

# 09.09

CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE D'ALENÇON



# L'éclair



## Le dynamisme commercial des centres-villes

Editorial

Le commerce, c'est la vie de la cité. Le commerce, c'est l'image de la ville. Sans commerce, un centre-ville est mort. Tout le monde a entendu, un jour, une de ces phrases. Et depuis quelques années, tous les maires reconnaissent l'importance de leurs commerces, et agissent pour que leurs centres-bourgs et centres-villes soient accueillants et accessibles aux chaland.

Depuis de nombreuses années, les villes de l'Orne se sont toutes, sans exception, engagées dans une démarche de rénovation de leurs centres-villes, en partenariat étroit avec la CCIA. En 2009, L'Aigle s'est engagé dans une démarche globale exemplaire : étude sur le stationnement et la circulation, mise en place d'un périmètre de préemption des commerces, et création d'un marché couvert.

Partout, le moment est venu d'aller plus loin, plus vite, en faveur des centres-villes qui doivent faire face aux nouvelles évolutions des modes de consommation et de distribution. Le consommateur attend, certes moins cher, mais aussi plus de services et de produits locaux avec des circuits courts. Ces changements constituent aussi une opportunité pour les commerçants, les unions commerciales et les collectivités.

Alors, agissons ! La CCI d'Alençon entend jouer son rôle, partout dans nos villes, sur le stationnement, la circulation, les marchés, et les périmètres de préemption des commerces, etc.

Construisons, ensemble, nos cœurs de villes de demain.

François Caucé  
Président de la CCI d'Alençon

## Emploi des travailleurs handicapés : agir avant 2010

page 11



### Actualités

Pandémie grippale, organiser la vie de l'entreprise

page 2

### Dossier du mois

L'international, une solution pour étendre son marché

page 4

### Stratégie

L'importance de sauvegarder ses données informatiques

page 9

# Actualités

## Pandémie grippale, organiser la vie de l'entreprise

La pandémie de grippe A/H1N1 peut avoir des conséquences pour une entreprise, à savoir :

- la diminution des effectifs présents sur le lieu de travail,
- l'indisponibilité simultanée de plusieurs dirigeants, responsables ou spécialistes,
- des difficultés d'approvisionnement, et la défaillance de fournisseurs et de sous-traitants,
- la dégradation de services particulièrement sensibles (énergie, communications, transports, etc).

Les perturbations susceptibles d'affecter l'activité des entreprises en cas de pandémie peuvent être limitées par des actions de préparation en amont, au travers d'un plan de continuité de l'activité (PCA). Cette démarche concerne aussi bien les grandes entreprises que les PME et TPE, d'autant que les petites entrepri-

ses seront souvent plus sensibles à un environnement perturbé.

Pour élaborer un plan de continuité, il convient de :

- se préparer pour prévenir les risques et protéger la santé des travailleurs,
- analyser les missions nécessaires à la continuité de l'entreprise,
- déterminer les effectifs strictement nécessaires à la continuité de l'activité.
- se réorganiser pour produire.

**Jeudi 24 septembre, la CCI d'Alençon organise à 17h00 une table ronde « Les entreprises face à la grippe A/H1N1 ».** Plusieurs intervenants seront présents pour répondre aux questions :

- Béatrice Bertin, chef du service interministériel de défense et de protection civile à la Préfecture de l'Orne : organisation générale dans le département et rappel de la situation ;
- Philippe Duperron, avocat et bâtonnier du Barreau d'Alençon : obligations et responsabilités de l'entreprise ;
- Frédéric Dupont, responsable sécurité direction RH, Carrefour Alençon : exemple de mise en place d'un plan de continuité d'activité ;
- Catherine Hacault, médecin du travail CIST61 : mode de contamination et bonnes pratiques ;
- Isabel Rousseau, représentant la filière vente du centre de formation 3IFA et membre de la CCI d'Alençon, présentera le résultat d'une enquête flash.

Pour plus d'information :  
[www.alencon.cci.fr](http://www.alencon.cci.fr)

**Emmanuelle Bolay**  
[bolay@alencon.cci.fr](mailto:bolay@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 69



Jeudi 24 septembre, la CCI d'Alençon organise à 17h00 une table ronde « Les entreprises face à la grippe A/H1N1 ».

## En bref

### Pour les transporteurs routiers, nouveau mode de paiement de la taxe à l'essieu

A partir du 1<sup>er</sup> octobre, les modalités de déclaration et de paiement vont être simplifiées pour les propriétaires de poids lourds assujettis à la TSVR (Taxe spéciale sur les véhicules routiers, autrement dite Taxe à l'essieu) ayant opté pour le tarif journalier.

Le carton jaune reçu chaque mois par les entreprises sera remplacé par un système de cartes prépayées, pour 5 ou 10 sorties, valables 6 mois. Pour se les procurer, contactez le :

**Bureau fiscal régional  
des douanes de Cherbourg**  
Tél. : 02 33 23 34 00  
[www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)

### La taxe d'apprentissage affectée aux centres de formation partenaires

Le Président et l'ensemble des élus de la CCI d'Alençon vous remercient pour votre soutien apporté au développement de l'apprentissage en versant votre taxe en faveur des centres de formation du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie. 724 entreprises ont versé près de 1 379 734 euros de taxe d'apprentissage, via la CCIA.

Cette taxe participe au maintien des équilibres financiers des centres de formation d'apprenti. Sur 1 915 150 € disponibles au plan régional, 5 établissements partenaires de la CCIA se sont partagés 204 731 €.

**Nicolas Rousseau**  
[rousseau@alencon.cci.fr](mailto:rousseau@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 86

### Votre avis nous intéresse

Dans le cadre de sa certification ISO 9001 V2008 et soucieuse de répondre à vos besoins, la CCI d'Alençon fait réaliser, comme chaque année, une enquête de satisfaction. Phone Ocean contactera les entreprises de la circonscription d'Alençon à partir du 5 octobre 2009.

Nous remercions par avance les entreprises interrogées de bien vouloir réserver le meilleur accueil à notre prestataire, sachant que cette interview ne prendra que quelques minutes.

**Isabelle Brunet**  
[brunet@alencon.cci.fr](mailto:brunet@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 88

**Emmanuelle Bolay**  
[bolay@alencon.cci.fr](mailto:bolay@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 69

## Chiffres clés 2008 du tourisme normand

Le Comité Régional de Tourisme de Normandie a publié, en juin 2009, l'édition des chiffres clés du tourisme normand 2007 et 2008.

La Normandie est la 8<sup>ème</sup> région touristique en France pour les séjours des Français en hébergement marchand et non marchand avec 5,1 % des séjours et la 6<sup>ème</sup> région française pour les courts séjours avec 5,9 % des séjours.

Cette publication comporte les principales données de l'offre en hébergement marchand et non marchand et de la

fréquentation, que ce soit par type d'hébergement, par nationalité ou dans les lieux de visite.

Par ailleurs, les résultats d'une étude réalisée sur les investissements touristiques en Normandie en 2007 figurent dans ce document.

Vous souhaitez recevoir un exemplaire de cette publication, contactez :

# Participez au 35<sup>ème</sup> challenge du commerce et des services

Organisé par l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) sous le haut patronage du Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi, le Challenge du commerce et des services distingue les meilleurs commerçants et unions commerciales de France.

Depuis 35 ans, ce concours annuel se déroule en deux distinctions :

- le « Mercure d'Or » qui récompense les performances individuelles des commerçants et prestataires de services,
- le « Panonceau d'Or » qui distingue les performances collectives des unions commerciales.

Elles sont d'ordre honorifique, et matérialisées par un diplôme signé du Ministère des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions Libérales, et du Président de l'ACFCI, ainsi que par la remise d'un trophée.

## Modalités de participation

Toute entreprise du commerce de détail et de services marchands aux particu-

liers, inscrite au RCS, peut concourir. Elle doit justifier d'une activité minimale de deux ans et de moins de cinq ans.

Les personnes intéressées peuvent retirer le dossier de candidature ainsi que le règlement intérieur, auprès de la CCI d'Alençon.



Une première sélection s'effectue au niveau local. Puis, les dossiers retenus sont transmis pour un examen par le jury national, constitué d'une trentaine d'experts (journalistes, banquiers, sponsors, consultants, etc).

En moyenne, 100 à 150 dossiers de candidature sont évalués, chaque année : soit environ 70 à 100 « Mercure d'Or » et 30 à 50 « Panonceau d'Or ».

Cette opération, très médiatisée tant sur le plan local que national, constitue indéniablement un moyen de reconnaissance et de promotion efficace pour tous les lauréats.

Philippe Galéano  
galéano@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 96

# Le Haras du Pin, deuxième lieu de visite ornaï sous la marque Qualité Tourisme

En juin dernier, le Comité Régional de Gestion de la marque Qualité Tourisme™ qui s'est réuni à Rouen, a rendu un avis favorable pour l'attribution de la marque nationale de qualité au Haras National du

Pin. Deuxième lieu de visite dans l'Orne, il est l'un des tous premiers en France et en Normandie, à recevoir cette distinction. L'obtention de cette marque de qualité signifie que le Haras du Pin respecte les engagements nationaux de qualité relatifs à l'activité « Lieu de Visite ».

Ces engagements ont été définis en association avec les représentants des professions concernées et représentent les exigences incontournables pour la satisfaction des clients. Ils concernent l'accueil, les compétences du personnel, la communication et l'information, le confort des lieux, la valorisation des ressources locales, la propreté et l'entretien des lieux, etc.

Véronique Marie-Françoise  
vmf@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 73



## Sites web du mois

### Le Domaine de la Louveterie

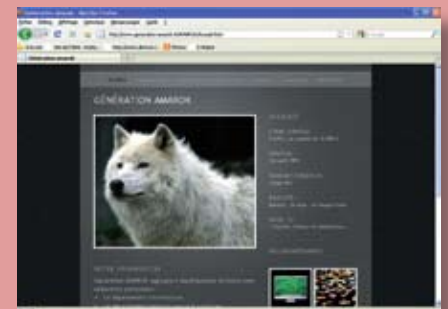
Le calme, la confidentialité et le grand confort du Domaine de la Louveterie assurent la réussite de vos réunions ou séminaires d'entreprise.

Dans cette maison d'hôtes de prestige de Moutiers-au-Perche, des formations et des stages de coaching sont également organisés pour des cadres, des managers, ou des dirigeants.

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



### Génération Amarak



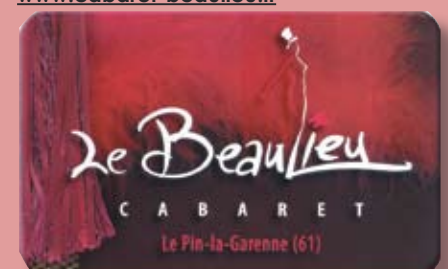
Créée en 1995 par Serge Gaj, la société Génération Amarak propose une offre de services divisée en quatre départements : développement de projets informatiques, gestion des relations presse et relations publiques, prestations pour libraires, logiciel de gestion immobilière.

[www.generation-amarok.fr](http://www.generation-amarok.fr)

### Le Beaulieu Cabaret

Le « Beaulieu Cabaret », c'est un accueil chaleureux, un repas de grande qualité, une revue époustouflante, etc. Venez découvrir sur le site les différents spectacles « Cancan Foli'es » ou « Années Foli'es » ou « Soleil Soleil » ainsi que le « Réveillon de rêve ». Au Pin-la-Garenne, ce lieu de magie et de rêve accueille également des soirées professionnelles, des dîners de gala, des lancements de produits, etc.

[www.cabaret-beaulieu.fr](http://www.cabaret-beaulieu.fr)



## L'international, une solution

Sur plus de 2,9 millions d'entreprises françaises, seulement 95 000 environ saisissent l'opportunité d'étendre leur marché au reste du monde (sources : INSEE, 2007 et Douane, 2008)

**Certes, le marché intérieur français est vaste mais de plus en plus concurrentiel. Les étrangers n'hésitent pas à venir. Pourquoi exporter ? Comment faire ? Quelle est la situation des entreprises ornaises ?**

### Les raisons d'exporter

Les entreprises qui franchissent le pas de l'exportation, le font pour de multiples raisons :

- suivre ses clients,
- augmenter les ventes,
- réduire les coûts moyens par la quantité,
- mieux étaler la production (saisonnalité),
- acquérir ou consolider son prestige,
- étaler les risques,
- améliorer sa compétitivité,
- prolonger la durée de vie de produits vieillissants,
- rencontrer une réglementation moins contraignante,
- consolider l'extension de l'entreprise,
- élargir la base pour amortissement des dépenses d'études et de mise au point,
- développer de nouveaux produits et susciter de nouvelles opportunités,
- etc.



- le conseil : analyse des besoins et aide à l'élaboration d'une stratégie de développement commercial à l'international, suivi individualisé, réponses aux questions techniques.
- l'accompagnement dans l'approche des marchés internationaux : études de marché, recherche de partenaires, missions commerciales de prospection, préparation et participation aux salons internationaux, etc.
- la préparation et l'aide au montage des dossiers d'aides publiques à l'exportation.

### Les aides et financements

En fonction des besoins, les entreprises peuvent solliciter des aides nationales et/ou régionales. Elles se déclinent sous forme de subventions, d'aides remboursables, de prêts à taux préférentiel : crédit d'impôt export, SIDEX, Impulsion Conseil, FRAEX, Prêt pour l'Export, Assurance Prospection COFACE, Contrat de Développement International. Elles peuvent financer les déplacements, un recrutement export, la participation à un salon étranger, etc.

Depuis 2006, la Région Basse-Normandie, la CRCI et Ubifrance ont signé une convention permettant aux entreprises bas-normandes d'obtenir une subvention de 25 à 50 % sur toutes les prestations Ubifrance : recherche de clients potentiels, salons, Volontariat International en Entreprise (VIE), etc.

Pour en savoir plus :

[www.orne-export.com](http://www.orne-export.com)

[www.basse-normandie.cci.fr/exporter\\_echanger](http://www.basse-normandie.cci.fr/exporter_echanger)

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

**Yohann Severe**  
yohann.severe@basse-normandie.cci.fr  
Tél. : 02 31 54 40 07

### Comment faire ?

Que ce soit pour débiter à l'export ou aborder un nouveau marché, Normanex accompagne les entreprises bas-normandes dans la mise en place de leur stratégie à l'international.

Les missions de Normanex sont :

- l'information sur les marchés étrangers et le commerce international : rencontres avec des experts au cours de journées pays, séminaires et réunions thématiques, Centre Régional de Documentation International (CRDI), etc.

## Des tuiles de bois made in Le Perche, vendues dans le monde entier

Basée à Saint-Hilaire-le-Châtel, l'entreprise La Tuile de Bois-SOVECO réalise des tuiles en bois qu'elle exporte dans le monde entier. Son Président Directeur Général nous explique l'importance de l'international dans son activité.

**CCI d'Alençon** : Comment a été créée SOVECO et quelle est son activité ?

**Pierre-Georges Hervé, Président Directeur Général** : En 1989, j'ai développé un système révolutionnaire de couverture bois. Lors de la réalisation de l'école de Saint-Hilaire-le-Châtel en 2002, j'ai pris conscience que l'Orne était localisée au centre de ma clientèle (région parisienne, Bretagne). J'ai donc décidé d'y créer mon entreprise. La Tuile de Bois-SOVECO fabrique des tuiles en bois ou bardeaux de bois. Les produits répondent directement au Gre-

nelle de l'environnement en terme de stockage CO<sup>2</sup>.

**CCIA** : Que représente l'export dans votre production ?

**Pierre-Georges Hervé** : Mon activité principale est consacrée à la réalisation de couverture d'hôtels haut de gamme, situés en bord de mer. Les toitures résistent aux pluies cycloniques. L'exportation représente 70 % de notre chiffre d'affaires, soit 1,12 millions d'euros. Nos principales constructions ont été réalisées à Ibiza, au Maroc, à l'île Maurice, à

Mayotte, à l'île de la Réunion, aux Seychelles, à la Guadeloupe, en Polynésie Française, à Cuba, etc.

**CCIA** : Quelle a été votre démarche de développement à l'international ?

**Pierre-Georges Hervé** : Ubifrance m'a aidé à mettre en place des missions à l'étranger. J'ai également recruté une assistante bilingue anglais-espagnol. Par ailleurs, notre site Internet nous permet aussi de recevoir des appels.

Pour en savoir plus : [www.soveco.com](http://www.soveco.com)

# pour étendre son marché

## Zoom sur le Cercle des exportateurs de l'Orne

**CCI d'Alençon :** Quelles sont les missions du Cercle des exportateurs de l'Orne ?

**Eric Ebstein, Président du Cercle des exportateurs de l'Orne :** Sa mission principale est de mobiliser les forces exportatrices du département de l'Orne et d'essaimer auprès des PMI/PME. Dans un esprit de convivialité, auquel je suis très attaché, nous fédérons les acteurs concernés et nous favorisons l'échange de pratiques.

Aujourd'hui, le Cercle des exportateurs de l'Orne compte entre 25 et 30 adhérents avec des exportateurs confirmés réalisant plus de 80 % de leur chiffre d'affaires à l'export, comme par exemple : IMV technologies (L'Aigle), concepteur et fabricant de matériels pour l'insémination artificielle, ou une PMI comme Jean-François Guillouet, fabricant de spiritueux et exportateur de Calvados.

**CCIA :** Quelle est la priorité de votre action ?

**Eric Ebstein :** La priorité est de démythifier l'activité export. Trop souvent, les entrepreneurs considèrent cette activité comme réservée aux grandes entreprises, à celles qui sont organisées pour cela, ou encore aux chefs d'entreprise qui parlent une langue étrangère.

Pourtant sur notre territoire, nous avons des entreprises exemplaires à l'export : l'entreprise Borney (Argentan) et ses drapeaux vendus dans le monde entier, la société Hydronic (Mortagne-au-Perche), spécialiste européen de la construction des centrales de traitement d'air ou encore Goavec Engineering (Alençon), concepteur



et fabricant de cuves en inox. Bien sûr, l'énumération n'est pas exhaustive et bien d'autres entreprises pourraient être citées.



Eric Ebstein, Président du Cercle des exportateurs de l'Orne

**CCIA :** Quels sont les services proposés par le Cercle ?

### « Il faut démythifier l'activité export. »

**Eric Ebstein :** En adhérant, les membres rentrent dans un réseau et bénéficient d'un apport de connaissances lors des 7 ou 8 réunions thématiques organisées chaque année. Des visites sont également proposées dans les entreprises membres du Cercle. Pour accompagner les projets, les conseillers de la CCI et des CCI viennent en appui technique.

J'invite les primo exportateurs à rejoindre notre groupe. Ils trouveront les premiers conseils pour s'essayer à l'export sans que cela leur coûte trop cher.

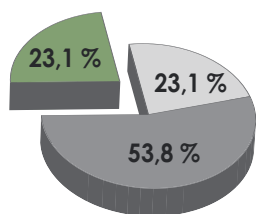
**CCIA :** Quels conseils voulez-vous faire passer aux chefs d'entreprises qui souhaitent exporter ?

**Eric Ebstein :** Pour commencer modestement, un petit conseil, traduisez vos plaquettes publicitaires ou votre site Internet en anglais afin de faire connaître l'excellent savoir-faire et la technicité de vos entreprises. Ensuite, profitez de l'opportunité d'un euro favorable pour décider de développer une activité à l'export quelle que soit la taille de votre entreprise. Et enfin, ayez conscience que c'est ensemble que nous ouvrirons les portes de l'international, donc rejoignez-nous au sein du Cercle des Exportateurs Ornais.

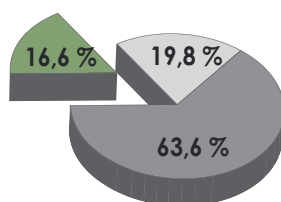
Eric Ebstein  
eric.ebstein@orange.fr

## L'Orne dans le commerce extérieur bas-normand

Les exportations



Les importations



■ Orne ■ Calvados ■ Manche

Source : "Kiosque de Bercy", Le Chiffre du Commerce Extérieur, juin 2009

## En bref

### Formalités à l'international

Besoin d'un certificat d'origine ? d'un carnet ATA ? de faire légaliser un document ? de connaître les formalités à l'export sur un pays précis ?

La CCI d'Alençon informe les entreprises sur l'ensemble des procédures administratives liées à l'exportation

de marchandises et réalise les visas nécessaires, pour les certificats d'origine, certificats de circulation des marchandises EUR1 et EUR2, factures, attestations, carnets ATA, etc.

Monique de Viennay  
viennay@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 47

## Part des exportations et des importations dans l'Orne

(en milliers d'euros)

	3 <sup>ème</sup> trimestre 2008 - 2 <sup>ème</sup> trimestre 2009	2008	2007
Exportations	808 586	992 974	1 010 272
Importations	749 702	880 088	967 114

Données CAF (coût assurance fret) - FAB (franco à bord) hors matériel militaire, valeurs brutes de collecte. Source : "Kiosque de Bercy", Le Chiffre du Commerce Extérieur, juin 2009

# Porte-parole des entreprises

## Zoom sur une représentation

### Installez-vous dans le Perche

Le Pays du Perche ornais et celui d'Eure-et-Loir accueillent les porteurs de projet les 2 et 3 octobre prochains.

Situé à 1h30 de Paris, aux confins de la Basse-Normandie et de la Région Centre, le Perche connaît une notoriété grandissante, et attire des visiteurs de plus en plus nombreux. Les nouveaux arrivants participent à la diversification du tissu économique. Ils permettent également



un renouveau démographique et apportent un regain de dynamisme à la vie locale.

Préserver le tissu économique et social, renforcer le potentiel humain, soutenir la transmission des entreprises et des exploitations agricoles constituent des enjeux essentiels pour le territoire du Perche. Conscient de l'importance d'assurer la création d'activité et d'accueillir de nouveaux actifs, le territoire s'organise pour accueillir les porteurs de projet.

Plusieurs actions seront mises en place. La première est une session d'accueil qui permettra la mise en relation des nouveaux arrivants motivés par une installation en milieu rural avec des élus, des entreprises et des organismes partenaires.

La CCI d'Alençon participe activement aux actions engagées par le Pays.

Arnault Delpech  
delpech@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 83 95 32

### Programme des 2 journées de formations et de rencontres

#### Vendredi 2 octobre :

- Quelles sont les opportunités du territoire ?
- Atelier « comment préparer son projet d'installation dans le Perche ? » : rencontre des partenaires qui vous épauleront dans vos démarches,
- Soirée conviviale autour d'un repas avec les nouveaux arrivants et des représentants du territoire.

#### Samedi 3 octobre :

- Quel projet de vie dans le Perche ?
  - Visite découverte du territoire (entreprises, sites de loisirs, etc.)
- Option possible pour prolonger le week-end le dimanche :
- Circuit touristique du Perche qui conduira sur des sites emblématiques

Les participants (15 au maximum) seront sélectionnés à partir de dossiers présentant leur projet.

La participation aux frais est de 30 € / famille (incluant 1 nuit d'hébergement et la restauration).

## La CCI vous a représentés

Du 21 juin au 20 août 2009

### Représentation par les élus de la CCI

- 22 juin : Association du Parc des Expositions et des Loisirs de l'Agglomération Alençonnaise, assemblée générale, Jean-Michel Blanche
- 23 juin : Pays d'Ouche, comité de programmation leader, Jean-Marc Gagez
- 29 juin : Centre de Gestion Agréé, conseil d'administration, Brigitte Coquerel, Jean Marc Gagez
- 29 juin : ISFEO, bureau, Sylvain Valsasina
- 3 juillet : ISPA, assemblée générale et remise des diplômes d'ingénieurs, Géry Bailliard, Jacques Vaillant
- 6 juillet : SCOT de la communauté urbaine d'Alençon, réunion de lancement, Christophe Romet
- 9 juillet : Jury départemental du prix SEMA Jeunes, Christophe Romet
- 9 juillet : ISF, assemblée générale, Isabel Rousseau et Sylvain Valsasina
- 15 juillet : ISFEO, bureau, Sylvain Valsasina

### Représentation par des chefs d'entreprise

- 26 juin : IUT Alençon, conseil d'administration, Michel Rapeaud

- 3 juillet : ISPA, assemblée générale, Michel Rapeaud
- 3 juillet : ISPA, remise des diplômes d'ingénieurs, Michel Rapeaud

### Représentation par les collaborateurs de la CCI

- 22 juin : ACFCI réunion « Guichet Unique »
- 22 juin : IRFA, assemblée générale
- 23 juin : Réunion de bilan du Raid 4L Trophy
- 24 juin : Inauguration Atelier GEPETO à L'Aigle
- 24 juin : Pays d'Ouche Comité Local d'Engagement
- 24 juin : Révision POS en PLU Saint-Germain-du-Corbéis
- 25 juin : GEIQ BTP 61
- 25 juin : Comité Interprofessionnel du Logement de l'Orne, assemblée générale
- 25 juin : ISERP Entreprises, assemblée générale
- 25 juin : CDC de l'Aigle, Restitution diagnostic développement durable
- 26 juin : Remise de Prix Concours de la Création/reprise d'entreprise
- 26 juin : IUT Alençon, remise des diplômes
- 29 juin : Plan Ornais

- 30 juin : Commission Consultative de suivi du PEDMA Orne
- 30 juin : IUT, Conseil de Perfectionnement
- 1<sup>er</sup> juillet : Cité des Métiers, assemblée générale
- 2 juillet : Pays du Perche réseau accueil des porteurs de projet
- 2 juillet : Plan Local d'Urbanisme, Saint-Michel-Thubeuf
- 3 juillet : ISPA, conseil de perfectionnement
- 3 juillet : Garden Party Ornelink
- 6 juillet : Mission Locale L'Aigle Mortagne, conseil d'administration
- 7 juillet : Chambre des Notaires séance d'installation
- 8 juillet : Polymers Technologies
- 8 juillet : TGI, groupe de travail Entreprises Ephémères
- 9 juillet : Signature du livre retraçant les 90 ans de l'entreprise Maisons France Confort
- 9 juillet : Forum de l'innovation
- 21 juillet : Commission Départementale de Financement de l'Economie
- 27 juillet : Accor, réunion des DG
- 30 juillet : Consulat général du Maroc
- 1<sup>er</sup> août : Fête de la chasse et de la pêche à Carrouges
- 20 août : Commission départementale pour l'accessibilité des personnes handicapées

# Brèves économiques

## Evolution du chiffre d'affaires des commerces et services de l'Orne

Mai 2009 / mai 2008

Janvier-mai 2009 / janvier-mai 2008

- 8,9 %

- 4,3 %

Source : Observatoire départemental du commerce et des services  
Centre de Gestion Agrée Ornaïs juillet 2009

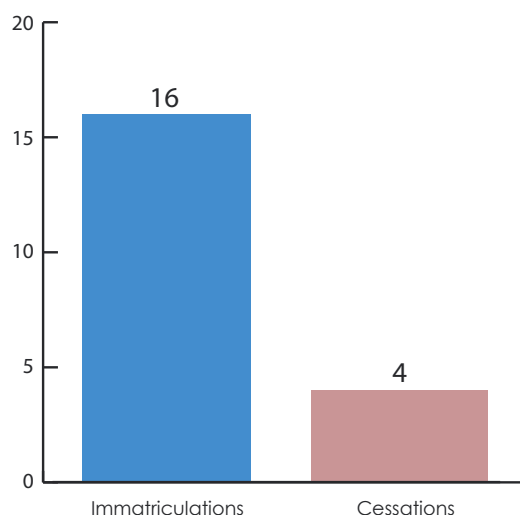
## Taux d'occupation de l'hôtellerie ornaise

	Total	Chaîne	Indépendant	Bagnoles-de-l'Orne	Alençon
Nombre d'hôtels ouverts	87	8	79	21	12
Taux d'occupation en mai 2009	49,7 %	60,3 %	46,2 %	47,9 %	68,6 %

Source : INSEE de Basse-Normandie septembre 2009

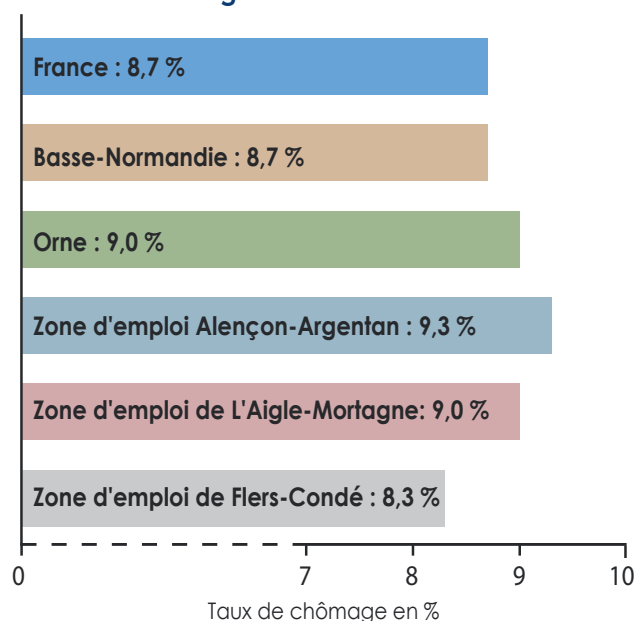
## Immatriculations et cessations d'activité sur la circonscription de la CCI d'Alençon

(entre le 1<sup>er</sup> et le 31 août 2009)



Source : CCI d'Alençon, septembre 2009

## Taux de chômage au 1<sup>er</sup> trimestre 2009



Source : Basse-Normandie Info, Travail-Emploi-Formation professionnelle, DRTEFP, Août 2009

## Indices du coût de la construction

Trimestre de référence	Date de publication INSEE	Indice du trimestre	Variation en % sur 1 an	Variation en % sur 3 ans	Variation en % sur 9 ans
1 <sup>er</sup> trimestre 2008	09/07/2008	1 497	+ 8,09	+ 17,87	+ 39,78
2 <sup>ème</sup> trimestre 2008	10/10/2008	1 562	+ 8,85	+ 22,41	+ 45,44
3 <sup>ème</sup> trimestre 2008	09/01/2009	1 594	+ 10,46	+ 24,73	+ 47,60
4 <sup>ème</sup> trimestre 2008	10/04/2009	1 523	+ 3,32	+ 14,34	+ 43,00
1 <sup>er</sup> trimestre 2009	10/07/2009	1 503	+ 0,40	+ 10,35	+ 38,78

Source : Revue fiduciaire du 17 juillet 2009

## Indices des prix à la consommation de juin et juillet 2009

Base 100 en 1998	Indices juin 2009	Variation mai / juin 2009	Indices juillet 2009	Variation juin / juillet 2009
Ensemble des ménages (tabac inclus)	119,58	+ 0,1 %	119,05	- 0,4 %
Ensemble des ménages (hors tabac)	118,33	+ 0,1 %	117,80	- 0,4 %
Ménages urbains (hors tabac)	118,87	+ 0,1 %	117,73	- 0,5 %

Source : Journal Officiel (édition Lois et décrets) du 19 juillet, p. 12108

# Stratégie

## Doper l'international grâce à l'intelligence économique

**Connaître le contexte international des affaires est un atout majeur pour réussir un projet export. Car appréhender un marché étranger amène l'entreprise à faire face à la complexité des règles de la concurrence, à la différence des sources d'information, à la détection et la validation de nouveaux fournisseurs, etc.**

### Une préparation très en amont

Le développement d'une société à l'international se trouve grandement facilité par la mise en place d'un système d'intelligence économique, la méthodologie pouvant naturellement s'appliquer à l'exportation.

La connaissance du marché international se décline à différents niveaux : politique, géopolitique, économique, culturel, juridique, et normatif. Le développement d'un tel projet ne peut aboutir que s'il est bien préparé.

### Définir les marchés cibles

#### Déterminer la stratégie export

La démarche export s'appuie sur la stratégie, qui se décline en trois objectifs : les marchés prioritaires, les parts de marché souhaitées, et les profits par produit et par marché. L'entreprise doit déterminer ensuite quels sont les produits prioritaires, comment elle se positionne par rapport au marché et à la concurrence, et quels moyens elle peut mobiliser pour atteindre les objectifs fixés.

#### Collecter l'information sur les marchés étrangers

Il est indispensable d'analyser les principaux marchés mondiaux, de savoir quelles sont les barrières à l'entrée, quel est le coût d'accès aux marchés, etc. Pour cela, de nombreuses sources d'informations sont à disposition des entreprises : Ubifrance, CCI, Douanes, Euro Info Centres, etc.

#### Exploiter et analyser les conditions d'accès aux marchés

Retenir les informations pertinentes pour apprécier l'intérêt d'un marché se traduit par l'élimination des marchés fermés ou trop coûteux à terme.

#### Diffuser en interne les informations recueillies

Elles doivent être transmises aux services respectifs (marketing, R&D, logistique, juridique, etc), acteurs du futur projet.

### Gérer les marchés étrangers

Une fois les marchés prioritaires définis, une structure doit être choisie en local pour implanter une filiale ou distribuer les produits de l'entreprise. Il reste à mettre en œuvre le plan de développement produits/marchés pour atteindre les objectifs.

#### Déterminer la stratégie par marché cible

Mettre en cohérence les objectifs fixés et les moyens prévus, puis préparer le plan de recherche d'informations, centré sur des données précises : distributeurs, agents, etc.

#### Réaliser une analyse détaillée des marchés

Préciser les dimensions exactes du marché cible : taille, segmentation par clientèle, dépense par type de clients, coûts d'accès au marché et prix d'approche, marges des circuits de distribution, taxes locales sur les ventes.

#### Exploiter les propositions et négocier

Etudier les offres des candidats, et simuler le chiffre d'affaires, la marge et le profit.

#### Diffuser le résultat des négociations

Diriger les informations recueillies auprès des différents services de l'entreprise, qui joueront un rôle dans la gestion du marché à l'étranger.

### Connaître les risques pays

Les risques sont plus prononcés dans certains blocs économiques, à tel point que des sociétés qui y envoient leurs employés, contractent des assurances « kidnapping et rançon ». D'autres risques sont à prendre en compte, comme le risque culturel des affaires. Il repose sur la connaissance des cartographies d'acteurs, des clans, des grandes familles et de leurs intérêts.

L'intelligence économique recommande une compétence forte pour bien comprendre ces risques, une connaissance fine des réseaux d'information et d'influence. La présence active des représentants de l'Etat dans les grands organismes internationaux est un atout pour un pays dont une entreprise cherche à pénétrer un bloc à risque.

Le lobbying concourt à réduire les risques pays et en particulier les risques culturels. Aussi faut-il que l'intelligence économique soit pratiquée par des acteurs de terrain, car la lutte contre le risque qualitatif ne se fait pas à distance, mais se construit chaque jour sur place.

Brigitte Triquet  
triquet@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 93



# L'importance de sauvegarder ses données informatiques

## L'absence de sauvegarde se révèle être la première cause de préjudice informatique pour les petites entreprises.

Les échanges informatiques et l'utilisation d'Internet se généralisent, d'où l'intérêt de sauvegarder ses données numériques, comme on a l'habitude de conserver des documents papier.

Avec l'augmentation de la mobilité des salariés des entreprises, les données deviennent de plus en plus « nomades », augmentant le risque de perte. Les



assistants personnels, ordinateurs et téléphones portables, sont facilement volés ou oubliés dans les transports, par exemple.

La taille des disques durs des ordinateurs ne cesse de s'accroître. Mais cela n'évite pas leurs risques de défaillances. Ils restent très sensibles aux chocs, à la température ou aux variations de courant.

Certaines sociétés spécialisées offrent ce service pour un montant élevé. Mais, en cas de perte, les données ne sont pas toujours récupérables.

### Quels risques pour l'entreprise ?

Ces défaillances informatiques impliquent pourtant de gros risques pour l'entreprise :

- pertes d'informations et de données : par exemple, une récupération des clients par la concurrence, pouvant mettre en péril la vie de l'entreprise ;
- mauvaise image de l'entreprise : perte de confiance des clients, des fournisseurs ;
- non-respect des normes et réglementations en vigueur concernant la Loi Informatique et Libertés, sur la sécurité des données traitées et leur accès.

Matériellement, les pertes de données peuvent entraîner une immobilisation du système informatique, d'où un ralentissement de l'entreprise. Il faut également comptabiliser le temps

passé à tenter de réparer, à restaurer les données, à ressaisir les fichiers, et en dernier recours, à faire intervenir un expert pour nettoyer et réinstaller le système.

Ces coûts matériels et financiers peuvent facilement être évités en instaurant des sauvegardes régulières, de préférence quotidiennes, programmées par un informaticien. L'enregistrement peut se faire pendant la pause de midi ou à la fin de la journée.

Il est possible de réaliser une sauvegarde totale ou incrémentielle. Dans le premier cas, chaque enregistrement écrase le précédent. La deuxième option consiste à enregistrer uniquement les nouvelles données. Cette solution, plus rapide, peut également être plus dangereuse en cas de déficience sur un fichier.

Mais quelles données sauvegarder ? Il paraît essentiel de conserver un exemplaire de sa comptabilité, de ses documents commerciaux mais également de son carnet d'adresses, de son agenda professionnel, et de sa messagerie.

### En interne ou en externe ?

Selon le budget, le volume et la nature des données à protéger, il est préférable d'effectuer des sauvegardes en interne ou en externe.

Si vous souhaitez conserver vos propres données, vous pouvez alors utiliser un serveur dédié au stockage, notamment pour les masses importantes de données. Toutefois, ce système est fixe et peut poser problème en cas de sinistre. Plus mobiles, les disques durs externes ou les DVD offrent dorénavant de bonnes capacités de stockage.

Si vous souhaitez externaliser cette fonction, vous pouvez faire appel à un prestataire pour sauvegarder sur des supports distants. Enfin, certains services proposent de stocker des données directement en ligne sur Internet.

Sauvegarder ses données informatiques peut prémunir l'entreprise contre des risques importants. Une simple manipulation permet de maintenir la survie de l'entreprise.

Aurélien Bordereau  
bordereau@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 82

## Sites à visiter

### L'exportateur



Ce site édité par la CCI de Paris est un outil destiné aux entreprises qui souhaitent exporter ou s'implanter à l'étranger. Fiches détaillant les documents à fournir à l'exportation dans plus de 160 pays, et formalités à effectuer à l'occasion d'une implantation. Suivi du commerce international. [www.lexportateur.com](http://www.lexportateur.com)

### Le site gouvernemental du Commerce extérieur

Informations sur les marchés extérieurs, statistiques d'exportation, actualités du commerce extérieur, informations sur les appuis financiers et non financiers, différentes étapes d'une démarche à l'export, recherche d'emploi, interlocuteurs nationaux, en région et à l'étranger. [www.exporter.gouv.fr](http://www.exporter.gouv.fr)



### SystraNet

Ce service gratuit de traduction en ligne gère la traduction interactive, les flux RSS, les media sociaux. Les internautes peuvent ainsi accéder à un nombre quasiment illimité d'informations du monde entier. [www.systranet.fr](http://www.systranet.fr)



# Ressources humaines

## Apprentissage

### Les mesures pour développer l'emploi en alternance

Soucieuse d'accompagner les entreprises dans ce contexte économique difficile et d'aider à préparer à la reprise, la CCI d'Alençon se mobilise pour les contrats en alternance. Ils garantissent le renforcement des compétences des collaborateurs.

Ils offrent une souplesse et une professionnalisation « sur mesure ».

Le contrat peut être de courte durée (6 mois et minimum 150 heures de formation) pour permettre d'assurer la formation spécifique au métier, ou d'une durée plus longue (de 1 à 3 ans selon la formation) pour permettre d'aller jusqu'à l'obtention d'un diplôme.

Quel que soit le public, le contrat en alternance bénéficie de nouveaux avantages financiers :

#### Le contrat d'apprentissage

- **Nouveau** : Pour les entreprises de 11 salariés et plus, une aide exceptionnelle compensant les charges sociales pour une période de 12 mois.
- **Nouveau** : Une aide de 1 800 € est accordée aux entreprises de moins de 50 salariés pour chaque embauche d'apprenti supplémentaire entre le 24 avril 2009 et le 30 juin 2010 (y compris un premier apprenti).
- Un crédit d'impôt de 1 600 € (2 200 € pour les jeunes reconnus travailleurs handicapés) par apprenti.
- Primes dont le montant ou les conditions d'attribution sont déterminés par chaque conseil régional (voir L'Eclair de juillet)

#### Le contrat de professionnalisation

##### Spécial « moins de 26 ans »

- **Nouveau** : Une aide de 1 000 € à 2 000 € vous est accordée pour toute nouvelle embauche d'un jeune de moins de 26 ans.

##### Spécial « plus de 26 ans »

- Un avantage financier spécifique de 200 € par mois plafonné à 2 000 € est accordé pour toute embauche de demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.

- **Nouveau** : Si l'entreprise compte moins de 10 salariés, elle bénéficie en plus d'une aide à l'embauche « Dispositif zéro charge » jusqu'au 31 décembre 2009.

Cette aide se cumule avec les réductions de cotisations proposées par la Loi Fillon.

##### Spécial « travailleurs handicapés »

- Pour un travailleur handicapé de moins de 30 ans, ces aides sont augmentées par une prime de l'AGEFIPH de 2 550 € par période de 6 mois.

- Une prime de 6 800 € par période de 6 mois est versée pour un travailleur handicapé de plus de 30 ans.

L'embauche permet en outre de répondre à l'obligation d'emploi de travailleurs handicapés et de diminuer la contribution.

##### Spécial « plus de 45 ans »

- L'entreprise bénéficie d'un allègement spécifique des charges sociales patronales au titre des assurances sociales.

Le conseiller Emploi Formation de la CCIA est à votre disposition pour répondre à vos interrogations et vous aider à réaliser vos projets.

Nicolas Rousseau  
rousseau@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 86



## Formation continue

### Première formation de maîtres d'apprentissage



Les maîtres d'apprentissage peuvent partager leur expérience respective de tuteurs.

vision et leur expérience de l'encadrement des apprentis dans le but de définir les bonnes pratiques pédagogiques.

Françoise Duhaussay et Nathalie Tonnelier, formatrices pour le 3 IFA/CMFAO, ont axé leur animation sur les articulations

Les 6 et 7 juillet 2009, 6 maîtres d'apprentissage ont participé à la formation de tuteurs proposée par la CCIA. Les participants d'horizons différents ont pu partager leur

entre les enseignements en Centre de Formation des Apprentis et en entreprise. Tous sont repartis avec la certitude qu'ils jouent un rôle clef dans la réussite de l'alternance, de la professionnalisation et de l'insertion dans l'emploi des jeunes.

**La prochaine session aura lieu les 12 et 13 octobre à Alençon.** Quelques places sont encore disponibles.

Cette formation de maître d'apprentissage permet de bénéficier d'une prime régionale d'un montant de 800 € par an pour une durée de deux ans maximum.

Marie Bricard  
bricard@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 68

### 2<sup>ème</sup> promotion pour la formation post création-reprise

Depuis le 25 juin, à l'antenne de L'Aigle de la CCI d'Alençon, se déroule la première promotion de la formation post création-reprise. L'objectif est de développer les compétences en gestion des nouveaux dirigeants et de leur apporter des solutions aux difficultés qu'ils rencontrent. La formation sur un an comprend une séance par mois le lundi.

Compte tenu de la demande une seconde promotion, ouvre à l'antenne de Mortagne-au-Perche à partir du **lundi 28 septembre** de 14h00 à 17h00.

Mickaël Penven  
penven@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 24 19 37

# Emploi des travailleurs handicapés : agir avant 2010

**Entrée en application au 1<sup>er</sup> janvier 2006, la loi handicap, du 11 février 2005, a donné un nouvel élan à l'emploi des personnes handicapées.**

Cette loi est venue renforcer la démarche d'insertion des personnes handicapées dans la vie professionnelle, en sanctionnant plus sévèrement l'employeur ne respectant pas son obligation d'embauche de travailleurs handicapés.

## Le contenu de votre obligation

Tout employeur, qui compte, au 31 décembre de l'année de référence, 20 salariés et plus, a l'obligation d'embaucher au moins 6% de son effectif en travailleurs handicapés.

A défaut, au 15 février de chaque année, il devra verser à l'AGEFIPH (l'Association pour la gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées) une contribution financière. Cette pénalité est fixée, à partir de 2010, à 1500 x le SMIC horaire x les unités manquantes.



La loi du 11 février 2005 accorde aux employeurs un délai de 3 ans, à partir de la première année d'assujettissement, pour mettre en oeuvre la politique d'embauche de travailleurs handicapés.

La première période triennale arrive à échéance le 31 décembre 2009. Si avant cette date vous n'agissez pas, vous serez soumis à la pénalité financière.

## Les moyens pour honorer votre obligation

Vous pouvez vous acquitter de votre obligation totalement :

- soit en embauchant les bénéficiaires de l'obligation d'emploi, et ce à hauteur de 6 % de l'effectif total de vos salariés ;
- soit en versant une contribution financière annuelle, pour chacun des bénéficiaires que vous auriez dû employer, à l'Agefiph ;
- soit en concluant un accord de branche, de groupe, d'entreprise ou d'établissement qui prévoit la mise en oeuvre d'un programme annuel ou pluriannuel en faveur des travailleurs handicapés.

Vous pouvez également vous acquitter de votre obligation partiellement :

- soit en passant des contrats de fournitures, de sous-traitance ou de prestations de services avec des entreprises adaptées, ou avec des établissements et services d'aide par le travail ;
- soit en accueillant des personnes handicapées dans le cadre d'un stage, dans la limite de 2 % de l'effectif total des salariés de l'entreprise, en concluant des contrats de sous-traitance, de fournitures ou de prestations de services avec des entreprises adaptées, des centres de distribution de travail à domicile ou des établissements et services d'aide par le travail.

Si vous souhaitez avoir plus d'informations, notamment sur la détection du personnel handicapé dans votre structure, nous vous invitons à contacter les différents acteurs intervenant dans l'employabilité des personnes handicapées :

- AGEFIPH  
[www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr)
- CAP EMPLOI Orne  
[www.capemploi.net](http://www.capemploi.net)
- SAMETH 61 : ADAPEI 61  
[www.adapei61.fr](http://www.adapei61.fr)

## Stages gratuits sur les décors de la table et l'art du paquet cadeau

La Chambre de Commerce et d'Industrie d'Alençon organise, en partenariat avec le Centre de Gestion Agréé Ornaïs, à l'antenne de Mortagne-au-Perche, deux stages gratuits **jeudi 5 novembre** :

- de 9h00 à 12h00 sur les décors de la table et,
- de 14h00 à 17h00 sur l'art du paquet cadeau.

Le nombre de places étant limité, un chèque caution de 29,90 € par atelier est demandé pour enregistrer l'inscription.

Arnault Delpech  
[delpech@alencon.cci.fr](mailto:delpech@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 83 95 32

## Stages pour les restaurateurs : « Les règles d'hygiène » et « Optimiser la marge brute »



### Les règles d'hygiène en restauration : comment adopter au sein de son établissement les bonnes pratiques ?

Ce stage proposé se déroulera à l'antenne de la CCI à Mortagne-au-Perche le **lundi 23 novembre**. Il sera complété par une demi-journée dans l'entreprise avec mise en pratique et conseils individualisés (date au choix du participant). Pour mémoire, cette formation est obligatoire dans le cadre de la réglementation actuelle.

### Optimiser la marge brute de son restaurant et les gains de TVA depuis l'application de la baisse.

Ce deuxième stage est programmé à la CCI d'Alençon les **30 novembre** et **14 décembre**. Il sera également complété par une demi-journée pour la mise en application au sein de son établissement des recommandations, et par la création d'outils de suivi et de contrôle de rentabilité.

Isabelle Brunet  
[brunet@alencon.cci.fr](mailto:brunet@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 88

# Rendez-vous de l'entreprise

## Vie des clubs

### Séance de brainstorming pour le club des créateurs

Le 6 juillet, la première réunion du club avait pour but de définir les différents thèmes pour les rencontres de 2009. Après une séance de brainstorming où chacun apportait ses idées, il a été décidé que, pour la fin de l'année, les thèmes suivants seraient abordés :

- En septembre, débat sur les difficultés rencontrées afin de mieux se connaître et de mieux cibler les thèmes à traiter pour 2010.
- En octobre, « la communication et ses répercussions sur la clientèle ». Cette réunion se présentera sous forme de petit-déjeuner.
- En novembre, le droit social, à travers les contrats, les aides à l'embauche, la réglementation.
- En décembre, se tiendra la première visite d'entreprise, suivie d'un repas afin de terminer l'année en toute convivialité.

Rappelons que les réunions ont lieu les premiers lundis de chaque mois et qu'elles sont ouvertes à tous les créateurs ou repreneurs d'entreprise de moins de 5 ans.

Sophie Douvry  
douvry@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 59

### 2<sup>ème</sup> journée du tourisme à Alençon

Le Comité Départemental du Tourisme (CDT) organise, pour la deuxième année, à Alençon, une **Journée du Tourisme, le jeudi 22 octobre sur le thème « Et demain, quel tourisme ? »**.

L'actualité abondante de ces derniers mois et les changements intervenus et à venir, à savoir la baisse de la TVA en restauration, les nouvelles normes hôtelières de classement, les difficultés de mise en conformité sécurité et accessibilité, la loi du 22 juillet 2009 de développement et de modernisation des services touristiques, ont motivé le CDT à retenir ce thème.

De nombreux intervenants issus d'horizons différents, dont Jacques Marseille et Josette Sicsic, livreront leurs analyses et leurs expertises pour mieux comprendre la consommation touristique de demain. Manifestation gratuite et ouverte à tous les professionnels du tourisme.

Isabelle Brunet  
brunet@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 88

## Les ateliers qualité pour les professionnels du tourisme



Les ateliers NQT sont l'occasion de travail en groupe, en vue d'améliorer leurs prestations.

Les ateliers qualité, organisés dans le cadre de Normandie Qualité Tourisme, prévus pour la fin d'année sont en cours de programmation.

Au cours de ce semestre, les adhérents à la démarche qualité pourront participer aux ateliers suivants :

- « Harmonie des mets et des vins », atelier réservé aux restaurateurs et hôteliers-restaurateurs, animé par un

sommelier qui donnera des conseils sur la constitution de la carte des vins, sur l'accord des mets et des vins, et sur la mise en valeur et la vente des vins.

- « Comment et pourquoi se doter d'un livret d'accueil pour ses clients ? », atelier animé par un consultant spécialisé dans le tourisme (hôtellerie, restauration, activité de loisir, lieu de visite) qui montrera l'utilité et la fonction d'un livret d'accueil, apportera la méthodologie et les connaissances nécessaires à sa création. L'atelier aboutira à la création du livret par le participant.

Les dates et lieu de ces ateliers ainsi que les modalités d'inscription seront transmis aux adhérents par courrier.

Véronique Marie-Françoise  
vmf@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 73

## Agenda

### Réunions d'information

- **Judi 24 septembre** : la CCI d'Alençon organise une table ronde « Les entreprises face à la grippe A/H1N1 » à 17h00 dans ses locaux, 12 place du Palais.

➡ Plus d'informations page 2

- **Judi 15 octobre** : Conférence-débat des dirigeants commerciaux de France de l'Orne sur le thème « Entrepreneur innovant : rechargez vos batteries », à 18h30 en salle d'Ecouves à l'Hôtel du département. Elle sera animée par Christophe Gurtner, PDG d'Uniross, leader européen des batteries rechargeables, et Claude Rochet, universitaire et expert en politique d'innovation, et industriel. Pour vous inscrire, contactez :

Nicolas Rousseau  
rousseau@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 86

### Formations

- **Lundi 28 septembre** : Lancement de la 2<sup>ème</sup> promotion de la formation post création-reprise, à l'antenne de la CCI de Mortagne-au-Perche, de 14h00 à 17h00.

➡ Plus d'informations page 10

- **12-13 octobre** : Formation pour les tuteurs et maîtres d'apprentissage, à la CCI d'Alençon.

➡ Plus d'informations page 10

### Installez-vous dans le Perche

- **2-3 octobre** : journées de formations et de rencontres pour les porteurs de projet et nouveaux arrivants dans le Perche.

➡ Plus d'informations page 6

### Vie des clubs

- **Lundi 5 octobre** : Réunion du club créateur ACEO à la CCI d'Alençon.

➡ Plus d'informations page 12

### Soirée en Gourmandie

- **du 10 au 18 octobre** : 5<sup>ème</sup> édition de « Soirée en Gourmandie », pendant la semaine du goût. Les restaurateurs sont invités à proposer un menu valorisant les richesses de la terre et de la mer en Normandie, un jour au choix.

Joël Delaunay  
delaunay@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 75

### 2<sup>ème</sup> journée du tourisme

- **Judi 22 octobre** : 2<sup>ème</sup> journée du tourisme à Alençon, organisée par le Comité Départemental du Tourisme.

### Tour de France de la Transmission

- **Judi 5 novembre** : Tour de France de la transmission, organisé à Caen.

➡ Plus d'informations page 13

# Rejoignez le Tour de France de la transmission

Le 5 novembre prochain, toutes les entreprises de Basse-Normandie intéressées par la transmission ou dont le dirigeant s'interroge sur les démarches à suivre peuvent participer, à Caen, au Tour de France de la Transmission d'entreprise. Organisé en partenariat avec l'Agence pour la création d'entreprise (APCE) et

l'Etat, cette manifestation permet de rencontrer des spécialistes, de bénéficier de conseils, et de participer à des forums ou des débats.

Arnault Delpéch  
delpéch@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 83 95 32



## Foires et salons

### Sélection des manifestations d'octobre 2009.

Les informations annoncées ne sauraient être exhaustives, et les dates de manifestations sont susceptibles d'être modifiées. Avant de vous déplacer, pensez à les vérifier, en n'oubliant pas de demander si les manifestations sont réservées ou non aux professionnels.

### Agroalimentaire

- **Agroprocess**, salon des professionnels de l'agroalimentaire, 6-8 octobre, Arras

### Alimentation, restauration

- **Salon du chocolat**, 14-18 octobre, Paris

### Antiquités, brocantes

- **Salon des antiquaires**, 3-4 octobre, Le Mans
- **Salon des antiquaires**, 16-18 octobre, Alençon

### Automobile

- **Equip'auto**, salon de l'équipement automobile, 13-18 octobre, Paris



### Bâtiment, TP

- **Building innovation**, salon bâtiment performant, intelligent et durable, 7-8 octobre, Lyon
- **Salon de l'éco-construction**, 10-12 octobre, Bourges

### Commerce, services

- **VAD e-commerce**, salon de l'e-commerce et de la vente à distance, 13-15 octobre, Lille

### Culture, Loisirs

- **Salon du livre ancien**, 3-4 octobre, Chambois
- **Salon des loisirs créatifs**, 9-11 octobre, Paris
- **Aéromodélisme**, l'univers du jeu et du modèle réduit, 24-25 octobre, Cholet
- **Créativa**, 30 octobre-2 novembre, Nantes

### Emballage, conditionnement

- **Empack Madrid**, rencontres d'affaires pour les acheteurs d'emballage, 2-3 octobre, Madrid (Espagne)

### Équipement de la personne

- **Salon du mariage**, 17-18 octobre, Paris

### Habitat, aménagement

- **Salon de l'habitat et du jardin**, 3-4 octobre, L'Aigle
- **Salon de l'habitat**, 23-25 octobre, Longny-au-Perche

### Industries

- **SIANE**, salon de la sous-traitance, 13-15 octobre, Toulouse
- **Scanautomatic**, automatisation industrielle, 13-16 octobre, Göteborg (Suède)
- **Mocon – Hydromech**, salon des techniques oléo hydrauliques, pneumatiques et de l'automatisme pour l'industrie, 14-15 octobre, Bruxelles (Belgique)
- **Rencontres industrielles de l'Yonne**, prestataires de services, sous-traitance, conventions d'affaires, 21-22 octobre, Auxerre



### Industrie pharmaceutique et cosmétique

- **CPhi Worldwinde**, salon des ingrédients pharmaceutiques, 13-15 octobre, Madrid (Espagne)
- **Beauty forum München**, salon professionnel international des cosmétiques, 24-25 octobre, Munich (Allemagne)

### Informatique, électronique télécommunications

- **ITU Telecom World**, Exposition mondiale des télécommunications, 5-9 octobre, Paris
- **Forum de l'électronique**, 6-8 octobre, Paris

### Imprimerie

- **Printexpo**, salon des machines et équipements pour l'imprimerie, 20-23 octobre, Johannesburg (Afrique du Sud)

### Plasturgie

- **Polyéthylène – Polypropylène Chain**, congrès mondial du polyéthylène et polypropylène. Produits, développements, technologies, marchés, 13-15 octobre, Zürich (Suisse)
- **Compositi Expo**, salon et conférence sur les matériaux composites dans l'automobile et les transports, 15-16 octobre, Modène (Italie)
- **Plastic & Rubber Indonesia**, salon international des machines pour l'injection plastique et le caoutchouc, les process et les matériaux, 14-17 octobre, Jakarta (Indonésie)
- **Pro plas Africa Expo**, salon des machines et matériaux pour l'industrie plastique, 20-23 octobre, Johannesburg (Afrique du Sud)



### Tourisme, hôtellerie

- **Le monde à Paris pro**, salon des professionnels du tourisme, 2-9 octobre, Paris

Hélène Klein  
klein@alencon.cci.fr  
Tél. : 02 33 82 82 43

# Mouvements

## Mouvements de fonds

Du 21 juin au 20 août 2009, parus au BODACC. Source Tribunal de Commerce d'Alençon.

AIGLE IMMOBILIER	Aigle (L')	Création	Intermédiaire en vente d'immeubles et fonds de commerce
BAYINDIR AMET	Aigle (L')	Reprise activité	Vente de vêtements, retouches, confection sur mesure
COM DE LA PUB	Aigle (L')	Transfert hors ress.	Communication, édition graphique, publications
OZBOGA SARL	Aigle (L')	Création	Tous travaux forestiers
POISSONNERIE AIGLONNE	Aigle (L')	Apport	Gros, demi-gros et détail de produits de la mer
SARL QUAGHEBEUR	Aigle (L')	Création	Charpente, menuiserie, ébenisterie, isolation
WATIER VERONIQUE	Aigle (L')	Création	Bar café brasserie snack, vente de produits du terroir
AGATHE JUHEL	Alençon	Achat	Photographie prises de vues, développement
EJE TRANSPORTS	Alençon	Création	Transports publics de marchandises, location de véhicules
FAGOT DENIS	Alençon	Création	Pose d'enduit, placoplâtre
FLASH AUTO-ECOLE	Alençon	Achat	Enseignement de la conduite automobile
JOLY JEAN-LUC	Alençon	Création	Achat-vente, import de petits produits non alimentaires
LA CANTINE	Alençon	Création	Restauration traditionnelle
LE MALASSIS	Alençon	Achat	Brasserie bar restaurant, vente à emporter
QUEVA AMENAGEMENT	Alençon	Création	Pose de cuisines, salles de bains, placards
SNC LA PYRAMIDE	Alençon	Achat	Café bar, débit de boissons, journaux, vente à emporter
SOCOMAGE	Alençon	Création	Maçonnerie générale, ravalement, rénovation
SYMTECH OUEST	Alençon	Création	Vente-location, service après-vente de matériel
KLM HABITAT	Aunay-les-Bois	Création	Couverture, charpente, bardage bois, tôle, zinguerie
JACQUET DENIS	Bazoches-sur-Hoene	Création	Maintenance industrielle
KOK VALERIE	Bazoches-sur-Hoene	Achat	Hôtel-restaurant, débit de tabac
GUY DENIS	Bellême	Achat	Maison de la presse, librairie papeterie, tabac
TI PARADIS HOLIDAYS	Bonsmoulins	Transfert hors ress.	Import-export, location saisonnière
CARRERE DIT BICHE MARTINE	Bretoncelles	Création	Vente de champignons, salades, herbes, divers
TIPI'K PERCHE	Ceton	Création	Bivouac en tipi commun pour marcheurs, randonnées
DUBRULLE SANDRINE	Chailloue	Reprise activité	Vente et location de matériel de paintball
COHIN PASCAL	Chandai	Création	Location d'étang pour la pêche, achat-vente de poissons
LEROUX MARIE-CHRISTINE	Château d'Almene. (Le)	Création	Loueur de meubles
LE SOLEIL DU DESERT	Château d'Almene. (Le)	Création	Electricité à partir de panneaux photovoltaïques
MARIGNIER SOLAIRE SARL	Colombiers	Création	Electricité à partir de panneaux photovoltaïques
RESTAURANT AU 13	Condé-sur-Huisne	Création	Restauration traditionnelle, traiteur
MABILLE SERVICES ET TECHNIQUES	Coulonges-les-Sablons	Création	Conseils, accompagnement pour professionnels du chien
SARL DU MESNIL	Couvains	Création	Electricité à partir de panneaux photovoltaïques
ECO MOTEURS	Essay	Création	Réparation, location, services matériel de motoculture
MIGNON S.A.R.L.	Essay	Achat	Achat, transformation et vente de foin et paille
CHABOT EMILIE	Ferté-Macé (La)	Achat	Parfumerie, produits et soins esthétiques
LOW ALEXANDER	Ferté-Macé (La)	Création	Restaurant, salon de thé, pâtisseries, traiteur
TBI	Ferté-Macé (La)	Création	Marchand de biens de promotion immobilière
POILPRE AMANDA	Gacé	Achat	Soins esthétiques, vente de tous produits
PIRES MARIA	Gandelain	Création	Vente de produits fermiers en clientèle
LE FORT YOAN	Heugon	Création	Plomberie, chauffage, sanitaire, dépannage
YUMBO CIE	Joué-du-Bois	Création	Prise de participation dans toutes sociétés, conseils
ATLANTIC COMPRESSORS	Lacelle (La)	Création	Achat, conception, vente de produits frigorifiques
LANCELIN SANDRINE	Le Mêle-sur-Sarthe	Création	Commerce de fruits et légumes, alimentation générale
BESNARD DIDIER	Le Ménil-Guyon	Création	Entretien d'espaces verts et de matériel mécanique
BOUVET FREDERIQUE	Mortagne-au-Perche	Achat	Retouches sur tous vêtements et couture, ameublement
M.D.V. CONSTRUCTION	Mortagne-au-Perche	Création	Travaux de placoplâtre, de peinture, de menuiserie
CATTIN BENJAMIN	Mortrée	Création	Négoce de pièces et accessoires pour matériel agricole
GUILLEMYN ALEXANDRE	Mortrée	Création	Plomberie, chauffage, carrelage
AB CORP FINANCE	Moutiers-au-Perche	Création	Conseil et formation destinés aux entreprises
VOISIN BRUNO	Nocé	Création	Restauration de mobilier d'art, travaux de menuiserie

JEG HOLDING	Origny-le-Roux	Création	Prise de participation, management
CALIXTE JEAN-MARC	Pervençhères	Création	Entretien d'espaces verts, petits bricolages, services
DHONT VALLEE ISABELLE	Poterie-au-Perche (La)	Création	Consultant en marketing
COUASNON ISABELLE	Randonnai	Achat	Coiffure mixte, vente de produits de coiffure
COURTOIS CHANTAL	Rémalard	Reprise activité	Retouches sur vêtements, création de layette, bijoux
CHASLIN STEPHANE	Sérigny	Création	Plomberie, chauffage, électricité
MESLIER GILLES	St-Aquilin-de-Corbion	Création	Installation et maintenance de machines d'imprimerie
CERI-3R	St-Denis-sur-Sarthon	Création	Conseils et services aux entreprises
AMBULANCES DE LA PYRAMIDE	St-Germain-du-Corbéis	Apport	Ambulances, VSL, taxis, transport public de personnes
TORCHY NICOLAS	St-Germain-du-Corbéis	Création	Mécanique et vente de motos, quads, voitures
GLOAGUEN LAURENCE	St-Maurice-du-Désert	Location-gérance	Bar-restaurant, dépôt de pain, journaux
ELSERMANS CHRISTOPHE	St-Maurice-les-Charen.	Création	Fabrication de tables, brocante, vente de tapis, toiles
KHOUMAME KHALID	St-Sulpice-sur-Risle	Création	Nettoyage industriel et particulier
DES BRUYERES	St-Symphorien-des-Br.	Achat	Bar
GITE DU PERRON SARL	St-Symphorien-des-Br.	Création	Location de gîte
RAMOS JUANITO	Soligny-la-Trappe	Achat	Restaurant-hôtel bar, traiteur
MAUGUIN PATRICK	Tourouvre	Achat	Bar-PMU
RENE HERVE	Valframbert	Transfert hors ress.	Carrosserie, peinture, mécanique autos
BARBE LUDOVIC	Ventrouze (La)	Création	Vente de confiseries, boissons, stand de fête foraine
C. LEJAY CONSEIL ET FORMATION	Verrières	Création	Conseil, formation, coaching
GREGOIRE JEAN-LUC	Villers-en-Ouche	Transfert hors ress.	Boucherie-charcuterie, volailles, triperie

La liste des mouvements de fonds vous permet d'être au courant de l'évolution économique de votre secteur. Pour tout renseignement complémentaire juridique, [www.infogreffe.fr](http://www.infogreffe.fr)

## Transcommerce

### Droit au bail / Locaux

- 611C1063 : **Local commercial** - Surface 1 100 m<sup>2</sup> sur terrain de 6 341 m<sup>2</sup>. Zone Commerciale - La Ferté-Macé. Contact : Maître Courtonne Jean-Daniel (Tél. 02 33 38 76 76)
- 611C1067 : **Murs commerciaux** - Bocal ornais, centre-ville emplacement n°1. Immeuble comprenant au rez-de-chaussée : 1 surface commerciale avec vitrine de 20 m<sup>2</sup> (ancien magasin de lingerie), 1 logement sur 3 étages. Prix 75 000 €. Contact : Maître Courtonne Jean-Daniel (Tél. 02 33 38 76 76)

### Bar, restaurant, hôtel, hébergement touristique

- 613H0648 : **Bar tabac journaux** - Idéal 1<sup>ère</sup> affaire, activité bien équilibrée, horaires de jour, congés hebdomadaires et 3 semaines de vacances par an. Beau logement 3 chambres avec cour et dépendances. Prix 130 000 €. Contact : Chatellier Cabinet de Com-merces (Tél. 02 43 52 04 04)
- 613H0647 : **Bar-Restaurant** - Belle affaire dans commune très agréable. Totale-ment refait à neuf il y a 2 ans. Restaurant principalement du midi. Superbe oppor-tunité. Prix 94 500 €. Contact : Chatellier Cabinet de Com-merces (Tél. 02 43 52 04 04)

### Alimentaire

- 613C1068 : **Epicerie fine multiservices cave à vins** - Dans village attractif avec fort potentiel fonds de commerce, activité à développer. Clientèle fidèle. Décoration intérieure dans le respect percheron. Cadre chaleureux et accueillant. Surface habitable 220 m<sup>2</sup> environ (habitation + magasin 58 m<sup>2</sup>). Ensemble en bon état. 2 garages. Superbe jardin paysagé. Contact : SCP Lechat-Laforet-& Me Ger-vais-Breux (Tél. 02 33 85 11 60)

### Non alimentaire

- 611C1066 : **Institut parfumerie** - Dans centre commercial E. Leclerc à La Ferté-Macé. Prix 78 000 €. Contact : Maître Courtonne Jean-Daniel (Tél. 02 33 38 76 76)

### Entreprise générale de bâtiment

- 612C1069 : **Fond de commerce** - Spé-cialisé dans l'agencement d'intérieur particuliers et professionnels : plaquiste, plombier, carreleur, peintre, ébéniste avec atelier. Forte notoriété. Effectif 5 personnes. Cède avec le fond : camion, outillage et véhicule. Loyer 9 600 €/an (bureau et atelier). Locataire ZFU. Contact : Maître Bernard Régis Mamers - (Tél. 02 43 97 60 71)

## Liquidations de stocks

### Alençon

- du 1<sup>er</sup> septembre au 31 octobre 2009 pour cessation d'activité : « Bout Fil » Mercerie - 8 Rue du Jeudi.
- du 9 septembre au 21 octobre 2009 pour modification substantielle des conditions d'activité : « Terre d'Eden » - Décoration, cadeaux, senteurs - 7 Rue du Pont-Neuf.

### Condé-sur-Sarthe

- du 21 octobre au 14 novembre 2009 pour cessation d'activité : « Super Sport » commerce de tous articles de sport - 36B Rue d'Alençon.

### Le Mêle-sur-Sarthe

- du 12 août au 6 octobre 2009 pour cessation d'activité : « Paris Modes » commerce de détail de l'habillement - 4 Place Charles de Gaulle.

### L'Aigle

- du 7 septembre au 7 novembre 2009 pour cessation d'activité : « Ets Le Bellec » - détail chaussures - 22 Place Saint-Martin.
- du 1<sup>er</sup> octobre au 1<sup>er</sup> décembre 2009 pour cessation d'activité : « Mod'Harmony » - prêt-à-porter homme femme - 17 Place Boislandry.

# Paroles d'entreprise

## Domitys installe une Résidence Services Seniors à Alençon

La société Domitys développe des concepts de résidence services pour seniors. Ville impliquée dans les services à la personne, Alençon sera très prochainement dotée d'une de ses résidences.



Sébastien Gehannin, directeur du développement Domitys

**CCI d'Alençon** : Qui êtes-vous ?

**Sébastien Gehannin, directeur du développement Domitys** :

Le groupe Domitys développe depuis 1995 un concept de Résidence services seniors. Le groupe assure la conception, la construction et la commercialisation des résidences sous le nom d'Aegide et exploite sous le nom de Domitys. Ainsi, nous maîtrisons l'ensemble, de la première pierre à l'arrivée de nos résidents.

La première résidence a ouvert en 2000 près de la Rochelle. Sept autres ont suivi : Tours, Laval, Saintes, Châteauroux, Vierzon, et Montluçon, représentant 770 appartements et maisons. En novembre 2009, Domitys ouvrira sa 9<sup>ème</sup> résidence, à Alençon, composée de 113 appartements du T1 au T3, et de 14 maisons de plain-pied. D'ici 2013, le groupe planifie l'ouverture de 50 résidences.

**CCIA** : Que contient votre projet ?

**Sébastien Gehannin** : Une résidence services seniors est d'abord un lieu de vie adapté aux seniors autonomes : des appartements et maisons de 1 à 3 pièces, pratiques à vivre (douche plain-pied, stores électriques, kitchenette équipée, etc.), disposant d'une loggia ou d'un jardin.

**CCIA** : Quelle est la valeur ajoutée de votre offre ?

**Sébastien Gehannin** : Ces résidences proposent un large choix de services : restaurant, piscine, salle de gym, salon d'esthétique et de coiffure et une

salle où ont lieu des activités variées. Côté sécurité, l'accueil et le gardien sont présents en permanence et une assistance 24h/24 par montre avec alarme est proposée en option. On peut aussi déléguer son ménage, sa lessive, et mille et une autres petites « corvées ».

De nombreux services sont à la carte, en fonction des besoins et envies de chacun. Pas question de forcer un solitaire à participer à des activités ou de faire payer à un client des services dont il n'aura besoin que dans dix ans. Tout est proposé, rien n'est imposé. Qui ne rêverait pas de vivre ainsi ?

**CCIA** : Pouvez-vous nous parler de l'équipe qui sera constituée et du recrutement ?

**Sébastien Gehannin** : Pour l'ouverture de la résidence d'Alençon, nous allons créer une douzaine d'emplois directs : un directeur, un adjoint, une équipe commerciale, une équipe d'accueil et administrative, une animatrice, un gardien, une équipe de service restaurant, cuisiniers et femmes de ménage. Cette équipe passera à 15 d'ici quelques mois. De plus, la résidence favorise les emplois indirects : coiffure, activités animées par des professionnels (golf, aquagym, yoga, etc.) et assistants de vie qui peuvent intervenir chez les résidents.

**CCIA** : Pourquoi avez-vous choisi de vous installer à Alençon ?

**Sébastien Gehannin** : Dans le cadre de notre développement, l'étude faite sur la ville d'Alençon a montré une vraie culture pour les services à la personne. De nombreux acteurs locaux sont présents : l'ISERP, connu nationally, l'IUT avec sa licence de directeur, les prestataires de services, les consulaires et les collectivités

comme le Pays d'Alençon avec son programme « services aux population ». De plus, les conditions économiques d'achat de foncier et de fiscalité étaient favorables.

Mais c'est surtout la demande et le besoin des seniors de la ville et du département qui nous a fait choisir cette ville. L'alternative à la maison de retraite et au foyer logement n'existait pas à Alençon. Le succès de notre arrivée à Laval, aujourd'hui la plus proche résidence voisine, nous a confortés dans notre choix. La vente des appartements s'est terminée en fin d'année 2008, et aujourd'hui, près de 20 seniors attendent l'ouverture pour s'installer.



La résidence services seniors à Alençon, vue côté jardin

**CCIA** : Quelles sont les contacts que vous avez avec la CCI d'Alençon ?

**Sébastien Gehannin** : Depuis l'origine et l'achat du terrain, la CCIA suit notre dossier et nous conseille. Aujourd'hui encore pour préparer l'ouverture, nous travaillons avec la Chambre de commerce pour le recrutement et la mise en place des contrats de professionnalisation. C'est un appui qui donne confiance dans la réussite de ce projet ambitieux et novateur de résidence.

Plus d'informations : 02 47 32 78 80 ou [www.domitys.fr](http://www.domitys.fr)

## Contacts CCIA

### Siège de la CCIA

• Du lundi au vendredi de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h00  
12 place du Palais - BP 42 - 61002 Alençon Cedex  
[cci@alencon.cci.fr](mailto:cci@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 82 82 82 - Fax : 02 33 32 10 16

### Antenne de Mortagne-au-Perche

• Mardi et jeudi de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h00  
• Lundi, mercredi et vendredi sur rendez-vous  
Maison de la Formation - Rue F. de Boyères  
61400 Mortagne-au-Perche  
[mortagne@alencon.cci.fr](mailto:mortagne@alencon.cci.fr) - Tél. : 02 33 83 95 32 - Fax : 02 33 83 10 61

### Antenne de L'Aigle

• Lundi, mardi, jeudi et vendredi de 14h00 à 17h30  
• Le matin et le mercredi sur rendez-vous  
Place Fulbert de Beina - 61300 L'Aigle  
[penven@alencon.cci.fr](mailto:penven@alencon.cci.fr)  
Tél. : 02 33 24 19 37 - Portable : 06 13 45 84 42

### Antenne de La Ferté-Macé

• Permanences jeudi après-midi, sur rendez-vous  
Immeuble Score - ZI Beauregard  
Route d'Argentan - 61600 La Ferté-Macé  
Tél. : 02 33 82 82 82