger sur les fondamentaux de l'architecture. Notamment sur la notion d'"habiter" au quotidien, ici à Lorient, dans une région que je connais bien. C'est une base solide pour imaginer d'autres projets ailleurs en France ou dans le monde. Ainsi, une idée peut naître d'une esquisse à Plœmeur, puis prendre forme à New York. L'inverse est possible, alors cette idée revient de Brooklyn et s'installe à Kerroc'h, cette fois plus riche de son parcours.



Grand Army Plaza

<http://laplagearchitectureetpaysage.com/>



Future piscine de Guidel



Véhicule d'intervention



Préparation du raccord



Pose de raccord



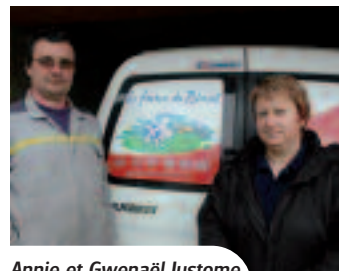
Raccordement du poste gaz



Localisation du réseau

La ferme du Blavet

Un projet mûrement réfléchi



Annie et Gwenaél Justome
La Ferme du Blavet

Eco Actu : Gwenaél Justome, quel a été votre parcours ?

Gwenaél Justome : En 1994, après des études agricoles, j'ai repris l'exploitation familiale, avec une production de 160 000 l de lait et de 40 truies naisseurs. J'ai concentré l'activité sur la production laitière. Aujourd'hui l'exploitation c'est 60 ha pour une production de 250 000 l. Il y a 5 ans avec la nouvelle PAC, plusieurs choix s'offraient. L'agrandissement, le regroupement en GAEC ou la diversification. Ce dernier choix correspondait plus à mon envie d'évoluer sur de la transformation et donc de la valeur ajoutée. **EA :** Le choix de la fabrication de yaourt s'est-il imposé facilement ? **GJ :** Ma femme souhaitait changer de travail et prenait souvent mon activité comme exemple. Assurer 2

postes n'était pas envisageable et nous avons décidé qu'elle suivrait une formation autour d'un projet orienté vers la valorisation des produits laitiers. Après des rencontres avec des producteurs transformateurs laitiers, lors d'un stage dans le sud, nous avons défini notre projet de fabrication de yaourt.

EA : Du projet à la fabrication il y avait encore des étapes ?

GJ : Sur 100 K€, la banque a financé 60%, le reste a été assuré par de l'autofinancement. Pendant 3 mois nous avons nous-même intégralement monté le bâtiment. Le laboratoire est l'un des très rares dans le Morbihan à bénéficier des agréments européens.

EA : Aujourd'hui où en êtes-vous ?

GJ : Depuis 2007 ma femme a la charge de l'activité de fabrication du yaourt, qui n'a réellement démarré qu'en juin 2008 avec une production de 150 pots/sem. Aujourd'hui nous en sommes à 1800 pots/sem, avec une gamme de 10 saveurs.

EA : Et la commercialisation ?

GJ : Nous avons volontairement plusieurs points de vente, 50% directement à la ferme, depuis peu nous avons rejoint le groupement de producteurs de la ferme de Beg Runio à Quéven, et l'AMAP de Plœmeur.

Nos produits sont également présents dans 2 supermarchés et un hypermarché. Je suis en discussion avec plusieurs cuisines centrales de l'agglomération de Lorient.

EA : Pourquoi cette diversité ?

GJ : Je refuse d'être référencé dans une centrale d'achat pour conserver mon autonomie, ma capacité de décision, maîtriser la production et la vente et le bénéfice de la valeur ajoutée. Il faut donc diversifier les fournisseurs. La concurrence sur des produits locaux identiques est faible, je bénéficie de conditions d'entrée favorables. De plus le prix d'achat du lait à la ferme est d'environ 0,35€/l, le prix de vente du yaourt est lui de 4,30€/l.

EA : Quels sont les premiers bilans et comment percevez-vous la situation économique actuelle ?

GJ : Tout projet nécessite du temps de réflexion et pour convaincre. Le notre a pris 5 ans. Concernant la situation économique actuelle, notre projet fait la démonstration que développement durable et la relocalisation sont possibles. Je rencontre beaucoup de personnes qui portent de très bons projets de développement agricole, mais faute d'autofinancement, les banques restent sourdes. Je souhaiterais que les acteurs du développement économique se penchent sur la création de fonds d'investissements spécifiques à l'agriculture du Pays de Lorient.

EA : Quels sont vos projets ?

GJ : Nos objectifs sont de 3000 pots/sem. d'ici l'été et de 10 000 dans les 2 ans. L'équilibre sur le retour sur investissement et l'autofinancement du poste de ma femme est à 4 000 pots. Nous y sommes presque. L'étude de marché indique que le marché local est de 600 000 pots. Notre marge de progression est importante, nous ne transformons que 50% de la production laitière. Notre production maximum est de 2 millions de pots.

EA : Au-delà de l'aspect économique vous semblez attaché à d'autres valeurs

GJ : Si l'aspect économique est important, nous sommes engagés depuis plusieurs années dans une

démarche qualitative, d'agriculture durable (membre du Conseil d'Administration du GVA Hennebont/Port-Louis et du Réseau Agriculture Durable) qui comprend l'amélioration de nos conditions de travail, économiques et sociales et une cohérence entre une activité à taille humaine et la valorisation du territoire. Nous nous sommes orientés vers une certification en Agriculture Biologique : en conversion pour 2 ans à partir du 1^{er} avril. **EA :** Quels sont les premiers bilans et comment percevez-vous la situation économique actuelle ? **GJ :** Tout projet nécessite du temps de réflexion et pour convaincre. Le notre a pris 5 ans. Concernant la situation économique actuelle, notre projet fait la démonstration que développement durable et la relocalisation sont possibles. Je rencontre beaucoup de personnes qui portent de très bons projets de développement agricole, mais faute d'autofinancement, les banques restent sourdes. Je souhaiterais que les acteurs du développement économique se penchent sur la création de fonds d'investissements spécifiques à l'agriculture du Pays de Lorient.

La Ferme du Blavet
Kerdestan
56 650 Inzinzac Lochrist
02 97 36 85 40
gwenael.justome@cegetel.net

Henri et Joseph

Un concept de restauration innovant



Fabienne et Philippe Le Lay
Henri et Joseph

Eco Actu : Vous avez eu l'audace de créer un concept innovant sur Lorient. Quels enseignements tirez-vous de cette expérience ?

Philippe : Nous voulions créer quelque chose qui nous ressemble. L'idée était de proposer une cuisine créative dans une ambiance sobre, urbaine mais néanmoins conviviale. Nous voulions ouvrir l'espace cuisine sur la salle pour créer une atmosphère différente de ce qui existe en restauration à Lorient. L'échange avec le client est un moment important pour moi, et j'aime partager ma passion pour la cuisine.

Fabienne : Nous avons bien réfléchi au concept que nous voulions développer : un petit restaurant d'une vingtaine de couverts à forte identité. Nous

Après avoir fait ses armes chez les plus grands cuisiniers, Philippe Le Lay crée, avec le soutien de son épouse Fabienne, "Henri et Joseph" en 2004, petit restaurant à la décoration contemporaine dans le centre de Lorient. Trois ans après l'ouverture, Philippe Le Lay obtient sa première étoile au Michelin. Perfectionniste et passionné, il nous livre sa vision de l'entreprise.

nous sommes investis dans la préparation en amont mais également dans l'aménagement et la décoration du restaurant que nous avons réalisés nous-mêmes. Quatre ans plus tard, nous faisons le constat que le travail de préparation est essentiel à la réussite du projet.

EA : Votre étoile vous a-t-elle permis de développer l'activité ?

Philippe : Effectivement, l'étoile nous a fait connaître et a permis une hausse d'activité. Mais nous n'avons pas changé notre façon de travailler. Le menu unique peut parfois surprendre mais en général ne déçoit pas les clients. Je propose également dans notre boutique attenante et dans notre corner aux Halles de Merville des macarons

et des chocolats et bientôt une gamme salée...

Fabienne : Nous avons ouvert notre boutique en même temps que le restaurant et le projet des Halles mûrissait depuis longtemps. Nous sommes très satisfaits des premiers mois et c'est aussi une belle vitrine pour le restaurant.

EA : Avez-vous des projets de développement ?

Philippe : Aujourd'hui, notre entreprise est le reflet de notre projet de départ. Nous souhaitons conserver notre équilibre en veillant à maintenir un niveau d'excellence en cuisine.

Fabienne : Nous préférons conserver notre petite équipe (4 salariés, mon époux et moi-même) tout en proposant de la nouveauté. Philippe est sollicité pour mettre en place des cours de cuisine par exemple. Nous y réfléchissons mais se lancer dans un tel projet ne se fera pas au détriment du reste et surtout de la qualité.

EA : Et si c'était à refaire ?

Fabienne et Philippe : Sans hésiter. Nous sommes heureux d'avoir concrétisé notre projet. Quand un client quitte le restaurant et me dit merci...Je me dis que j'ai réussi mon pari !

Henri et Joseph
4 rue Léo Le Bourgo - 56 100 Lorient
02 97 84 72 12

Ouvert du mardi au sam. midi, vend. et le sam. soir
Repas d'affaires sur résa possible le jeudi soir

Le billet de la SFLD

Le LBO (Leverage by out) un outil incontournable de la transmission d'entreprise

La cession / transmission d'une PME passe obligatoirement par un montage appelé "LBO" (Leverage by out), dont le succès à terme repose sur la capacité de la société achetée à générer suffisamment de résultat pour faire face à la dette qui accompagne une telle opération.

Rares sont les repreneurs d'une entreprise qui ont la capacité à payer l'achat d'une entreprise sans faire appel à la dette.

Le parallèle peut être fait avec l'achat d'une maison. En effet, ce type d'acquisition est très souvent réalisé en faisant appel à une banque pour financer une part plus ou moins importante du prix.

Dans ce dernier cas de figure, personne ne trouve anormale de procéder à cet achat au travers d'un emprunt. Pour l'acquisition d'une entreprise cela doit être aussi considéré comme une opération "normale". Par contre, un recours à la dette trop important peut conduire à des situations délicates, voire à engendrer des dépôts de bilan à terme.

On peut donc considérer qu'au-delà d'une capacité normale et optimisée de remboursement d'emprunt, on est susceptible de mettre en danger une société.

Pour la France

On estime à 41 000 le nombre d'entreprises individuelles reprises par an (Source MEDEF). Le nombre d'entreprises reprises par cession de parts sociales ou d'actions est de 20 000 par an. On estime que plus de 1/3 des chefs d'entreprises ont plus de 50 ans et une récente étude démontre que plus de 700 000 entreprises vont changer de main d'ici 15 ans. Aujourd'hui la reprise d'entreprise concerne 15% de l'ensemble des créations d'entreprises en France.

Pour la Bretagne

Ces chiffres sont encore plus importants en pourcentage puisque près d'un dirigeant de PME sur deux a plus de 50 ans et 9% des PME sont dirigés par un chef d'entreprise de plus de 60 ans. L'âge moyen d'un dirigeant de PME bretonne est de près de 49 ans (Source INSEE).

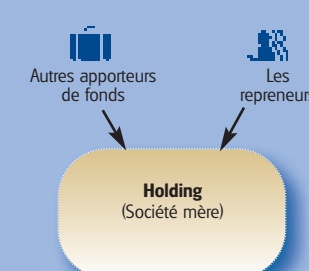
Nous avons donc besoin d'outils financiers favorisant la transmission / cession d'entreprises. Les récents événements économiques ont mis en lumière certains excès de l'utilisation de cette technique financière.

La "surcharge" de certains montages due au niveau de dettes imposées par des prix d'entreprises excessivement élevés ont fait basculer certains dans un monde "irréel". Ces montages basés sur une croissance économique forte et continue sont aujourd'hui en danger.



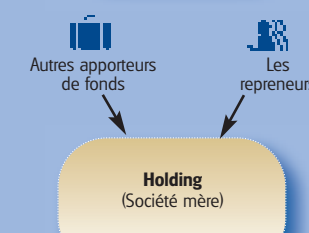
Étape N°1

► Création d'une société par apport d'argent personnel du ou des repreneurs. Souvent à ce stade des investisseurs autres (fonds d'investissements, business angels...) vont aussi compléter l'apport du repreneur. Cette société créée n'a qu'une seule vocation : Celle de détenir les actions de la société qui sera rachetée. Le nom donné à ce type de société est "HOLDING" (ou société mère).

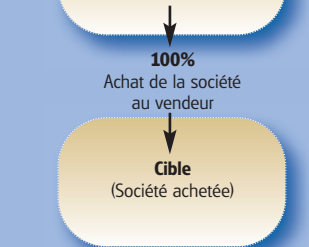


Étape N°2

► Cette société holding procédera à l'acquisition de la société candidate à la reprise. ► Pour réaliser cette acquisition la société holding contractera un emprunt auprès d'une ou plusieurs banques, ceci afin de constituer la totalité du prix demandé et négocié par le vendeur.



► À ce stade on peut considérer que le montage financier est abouti. Celui-ci porte donc le nom de "leverage by out" ou LBO. On peut traduire de la littéralement par "levée de l'extérieur". On utilise dans cette technique le levier de la dette pour réaliser l'acquisition d'une entreprise.



Étape N°3

► Le remboursement de la dette sera réalisé au moyen des résultats générés dans la société rachetée. Cette période de remboursement durera généralement 7 ans. C'est le temps "standard" pour ce type d'opération.

La première cause identifiable est la valeur excessive auxquelles sont traitées les transactions d'entreprises. Les anticipations de résultats qui servent de référence à l'établissement des prix ont atteint des sommets vertigineux. Ces prix étaient d'autant moins justifiés qu'ils tiennent pour une grande partie comptes des capacités de l'entreprise à rembourser la dette de reprise. Ces mêmes niveaux de dettes ont placé les LBO dans une zone de danger. Face à cette situation il ne faut pas jeter le crédit sur les opérations de LBO. Cette technique financière est essentielle à notre activité économique. La crise actuelle devra ramener à la raison les vendeurs, les acheteurs, les intermédiaires et les banques.

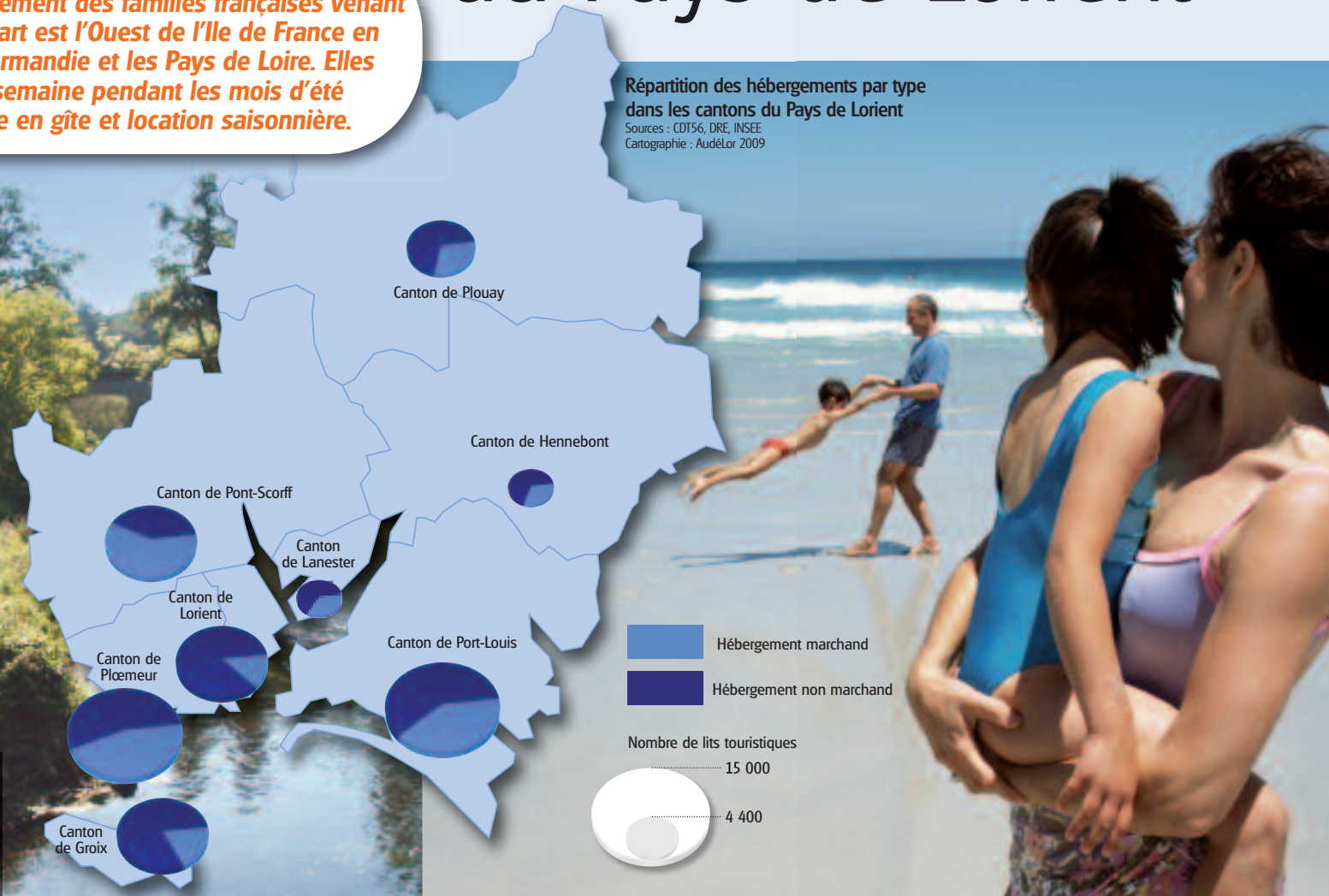
schéma d LBO

Enquête sur le tourisme au Pays de Lorient

D'après l'étude en continu de l'Observatoire du Tourisme, Morgoat, le Pays de Lorient accueille majoritairement des familles françaises venant d'un territoire dont le point de départ est l'Ouest de l'Île de France en s'élargissant en cône jusqu'à la Normandie et les Pays de Loire. Elles viennent passer en moyenne une semaine pendant les mois d'été chez des parents et amis ou encore en gîte et location saisonnière.



Selon les résultats de l'enquête menée par la CCIM, la fréquentation touristique au Pays de Lorient représente près de 13% de la fréquentation touristique du Morbihan. Avec un tourisme littoral, rural et même urbain, l'offre est diversifiée.



Hébergement marchand et non marchand

Le non marchand domine dans l'offre
Avec plus de 65 000 lits touristiques sur les 500 000* que propose le département, l'offre du Pays de Lorient représente 13% de la capacité de lits touristiques. D'après l'enquête de la CCI, le secteur non-marchand (résidences principales de parents ou d'amis et résidences secondaires) est majoritaire avec 62% de la capacité sur le Pays de Lorient (66% sur le département). L'offre reste concentrée sur les cantons de Plœmeur et Port Louis (plus de 20% chacun), le canton de Pont-Scorff arrivant juste après.

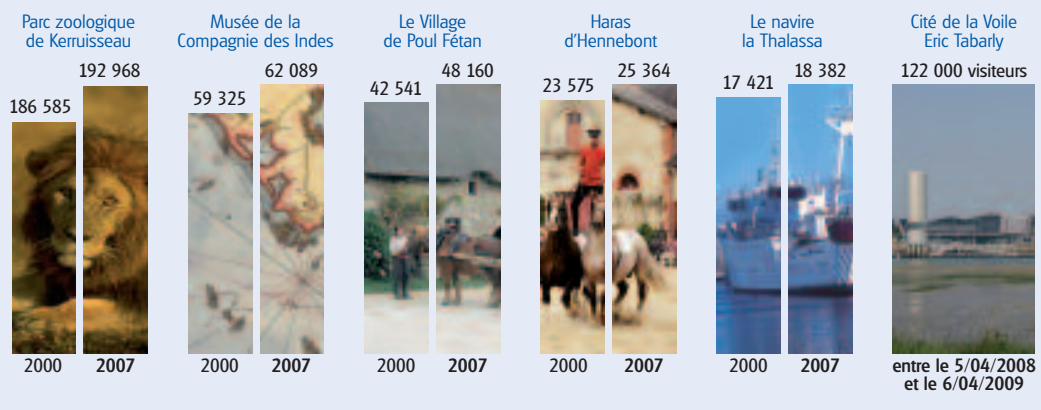
Mais les touristes préfèrent l'hébergement marchand
L'enquête Morgoat, basée sur la fréquentation et non la capacité, note que les touristes fréquentent davantage l'hébergement marchand que le non-marchand. La fréquentation en hébergement marchand du département est de 48,6% alors qu'elle

est supérieure au Pays de Lorient à 51,5% ; le non marchand est respectivement de 49,4% et de 44,9%.
Mais surtout, des différences sensibles existent dans les modes d'hébergement, plus de locations saisonnières, de gîtes, plus de campings et d'hôtels à l'échelon départemental. Les résidences secondaires sont fréquentées dans les deux cas, mais, il s'agit de séjours en résidences secondaires d'amis ou de familles, pour le département de résidences secondaires personnelles.
Ces différences d'hébergement ont des répercussions sur les budgets de consommation. C'est ainsi que l'étude sur la valeur ajoutée du tourisme du Pays de Lorient menée par AudéLor en 2007, identifiait des postes de consommation typiques de résidents : alimentation, entretien, le récréatif étant un poste bien plus modeste.

Sites touristiques et espaces découverts

Une fréquentation en augmentation

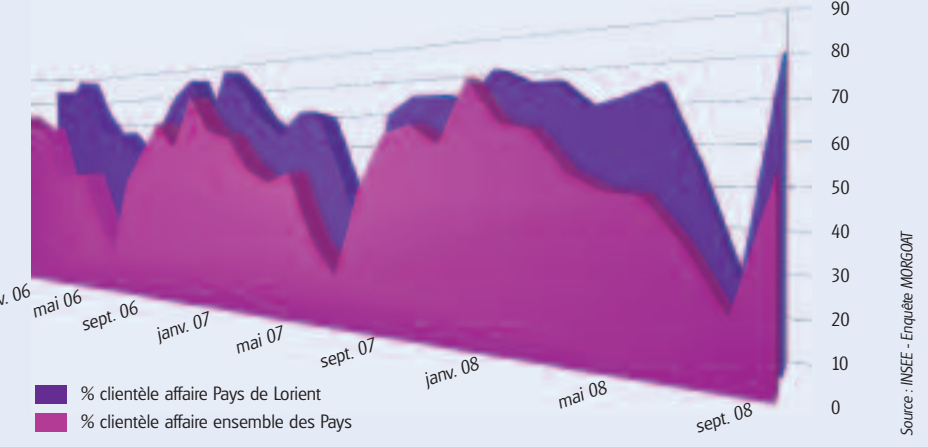
La présence de sites littoraux et intérieurs de qualité, l'accueil d'événements culturels (700 000 entrées au Festival Interceltique en 2007) et sportifs (Lorient est le premier pôle européen de course au large), contribuent et confortent l'attractivité du Pays de Lorient, d'autant plus que la fréquentation des principaux sites augmente progressivement.



Tourisme d'affaires

Une offre de services structurante

Dans un registre différent, le tourisme d'affaire (salons, séminaires, congrès...) constitue un potentiel non négligeable pour le Pays de Lorient (c.f. graphique). Il est porté par des infrastructures telles que le Palais des Congrès, le Parc des Expositions ou la Cité de la Voile Eric Tabarly qui, au-delà de ses apports culturels, propose ses services aux professionnels.



Consommation touristique

900€ au Pays de Lorient contre 1100€ pour le Morbihan

Bien que difficiles à estimer, les impacts économiques de la consommation des touristes se font essentiellement ressentir sur les secteurs de l'alimentaire et des services, les activités réalisées au cours du séjour étant pour la plupart gratuites (plages...) - c.f. Etude AudéLor et n°0 d'Eco Act. L'enquête de la CCIM met cependant en évidence que 1340 établissements du pays appartiennent à des activités "fortement ou à 100% touristiques" (hébergements marchands, transports côtiers, activités de loisirs de type casinos, thalassothérapies...) et le nombre d'emplois directement concernés par ces activités est estimé à 2850.
Ainsi, malgré une dépense journalière par personne plus élevée sur le Pays de Lorient (31€ contre 28 pour la Région et 24,4 pour le département), le budget du séjour global sur le Pays de Lorient reste plus faible (990€ contre 1100€ pour le Morbihan), la durée de séjour étant plus courte.

les touristes privilégient les sites préservés

Paradoxalement, ils ont un impact sur l'environnement

En presque 40 ans, le nombre de résidences secondaires a été multiplié par 3, le poids de la population touristique est estimé à 1 touriste pour 15 résidents. Ces chiffres montrent combien les équilibres qui sont à l'origine des principaux attraits touristiques du Pays sont fragiles et qu'il faut les préserver.
Le développement d'initiatives "éco-touristiques" va dans ce sens. Par exemple, à Inzinzac-Lochrist, le gîte "Be at Home" privilégie l'habitat écologique et accueille les visiteurs dans un lieu à la toiture végétalisée, avec isolation de chanvre, panneaux solaires...

Chiffres clés du tourisme en Bretagne et dans le Morbihan :

- ▶ La Bretagne : 6^{ème} région touristique française
- ▶ Le tourisme : représente 4,6% de l'emploi salarié total
- ▶ La consommation touristique intérieure du Morbihan est estimée à 1,6 milliard d'euros
- ▶ L'économie touristique constitue plus de 10% du PIB Morbihannais
- ▶ La fréquentation touristique du Morbihan représente 1/3 de la fréquentation régionale soit 33,3 millions de nuitées en 2007

Sources :
*Profils et tendances du tourisme dans le Morbihan, un impact économique décisif - CCIM ed.2008
*La fréquentation touristique du Pays touristique de Lorient - CDT, Pays touristique de Lorient, nov.2008
*Mesure du tourisme au Pays de Lorient, une activité transversale et diffuse-des métiers non spécifiques - AudéLor, déc.2007

Rencontre avec Bruno Noinski

Avocat et Président de Pays de Lorient Initiative



Vous occupez la Présidence de la plateforme Pays de Lorient Initiative depuis 5 ans, quelles ont été vos motivations pour vous impliquer dans cet outil ?

“Conseiller auprès de dirigeants d'entreprise pendant plus de 10 ans, j'ai tenté l'aventure en 2004 en reprenant une entreprise de 15 salariés dans le domaine industriel. Parallèlement, en tant qu'adhérent au CJD, je souhaitais m'engager localement dans une initiative de développement éco-

nomique et la mission de la Plateforme auprès des créateurs d'entreprise correspondait à mes attentes. En dehors de l'aide au financement qui est notre mission première, il y a une vraie notion d'accompagnement dans un tel outil. Le projet est validé par un comité composé de professionnels aux compétences très hétérogènes (banquiers, chefs d'entreprises...) et les créateurs peuvent bénéficier d'un réseau et s'ils le souhaitent d'un parrainage par un chef d'entreprise local bénévole.

Mon expérience m'a confirmé qu'être chef d'entreprise est un parcours jalonné de situations souvent complexes. Or on se retrouve souvent seul à la barre quand on doit prendre une décision avec des incidences pas toujours maîtrisées. Aujourd'hui j'ai revendu mon entreprise, et j'ai décidé de reprendre mon activité de conseil aux dirigeants avec une approche et un regard forcément différents davantage orientés vers l'accompagnement et l'anticipation.

Je suis fermement convaincu de l'apport d'échanges d'expériences. Pays de Lorient Initiative s'inscrit dans cette démarche.”

Pays de Lorient Initiative

Association appartenant au Réseau France Initiative, la Plateforme Pays de Lorient Initiative, créée en 1998 à l'initiative du CJD, intervient auprès des créateurs ou repreneurs d'entreprise par l'octroi de prêts d'honneur. L'apport personnel, l'obtention d'un prêt bancaire et le développement de l'emploi sont les conditions pour être éligible au prêt d'honneur.

- ▶ Plus de 150 créations ou reprises d'entreprises soutenues par un prêt d'honneur depuis 10 ans, favorisant la création de plus de 350 emplois sur le Pays de Lorient.
- ▶ Plus d'1 million d'euros distribués en prêts d'honneur.
- ▶ Un large réseau de compétences grâce à l'implication de nombreux bénévoles (chefs d'entreprises, experts comptables, notaires, avocats, banquiers, réseaux d'accompagnement...).

Pays de Lorient Initiative

12 avenue de la Perrière - 56 324 Lorient
02 97 88 05 24
e.grigny@audelor.com

Pays de Lorient Initiative

mise sur le parrainage

Les créateurs ou repreneurs bénéficiaires d'un prêt d'honneur auprès de la Plateforme Pays de Lorient Initiative peuvent depuis quelque temps bénéficier du parrainage d'un chef d'entreprise.

L'objectif premier est d'accroître les chances de réussite du créateur et d'assurer la pérennité de l'entreprise. “Une fois leur entreprise créée, les jeunes dirigeants sont souvent très accaparés et ne prennent pas toujours le recul suffisant dans la gestion de leur entreprise, s'entourer d'un parrain peut leur sembler contraignant” constate l'animatrice de la Plateforme.

L'accompagnement du parrain

Pourtant il s'agit bien d'un accompagnement : conseils, appui, échanges d'expériences, mise en réseau mais aussi simple soutien moral, la relation de parrainage peut prendre différentes formes selon les besoins des créateurs. “Nous signons une charte de parrainage tripartite afin de garantir la confidentialité des informations et rappeler que cette relation est un engagement de part et d'autre” rappelle l'animatrice de la Plateforme.

“Certains créateurs ont manifesté le désir d'avoir un parrain mais une fois la charte signée, ne l'ont jamais sollicité. Le parrainage

ne sera efficace que si les attentes réciproques sont respectées.”

Jacques Brillet, ancien dirigeant d'une entreprise lorientaise, est depuis plusieurs années très actif dans le parrainage des créateurs aidés par la Plateforme. Aujourd'hui il parraine une jeune créatrice qui avait clairement besoin d'outils de suivi de son activité. “Nous avons mis en place des tableaux de bord lui permettant d'y voir plus clair dans la gestion quotidienne de son commerce et de suivre ses marges ! Nous faisons un point régulièrement, à sa demande”

Une démarche exemplaire

Marc Jamet, dirigeant de Pose Diffusion à Guidel, lui-même aidé par la plateforme au moment de son installation, est le parrain d'un repreneur d'une entreprise de peinture. Aujourd'hui, avec le recul de 7 ans d'activité, il insiste sur l'intérêt d'une telle démarche qui permet d'éviter l'isolement dans lequel le dirigeant peut facilement tomber. “Parfois, on s'interroge sur des points précis et le simple fait

d'en parler avec un autre dirigeant peut débouquer une situation”. On comprend d'ailleurs le succès des différents réseaux professionnels Emmanuelle Grigny, médiatrice de la relation de parrainage, poursuit son recrutement de chefs d'entreprises qui souhaiteraient s'investir dans le bénévolat économique et parrainer de jeunes créateurs du Pays de Lorient.



Loïc Cueff, directeur artistique de LC Design, parrain de Henri et Joseph (voir article p.8) et Emmanuelle Grigny, animatrice de Pays de Lorient Initiative

Services aux entreprises

Le projet ICO à la pépinière d'entreprises

ICO pour investir, construire, optimiser, c'est le nouveau programme d'accompagnement que Créa SA, la pépinière d'entreprises du parc de Soye, vient de démarrer.

Autofinancé par Créa SA, ce programme a pour objectif d'accompagner 8 sociétés dernièrement créées et hébergées en pépinière, sur une durée de 6 mois, de la prospection... au recouvrement.

Si Créa SA allait déjà bien au-delà du simple hébergement des entreprises émergentes, ce projet, résultat d'une analyse des problématiques récurrentes des sociétés en devenir, propose un package complet décliné en 3 phases :

Phase 1 : des interviews sont menées auprès des sociétés afin d'analyser le mode de fonctionnement global de l'entreprise, de détecter d'éventuels freins ou difficultés, d'établir un plan d'actions correctives prioritaires validé par le responsable de l'entreprise.

Phase 2 : le plan d'accompagnement est mis en œuvre, fournissant dans le temps les appuis nécessaires aux entreprises. Une aide ponctuelle et temporaire est mise en œuvre sur des demandes contractualisées ou prioritaires.

Phase 3 : Des interventions ponctuelles sont menées comme par exemple une assistance dans la réponse à un appel d'offre.

Ce programme, mené en partenariat avec la société CHD Conseils (également hébergée en pépinière), a démarré en février et se terminera en juillet où un bilan tirera les enseignements d'une telle opération. Rendez-vous en juillet !

Pépinières d'entreprises

Parc Technologique de Soye
15 rue Galilée - 56270 Plœmeur
02 97 37 83 00

www.sa-crea.com

OSEO

soutien aux entreprises

Renforcement de la trésorerie des entreprises

OSEO soutient l'innovation et la croissance des PME et, en cette période où la conjoncture économique génère des tensions de trésorerie, se mobilise en partenariat avec les banques pour que les entreprises obtiennent les financements dont elles ont besoin et puissent poursuivre leur développement. Dans le cadre du plan de relance du gouvernement, OSEO a créé deux fonds de garantie :

- › le premier garantit les lignes de crédit confirmées par votre banque,
- › le second facilite la transformation de vos encours à court et moyen terme.

Entreprise et projets accompagnés

Les fonds “Renforcement de la Trésorerie” et “Lignes de Crédit Confirmé” sont destinés à : consolider à moyen terme les crédits à court terme ; favoriser l'octroi de crédits court terme confirmés pour financer l'augmentation du besoin en fonds de roulement. Cette garantie s'adresse à des entreprises saines rencontrant ou susceptibles de rencontrer des difficultés qui ne sont pas d'origine structurelle.

OSEO Bretagne Délégation Morbihan

Centre d'affaires La Découverte
Bât. Ambrose - 39, rue de la Villeneuve - 56104 Lorient Cedex
au 02 97 21 25 29

www.oseo.fr

RENCONTRE AVEC

Antoine Forest (Conseiller entreprise CCIM)

La cellule de prévention des difficultés de la CCIM a été créée à la fin de l'année 2005 dans la foulée de l'élection du président de la chambre. Le constat de l'époque était que si un certain nombre d'organisations s'occupaient de création et de développement d'entreprises, finalement assez peu s'intéresseraient à celles qui étaient en difficultés et qui pouvaient éventuellement être sauvées. Quoi de plus naturel, donc, que la CCIM s'intéresse à ce sujet difficile.

Dans les mêmes moments le parlement votait la loi de sauvegarde et mettait en place un dispositif de concertation entre les acteurs du sauvetage de l'entreprise : la banque de France, la préfecture, le tribunal de commerce, les organismes sociaux et fiscaux, les mandataires judiciaires...

La CCIM a été désignée le 1er janvier 2009 “tiers de confiance” par le médiateur du Crédit pour le Morbihan. Son rôle est officiellement de se porter au devant des difficultés des entreprises et d'accompagner celles dont les problèmes sont avérés et peuvent conduire à la cessation de l'activité.

La méthode est rodée et professionnelle

1. Analyse préalable documentaire (base de données SOLVABIL)
2. Écoute du chef d'entreprise
3. Analyse de la viabilité de l'entreprise
4. Proposition d'une démarche
 - a- l'entreprise est viable, les causes sont identifiées, la mise en place de correctifs est faisable, alors une démarche de soutien à travers OSEO, les banques, le CCSF est possible
 - b- l'entreprise n'est pas viable, le tiers de confiance accompagne et informe l'entreprise des démarches qu'elle doit engager en cas de cessation d'activité avec ses avocats, face au juge des préventions et des mandataires de justice.

En 2008, sur 40 dossiers présentés 25% des entreprises ont pu être sauvegardées malgré un pronostic initial incertain.

Éco Actu a testé le N° Vert : 0800 005 056, ça marche !
La plateforme téléphonique nous redirige vers un conseiller spécialisé dans un domaine d'activité : ils sont 7 à la CCIM à travailler une partie de leur temps sur le sujet, c'est dire si la question est prise au sérieux.

Le COBATY rencontre AudéLor

Mireille Martin, animatrice du COBATY de Lorient a organisé mardi 10 février une soirée-rencontre entre ses membres et AudéLor. L'objet était de mieux faire connaître AudéLor aux membres de l'association. Après le visionnage du film des 20 ans de l'agence, les échanges se sont poursuivis autour des incertitudes actuelles de la conjoncture économique. Un dîner convivial a clôturé les débats. Cobaty né en 1957, réunit des professionnels du secteur du bâtiment, il compte 3600 membres répartis dans 102 associations locales réunies au sein d'une fédération nationale. Chaque association se réunit une fois par mois et un orateur est régulièrement invité pour animer une conférence-débat sur des thèmes d'actualité. Le siège de l'association se situe à l'entreprise S.B.G. de Locmiquelic, son président est M. Bertrand Guégano.

Joël De Rosnay invité de marque du CJD

Vendredi 6 mars, le CJD organisait à la cité de la Voile Éric Tabarly une soirée dédiée à l'innovation dans l'entreprise.

L'invité vedette était Joël de Rosnay, docteur en sciences, conseiller du président de la Cité des Sciences et de l'Industrie, auteur de nombreux ouvrages sur le sujet. Devant plus de 200 chefs d'entreprises, JdR a développé des thèmes comme les liens entre information en réseau et innovation, ou les nouveaux modes de management qui intègrent la gestion de la complexité grâce à la prise en compte de la notion de système.

Printemps de l'entreprise "connectons nous pour notre avenir"

L'événement s'est déroulé du 16 au 20 mars avec des temps forts tels que la conférence à l'IUT de "la course au large, aventures humaines" ou la soirée réseaux dans le grand amphithéâtre du lycée Colbert.

Comme chaque année, la manifestation s'est structurée autour de 4 thèmes :

- Les passerelles qui consistent en des rencontres entreprises - enseignants.
- Les trajectoires professionnelles présentées par des chefs d'entreprise ou des salariés à des groupes d'étudiants
- Les visites d'entreprises : TV Breizh, Guerbet, Halieutis, Sydel, DCNS, Alter Ego, Gras Savoye, Azimut, et plusieurs autres encore...
- Les entretiens de recrutement : plusieurs entreprises de travail temporaire ont proposé aux étudiants de venir passer des tests en agence sur rendez-vous. Laurent Mignon, directeur de MCTI à Hennebont, présidait cette année aux destinées du Printemps de l'Entreprise secondé avec talent par Isabelle Boutserin de l'UDEM. L'action du monde de l'enseignement a comme les autres fois été centrale pour la réussite de la manifestation et Cap l'Orient / AudéLor ont assuré tout naturellement une partie significative du financement.

Les news du marketing territorial le groupe de travail s'est réuni le 27 avril

Objectif : faire le point sur toutes les études et les entretiens réalisés depuis 3 mois avec les experts et les entreprises du Pays de Lorient. Après un diagnostic du territoire, il s'agissait d'identifier les activités qui permettent de différencier notre territoire de la "concurrence". Ensuite le travail de promotion et de communication propre au marketing territorial pourra être mis en œuvre. Ce sont les activités maritimes qui remplissent ce rôle. Elles sont à la fois importantes pour être le principal moteur économique local et performantes pour différencier notre territoire des autres places portuaires. Les infrastructures du développement ont également été identifiées. Cela concerne les ports mais aussi les zones d'activités à l'intérieur des terres. La question de l'innovation en tant que facteur de compétitivité a été également mise en avant, la technopole LTI-Eurolarge devant pouvoir jouer le rôle de catalyseur.

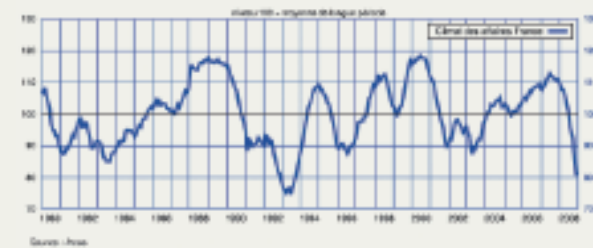
- À l'issue de cette réunion, le groupe a convenu d'approfondir les 3 axes : activités maritimes, infrastructures et technopole.

Tableau de bord

État de la conjoncture

Le gouvernement a revu à la baisse sa prévision de croissance pour 2009 et prévoit désormais un recul du PIB de 1,5% pour l'ensemble de l'année, mais en 2010, le croissance devrait être "comprise entre 0,5% et 1%", estime Bercy. Actuellement, "on a un mouvement massif de destockage des entreprises". "Tous les stocks qui s'étaient accumulés sont en train d'être destockés massivement". "Une fois qu'on a fini de déstocker, il y a un moment où il faut recommencer à produire et c'est dans ce contexte que 2010 sera une année de redémarrage de l'activité économique" a expliqué le Ministère des Finances.

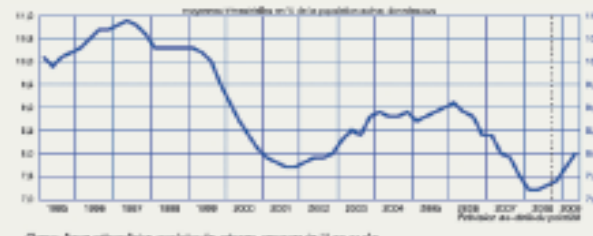
Climat des affaires en France



Prix du pétrole brut et des matières premières



Taux de chômage en France



En Morbihan: Comparaison janvier 2009 / 2008 données CCIM

- création d'entreprises : 152 / 217 en baisse
- radiation d'entreprises : 167 / 171 stable
- liquidation redressement : 71 / 45 en forte hausse
- nombre de contacts cellule de prévention : 51 / 25 en forte hausse
- en janvier et février 2009, il y a eu autant de contacts que pour toute l'année 2008.
- en mars la cellule prévention des difficultés en entreprise tirait un bilan : sur 110 entreprises rencontrées depuis le début de l'année, 50% ont peu de chances de passer le cap difficile
- 1/3 présentent une trésorerie positive, 1/3 une trésorerie négative, 1/3 une trésorerie exsangue
- les entreprises en question représentent un total de 665 emplois
- c'est surtout les jeunes entreprises de moins de 3 ans (57%) puis celles de plus de 5 ans (29%) qui sont touchées

Eurolarge www.eurolarge.fr

- **JOURNÉE TECHNIQUE**
- **Les voies de diversification pour l'industrie nautique**
28 avril 2009 - Lorient Atelier
- **Matériaux et interface :**
19 mai 2009 - Lorient Atelier technique
Prévenir les risques au niveau des points de jonction de matériaux différents / collage & assemblage
- **Nautisme et développement durable :**
11 juin 2009 - Lorient Journée de conférences
Quelles pistes pour demain ?

Lorient Technopole Innovations www.lorient-technopole.com

- **DÉPARTEMENT IMAGE**
- **Open Coffee Club**
avril 2009 - Lorient Rencontres
- **Les nouvelles ergonomies et nouveaux modes de navigation numériques**
mai 2009 - Lorient Petit-déjeuner
- **Comment organiser sa veille stratégique pour suivre l'évolution des technologies et applications web ?**
Fin juin 2009 - Lorient Petit-déjeuner
- **ANIMATIONS TRANSVERSES**
- **Travailler son leadership**
mai 2009 - Lorient Form'action
- **Semaine de l'innovation**
Journée de rencontre entreprise / recherche
19 juin 2009 - Lorient Visite d'entreprise

Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Morbihan www.cma-morbihan.fr

La CMA propose une soixantaine de formations en gestion, comptabilité, informatique, nouvelles technologies, juridique et commerciale. Ces stages sont ouverts, gratuitement, aux chefs d'entreprise inscrits au Répertoire des Métiers, à leurs conjoints collaborateurs et associés.

(Stages avec * ouverts aux futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise)

- **COMPTABILITÉ**
- **Comprendre sa situation financière pour l'améliorer**
21 et 28 avril - Lorient
- **GESTION**
- **Calculer, maîtriser ses prix de revient et de vente**
15 mai - Lorient

- **INFORMATIQUE GÉNÉRALE ET BUREAUTIQUE**
- **WINDOWS : Utilisateur - Initiation**
24 avril - Lorient
- **Travailler avec le numérique**
27 avril - Lorient
- **Prise en main de l'outil informatique**
5, 12 et 19 mai - Lorient
- **Protéger son informatique : anti virus**
29 mai - Lorient
- **INFORMATIQUE DE GESTION**
- **Comptabilité par informatique EBP**
23, 30 avril et 7 mai - Lorient
- **Comptabilité par informatique CIEL**
5, 12 et 19 juin - Lorient
- **Perfectionnement comptabilité EBP**
26 mai - Lorient
- **INTERNET**
- **Perfectionnement et optimisation des recherches**
20 avril - Lorient
- **Création d'un site**
4 et 11 mai
- **JURIDIQUE**
- **La SCI ***
19 juin - Lorient
- **Comment évaluer son entreprise**
8 juin - Lorient
- **COMMERCIAL**
- **Organiser et exploiter une manifestation commerciale**
29 mai et 5 juin - Lorient
- **COMMUNICATION MANAGEMENT**
- **S'exprimer avec aisance et efficacité**
27 mars et 3 avril - Lorient
- **De la gestion du stress à la gestion du temps**
14 mai - Lorient
- **Comment gérer le client difficile**
2 juin - Lorient
- **DIVERS**
- **Sauveteur - secouriste du travail**
21 et 28 avril - Lorient
- **INFO CRÉATEURS/REPRENEURS**
Réunions gratuites et ouvertes à tous organisées de 18h30 à 20h30.
16 avril, 14 mai, 4 et 18 juin -
Chambre de Métiers à Lorient
- **5 JOURS POUR ENTREPRENDRE**

Une formation pratique et concrète pour vous aider à mieux préparer votre projet et maximiser vos chances de réussite. 265€ pour les futurs chefs d'entreprise.

14 au 20 mai, 11 au 17 juin -
Chambre de Métiers à Lorient

- **SOIRÉE TÉMOIGNAGES**
Des repreneurs témoigneront de leurs démarches et parcours de reprise assistés de professionnels de la transmission. Gratuit et ouvert à tous.
28 mai à 19h -
UBS à Lorient
- **LES CHEMINS DE LA REPRISE**
Intervention d'un spécialiste sur un sujet de la reprise : évaluation, négociation, démarche de reprise...
10 juin
Chambre de Métiers à Lorient
David Rolland 02 97 87 16 60

Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan www.morbihan.cci.fr

- **FORMATION**
- **Passport pour l'économie numérique**
Entrepreneurs gagnez en performance, faites le choix de l'Economie Numérique ! Votre réussite numérique passe par un accompagnement, des conseils, un réseau de relations.
25 mai : Informatiser ma gestion d'entreprise
26 juin : Internet outil de recherche et de communication
Sophie Sollier : 02 97 02 40 00
s.sollier@morbihan.cci.fr
- **Comprendre et anticiper les comportements des consommateurs**
9 février de 9h30 à 12h
CCI du Morbihan - Lorient
Fabienne Jouanno : 02 97 02 40 00
f.jouanno@morbihan.cci.fr
- **Formation pour entreprendre**
7 jours pour bien appréhender toutes les étapes de la préparation du projet de création ou de reprise et d'autre part de bien préparer la phase d'installation.
11 au 19 mai
CCI du Morbihan - Lorient
02 97 02 40 00
ccim@morbihan.cci.fr
- **DÉCOUVERTE DU VIETNAM**
- **Conférence**
Le Vietnam est en croissance rapide. Sa population s'ouvre à la consommation. Mais les parts de marché se prennent maintenant. C'est le moment idéal pour se positionner sur le marché vietnamien car la France bénéficie aujourd'hui d'une excellente image sur le marché, synonyme de qualité, de bon goût et de technicité. Avec Loïc Muller, responsable Appui aux entreprises à la CCI Française, Délégation de Hanói.
14 et 15 avril
CCI du Morbihan - Lorient
Pascale Le Borgne : 02 97 02 40 67
- **Mission de prospection multisectorielle**
Organisée sur place avec la CCI Française
18 au 23 mai
Michel Le Guyader : 02 97 02 40 63
- **DÉCOUVERTE DE L'AFRIQUE DU SUD**
- **Mission de prospection multisectorielle**
1^{ère} économie d'Afrique et pays le plus développé du continent, l'Afrique du Sud offre de nombreuses opportunités pour les entreprises bretonnes. Mission collective avec un programme personnalisé de rendez-vous individuels organisée par la Mission Economique de Johannesburg.
11 au 15 mai
Sébastien Garnier : 02 98 62 39 52

► **FOIRE INTERNATIONALE D'ALGER**
La FIA est pour de nombreuses entreprises le point de départ de leurs affaires sur le marché algérien. Les entreprises de plus de 40 pays y sont présentes. Stands individuels et stand "Pépinière d'entreprises".
30 mai au 4 juin
Gilbert Hascoet : 02 98 98 29 06

► **MISSION EXPORT**

- **Mission Italie "Produit en Bretagne"**
Après la mission export à Londres en 2008, "Produit en Bretagne" et CCI International organise une découverte de la GMS et RHD à Milan. Au programme : ateliers pratiques, visite de magasins, rencontres de professionnels, etc...
Catherine Matte : 02 99 25 41 33

► **RÉUNION D'INFORMATION**

- **Services à la personne "le recrutement"**
Le secteur des services à domicile et notamment celui des services à la personne (Loi Borloo du 26 juillet 2005) est aujourd'hui en pleine expansion. La CCI du Morbihan a enregistré depuis 2000 près de 400 créations d'établissements de service à domicile. Le nombre de créations d'entreprises augmente sensiblement tandis que les radiations diminuent.
9 juillet - CCI du Morbihan - Lorient
Alice Pesneau : 02 97 02 40 00
a.pesneau@morbihan.cci.fr

PETITE BIBLIO



Transmission d'entreprise : optimiser la prise de relais
de Rolande Chabert,
Edition Village Mondial
2005



Transmission et cession d'entreprise
de Frédéric Masquelier,
Nicolas S. de Kergunic,
Emmanuel Brancaléon
et Pierre Callède,
Edition Delmas - 2008