

# CCI22

magazine

## L'EXPORT EN COTES D'ARMOR : COMMENT FAIRE MIEUX ?

Entretien avec Irène Gutzweiler-Jégu, Responsable  
Commerciale Export, dans l'entreprise Farmor

#49

JANVIER 2008



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DES CÔTES D'ARMOR  
[www.cotesdarmor.cci.fr](http://www.cotesdarmor.cci.fr)

*Pour la Performance des Entreprises*

# la Banque des entreprises au cœur de votre Région

réactivité

expertises

proximité



Financements,  
traitement des flux, placements,  
activité internationale, assurances,  
Ingénierie sociale et financière

Délégation de SAINT-BRIEUC  
Place de la Ville Jouyaux  
22950 TREGUEUX



Banque Commerciale pour le Marché de l'Entreprise



Tél : 02 96 01 88 50  
Fax : 02 96 01 88 59

[www.bcme.fr](http://www.bcme.fr)

## ma santé à plein régime !

Créée par des artisans et des commerçants des Côtes d'Armor,  
Mutuelle Action est votre partenaire privilégié  
pour répondre à vos attentes :

- complémentaire santé,
- prévoyance,
- épargne retraite.

Rencontrons-nous.



**Mutuelle Action**



**DINAN**

16, Place du Marchix  
02 96 87 51 52

**SAINT BRIEUC**

3, Bd Waldeck Rousseau  
02 96 68 10 30

**LANNION**

10, Place Général Leclerc  
02 96 46 71 70

**COMMESPACE**  
IMMOBILIER D'ENTREPRISE

**BUREAUX | ENTREPÔTS | LOCAUX PROFESSIONNELS**

**AMÉNAGEMENT D'ESPACE COMMERCIAL**  
*Achat du foncier, création de lotissement,  
construction et vente de bâtiments.*

**DÉMARCHES ADMINISTRATIVES**  
*Avant-projet, plans, dossier C.D.E.C., permis de démolir,  
permis de construire, suivi de réalisation.*

2 rue des Gallois • BP 70012 • 22099 Saint-Brieuc Cedex 9  
Tél. 02 96 75 42 75 • Fax 02 96 75 42 76  
e-mail : [commespace@wanadoo.fr](mailto:commespace@wanadoo.fr)

[www.commespace.com](http://www.commespace.com)



## Sommaire

## ENTREPRENDRE

4 → 7

## ▶ BRÈVES

**L'actualité des entreprises**

## ▶ GROS PLAN

**Faire son shopping dans un hôtel de charme**

## PAYS

8

## ▶ PAYS DE SAINT-BRIEUC

**Un nouveau club pour les hôteliers**

## ▶ PAYS DU TRÉGOR-GOËLO

**Le nouveau projet commercial**

## INFRASTRUCTURES

10 → 12

## ▶ RÉPARATION NAVALE

**Carénage des bateaux : enfin un lieu pour manier le pinceau**

## ▶ COMMERCE

**L'activité du Légué toujours au beau fixe**

## ▶ VISITE

**Une délégation Anglo - Normande dans les Côtes d'Armor**

## CURSUS EMPLOI

13

## ▶ EN COURS

**Institut des Forces de Vente : vendre, ça s'apprend !**

## À LA UNE

15 → 23

## ▶ DOSSIER

**L'export en Côtes d'Armor : Comment faire mieux ?**

## 100% TOURISME

24 → 25

## ▶ PORTRAIT

**« Ne pas rester sur ses acquis, progresser »**

## ▶ INITIATIVES

**Pact'Hôtel : mieux faire face à la concurrence**

## EN ACTIONS

26 → 30

## ▶ CDEC

**Les dernières décisions des CDEC**

## ▶ AGENDA

**Les rendez-vous de la CCI**

## ▶ INFO PRATIQUE

**Une solution pour accompagner vos difficultés de trésorerie**

## ▶ SERVICES PRO

**Chambersign, c'est aussi pour la sécurisation des données**2008 :  
une année riche en échanges  
et en performance

Voilà une nouvelle année qui commence avec son lot de projets et d'ambitions. Avant de se tourner définitivement vers les 12 mois à venir, il convient de s'arrêter quelques instants pour regarder derrière soi. L'année 2007 a été globalement bonne pour l'économie de notre département, bien que les problèmes liés à la hausse du coût du pétrole aient touché tous les secteurs d'activités, notamment la pêche, et freinent le développement de notre pays. Malgré tout, certains secteurs, tel le bâtiment, arrivent à tirer leur épingle du jeu. Au mois de décembre, la Fédération

Bretonne du Bâtiment dressait un bilan très encourageant de la filière. Elle récolte là les fruits d'une politique volontariste, particulièrement en matière de recrutement.

Le dernier trimestre 2007, c'est aussi le succès des 4<sup>ème</sup> Rencontres pour la Transmission d'Entreprises. Véritable bourse d'entreprises à reprendre, cette journée a fait l'unanimité. Une preuve que nous devons nous préoccuper des problèmes de transmission car comme j'ai l'habitude de le dire, **créer une entreprise c'est bien, pérenniser les entreprises existantes, c'est mieux !** Il faut tout mettre en œuvre pour maintenir les sièges sociaux et par conséquent les pouvoirs de décision dans notre département.

L'année qui s'annonce doit voir la continuité de l'effort engagé par les entreprises, les collectivités et les associations, pour maintenir et accélérer le développement économique de notre département. La synergie de tous ces acteurs a été efficace jusqu' alors. Continuons sur cette lancée pour le bénéfice de tous et de chacun.

Je vous souhaite une très belle année 2008.

Alain Daher  
Président de la CCI 22

## CCi22 magazine #49 - JANVIER 2008

Trimestriel édité par la Chambre de Commerce et d'Industrie des  
Côtes d'Armor, rue de Guernesey, BP 514, 22005 Saint-Brieuc Cedex 1

Directeur de la publication : Alain DAHER

Comité de rédaction : Patrick SOLO, Eric DE RANCOURT, Vanessa ERMEL,  
Gwénoële POILVET et Marie-Hélène HELLIO

Photographe : Pascal LE COZ

Conception, réalisation : **SolenBleu**, 02 96 70 97 92

Impression : GUIVARCH l'imprimerie, Plérin, 02 96 79 87 77

Routage : OCEA ROUTAGE

Régie publicitaire : OUEST EDITO, Saint-Grégoire, 02 23 25 09 14

Tirage : 17 500 exemplaires

**1****3****2****4****5**

## **1** « Entreprises Toniques » à l'ADE

Créateur ou repreneur, vous cherchez à développer votre tissu relationnel, à être reconnu et accompagné dans votre nouveau statut de chef d'entreprise ; vous souhaitez des conseils pour mieux prendre des décisions, un appui moral et personnel ? La commission Entreprises Toniques de l'Agence de Développement Economique du Pays de Saint-Brieuc se penche en particulier sur le développement des petites et très petites entreprises et peut vous apporter un appui confidentiel et ponctuel. Cet appui personnalisé se concrétise par un ou deux échanges avec des dirigeants volontaires et bénévoles impliqués dans le développement économique du territoire.

Pour tout renseignement :  
02 96 76 69 80  
ade-saintbrieuc@wanadoo.fr  
www.ade-paysdesaintbrieuc.org

## **Un commerçant briochin primé au Salon de la chaussure**

Le dirigeant de Numéro 9, magasin de chaussures jeunes et branchées situé à Saint-Brieuc, a de quoi être fier. En septembre dernier, lors de la cérémonie des Escarpins de Cristal, il a en effet reçu le Prix du commerce. Une distinction qui vient encourager le tout jeune dirigeant, qui n'a ouvert son magasin que depuis quelques mois.

Numéro 9  
9 rue du Chapitre à Saint-Brieuc  
02 96 33 30 00

## **2** Une quatrième étoile pour Ti Al Lannec

La villa perchée sur les hauteurs de Trébeurden vient de décrocher une quatrième étoile ! Ce classement est la récompense d'un engagement humain et financier de l'entreprise gérée de main de maître par Danielle Jouanny. A noter que l'hôtel Ti Al Lannec est également Relais du Silence.

www.tiallannec.com

## **3** Le Faillitaire récompensé

L'IREF (Fédération des Réseaux Européens de Partenariat et de Franchise) a décerné en octobre dernier au magasin Le Faillitaire de Trégueux le Trophée de la Franchise et du Partenariat. Cette récompense nationale vise à valoriser et à encourager la naissance de nouveaux réseaux et à saluer la réussite des plus performants.

Le Faillitaire Trégueux  
22 rue Marc Seguin • 02 96 33 43 01

## **4** Des farines révolutionnaires en Centre Bretagne

Plus saines, plus faciles à travailler et de meilleure qualité, les farines de la nouvelle gamme Qualista® de la minoterie Paulic (Plounevez-Quintin) ne manquent pas d'arguments ! Grâce à un procédé révolutionnaire, l'« ozonation », les farines de la gamme sont débarrassées de toutes leurs impuretés : résidus de pesticides ou encore germes pathogènes. La mise au point du procédé a pu être possible grâce à l'appui du pôle de compétitivité Valorial et des laboratoires Goëmar. Outre la pureté des produits Qualista®, la minoterie Paulic garantit également leur richesse en fibres, en sels minéraux et en protéines grâce à un procédé parfaitement maîtrisé. Et bien entendu, le goût n'est pas oublié dans tout ce processus... Révolutionnaire on vous dit !

Informations : Paulic Minotiers  
02 97 51 40 03  
contact@paulic-minotiers.com  
www.paulic-minotiers.com

## **5** Ouverture d'un nouveau portail destiné aux entreprises

Depuis le 22 octobre 2007, un nouveau portail dédié aux entreprises a été lancé par le réseau « Bercy, au service des entreprises et de l'emploi ». Il a pour but d'accompagner les entreprises dans leurs démarches quotidiennes et dans leur développement en apportant des réponses directes et personnalisées aux dirigeants.

www.entreprises.gouv.fr

**INFORESO 22**  
Votre Parfaite Symbiose Informatique

6

**360**  
ouest

7

## 6 Un nouveau groupement de vente de prestataires informatiques

Le premier groupement de vente de prestataires informatiques sur notre département vient d'ouvrir à Saint-Brieuc : Inforeso 22. Il propose des solutions globales (logiciels de gestion, progiciels, missions en entreprise, réseau, matériels, visioconférence, site web, ...) grâce à différents prestataires complémentaires et très pointus dans leurs domaines.

L'avantage pour les clients ?

Un maximum de confort et de fiabilité dans leurs projets informatiques. Ce service s'adresse aussi bien aux PME/PMI, qu'aux TPE et à l'industrie.

Informations  
[inforeso22@orange.fr](mailto:inforeso22@orange.fr)

## Nouveau média économique sur notre département

Présent depuis quelques années déjà en Loire-Atlantique, Le Journal des Entreprises s'est développé ces derniers mois en Bretagne. Et il arrive ce mois-ci sur notre département ! Mensuel économique s'intéressant à toutes les structures, du petit commerce à la grande industrie, il couvre également tous les secteurs d'activités. Vous y trouverez des brèves sur l'actualité des entreprises, des portraits, des dossiers de fond ou encore des infos pratiques. Le Journal des Entreprises est vendu 3€ en kiosque et paraît le premier vendredi de chaque mois.



8

## 7 Un autre regard

Quand l'art de la photographie s'associe à de nouveaux procédés techniques, cela donne naissance ... à la première agence de photographie sphérique. Erwan BARBEY-CHARIOU, entouré de professionnels, vient de créer « 360 OUEST » à Saint-Quay-Portrieux. Au delà des procédés classiques, ce nouveau concept à destination des supports multimédias permet de s'immerger dans une scène, de rendre compte d'une ambiance, d'avoir un discours plus complet sur un événement que dans une photographie traditionnelle. La société propose aussi de nouveaux services aux professionnels tels que « pages com », la création d'une page de communication unique sur Internet basée sur la photographie sphérique de votre commerce ou de votre entreprise. Soyez curieux et visitez le site [www.360ouest.com](http://www.360ouest.com), vous serez étonné !

360 OUEST, 12, rue de la Comtesse  
22410 Saint-Quay-Portrieux  
Tél. 06 07 73 36 16

## 8 Rappel Challenge multisports inter entreprises, il est temps de s'inscrire !

Organisé par Mai Armor et Eccla Evenement, le premier Challenge inter entreprises des Côtes d'Armor aura lieu en juin 2008, sur le port de Saint-Brieuc - Le Légué. Cet événement multisports convivial sera l'occasion de montrer le dynamisme des entreprises locales tout en faisant découvrir le patrimoine naturel de la région. Dirigeants, salariés, tous sont invités à participer et ainsi, à resserrer leur esprit d'équipe et d'entraide. Pour participer, il suffit de constituer une équipe de 4 personnes. Au programme : kayak (matériel fourni), VTT, course d'orientation, grimpe aux arbres, quiz et soirée conviviale pour clôturer la journée. L'inscription est de 100€ HT par équipe (hors soirée conviviale).

Inscriptions : [contact@maiaarmor.com](mailto:contact@maiaarmor.com)  
Renseignements partenariats :  
[contact@eccla-evenements.com](mailto:contact@eccla-evenements.com)



*“la chambre d’hôtel où tout s’achète, du sol au plafond”*

NOUVEAU CONCEPT

## ***Faire son shopping dans un hôtel de charme***

**Lors d’un séjour à l’hôtel, vous « flashez » sur la lampe de chevet, le cadre de l’entrée ou encore le plaid du sofa ? Difficile pourtant de repartir avec... Sauf à la Demeure ! Petit hôtel par le nombre de ses chambres, mais grande résidence par la qualité de ses prestations, la Demeure de Ville Blanche à Guingamp révolutionne le concept de l’hôtellerie ! Dans sa nouvelle aile, qui vient juste d’ouvrir, tout est à vendre (ou presque).**

*« Le papier peint vient d’Italie, c’est joli non ? Les stickers là-bas, c’est Domestic, un fabricant français. Et la sculpture du patio est signée Andrew Martin. Il n’y en a que 10 exemplaires dans le monde ». Carine Solo connaît sa partition sur le bout des doigts. Maîtresse des lieux depuis 2004, elle va y développer un concept original : la*

chambre d’hôtel où tout s’achète, du sol au plafond. Idée novatrice qu’elle a décidé d’appliquer dans la nouvelle aile de la Demeure. Cet ancien hôtel particulier proposait tout d’abord 5 chambres d’hôtes. Aujourd’hui, 2 autres chambres, au style plus contemporain, viennent compléter l’offre. Bientôt 3 autres chambres feront pas-

ser La Demeure de résidence hôtelière à hôtel (10 chambres). Les deux bâtiments, situés dans deux rues différentes (rue du Général de Gaulle et rue de la Pompe), sont reliés par l’arrière. Un chantier colossal qui aura duré une année, un temps nécessaire pour mettre en place la boutique-hôtel.



## Charme et simplicité

Toutes les chambres de La Demeure sont racées. La suite Roi Arthur est plus masculine, la Pimprenelle assez épurée alors que Anne de Bretagne, avec sa toile de Jouy rose, a beaucoup de succès auprès des anglais. Dans la nouvelle aile, là où tout s'achète, l'ambiance est plus actuelle mais toujours aussi chaleureuse avec des couleurs acidulées, un éclairage tamisé et une décoration originale. « Le principe de vendre ce qui se trouve dans les chambres est très intéressant. Cela va me permettre de renouveler l'atmosphère des lieux. C'est nécessaire car notre clientèle est fidèle ; il faut l'étonner et la surprendre. Rue du Général de Gaulle, nos habitués ont souvent leur chambre préférée parce que tel objet leur rappelle leur grand-mère, tel meuble évoque leur maison de famille... Ils n'ont pas l'impression de venir à l'hôtel. Ils sont reçus dans notre demeure comme des amis, dans une atmosphère simple et chaleureuse ». Simplicité et chaleur, c'est sans doute ce qui fait aussi le succès de la

Demeure auprès de VIP habitués aux chambres d'hôtel standardisées et au langage ampoulé du personnel en livrée. Elsa Zylberstein, Valéry Giscard d'Estaing ou encore Maïté, tous sont tombés sous le charme de la Demeure et de sa propriétaire dévouée, disponible 7 jours sur 7 et presque 24 heures sur 24... Mais comment fait-elle ? ! « Toute la famille met la main à la pâte. Sans leur aide ce serait compliqué. Ma grand-mère fait les gâteaux pour le goûter. Mon père m'aide souvent à préparer le petit-déjeuner tandis que ma mère s'occupe de la décoration florale ». Le climat familial est donc bien réel... A cela s'ajoute la contribution étonnante de certains clients qui n'hésitent pas à faire part de leurs idées pour enrichir l'offre de services de la Demeure. « Un de nos fidèles clients, d'origine allemande, s'est mis dans la tête de référencer pour nous les meilleures bières de son pays, pour qu'à l'avenir nous en proposons ici ! ». Une preuve de la simplicité des relations entre Carine et ses « invités ». Et lorsqu'on lui demande ce qui l'a amenée ici, on apprend que son parcours n'est pas commun. « Je travaillais dans les Ressources Humaines. Très vite, je me suis rendue compte que mon métier ne me permettait pas de m'épanouir. En plus, étant très attachée à ma ville d'origine, je souhaitais rester près de Guingamp. Je n'avais donc pas le choix. Pour rester, il fallait créer mon emploi ! C'est comme ça que j'ai décidé de reprendre la Demeure et de développer son activité.

Pour cela j'ai suivi deux formations : en comptabilité et en hôtellerie ».

## Hôtel bio

Autre point important pour Carine : le naturel. Les peintures utilisées sur les murs de la nouvelle aile sont sans solvant. Les couettes sont en cellulose de bambou. « C'est aussi ce qui rend la maison agréable. L'atmosphère est saine. Et ce que nous servons au petit-déjeuner est équilibré et simple ». Il faut dire que toute la famille pratique le bio depuis des années. Vous souhaitez boire une tisane ? Il suffit d'aller cueillir les plantes dans le jardin (magnifique) de la Demeure... Une envie de confiture ? Ces petites douceurs sont fabriquées maison, avec des fruits bio et présentées dans de jolis pots au charme désuet. Au choix : abricots - amandes caramélisées au miel, fraise - verveine, orange - clémentine - cannelle... De quoi ravir les palais après une bonne nuit de sommeil sur de la literie haut de gamme.

Une dernière cerise sur ce merveilleux gâteau ? L'oreiller... Si vous passez la nuit à la Demeure, Carine vous proposera bientôt de le choisir parmi 4 modèles différents, du plus moelleux au plus ferme, version naturelle (plumes) ou synthétique. Qui dit mieux ?

□

[www.demeure-vb.com](http://www.demeure-vb.com)  
[contact-demeure@wanadoo.fr](mailto:contact-demeure@wanadoo.fr)  
 Tél. 02 96 44 28 53



## PAYS DE SAINT-BRIEUC

# Un nouveau club pour les hôteliers

En mai 2007, 28 hôteliers du Pays de Saint-Brieuc décidaient de se regrouper pour créer le premier Club Hôtelier des Côtes d'Armor. Le lancement de cette association a été officialisé en décembre dernier.

## Les objectifs

- Accueillir, retenir et fidéliser les clients sur le Pays de Saint Brieuc,
- Echanger et travailler sur les problématiques professionnelles pour faciliter le fonctionnement des établissements,
- Etre une force de propositions face aux différentes instances,
- Etre présent et travailler en collaboration étroite avec tous les acteurs économiques et touristiques de la région.

## Les forces

Les adhérents sont tous des hôteliers dynamiques et motivés, qui se rencontrent tous les mois pour échanger et travailler. Les 28 hôtels et hôtels - restaurants membres représentent 975 chambres sur Saint-Brieuc et son pourtour dans un rayon de 30 kms.

L'association fait partie d'un réseau de Clubs Hôteliers fort de 10 associations

au niveau régional et de 50 associations au niveau national. Enfin, le Club Hôtelier de Saint-Brieuc s'appuie sur des partenaires institutionnels et privés.

## Les premiers outils

- Un site Internet qui précise, par semaine, les disponibilités dans les établissements, informe sur les animations et propose un espace candidatures.
- Une carte-plan : carte de Paimpol au Cap Fréhel et plan du centre ville de Saint Brieuc.

[www.clubhotelier.com](http://www.clubhotelier.com)

### Contact :

Club hôtelier de Saint-Brieuc  
 Michelle Guyomar'h - 02 96 75 11 49  
[michelle.guyomar@cotesdarmor.cci.fr](mailto:michelle.guyomar@cotesdarmor.cci.fr)  
[www.hotelsaintbrieuc.com](http://www.hotelsaintbrieuc.com)



Signature de la convention de partenariat entre Alain Daher, Président de la CCI et Hervé Louce, Président du Club Hôtelier de Saint-Brieuc, le 10 décembre dernier.

## PAYS DU TRÉGOR-GOËLO

# Le nouveau projet commercial de Saint-Quay Perros sort de terre



Porté par Alain et Didier Nehlig, la nouvelle zone commerciale de Saint-Quay - Perros, située au lieu-dit Kéringant, a vu ses travaux démarrer en septembre dernier. La zone commerciale sera composée de plu-

sieurs enseignes nationales : Afflelou (400 m<sup>2</sup>), Connexion (2200 m<sup>2</sup>), Armor Lux (1700 m<sup>2</sup>), Orchestra (400 m<sup>2</sup>), King-Jouet (1300 m<sup>2</sup>), Bébé 9 (770 m<sup>2</sup>) et Top Office (1000 m<sup>2</sup>).

Le magasin GIFi, situé aujourd'hui dans la zone de Saint-Marc à Lannion, sera également transféré à Kéringant.

# Quel rapport entre des petits fours et votre politique salariale ?



Bilan salarial CIC. Un assortiment varié des différents modes de rémunération où chacun trouve son compte.

30 agences Entreprises CIC dans votre région accompagnent vos projets. Pour connaître l'agence la plus proche : [cic.fr](http://cic.fr) ou tél : 0892 700 300\*.



Parce que le monde bouge

\* (0,337 €/min)



## Un accueil téléphonique de qualité au service de votre image de marque

Confiez-nous votre accueil téléphonique et faites progresser la productivité de toutes vos équipes

**Vos clients doivent être privilégiés, ils sont votre chiffre d'affaires de demain :**

- Ne perdez plus un seul appel, vos clients apprécieront
- Votre Service Clients derrière un 0 800, sans investissement
- Prise de commandes, Accueil SAV, Réservations, ...

**Faites la différence par un accueil téléphonique de qualité :**

- Votre accueil toute l'année de 8.00 à 19.30, 24/24 et 7/7
- Extension de vos horaires d'accueil et solution aux 35 h.
- En cas d'occupation, en complément de votre accueil actuel, en anglais...

Mettez-nous à l'épreuve !

*Adexium, Parlons d'une même voix !*

[www.adexium.com](http://www.adexium.com) - Tél 02.96.50.81.00

MEMBRE DE



Ne cherchez plus ailleurs ...

[www.caderix.com](http://www.caderix.com)

Formation AutoCAD



# CADERIX



Revendeur  
AutoCAD LT

- Journal d'actualités CAO (+ de 50 000 visiteurs en un an)
- Téléchargements gratuits
- Support technique ...

Caderix S.a.r.l.  
5 rue sous les journaux  
22400 Lamballe

Tel : 06-86-38-71-24  
E-mail : [contact@caderix.com](mailto:contact@caderix.com)  
Site : [www.caderix.com](http://www.caderix.com)  
Journal : [www.caderix.com/journal](http://www.caderix.com/journal)



*Outil unique sur la côte nord de la Bretagne, la cabine attire les pêcheurs de Bretagne bien sûr, mais pas seulement.*

RÉPARATION NAVALE

# **Carénage des bateaux : enfin un lieu pour manier le pinceau**

**Repeindre un bateau de pêche n'est pas une mince affaire. Outre 500 litres de peinture (en moyenne), cela nécessite un lieu d'accueil approprié pour réaliser l'opération dans les meilleures conditions. Et en France, ces lieux ne sont pas légion. Au port de Saint-Brieuc - Le Légué, c'est possible !**

16 mètres de haut pour 13 mètres de large, pouvant accueillir les navires jusqu'à 30 mètres de long ; ouverte depuis 2006, la cabine de peinture a de sérieux atouts pour séduire. Ses proportions sont impressionnantes mais il faut bien ça pour accueillir les bateaux de pêche, qui sont loin d'être de simples coquilles de noix.

L'investissement de départ a été conséquent : 1,4 millions d'euros, financés par l'IFOP, le Conseil régional, le Conseil général et la Chambre de Commerce et d'Industrie. Mais l'utilité de l'installation ne fait aucun doute. Aujourd'hui, après une seule année d'exploitation, la cabine de peinture a déjà été occupée plus de la moitié du temps. Et la renommée qui commence à se créer autour de ce nouveau service permet de dire qu'il fonctionnera

à plein régime d'ici quelques mois. Pourquoi un tel succès ? Comme nous l'avons dit plus haut, les cabines de peinture sont rares. De plus, celle de Saint-Brieuc - Le Légué offre des conditions de travail optimales pour les prestataires de service : chauffage, ventilation... La température de la cabine peut monter de 20°C en 30 minutes ! Et Les normes européennes sont respectées : traitement des solvants, bruit, etc.

Outil unique sur la côte nord de la Bretagne, la cabine attire les pêcheurs de Bretagne bien sûr, mais pas seulement. Tous les professionnels du bassin de la Manche sont potentiellement intéressés. C'est d'ailleurs dans cette optique qu'une délégation des îles anglo-normandes est venue en septembre dernier visiter les installations

des pôles de réparation navale de Saint-Brieuc et de Paimpol. Sécurité des installations et des hommes, respect de l'environnement, que peut-on demander de plus ? Le professionnalisme du service ! Les trois agents en charge de la gestion de la cabine sont là pour faciliter l'utilisation des équipements et accueillir les prestataires et les usagers. A noter que l'ouverture de cette cabine n'a été rendue possible que grâce à l'installation de l'élévateur qui permet de sortir les bateaux de 20 à 350 tonnes de l'eau.



*Informations :  
Laurent Kernivinen - 06 75 91 88 06  
reparation.navale@cotesdarmor.cci.fr*



## CHANTIER NAVAL GLÉHEN Pierre et Fils

### Spécialiste des bateaux de :

- PÊCHE
- PONTON
- SERVITUDE
- OFFSHORE
- BARGE
- FLUVIAL
- TRANSPORT DE PASSAGERS



Terre-plein du port  
29730 LE GUILVINEC

Tél. 02 98 58 12 00 - Fax : 02 98 58 94 06  
E-mail : glehen-gv@wanadoo.fr



## LE DU INDUSTRIE 02 96 79 70 00 22170 PLOUAGAT

### Electricité industrielle

Haute tension  
Automatisme  
Câblage  
Courants Faibles  
Energies renouvelables  
...



**Eau et environnement**  
Stations de pompage  
Traitement des eaux  
Chaudronnerie  
Vannes et portes d'écluses  
...

Contrats de maintenance 24h/24 - 7j/7



leduindustrie@groupeledu.com  
www.groupeledu.com

Agence Morbihan  
Parc d'Activités La Nîel  
56920 Noyal-Pontivy  
02 97 25 67 58

imaginons **votre** espace...



designer  
agencier  
**acer**

www.aceramangement.fr

**COMMERCE**

# *L'activité du Légué toujours au beau fixe*



S'il est encore trop tôt, à l'heure où nous imprimons, pour donner les chiffres définitifs de l'activité annuelle du port de commerce de Saint-Brieuc - Le Légué, on peut déjà affirmer que 2007 devrait être une bonne année avec une progression dans la continuité des années antérieures. L'évolution des importations et des expor-

tations est satisfaisante, avec + 5 % par rapport à 2006 (à fin septembre). Le kaolin, trafic phare à l'export, et le sable kaolinique progressent de 4 %. La ferraille et les minerais réfractaires sont également en hausse. Les entrées de marchandises se portent bien, avec des résultats similaires à ceux de 2006. Il faut noter que la pro-

gression de l'activité s'est faite malgré les perturbations liées à la construction d'un nouveau poste à quai.

**Informations :**  
Keith Martin - 06 81 35 22 59  
[keith.martin@cotesdarmor.cci.fr](mailto:keith.martin@cotesdarmor.cci.fr)

**VISITE**

## *Une délégation Anglo - Normande dans les Côtes d'Armor*

Les installations de réparation navale de Paimpol et Saint-Brieuc séduisent outre-Manche ! En septembre dernier, le Conseil général et la CCI ont eu le plaisir d'accueillir une vingtaine de professionnels venant des îles anglo-normandes. Les présidents des associations de pêcheurs de Jersey

et Guernesey et des associations de commerce maritime de ces deux îles ont pu constater que l'équipement proposé aujourd'hui par le département était à la pointe : élévateurs, cabine de peinture (cf. article page 10), réseau d'entreprises sous-traitantes. Les commentaires liés à cette visite

ont été très positifs et les premières retombées concrètes sont attendues prochainement.

**Informations :**  
Keith Martin - 06 81 35 22 59  
[keith.martin@cotesdarmor.cci.fr](mailto:keith.martin@cotesdarmor.cci.fr)



« L'atout de ce programme ?  
Les formateurs sont des professionnels.  
Ils connaissent nos besoins sur le terrain »

Alix Fauquet, Responsable commerciale et Xavier Pouhaer, étudiant-salarié à l'IFV

# Institut des Forces de Vente

## Vendre, ça s'apprend !

Les formations commerciales sont monnaie courante. Mais un programme en alternance, axé sur la vente itinérante est plus rare. C'est ce que propose la CCI des Côtes d'Armor depuis 2001 avec l'Institut des Forces de Vente. Premier réseau de formation à la vente itinérante, l'IFV dispose aujourd'hui de 60 instituts en France, dont celui de Saint-Brieuc. Créé par les entreprises, il répond à leurs besoins en recrutement de commerciaux. Des mots clés pour définir l'IFV ? Compétences, pragmatisme et action.

Trois semaines en entreprise, une semaine en cours. Voilà comment marche l'alternance à l'IFV. Et c'est ainsi que fonctionne le duo formé par Alix Fauquet, responsable commerciale chez Mobi Bureau (Trémuson), et Xavier Pouhaer, étudiant-salarié à l'IFV. Alix n'en est pas à son coup d'essai en matière d'accueil de stagiaires : « La formation fait partie intégrante de la politique de notre entreprise. Mais j'étais un peu réticente à l'idée de travailler avec un stagiaire qui serait absent une semaine par mois. J'avais peur que le suivi de dossiers soit compliqué ». En définitif, il n'en est rien. Lorsque Xavier est en cours, il reste néanmoins en lien avec son entreprise. « Il m'arrive d'avoir des rendez-vous avec des clients le soir après les cours. Il n'est pas question de se mettre hors circuit une semaine par mois. En fait, je me considère plus comme un salarié que comme un étudiant. Je suis constamment en veille pour l'entreprise, même en classe ! ». C'est la pierre angulaire de la formation : l'étudiant-stagiaire s'appuie sur le vécu de

l'entreprise pour progresser. Alix Fauquet précise un point essentiel : « On n'est pas là pour le formater, mais au contraire pour le tirer vers le haut et compléter ce qu'il apprend en cours. »

L'IFV a un double objectif pour l'étudiant-stagiaire :

1) Lui transmettre des compétences en matière de commerce, marketing, gestion ou encore communication, compétences qui sont recherchées par les entreprises qui recrutent des commerciaux terrain.

2) Lui donner un titre homologué de niveau III, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Le programme des cours est découpé en blocs de compétences :

- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Etablir un plan de prospection et le mettre en œuvre
- Mener des négociations commerciales
- Manager son activité et assurer la fonction de veille

L'atout de ce programme ?

Alix le connaît « Les formateurs sont des professionnels. Ils connaissent

nos besoins sur le terrain ». Le rythme soutenu de la formation n'est pas toujours facile à suivre, les professeurs et l'entreprise exigeant beaucoup de l'étudiant. Mais c'est ce qui fera aussi sa force sur le marché du travail. Et puisqu'il est question de suite, Xavier est optimiste. « Le mobilier, le design, ça me plaît beaucoup. Faire les implantations d'aménagement d'espace pour nos clients et suivre avec eux le projet jusqu'à la fin, c'est un vrai plaisir ! Et je suis donc en négociation avec la direction pour rester... ». A noter que des salariés déjà en place dans une entreprise et qui souhaitent se professionnaliser peuvent présenter un dossier. Les inscriptions pour la promotion 2008 - 2009 sont ouvertes !

*Vous souhaitez accueillir un étudiant ou obtenir des informations complémentaires sur la formation ?*

*Contactez Fabienne Beaurepaire  
02 96 75 11 41*

*fabienne.beaurepaire@cotesarmor.cci.fr*

Réservez dès à présent vos entrées VIP  
Assistez à un événement sensationnel et unique en France en 2008

Tarif préférentiel jusqu'au 31 janvier

## CHAMPIONNAT D'EUROPE DE RALLYCROSS

DEVENEZ  
PARTENAIRE



10 et 11 mai 2008  
Circuit de Kerlabo  
Cohiniac - Côtes d'Armor

> CONTACT info@kerlabo-cohiniac.com  
09.64.04.97.83 www.kerlabo-cohiniac.com



**COGEMAR**  
Comptoir Général Maritime

### Manutention Portuaire

Transit - Entreposage  
Consignation de navires

Quai Surcouf, Le Légué - Saint-Brieuc  
02 96 61 69 23

NE LAISSEZ PAS FILER  
L'ANNÉE 2008  
SANS LAISSER UNE TRACE...



**GUIVARCH**  
L'IMPRIMERIE



...ON S'OCCUPE DU SUPPORT

Toute l'équipe  
de Guivarch l'imprimerie  
vous souhaite  
une année 2008  
pleine de réussite.

TÉL. 02 96 79 87 77

E-mail : g.l'imprimerie@wanadoo.fr  
6, RUE GUYNER  
ESPACE ARTISANAL & ROSENGART  
22190 PLÉRIN  
FAX 02 96 79 87 68



*Frédéric Barbier, Responsable  
Développement International  
à la CCI 22*

## L'export en Côtes d'Armor : Comment faire mieux ?

**Le développement de marchés à l'international est le rêve de beaucoup de dirigeants. Mais ce challenge apparaît trop souvent comme compliqué, laborieux et réservé aux grandes industries ou à certains secteurs d'activité. Si notre département n'est pas le champion breton de l'export, des entreprises nous prouvent qu'en matière d'exportation, il suffit de vouloir pour pouvoir...**

827,7 millions d'euros, c'est le montant des exportations costarmoricaines en 2006. Un montant bien inférieur à celui des autres départements bretons : 4,17 milliards pour l'Ille-et-Vilaine, 2,29 milliards pour le Finistère et 1,58 milliards pour le Morbihan (source Direction Régionale du Commerce Extérieur). Sans surprise, c'est la viande et les produits à base de viandes qui représentent la plus grande valeur des produits exportés avec 235,5 millions d'euros. Arrivent derrière les produits de la culture et de l'élevage (78 millions d'euros), les produits pharmaceutiques (68 millions d'euros) et les produits des industries alimentaires diverses. Faut-il

en conclure que les entreprises de notre département n'exportent que dans les secteurs de l'agroalimentaire et de la pharmacie ?

Le raccourci serait trop facile. On ne peut nier que ces secteurs sont les plus dynamiques en matière d'exportations, toutefois l'industrie est également bien représentée avec les chaudières, les moteurs, les produits métalliques ou encore les produits pour la construction automobile. Et les TIC ?

Ces entreprises, principalement situées sur le secteur de Lannion, tirent leurs épingles du jeu avec un montant d'exportation estimé à plus de 43 millions d'euros. Mais tous ces chiffres

sont à prendre avec prudence. Car il n'existe pas d'observatoire suffisamment renseigné pour évaluer de manière quasi certaine la valeur des exportations et le nombre d'entreprises exportatrices. Cette situation s'explique par le manque de visibilité, entre autre, des douanes qui ne prennent en compte que les produits partant de l'étranger à partir de notre département. Si une entreprise envoie ses produits au Havre pour exporter vers les pays nordiques, ils ne seront pas toujours pris en compte dans le tonnage des exportations de notre département.



# 260 entreprises exportatrices sont répertoriées en Côtes d'Armor

Leurs exportations se font régulièrement et majoritairement à destination de nos voisins de l'Union Européenne\* (651 millions d'euros en 2006, soit près de 75% des exportations). Du côté des autres pays, les entreprises coss-tarmoricaines semblent plus timorées ; le Maghreb (Tunisie, Maroc et Algérie) représente 36 millions d'euros et l'Asie 65 millions d'euros. Les exportations vers l'ALENA (Etats-Unis, Canada et Mexique) sont de l'ordre de 26 mil-

lions d'euros alors que le Proche et le Moyen Orient ferment la marche avec 13 millions d'euros. On peut tout de même noter une croissance marquée de l'export vers l'Asie.

Si on rentre dans le détail, le principal client des Côtes d'Armor est l'Italie qui a importé en 2006 des marchandises pour une valeur de plus de 130 millions d'euros. L'Espagne et l'Allemagne arrivent juste derrière avec respectivement 96 et 91 millions d'euros

(source Ministère des Finances - année 2006). Parmi les pays les moins démarchés par nos entreprises, la Chine avec seulement 8 252 000 euros de marchandises. Toutefois, si le bilan 2007 n'est pas encore fait à l'heure où nous imprimons, l'année qui vient de se terminer semble montrer une amélioration des exportations vers les pays asiatiques et le Moyen-Orient.

*\* En théorie on ne doit plus parler d'export vers l'Europe mais de livraison intra-communautaire.*

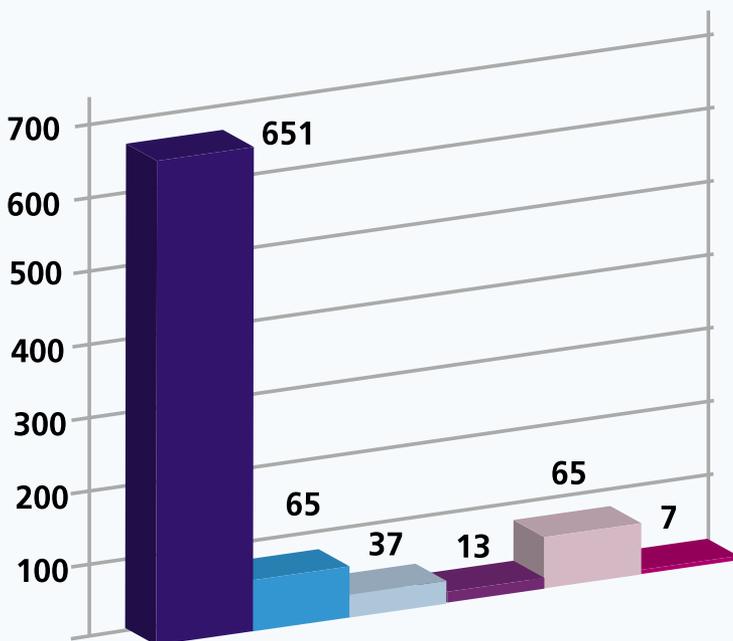
## Du côté de la Bretagne

Au niveau régional, l'Europe représentait en 2006, 838 millions d'euros d'exportation. Parmi ces clients traditionnels, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et la Belgique. L'Union Européenne, le Proche et le Moyen-Orient ainsi que le Maghreb absorbent près de 80 % des exportations bretonnes. Quid des autres continents ? Les ventes vers la Chine

ont chuté et ont également décliné vers les Etats-Unis, le Mexique ou encore le Japon. Les zones Asie-Océanie, Amérique du Nord et Amérique Latine ne contribuent qu'à hauteur de 14,6% des ventes de notre région, alors qu'elles pèsent la moitié du commerce mondial et qu'elles ont affiché, au cours des vingt dernières années, les taux de croissance les plus élevés (sour-

ce Direction Régionale du Commerce Extérieur) ! De quoi réfléchir quant à la stratégie export de nos entreprises qui ne sont pas assez présentes sur les pays à fort taux de croissance pour profiter de leur dynamique économique (Chine, Arabie-Saoudite, Russie et Asie d'une manière générale).

### Destinations des exportations du 22



Données de collecte, brutes en millions d'euros

(source Ministère des Finances)

- Europe
- Afrique
- Amérique
- Proche et Moyen Orient
- Asie
- Divers



LA FRANCE ET L'EXPORT

« Je t'aime moi non plus »

Ce titre d'une chanson de Gainsbourg pourrait tout à fait convenir pour qualifier les relations des entreprises françaises avec l'export. Car si l'on compare nos performances à l'international avec celles de nos voisins européens, on constate que des progrès restent encore à faire. On assiste même depuis les années 90 à une perte de parts de marché. Comment expliquer ce phénomène ? La première thèse avancée est celle de notre paysage entrepreneurial. En effet, contrairement à l'Allemagne, on constate en France une proportion moins importante de grosses PMI. Et c'est d'autant plus vrai dans notre département. Les PME/PMI seraient-elles moins efficaces à l'export ? Moins

efficaces certainement pas, moins audacieuses oui. Ensuite, l'absence de spécialiste export freine beaucoup de dirigeants à se lancer dans le grand bain de la mondialisation.

Troisième explication, l'exception française, qui amène encore certains chefs d'entreprise à penser franco-français, sans forcément s'adapter à la manière de travailler des pays clients. Enfin, le manque de préparation, de détermination et de constance font également partie des explications avancées pour expliquer le retard de la France à l'export. Car tous les dirigeants qui travaillent avec l'international le disent : pour exporter, il faut être rigoureux, patient et réaliste. Ne

**Car tous les dirigeants qui travaillent avec l'international le disent : pour exporter, il faut être rigoureux, patient et réaliste.**

pas penser en « one-shot » mais bien avoir une vraie politique sur le moyen et le long terme. Enfin, la surévaluation de l'euro face au dollar n'arrange en rien la situation, même si près de 75% de nos exportations partent vers l'Union Européenne.

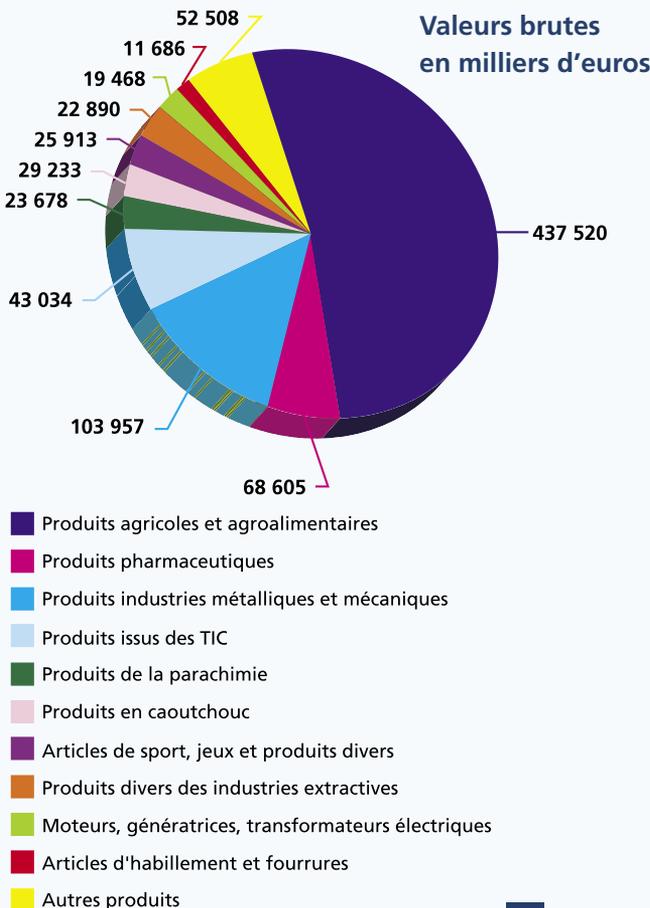
**Pour vous aider à vous lancer : CCI International Bretagne**

Premier réseau de soutien des entreprises à l'international, CCI International Bretagne est représentée dans chaque CCI bretonne. Sa mission : accompagner les entreprises bretonnes à chaque étape de leur développement à l'international, prendre en compte toutes les dimensions de l'international (export, import, implantation à l'étranger), assurer la réussite des entreprises qui se lancent dans cette aventure avec efficacité, qualité et au meilleur coût et enfin travailler en étroite collaboration avec les institutions régionales, les services de l'Etat, les associations professionnelles et les centres technologiques.

Pour rechercher des partenaires, s'informer, se former, obtenir un accompagnement personnalisé et se structurer, CCI International vous apporte un appui. Dans votre CCI, deux spécialistes peuvent vous accompagner au quotidien dans toutes les étapes d'un développement à l'export et vous faire bénéficier du réseau mondial des CCI : 112 chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger dans 75 pays, 156 missions économiques dans 113 pays ainsi que de nombreux relais privés. Toutes les actions de CCI International se font en partenariat avec les autres acteurs de l'international : Ubifrance, la Direction Régionale du Commerce Extérieur, Coface, Bretagne International, Chambres de Métiers et de l'Artisanat, Conseillers du Commerce Extérieur de la France, Douanes... Vous souhaitez en savoir plus ? N'attendez plus, contactez :

Frédéric Barbier - 02 96 75 11 53  
frederic.barbier@cotesdarmor.cci.fr

Principaux produits exportés





# L'Union Européenne veut favoriser la Coopération Transmanche

Si le champs des aides pour un développement à l'international se réduit globalement, il existe malgré tout certains accompagnements, encore méconnus, tel le dispositif d'aide européen « Interreg Coopération Transfrontalière ». Le principe : favoriser la coopération entre territoires situés de part et d'autre des frontières terrestres. Initialement, la coopération frontalière incluait une coopération « transmanche » entre les zones côtières de la région sud-ouest de la Grande-Bretagne et les départements côtiers français du nord-est (Nord, Pas-de-Calais, Somme et Seine Maritime). L'élément nouveau, c'est que cet espace de coopération se trouve élargi à de nouvelles régions pour 2007-2013. Côté britannique, les zones éligibles au « Cross Border Programme » sont étendues à la région sud-ouest et à la région est. Côté continental, elles sont élargies, d'une part à la Basse-Normandie et à la Bretagne, d'autre part au littoral belge. Les entreprises et les collectivités costarmoricaines sont donc particulièrement concernées. La coopération transfrontalière est une priorité pour l'Union Européenne dans les années à venir. Pour la favoriser, une enveloppe financière de 5,576

milliards d'euros a été débloquée pour la période 2007 - 2013. En ce qui concerne la France, elle s'élèvera à 550 millions d'euros environ. Les modalités d'application sont aujourd'hui toujours en discussion. Seule la délimitation des zones éligibles a été fixée.

Sur notre département, le Pays du Trégor-Goëlo a déjà envisagé différents projets pour la coopération transfrontalière, projets qui permettraient d'accroître globalement la performance et la compétitivité du territoire. Quatre types de coopération pourraient être privilégiés :

- Enseignement et la formation professionnelle : prendre en compte l'internationalisation de l'économie dans la formation des jeunes
- Entreprises et recherche : créer et développer des échanges entre les actions de la vie économique de part et d'autre de la Manche
- Développement du tourisme : intensifier les échanges
- Liaison aérienne Lannion - Exeter : projet majeur

Il s'agit là de premières esquisses et les projets doivent s'intégrer dans un programme plus large défini au niveau

régional ou interrégional et en liaison avec l'échelon départemental.

Pour en savoir plus sur la coopération transfrontalière, il existe un guide pratique, édité sous l'égide la Mission Opérationnelle Transfrontalière et consultable sur le site Internet :

[www.espaces-transfrontaliers.org](http://www.espaces-transfrontaliers.org)

## Les dispositifs d'appui au développement international

Un nombre limité d'aides existent pour se lancer dans l'export, mais des subventions ou des avances remboursables pour le financement des actions de prospections et de promotion à l'international sont possibles :

- Crédit d'impôt export
- Assurances prospection
- VIE
- SIDEX
- Autres

Pour plus d'informations :  
Frédéric Barbier - 02 96 75 11 53  
[frederic.barbier@cotesdarmor.cci.fr](mailto:frederic.barbier@cotesdarmor.cci.fr)

# L'international a aussi son réseau

La CCI s'est engagée depuis quelques années déjà en faveur des réseaux économiques. Déclinés dans de nombreuses thématiques, ils favorisent les échanges entre professionnels dans un but d'amélioration. C'est également ce que propose le Cercle des Exportateurs, réseau destiné aux responsables export et aux dirigeants des entreprises qui travaillent ou veulent travailler sur le marché international. Le Cercle rassemble actuellement une vingtaine de membres qui se rencontrent 5 à 6 fois par an au cours d'une réunion avec une thématique précise, sur un marché, un pays... animée par un spécialiste. Dans un second temps, un dîner convivial permet de nouer des contacts personnels. C'est également l'occasion pour les participants d'échanger sur des problématiques communes, de partager des « trucs et astuces » et enfin d'agir et être acteur de leur développement en proposant la mise en place de services ou d'actions répondant à des besoins.

Le Cercle des Exportateurs propose également à ses membres un certain nombre de prestations privilégiées :

- Des dossiers d'information,
- Une veille fiches pays,

## Annie Le Masson Animatrice du Cercle des Exportateurs

- Une veille presse spécialisée à l'international,
- Des informations réglementaires,
- Un forum de discussion sur le net,
- Une assistance technique d'experts en logistique, contrats internationaux ou encore moyens de paiement,
- Une organisation d'actions spécifiques,
- Des tarifs privilégiés.

L'adhésion à ce réseau est facile, que vous soyez exportateur débutant ou chevronné. Vous pouvez participer gratuitement à une première réunion afin de constater la dynamique du réseau.

Contact :  
Annie Le Masson - 02 96 78 62 05  
annie.le-masson@cotesarmor.cci.fr

## Une forte ambition pour l'avenir

Constater c'est bien, avancer, c'est mieux. C'est ce qui est ressorti du 5ème congrès des CCI « Agir ensemble à l'international », organisé en novembre 2007 à Paris et qui a réuni près de 300 personnes. Le représentant du Ministre de l'économie a rapidement donné le ton en ambitionnant 10 000 entreprises exportatrices supplémentaires dans les 5 années à venir. Si ce chiffre paraît réaliste à l'échelon national, ramené à l'échelle du département, il l'est beaucoup moins. Pourtant nous le savons tous, pour booster la croissance, les entreprises françaises doivent exporter plus et plus souvent ! Si l'Europe est toujours en tête des pays importateurs de nos produits, les français ne doivent pas hésiter à se lancer sur de nouveaux marchés. Le rapport

présenté lors du congrès « Agir ensemble à l'international » a identifié six points prioritaires en matière de politique publique :

- Promouvoir la concurrence intra sectorielle
- Augmenter le nombre d'exportateurs
- Oublier les « champions » attitrés
- Promouvoir les champions du futur
- Poursuivre la lutte contre les coûts d'exportation
- Evaluer le potentiel d'exportation et d'IDE des différents secteurs

Pour aller dans ce sens, il a été demandé aux CCI et aux CRCI de s'engager plus fortement, notamment auprès de ceux que l'on appelle primo ou néo exportateurs. Mieux les identifier pour

les accompagner plus efficacement dans le grand bain de l'international : organisation de missions à l'étranger, recherches de partenaires, information et formation, formalités. Tous ces domaines doivent être couverts plus efficacement par les consulaires.

Voilà les axes de développement dans lesquels s'inscrit la réflexion de la commission internationale de la CCI 22, pilotée par Daniel Galas, Président, et appuyée par Jean-Jacques Fuan, Responsable de la commission auprès de CCI International Bretagne

Accompagner, aider, sensibiliser c'est bien... Reste que les principaux acteurs du développement économique de notre pays, ce sont les entreprises !

# « International : It's possible »

A Guingamp, l'entreprise Farmor créée en 2000 conçoit et réalise des produits alimentaires élaborés cuits. Sa production annuelle est de 9 000 tonnes dont 60% sont exportés en Europe, principalement en Espagne, au Royaume - Uni et dans les pays scandinaves.



## **Vous exportez l'essentiel de votre production, c'est un choix stratégique de l'entreprise ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : C'est en fait un double choix stratégique. Le premier concerne notre production : notre gamme de produits n'est pas « franco-française ». Le second c'est notre capacité de production : elle nécessite de trouver des marchés importants.

En ce qui concerne Farmor, nos produits s'adaptent particulièrement à l'export car ils bénéficient d'une reconnaissance internationale et n'ont pas un caractère typiquement français. Pour l'autre société du groupe, Robichon, c'est différent car la gamme de produits est conçue autour de la cuisine française traditionnelle et nécessite plus d'explications techniques.

## **Est-ce difficile pour une entreprise française d'exporter ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : Non, si c'est un vrai choix de l'entreprise. Le commerce international, c'est d'abord du commerce : il faut donc savoir si son produit peut se vendre à l'étranger, s'il est compétitif, s'il doit être adapté. Il faut également être curieux du pays avec lequel on souhaite commercer et prendre le maximum d'informations le concernant. Cela permet d'identifier la clientèle potentielle et ainsi de mettre en place les conditions d'une bonne implantation. Enfin, il faut avoir la passion de ce que l'on fait et apprendre la patience car parfois des marchés ne sont pas mûrs pour les produits que l'on propose.

## **Et le fait d'être une entreprise bretonne et qui plus est costarmoricaine ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : Nos produits n'ont rien de breton, mais notre savoir-faire en agro-alimentaire se trouve ren-

forcé par le fait que le département est réputé dans ce domaine. « Nous sommes au cœur d'un pôle de compétitivité ». Nos points forts :

- La maîtrise de notre process de production qui garantit à nos clients une qualité constante de nos produits.
- L'innovation : elle est nécessaire pour développer nos clients et trouver de nouveaux marchés.

Ensuite, notre localisation facilite l'aspect logistique avec le Royaume-Uni.

## **Faut-il de gros moyens pour exporter ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : C'est une activité à part entière, quelqu'un dans l'entreprise doit s'en occuper.

Mais ensuite, il existe des réseaux qui permettent de trouver des contacts dans le pays et des structures comme la CCI ou les douanes qui peuvent vous fournir les bonnes informations quant aux spécificités du pays, surtout s'il s'agit d'un pays extra-communautaire... En fait, les moyens à mettre en œuvre au départ ne sont pas si importants : il faut savoir commencer « petit » pour ensuite s'installer dans la durée. A ce propos, la dimension relationnelle est très importante en commerce international. Il ne faut pas arriver en conquérant mais en partenaire... surtout dans les pays européens.

## **Et en matière de logistique ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : Il faut tout étudier, tout comparer et mettre en place la chaîne logistique la plus pertinente et la plus fiable. Cela doit faire partie de la conception du projet.

## **Selon vous, toutes les entreprises peuvent se lancer dans le commerce international ?**

**Irène Gutzweiler-Jégu** : Sans aucun doute : c'est possible ! Il faut juste en avoir la volonté et être déterminé.



# « Prudence, rigueur et réalisme »

**A la tête de ZTI, une PME lannionaise de sept salariés, Yves Legendre exporte dans 45 pays. Un nombre étonnant vu de l'extérieur pour une « petite » structure. Son créneau : l'édition de logiciels à forte valeur ajoutée pour les réseaux. Toujours à la pointe de la technologie, l'entreprise a des références prestigieuses et mise beaucoup sur l'international. Un message à faire passer ? L'export, c'est possible même pour les PME !**

« On a un parcours assez classique en matière d'export. 10 ans après la création en 1989 de l'entreprise, on s'est lancé à l'international. Nous avons mis du temps avant de mûrir notre décision car nous savions que nous arriverions sur un marché hyper concurrentiel. Aujourd'hui, l'export représente 60% de notre chiffre d'affaires. Les produits ZTI sont présents sur tous les continents sauf l'Afrique. Il reste donc encore du travail ! En matière d'exportation, il est difficile d'établir des règles pour aider les entreprises, car chaque secteur d'activité est spécifique et les habitudes ne sont pas les mêmes d'un pays à l'autre. Certains pays nécessitent un point de présence, alors que pour d'autre un simple partenaire distributeur suffit. Par contre, ce qui est sûr, c'est que pour se lancer dans l'aventure, il faut

trois qualités : de la prudence, de la rigueur et du réalisme. Il ne faut pas hésiter à mouiller sa chemise en allant sur place pour se rendre compte de la réalité locale. Et surtout, il faut rester humble. Si l'on respecte ces quelques consignes, je ne vois aucun frein pour exporter ! Sauf peut-être si on s' imagine avoir un retour sur investissement en l'espace de trois mois... Car là, on a tout faux !

**L'export ne peut s'envisager que sur le moyen et le long terme. Un temps nécessaire pour se faire de bonnes relations, établir une bonne stratégie et la suivre.**

Autre conseil que je donnerais à une entreprise voulant se lancer dans le bain de la mondialisation : se rapprocher des experts. Il ne faut pas hésiter

à contacter les douanes, les consulats des pays concernés ou la CCI pour être le plus informé possible.

La force de ZTI à l'export ? Sa réactivité ! Nous devons nous adapter à nos clients étrangers qui ont souvent plusieurs heures de décalage horaire avec la France et qui n'ont pas toujours non plus le même calendrier. Les trois collaborateurs dédiés à l'export sont donc très disponibles pour répondre dans les meilleurs délais à nos clients. C'est ainsi que nous restons compétitifs.

La seule ombre au tableau, sur laquelle nous avons peu de marge de manœuvre, la valeur de l'euro. Si aujourd'hui nous nous en sortons encore, ça risque de ne pas durer. Les entreprises européennes vont se heurter à la concurrence du dollar... Et c'est aujourd'hui ma principale préoccupation. »



# « Pour exporter, il faut oser »

**Directeur Général de « CERP BN », Daniel Galas est à l'origine de la création de sa filiale export, MEX dont il assure la présidence. L'entreprise, spécialisée dans la distribution de médicaments, emploie plus de 500 collaborateurs et travaille avec une soixantaine de pays à travers le monde. Et tout est piloté à partir de Saint-Brieuc...**

« Lorsque j'ai lancé CERP dans l'aventure de l'export, je l'ai fait sans filet. Avec mes collaborateurs, nous savions qu'il y avait quelque chose à faire sur ce plan là. Et c'est un vrai succès ! Notre chiffre d'affaires à l'export s'élevait la première année à 400 000 Fcs (soit 60 000€). En 2006, nous avons fait 200 millions d'euros ! Notre ambition aujourd'hui : pérenniser ce que nous avons construit et fédérer les pays sur lesquels nous sommes présents, par continent.

Selon moi, il y a quatre facteurs qui peuvent freiner un entrepreneur à se lancer dans un développement international. Le premier, c'est le produit. Tout n'est pas exportable, on a tendance à l'oublier ! Alors si on n'a pas le bon produit pour exporter, il faut l'inventer... Ensuite, c'est la peur. Il faut apprendre à oser et prendre des risques. Il y a aussi les déplacements. Même si Internet nous facilite le travail, ça ne doit rester qu'un outil et ne pas empêcher les rencontres avec les hommes. Les rapports humains, voilà ce qui fait la richesse de l'entreprise en général et de l'export en particulier ! Il faut aller sur le terrain, rencontrer les gens, connaître leurs habitudes. Personnellement, je dois faire 30 à 35 vols long courrier par an ! Enfin, le paiement me semble aussi un facteur annihilant. Heureusement, il y a la CO-FACE qui est un très bon partenaire et qui permet de sécuriser les circuits.

Il ne faut pas hésiter non plus à se tourner vers la CCI, très utile en matière d'information et de conseil.

**Si je devais donner un conseil à un futur exportateur, ce serait celui-là : rester humble et modeste en faisant preuve de talent. Et ne pas attendre des aides ou des subventions pour se lancer. Car ce ne sont que des béquilles. Et part-on faire un marathon avec des béquilles ? Non, il faut avoir une bonne paire de baskets !**

Il est vrai qu'on peut se trouver en face de certaines difficultés, notamment lorsqu'on travaille avec des pays où il règne une certaine tension. Pour le moment, nous nous en sommes toujours bien sortis. S'il est vrai que l'euro ne joue pas en faveur des exportations, notre secteur d'activité n'est pas encore trop touché car les médicaments français restent les moins chers d'Europe et parmi les mieux placés au niveau mondial. Mais le manque à gagner se fait tout de même sentir.

Pour finir je dirais qu'on peut toujours trouver plein d'explications au fait que la France soit à la traîne en matière d'export. La taille de nos entreprises par exemple ou encore l'exception française ou les difficultés du marché. Moi, je pense que c'est comme pour l'école... On trouve toujours une bonne raison si on ne veut pas y aller ! »

# « Exporter, c'est une aventure ! »

**Newborn Animal Care, filiale du Gouëssant, fabrique et vend sa gamme de produits nutraceutiques animale (nutriments à contenu thérapeutique) dans 80 pays. Avant d'en arriver là, son directeur Hervé Gabillet, a dû développer une stratégie où se mêlent détermination et improvisation.**

**Hervé Gabillet :** Lorsque nous avons démarré, il y a 8 ans, nous voulions commencer par la France, mais le marché était déjà bien équipé. Il nous aurait fallu disposer d'une armée de commerciaux pour pouvoir décoller. C'est pourquoi nous avons décidé de nous tourner vers l'étranger.

## **Vous aviez une stratégie de marque ?**

**Hervé Gabillet :** Nous avions d'abord un produit pour les porcelets qui pouvait satisfaire de nombreux marchés. Ensuite nous avons un savoir-faire dans une niche : notre spécialisation dans « l'alimentation » des animaux nouveaux-nés.

## **Comment avez-vous fait pour trouver des contacts à l'étranger ?**

**Hervé Gabillet :** Nous avons imité les grands laboratoires internationaux et nous nous sommes constitués nos propres bases de données en « grapillant » des informations partout où c'était possible. Et puis, en étant présents sur certains salons importants, comme visiteurs, nous avons fait un peu de « porte à porte » international. Aujourd'hui, nous avons un distributeur par pays et nos produits sont « customisés » en fonction du marché local.

## **Lorsque vous arrivez à l'étranger, la référence costarmoricaine est-elle importante ?**

**Hervé Gabillet :** Agro - alimentaire, nutrition animale... Le département a une réputation internationale dans ces domaines. D'ailleurs, avec nos confrères - concurrents costarmoricains, nous devrions nous associer plus souvent pour aller ensemble conquérir de nouveaux marchés. A chaque fois que nous l'avons fait, ça a porté ses fruits.

## **80 pays, cela doit imposer une logistique impressionnante ?**

**Hervé Gabillet :** Nous souhaitons maîtriser l'ensemble de la chaîne logistique, c'est pourquoi nous la gérons nous-même. Elle associe tous les types de transports : terre, mer, air. Mais au départ nous avons beaucoup appris de nos transporteurs, cela nous a permis d'éviter des erreurs et de gagner du temps.

## **Aujourd'hui, pensez-vous qu'exporter soit difficile ?**

**Hervé Gabillet :** Je crois qu'il faut oser et ne pas avoir peur de se lancer dans l'aventure ...





« La formation nous a rappelé que tout doit être clair et simple pour le client »

## « Ne pas rester sur ses acquis, progresser »

Après 25 années passées à la tête d'un restaurant à Saint-Brieuc, Pascal Monchoix a repris l'hôtel-restaurant du Parc - La Cotriade à Ploumanac'h en mars 2006. Il s'est lancé dans une formation Pact'Hôtel en septembre 2007, dans un souci de progression et de développement de son activité.

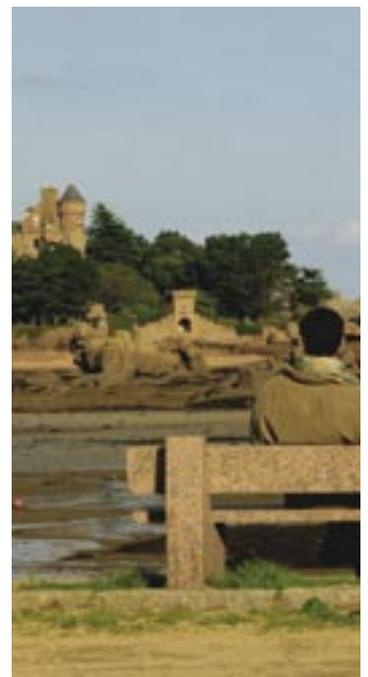
### **Vous avez décidé d'engager la démarche Pact'Hôtel très rapidement après votre arrivée à Ploumanac'h. Pour quelles raisons ?**

Je suis demandeur de formations, tout simplement ! Malgré 30 ans passés dans le métier de l'hôtellerie-restauration, je n'ai pas la prétention de tout savoir. Déjà, dans mon restaurant de Saint-Brieuc, j'ai toujours fait en sorte d'évoluer. Ma devise c'est « ne pas rester sur ses acquis, progresser ». En arrivant dans une nouvelle affaire, on a un œil neuf. C'est le bon moment pour prendre de la hauteur et voir ce qu'on peut améliorer.

### **La formation Pact'hôtel vous a-t-elle permis de mettre en place des actions concrètes ?**

Oui. Lors de ces journées de formation, on nous a rappelé que tout devait être

clair et simple pour le client. C'est tout bête, mais on n'y pense plus vraiment après 30 ans de métier ! J'ai retravaillé l'affichage du menu extérieur ainsi que mon offre de prix. Quand je suis arrivé à l'hôtel du Parc, les 10 chambres de l'hôtel avaient chacune un prix différent ! J'ai donc revu tout ça pour simplifier l'offre. De son côté, mon épouse a repensé les menus et les intitulés des plats. Les effets ne se sont pas faits attendre et un de nos menus, qui n'était pas le plus commandé jusque-là, connaît maintenant un joli succès ! La formation nous apprend aussi à évoluer, à chercher de nouveaux services qui pourraient intéresser la clientèle. Nous avons créé une terrasse, un espace enfant et pour compléter notre offre nous avons même ouvert une crêperie qui fonctionne bien plus que nous ne l'aurions imaginé !



Faire la formation pendant la « morte saison » nous permet en plus d'avoir le temps de « sortir la tête du guidon »...

### Vous ressortez donc de cette formation très satisfait ?

Complètement ! En plus, Pact'hôtel nous permet de bénéficier du vécu des formateurs, souvent issus de

grands groupes hôteliers. Quand ils arrivent dans nos hôtels plutôt « familiaux », ils sont souvent surpris ! Ils appuient là où ça fait mal. Et puisqu'il faut toujours tout améliorer, je pense que la formation elle-même pourrait être meilleure si une quatrième journée venait compléter la démarche plusieurs mois après. Une sorte de

« contrôle-conseil » qui permettrait de faire le point.



[www-hotelduparc.com](http://www-hotelduparc.com)  
[hotel.du.parcclacotriade@wanadoo.fr](mailto:hotel.du.parcclacotriade@wanadoo.fr)  
 02 96 91 40 80

## INITIATIVES

# Pact'Hôtel : mieux faire face à la concurrence

Les CCI de Bretagne et la CRCI ont organisé pour la seconde fois, avec le soutien du Conseil régional, une formation globale à destination des hôteliers bretons sur les thèmes du marketing, de la qualité et des ressources humaines.

L'hôtellerie indépendante doit aujourd'hui faire face à une concurrence de plus en plus vive, à des difficultés de recrutement et à l'évolution des consommateurs.

C'est pourquoi les CCI bretonnes ont mis en place une méthodologie pour l'accompagnement individuel de ces entreprises.

### Objectifs de cette formation

- Accompagner les professionnels dans l'adaptation aux attentes de la clientèle ;
- Mettre à leur disposition des outils de diagnostic complet de leur établissement ;
- Définir avec eux un plan d'action détaillé en matière de marketing, de qualité et de ressources humaines.

### Contenu de la formation

#### a) Journée collective 1

- La formation, ses enjeux, ses objectifs,
- Approche des grands principes en matière de marketing, de qualité et de ressources humaines :
  - Savoir mettre son offre en harmonie avec les attentes des clients,

- L'homme dans l'entreprise : rappel des liens entre qualité de services et mobilisation des équipes,
- La législation sociale : rappel des principales règles,
- Le management participatif : les conditions d'un management partenarial et motivant.
- Présentation d'outils d'évaluation de l'entreprise,
  - sur les aspects marketing et qualité,
  - sur l'offre d'équipements et de services,
  - sur les points réglementaires et les aspects relationnels.

#### b) Journée en entreprise

- Cas pratiques ; application des outils à l'entreprise, repérage des axes de progrès et définition d'un plan d'action :
  - La segmentation clientèle, le chiffre d'affaires, les actions commerciales,
  - Réflexion sur les équipements, l'offre de services et le management.

#### c) Journée collective 2

- Mise en commun entre les participants
- Le plan d'action de l'entreprise,
- Les outils d'accompagnement pour le marketing, la qualité et les ressources humaines :

- Savoir adapter l'offre de services,
- La satisfaction clients à l'hôtel et au restaurant,
- Le traitement des lettres de réclamation,
- Les fiches d'autocontrôle pour le personnel,
- Le document d'aide à la formation des équipes, les définitions de fonction,
- Exemple de guide d'entretien de recrutement,
- Exemple de livret d'accueil pour les nouveaux embauchés, de contrats et horaires types.

#### d) Journée de suivi individuel en entreprise

- Repérage d'axes de progrès
- Définition d'un plan d'action

En 2005, 28 hôteliers avaient participé à l'opération, ils étaient 38 en 2007.



Contact :  
 Michelle Guyomarc'h - 02 96 75 11 49  
[michelle.guyomarch@cotesdarmor.cci.fr](mailto:michelle.guyomarch@cotesdarmor.cci.fr)



Commune	Enseigne	Activité	Objet	Surface	Avis CDEC	Avis CCI
<b>CDEC du lundi 24 septembre 2007 :</b>						
LANNION	BURO+	Matériel de bureau	Création	378 m <sup>2</sup>	✓	✓
ST-QUAY-PERROS	TOP OFFICE	Matériel de bureau	Création	900 m <sup>2</sup>	✓	✓
LANNION	CUISINELLA	Cuisines	Création	500 m <sup>2</sup>	✓	✗
PLOULEC'H	Boulangerie, bar-tabac	Création	128 m <sup>2</sup>	Favorable	✓	✓
PLEUDIHEN-S/RANCE	BRISACH	Cheminées	Création	446 m <sup>2</sup>	✓	✗
BINIC		Hôtel	Création	54 chambres	✓	✓
<b>CDEC du lundi 5 novembre 2007 :</b>						
LAMBALLE	Boulangerie TALBOURDET	Boulangerie	Création	50 m <sup>2</sup>	✓	✗
BEGARD	INTERMARCHÉ *	Hypermarché	Extension	de 2565 à 3152 m <sup>2</sup>	✓*	✓
BEGARD	INTERMARCHÉ *	Galerie marchande	Extension	de 78 à 160 m <sup>2</sup>	✓*	✓
MATIGNON	COPRA	Electroménager-TV-HIFI	Création	400 m <sup>2</sup>	✓	✓
SAINT-BRIEUC	DUGUESCLIN	Hôtel	Extension	de 17 à 34 chambres	✓	✓

\* : dossier unique | ✓ : avis favorable | ✗ : avis défavorable | ● : abstention

Répondre chaque jour  
au exigences de nos clients

Cegelec, groupe mondial intégré,  
est fournisseur de service et de solutions technologiques  
dans les domaines suivants :

*Energie, Electricité,  
Automatisme, Instrumentation et Contrôle,  
Technologie de l'information et Télécommunication,  
Gestion climatique,  
Maintenance et Services*

Entrez dans un monde d'excellence

**Cegelec**  
Solutions & Services

**Cegelec Ploufragan**  
Z.I. des chatelets - B.P 64  
22440 Ploufragan  
Tel. 02 96 94 02 05 - Fax : 02 96 94 19 68  
email : centre.st-brieuc@cegelec.com

35 ANS D'EXPERIENCE

**COBI**  
ENGINEERING

Realisation  
MAITRISE D'OEUVRE BATIMENT

Groupe Roullier - Dinard St Malo

Tertiaire :  
Siège Cache Cache  
Siège C.M.B.  
Nemotech Ducey  
Siège C.F.P.R.  
...

Industriel :  
Société Dalis  
AN&S  
Moules Minard  
R.V.I.  
...

Aquarium - St Malo CG22 - St Brieuc

Collectivité :  
Logements - Dinard  
Bâtiments polyvalents - Dinard  
Centre Général - Saint Brieuc  
...

Centre Commercial Super U - Josselin

Commercial :  
Promocash  
Armor Lux  
Profiga  
Fairfeuille  
...

Entrepôt :  
L.C.M. - Le Rheu 50 000m<sup>2</sup>  
L.C.M. - Ploufragan 25 000m<sup>2</sup>  
L.C.M. - Chérel 20 000m<sup>2</sup>  
...

Entrepôt L.C.M. 50 000m<sup>2</sup> - Le Rheu

Siège Social : rue Charles de Gaulle - LANVALLAY  
B.P. 74 147 - 22 104 DINAN CEDEX  
TEL : 02 96 39 18 37 - FAX : 02 96 85 37 99  
WWW.COBI-SA.COM - contact@cobi-sa.com



# Bretagne entreprendre :

## Ouverture d'une section costarmoricaïne

**Développer le dynamisme économique local en aidant les créateurs et repreneurs de futures PME, porteuses de richesses et d'emplois : voilà la mission de Bretagne Entreprendre, membre du réseau national Entreprendre. Une antenne vient d'ouvrir sur notre département.**

Bretagne Entreprendre s'adresse aux entreprises ou projets d'entreprise à fort potentiel de développement, qui ont ou auront à terme plus d'une dizaine de salariés. Il vient donc en complément de réseaux d'aide à la création déjà existants comme les plates-formes d'initiative locale qui sont plutôt dirigées vers les TPE.

L'appui du réseau se fait en trois temps, via un comité d'engagement constitué de chefs d'entreprise bénévoles :

### 1. Accueil et validation :

orienter et aider le créateur à professionnaliser son projet

### 2. Acceptation

par le comité d'engagement

### 3. Appui opérationnel

durant 3 ans

Ces principes sont complétés par une formation collective mensuelle où les chefs d'entreprise se rencontrent pour échanger sur les réussites et les difficultés rencontrées dans le mois (Club des Lauréats). Le soutien financier de l'association se concrétise par un prêt d'honneur, sans intérêts ni garantie, qui est accordé au créateur et remboursable sur 5 ans (montant moyen du prêt : 25 000€). Ce prêt d'honneur facilite par ailleurs l'accès aux prêts bancaires.

### Pourquoi accompagner les dirigeants ?

Accompagner concrètement les dirigeants c'est rompre leur isolement, les conseiller, leur faire partager des expériences et permettre à terme de pérenniser des emplois. Des statistiques nationales montrent que les entreprises accompagnées par des structures ont

un taux de pérennité à 5 ans de 50%. Avec le réseau Entreprendre, ce taux passe à 80 % ! De plus, une entreprise qui cotise à Bretagne Entreprendre bénéficie d'un cadeau fiscal de 60% du montant de la cotisation sur l'impôt sur les sociétés (Bretagne entreprendre étant une association reconnue d'utilité publique).

### Bretagne Entreprendre :

- 5 ans d'existence
- 80 entreprises
- accompagnées
- 1000 emplois créés

### Bretagne Entreprendre en Côtes d'Armor

A peine lancée, la section Côtes d'Armor réunit déjà une vingtaine de chefs d'entreprise, prêts à accompagner les porteurs de projets. Leur but : participer au reboisement économique de notre département :

- Synéric Industries sas
- Jean-Jacques Fuan
- Recyclage Emballages Industriels
- Ouest Pack
- L'Armoricaïne Laitière
- Construction Le Couillard
- CCI des Côtes d'Armor
- Stalaven SA
- UPIA
- VRAC +
- Centre Leclerc Plédis
- Bonnot Architecture
- Jacques Delvaux
- KPMG
- Grand Ouest Etiquettes
- CERP Bretagne Nord
- Jean-Yves Thomas
- ...

### Entreprises costarmoricaïnes lauréates de Bretagne Entreprendre

#### 2003 :

##### APHYCARE Technologies

spécialisée bracelets de sécurités et alarmes

**Neotype** - informatique et téléphones visio et audio

**Kerdry** - marché des couches minces optiques et métalliques.

**YAK Aero** - fabrication d'ULM

#### 2004

**Oxxius** - technologies laser : médicales et industrielles

**D.C.O.** - appareils de rééducation

#### 2005

**Laseo** - marquage, micro usinage, soudures plastiques laser

**Distriplis** - conception, fabrication et vente de plus sécurisés

**Smart Quantum** - équipement télécoms qui rend inviolable l'échange de données sensibles

#### 2006

**Les Amis du Jardin** - Chantier d'insertion par le travail à travers la production de légumes biologiques et leur distribution

**Physalis** - Production et commercialisation d'une nouvelle boisson réfrigérée innovante 100% pur fruit

#### 2007

**IECI Sarl** - Formation aux techniques cinématographiques

**ZETA Biotech** - Gel d'électrophorèse vertical déshydraté

**SOBRIMA** - Aide à domicile, hygiène et assistance aux personnes

**BELVIE sarl** - Aide à domicile et portage de repas de qualité

**MAAC Hydraulique** - conception et fabrication de vérins hydrauliques

**ALGIEPLUS** - Substrats de cultures hors-sols à base de végétaux marins

**ADHAP Services** - Aide à domicile

Pour obtenir des informations complémentaires sur Bretagne Entreprendre et peut-être parrainer une entreprise :



*Bretagne Entreprendre  
section Côtes d'Armor*

*Gaëtan Riaux - 02 96 28 67 63  
gaetan.riaux@cotesdarmor.cci.fr*



### ENTREPRENDRE EN FRANCE

#### Les 4 premières heures de votre entreprise

Gratuit, de 14 heures à 18 heures

#### ► CCI 22 à Saint-Brieuc :

Les mercredis 9 et 23 janvier, 6 et 20 février, 5 et 19 mars 2008

Contact **Sophie ROUAULT**  
02 96 78 62 21

[sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr](mailto:sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr)

#### ► CCI 22 - antenne de Dinan

Les mardis 8 janvier, 5 février et 4 mars 2008

Contact **Arielle MARCOU**  
02 96 39 59 67

[arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr](mailto:arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr)

#### ► CCI 22 - antenne de Lannion

Les mardis 15 janvier, 5 et 26 février et 18 mars 2008

Contact **Céline ORVEILLON**  
02 96 48 22 31

[celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr](mailto:celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr)

#### ► CCI 22 - antenne de Loudéac

Les mercredi 16 janvier, 13 février et 12 mars 2008

Contact **Geneviève MICHEL**  
02 96 28 67 62

[genevieve.michel@cotesdarmor.cci.fr](mailto:genevieve.michel@cotesdarmor.cci.fr)

#### 5 jours pour entreprendre

De 9h à midi et de 14h à 18h - 100€

#### ► CCI 22 à Saint-Brieuc

Du 11 au 15 février

Contact **Sophie ROUAULT**  
02 96 78 62 21

[sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr](mailto:sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr)

#### ► CCI 22 - antenne de Dinan

Du 10 au 14 mars

Contact **Arielle MARCOU**  
02 96 39 59 67

[arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr](mailto:arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr)

#### ► CCI 22 - antenne de Lannion

Du 21 au 25 janvier

Contact **Céline ORVEILLON**  
02 96 48 22 31

[celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr](mailto:celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr)

#### **Matinées sociales**

Le jeudi, de 9h à midi - gratuit

#### ► CCI 22 à Saint-Brieuc

10 janvier, 7 février et 6 mars

Contact **Sophie ROUAULT**  
02 96 78 62 21

[sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr](mailto:sophie.rouault@cotesdarmor.cci.fr)

### FORMATION

#### **Bureautique - Internet**

**Bureautique Initiation** : 10 et 17 mars

**Word initiation** : 14, 21 et 28 janvier

**Word Perfectionnement** :

4 et 11 février

**Excel initiation** : 3 et 10 mars

**Excel perfectionnement** :

17 et 31 mars

**Access** : 5 et 12 mars

**Internet initiation** : 31 mars

#### **Commercial**

**Développer ses techniques**

**de vente en magasin** : 10 et 17 mars

**Développer la qualité de l'accueil** :

7 et 8 février

**Aménager son point de vente** :

10 et 17 mars

**L'entretien de vente efficace** :

13 et 20 mars

**Comprendre le fonctionnement**

**d'une entreprise commerciale** :

10 et 17 mars

#### **Management**

**Animation d'équipe, les outils** :

A partir du 5 mars (6 jours)

**Relations sociales « de l'embauche au départ du salarié »** : 5 et 12 mars

**Optimiser ses recrutements/**

**fidéliser** : 4 et 11 février

**Réussir ses entretiens**

**professionnels** : 10 et 17 mars

**Animation de réunions de travail** :

21 et 22 mars

**Communiquer et manager effica-**

**cement** : 12 et 13 mars

**IFS, évoluez vers la version 5** :

1<sup>er</sup> trimestre 2008

#### **Gestion /juridique**

**S'initier à la comptabilité** :

4 et 11 février

**Comprendre son bilan et son**

**compte de résultat** : 4 et 11 février

**Gestion financière pour non**

**financier** : 4, 11 et 18 mars

#### **Règlementation**

**Incendie, équiper**

**de 1<sup>ère</sup> intervention** : 6 février

**Hygiène alimentaire**

**en restauration** : 5 et 12 février

**Habilitation électrique** : nous consulter

**Formation aux premiers secours** :

nous consulter

Contact **Anne-Marie TALIBART**  
02 96 78 62 20

[anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr](mailto:anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr)

#### **Langues étrangères**

Mini groupe, cours particuliers, cours

par téléphone, immersion à Jersey :

rentrée du Centre d'Etude de Langues

en octobre - démarrage toute l'année,

nous contacter

Contact **Monique Le Page**  
02 96 75 11 42

[monique.lepage@cotesdarmor.cci.fr](mailto:monique.lepage@cotesdarmor.cci.fr)

## Mémento CCI

#### **CCI des Côtes d'Armor (siège)**

Rue de Guernesey - BP 514  
22005 Saint-Brieuc Cedex 1  
Tél. 02 96 78 62 00  
Fax 02 96 78 62 10

#### **Antenne de Dinan**

6, rue du Nouetté - BP 65234  
22105 Quévert Cedex  
Tél. 02 96 39 59 70  
Fax 02 96 39 59 30

#### **Antenne de Guingamp**

Campus universitaire  
37, rue du Maréchal Foch  
22200 Guingamp  
Tél. 02 96 44 32 31

#### **Antenne de Lannion**

ZI Pégase - Rue Blaise Pascal  
BP 156  
22302 Lannion Cedex  
Tél. 02 96 48 08 19  
Fax 02 96 48 76 24

#### **Antenne de Loudéac**

Résidence « Les Promenades »  
Rue Brigel - BP 222  
22602 Loudéac Cedex  
Tél. 02 96 28 37 50  
Fax 02 96 28 60 69

#### **Antenne Saint-Brieuc**

Espace Convergence  
22440 Ploufragan  
Tél. 02 96 78 62 00  
Fax 02 96 78 62 41



## Une solution pour accompagner vos difficultés de trésorerie

La vie d'une entreprise n'est pas un long chemin tranquille. Les difficultés peuvent survenir rapidement : un marché perdu, un dysfonctionnement au niveau de la production ou un problème de trésorerie. La Commission des Chefs des Services Financiers et des représentants des organismes de santé sociale (CCSF) est une commission départementale, présidée par le Trésorier-Payeur Général, où sont représentés les créanciers publics (URSSAF, RSI, ASSEDIC, DGI, Trésor Public).

### Qui peut saisir la CCSF ?

Le chef d'entreprise, un membre de la commission ou un comptable chargé du recouvrement.

### Quand saisir la CCSF ?

En cas de difficulté conjoncturelle significative (baisse brutale d'activité, défaillance d'un client important, etc.) entraînant des difficultés de trésorerie. Et lorsqu'un délai court accordé par un créancier semble insuffisant.

### Comment la saisir ?

La demande peut être formulée par écrit ou par mail. Elle doit être accompagnée des documents suivants :

- un extrait Kbis
- les liasses fiscales des trois derniers exercices
- un prévisionnel d'exploitation et

un prévisionnel de trésorerie (encaissement/décaissement) pour la durée du plan demandé

- une présentation des perspectives de redressement de l'entreprise

La saisine peut déboucher sur un entretien avec le chef d'entreprise. C'est l'occasion pour le dirigeant d'exposer l'origine et la nature des difficultés rencontrées ainsi que les perspectives de redressement. Cet entretien se fait dans une totale confidentialité.

Les poursuites sont-elles interrompues suite à la saisine ?

La suspension des poursuites n'est pas automatique et ne peut donc constituer la seule motivation de la demande. Seule la décision de la CCSF d'accorder un plan peut suspendre les poursuites.

### Que fait la CCSF ?

Après un diagnostic de la situation de l'entreprise et une évaluation de sa capacité financière, la commission peut élaborer un plan de remboursement des dettes fiscales et sociales de l'entreprise sur plusieurs mois.

### A qui s'adresser ?

Au secrétariat permanent de la CCSF (et du CODEFI) :



**Gwendal LE CHENE**  
02 96 75 41 06  
[gwendal.lechene@cp.finances.gouv.fr](mailto:gwendal.lechene@cp.finances.gouv.fr)  
Trésorerie Générale des Côtes d'Armor  
Affaires Economiques



## INFORMATIQUE

# Chambersign, c'est aussi pour la sécurisation des données

L'année passée, nous vous présentions l'outil de certification électronique Chambersign. Outre l'authentification des données, ce système permet aussi leur sécurisation. Dans un contexte de mondialisation et de concurrence exacerbée, les entreprises se trouvent de plus en plus concernées par des problématiques de sécurité. Ce sont d'abord les aspects techniques et physiques de la sécurité qui sont pris en compte. Pourtant, le risque lié à l'information économique de l'entreprise est bien réel et n'a pas toujours l'attention qu'il mérite.

L'entreprise prend conscience que pour sa survie, elle doit protéger sa technologie, son savoir-faire, ses innovations, ses écrits, ses hommes, c'est-à-dire tout ce qui constitue sa richesse, son patrimoine intellectuel et industriel. Toute fuite d'informations peut être utilisée par la concurrence et engendrer une perte d'activité ou de profit. Les conséquences, commerciales ou financières, sont désastreuses et peuvent aller jusqu'à nuire à sa survie. Les nouvelles technologies, l'externalisation, les alliances stratégiques, la mobilité des employés ont rendu l'information mobile et facile à dérober. Il est donc nécessaire que les acteurs de l'économie s'informent sur les moyens à mettre en place pour protéger l'entreprise contre l'espionnage industriel.

### Protéger l'entreprise

L'enjeu est de maîtriser le flux d'informations sortant de l'entreprise. Comment ? En protégeant les infrastructures, les process, l'information et les systèmes d'information. Un premier niveau de protection passe par la sécurisation des échanges par Internet. Des outils tels que Chambersign certifient l'expéditeur, le contenu et le destinataire d'une information envoyée via Internet mais pas seulement. Elle garantit l'intégrité des données échangées. Si elle n'est pas protégée par un certificat, une signature peut être utilisée abusivement par Internet. Chambersign permet de donner à une signature numérique la même valeur juridique que la signature manuscrite. Cette autorité d'enregistrement des signatures électroniques pour les entreprises, mise en œuvre par la réseau national

des CCI, est référencée par le Ministère de l'Intérieur, le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie et par l'URSSAF. L'envoi de documents, l'accès à des sites sécurisés, les déclarations en ligne ou encore la signature de documents peuvent se faire par Internet en toute sécurité grâce à Chambersign.

Pour toute information complémentaire :

[www.chambersign.fr](http://www.chambersign.fr)

Vous pouvez également contacter votre correspondant Chambersign à la CCI.

**Saint-Brieuc :**

**Annie Le Masson et Valérie Urvoy**  
02 96 78 62 00

**Antenne de Lannion :**

**Céline Orveillon - 02 96 48 22 31**  
[celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr](mailto:celine.orveillon@cotesdarmor.cci.fr)

**Antenne de Loudéac :**

**Geneviève Michel - 02 96 28 67 62**  
[genevieve.michel@cotesdarmor.cci.fr](mailto:genevieve.michel@cotesdarmor.cci.fr)

**Antenne de Dinan :**

**Arielle Marcou - 02 96 39 59 67**  
[arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr](mailto:arielle.marcou@cotesdarmor.cci.fr)

**ATOUTS  
PROS**

## PRÉPARER MA RETRAITE? Mais je viens de m'installer !

### Accordance Multisupports

- Préparez votre retraite complémentaire à partir de 30 €/mois
- Bénéficiez d'une sécurisation progressive de votre investissement

UNE RELATION DURABLE, ÇA CHANGE LA VIE.



[www.ca-cotesdarmor.fr](http://www.ca-cotesdarmor.fr)

Crédit Agricole des Côtes d'Armor - Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel des Côtes d'Armor, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, 22096 Saint-Brieuc cedex 6, 777404179 RCS Saint-Brieuc. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre des intermédiaires en assurance sous le n° 121623 201.  
Le contrat Accordance Multisupports est assuré par Predica. Les dispositions complètes du contrat figurent dans la notice d'information.  
PREDICA - Entreprise régie par le Code des assurances, S.A. au capital entièrement libéré de 915 874 000 €. Siège social : 30-30, rue de la Procession, 75013 Paris - 314 028 477 RCS Paris.  
(1) Coût de connexion variable selon fournisseur d'accès internet.



- Production et santé animales
- Biotechnologies
- Sécurité alimentaire
- Environnement

## Implantez votre entreprise en terre d'innovation

  
**ZOOPOLE**  
Saint-Brieuc - Ploufragan



*Au cœur du technopole  
de Saint-Brieuc  
Bureaux à louer ou à vendre  
de 50 à 1000 m<sup>2</sup>*

- Plus de 700 chercheurs, ingénieurs et techniciens
- 40 entreprises et organismes déjà implantés au Zoopôle
- Services partagés : restaurants d'entreprise, salles de réunions

Votre contact : Jean-Michel Le Goux

ZOOPOLE développement

Tél. 02 96 76 61 61

E-mail : [jean-michel.legoux@zoopole.asso.fr](mailto:jean-michel.legoux@zoopole.asso.fr)

# Nouvelle Mercedes Classe C Break Launch Edition à partir de 31 700 €<sup>TTC\*</sup>



- Peinture métallisée • Détecteur de pluie • Rétroviseurs rabattables électriquement • Rétroviseurs intérieur/extérieur gauche jour/nuit automatiques • Ouverture et fermeture électriques du coffre

Mercedes-Benz



## HAMON AUTOMOBILES S.A.S.

Route de Perros-Guirec  
LANNION 02 96 05 40 05

1 Rue Gay Lussac  
SAINT-BRIEUC 02 96 33 33 45

[www.mercedes-benz.fr](http://www.mercedes-benz.fr)

\*Prix classé TTC avec en plus un accès de 21/05/2007 à 21/05/2007. Mercedes Classe C Break Série Spéciale Launch Edition, disponible sur toutes les motorisations et les types de finition pour toute commande effectuée avant le 26/04/2008. Classe C (190 km) prix de 7,2 à 11,2 ; consommation de 6,9 à 7,6 ; poids de 1,4 à 1,6.2. Informations de CO<sub>2</sub>, 117 à 192 g/km. homologation n°01/2005/114/0017-04 de 14/05/2007. Modèle présenté Classe C Break 220 CDI Avantgarde avec Pack Sport AMG, peinture métallisée, jantes alliage 17" en option à 47 450 €<sup>TTC</sup>