

BRETAGNE ECONOMIQUE



La passion de l'export

Ginette
HENAFF

Dossier

LE LUXE :
UNE VALEUR SURE

Sedus le symbole de l'assise saine

La principale qualité d'un siège est de permettre
et de soutenir tous les mouvements naturels du corps.
Une assise bien réglée est le fondement
d'un travail sain et efficace.

a.m.s.

TRAVAIL ET BIEN-ÊTRE

A BREST
11, Avenue du Baron Lacrosse
ZAC de BREST KERGARDEC
29850 GOUESNOU

TEL : 98 02 11 12
FAX : 98 42 22 56



A RENNES
65, Boulevard Jean Mermoz
35015 RENNES CEDEX

TEL : 99 65 10 16
FAX : 99 30 63 58



Sedus

Sommaire

N° 45 - NOVEMBRE 91

Photo de couverture : Michel Aubert, Espace Création

LA FEMME DU MOIS Ginette Hénaff 4

PERSPECTIVES 6

- Ergonomie : un investissement à long terme
- Architecture : engager le débat

DOSSIER 11

LE LUXE : UNE VALEUR SÛRE

PORTRAITS 38

- FOB à Brest : le leader de l'ancre de marine
- Atout bois : pour un nouveau design
- PIXIBOX ; le dessin animé à Saint-Malo
- CBI à Fougères : beau temps pour les imperméables

EN BREF 43

- Palmarès • Partenariat • Formation • Services aux entreprises • D'un salon à l'autre • Agenda • Information

ANNONCES INDUSTRIELLES 47

**BRETAGNE
ECONOMIQUE**

15, rue des Fossés
35000 RENNES

Rédaction - Administration
99 25 41 95

Publika
99 25 41 36
Fax 99 25 41 10

Édition « BRETAGNE ECONOMIQUE »
Coordination générale : A. BOSSE-CORÉC

Maquette : J. ARVOR

Dirigé collaborateur à ce numéro :

F. Bouteux-Collin, M. Corlier, S. Corra,
C. Le Portier, P. Hachet, F. Boennec,
M. Laguen, J.-C. Loubéris, F. Mouton.

Dessin : G. Gaudier

Commission paritaire
des journaux de presse : 70093
ISSN 0153-6028

Imprimé : La Presse de Bretagne
Sur des Charmilles
35510 CESSON-SÉVIGNÉ

Ginette Hénaff, la passion de l'export

Ginette Hénaff est responsable de l'export de la société dont elle porte le nom et qui est leader national du pâté en conserve. Véritable ambassadrice de la Bretagne au travers d'une marque indissociable du patrimoine régional, elle consacre le tiers de l'année à ses voyages professionnels.



Si elle est la marraine d'un voilier prototype skipé dans la Transat 6,50 par Loïc Blanken et portant le nom « Hénaff », ce n'est pas seulement parce qu'elle est l'épouse du chef d'entreprise de Pouldreuzic Ginette Hénaff, tout comme le voilier sur lequel flottent les couleurs de sa société, est une grande voyageuse. A la tête du service exportation, elle sillonne le monde pour promouvoir les spécialités savoureuses de l'entreprise familiale. Récit d'un itinéraire qui mène de Paris au Finistère, et se prolonge par Londres, Singapour, Tokyo, New York et bien d'autres capitales de la planète.

Parisienne de parents « émigrés » — son père est originaire de Douarnenez — Ginette Hénaff a toujours gardé le contact avec la Bretagne. Après le lycée La Fontaine et des années étudiantes immergées dans la littérature, elle se retrouve professeur d'allemand à Saint-Germain-en-Lays. Comment aurait-elle pu imaginer alors ce que serait sa future carrière ? « Les affaires, raconte-t-elle avec le sourire, c'était un monde complètement étranger. A la faculté, on nous avait proposé une formation spécifique à ce domaine si éloigné de nos préoccupations. Nous nous disions : que faire avec un truc pareil ? ». Et pourtant...

French pâtés

A l'association des étudiants bretons de Paris, elle rencontre un Bigouden, Jean-Jacques Hénaff, diplômé de l'ESSEC et de l'université Eugene dans l'Oregon aux USA. Elle abandonne un métier qu'elle aime, mais dont le côté routinier est peu conforme à sa nature et vient rejoindre à Pouldreuzic l'équipe de la société familiale que dirige son mari. « Ici en 1968, personne



Ginette Hénaff en compagnie de Loïc Blanken, époux de "Hénaff".

ne parlait l'allemand. A l'époque nous vendions des plats préparés Outre-Rhin. J'ai créé le poste, ma fonction étant de vendre à l'étranger, j'ai de ce fait développé la recherche-développement. Le pâté traditionnel, très spécifique des goûts français, est très difficile à exporter. Pour l'étranger nous avons imaginé des produits différents. Ceux-ci ont donc été distribués sur les marchés étrangers avant de pénétrer le marché national. De plus, même si notre pâté est le plus vendu en France, il a la plus petite représentation en linéaires. Il nous faut donc développer la gamme pour agrandir le volume de notre marque en linéaires ».

Les premiers produits nouveaux pour l'export seront les « french pâtés » que l'on retrouvera à Londres chez « Mark & Spencer ». Depuis, les petites boîtes de Pouldreuzic ont fait du chemin. « En 1983, poursuit Ginette Hénaff, lors de la création de la MIRCEB, ce furent les premiers voyages et contacts en Asie. Je travaille toujours avec les personnes que j'avais sélectionnées à l'époque, un couple de Chinois de Singapour. C'est l'épouse des amis ». Conquérir un marché extérieur, c'est avant tout nouer des relations, appréhender un contexte non seulement économique, mais

aussi culturel. Et Ginette Hénaff, passionnée de marketing se félicite de sa formation « humaniste » qui lui facilite les choses.

Grande lectrice et dotée d'une bonne mémoire visuelle, Ginette Hénaff collectionne les langues. Breton, allemand, russe, espagnol — « Je suis obligée, j'ai des marchés aux Canaries et en Amérique du Sud » — et japonais. « Un jour, pour une fois, j'étais perdue dans la gare de Tokyo. J'ai réalisé qu'il fallait que j'apprenne assez de japonais pour me débrouiller sur place, pour communiquer. C'est aussi la seule manière de rentrer vraiment dans la civilisation ».

Au Japon, un cadeau pour les fêtes

Que pense-t-elle de ce marché japonais, le plus hermétique du monde ? « Nous avons déjà eu des ventes substantielles au Japon en 1975. Pour les produits occidentaux, c'est terriblement difficile. Je suis en relation avec des Japonais qui depuis cinq ans me disent qu'ils travailleront un jour avec nous. Je sais que cela se fera. Mais quand ? Il faut avoir une patience extraordinaire ». Hénaff a-t-elle pas encore défriché sur l'archipel le marché du siècle, bien qu'on y apprécie le côté traditionnel de l'entreprise familiale. On peut trouver néanmoins les spécialités finisseries dans une chaîne de supermarchés nippons. Achats d'exception, les produits Hénaff en emballages spéciaux font l'objet de cadeaux lors des deux grandes fêtes de l'année dont le Premier de l'an.

A Hong Kong, changement de style, « un soir, à 10 heures, en débarquant de l'aéroport, mon commanditaire m'a emmené voir les clients. Le temps de poser mes valises et nous voilà dans les piles de pâtés, un homme en trikot de corps. Venu du Vietnam, c'était un ancien juriste qui faisait des sandwiches. Et il vendait autant de pâtés que dans la grande distribution ».

L'export, c'est aussi une activité en prise directe sur les aléas de la politique inter-

naionale, « nous avions un gros marché sur la Yougoslavie, notamment avec la Croatie, puisque c'était la région la plus riche. Notre dernier camion n'est pas parti ».

Conseillère du commerce extérieur

Pour Ginette Hénaff, qui répond systématiquement à tous les appels d'offres « sérieux », une affaire ne se conclut que sur le marché, est rentable et offre des marges. Hénaff a très bien travaillé avec l'EX-RDA et tous les jours, des demandes arrivent des pays de l'Est où deux ou trois bons contacts devraient permettre à terme des opérations concrètes. Il y a un mois, la société de Pouldreuzic a décroché un marché de produits spéciaux aux USA et organise le marketing des petites boîtes bleues de pâté traditionnel de l'autre côté de l'Atlantique. Hénaff avait bien préparé le terrain en obtenant pour son unité de production, les agréments drastiques demandés par l'administration américaine.

Ginette Hénaff qui avait eu la primeur des charters d'Edith Cresson (direction Osaka) a été nommée en août 1990, conseillère du commerce extérieur, une fonction dont la déontologie est très stricte. Elle est régulièrement consultée et doit, comme ses homologues, aider bénévolement des chefs d'entreprise demandeurs de conseils. Des réunions régionales et nationales lui permettent de cotoyer des opérateurs de haut niveau français et étrangers.

Spécialiste de la démultiplication, Ginette Hénaff passe le tiers de son année en voyages professionnels, dirige son service, pratique la veille technologique en lisant des lignes et des lignes de revues spécialisées internationales, a trouvé le temps d'élever ses deux enfants, écoute de ne plus faire de sport. Et le couple Hénaff dans cette vie remplie à ras bords ? Réponse : « Cette entreprise nous « bouffe » tellement de temps que si on n'avait pas travaillé ensemble, on ne se serait jamais entendu ».

Françoise Boiteux-Colin

L'ERGONOMIE

Un investissement à long terme

Si les hommes sont la principale richesse de l'entreprise, ils ont besoin d'égards particuliers. Leur travail doit être adapté à leurs spécificités. L'ergonomie trouve, ainsi, un vaste champ d'applications.

Les bâtiments industriels récents témoignent, pour la plupart, d'une recherche esthétique. Véritables vitrines économiques, ils sont un des supports de la communication externe des entreprises. Ils sont aussi des lieux fréquentés quotidiennement par les salariés. L'ergonomie permet de rendre compatibles la beauté extérieure, le bien-être des hommes et des femmes, au travail, dans des locaux fonctionnels, et les résultats économiques.



Trans-Yachting à Saint-Malo : conception des bâtiments et qualité de la lumière influencent les conditions de travail.

Efficacité

« L'ergonomie, comme l'explique Pierre Nahon, ingénieur ergonomiste, a pour but de concilier le confort, la sécurité et l'efficacité de l'homme au travail. Il faut tenir compte des bâtiments, des lieux de circulation, de l'implantation des machines et de leurs commandes ; autant d'éléments qui peuvent ralentir les résultats d'une production, et même, dans certains cas, déclencher des conflits ». Ainsi, dès la conception des installations, des erreurs peuvent être évitées.

Certains chefs d'entreprise, avec leur architecte, en ont d'ailleurs pleinement conscience. Tel est le cas d'Yvon Le Bayec, le dirigeant de Trans-Yachting, une entreprise malouine spécialisée dans les transports exceptionnels, les bateaux entre autres. Il est rentré dans ses meubles, en prenant possession de bâtiments tout neufs en 1991. « Trois critères ont guidé la conception des installations, indique-t-il. Nous

avons pris en compte, dans l'ordre, les conditions de travail puis les contraintes imposées par l'exploitation elle-même et, enfin, le budget ». Ses installations sont ainsi adaptées au problème spécifique des transports que l'entreprise prend en charge.

L'analyse ergonomique intervient également au niveau des postes de travail, ou, a posteriori, dans l'étude et la résolution de problèmes divers : santé et sécurité des salariés, intégration de handicapés dans l'entreprise ou gaspillage de matières...

Vaste problème, que l'on doit saisir dans sa totalité ! C'est pourquoi l'ergonomie est à la croisée de différents champs d'études. La physiologie et l'anatomie, aussi bien que les techniques de production ou la psychologie sont indispensables à une approche globale de l'entreprise.

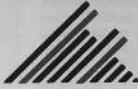
Du choix des sièges à la conduite de projets industriels lourds, l'ergonomie a sa place dans des domaines d'applications variés. Son recours est à concevoir comme un véritable investissement. Hélas, pour les amoureux des taux de rentabilité, on a bien compris que certains éléments, à prendre en compte pour apprécier celle-ci, échappent à la mesure, dès que l'on parle ergonomie.

Et, pourtant, les coûts cachés grèvent parfois durement les résultats de l'entreprise.

Pierre Hachet

Anatomie et psychologie

L'enjeu est d'importance ! En effet, les conséquences des erreurs de conception sont parfois néfastes à long terme car sont répétitives. On pense ici aux pertes de temps ou de produits, à l'absentéisme, etc. autant de coûts parfois apparents, mais généralement cachés et dus à l'adaptation des installations aux caractéristiques des hommes.



COBI ENGINEERING

« NOUS OPTIMISONS VOTRE ESPACE »

Bâtiments industriels ou commerciaux, entrepôts, équipements hôteliers et sportifs... Usines ou ateliers relais, aménagements intérieurs...



Ce sont vos locaux professionnels de A à Z et « Sur mesure »



10, 12, rue Paul-Sébillot
BP 147
22104 DINAN Cedex
Tél. 96 39 18 37

Bureau de Rennes :
Imm. Oméga Module - 12, Pte Droite
Rue Bignon - 35135 CHANTEPIE
Tél. 99 53 49 62



INVESTISSEZ LE PLUS CENTRAL DES CENTRES D'AFFAIRES

En plein cœur de Lorient, le nouveau centre d'affaires du "Pré-aux-Clercs" vous offre un cadre de travail exceptionnel, rue Bellefontaine.

agencement intelligent, prévoyant un nombre suffisant de garages et stationnements pour vous et vos clients. Les locaux du "Pré-aux-Clercs" sont livrables à votre convenance : à l'année ou au prix de 7000F HT le m², ou déjà aménagés par notre architecte sur une base de 1800F HT le m².

CONTACT: SOGIMOR, 4, rue de Liège à LORIENT - Tél 97.21.46.00

Architecture : engager le débat

La Maison de l'Architecture vient d'être inaugurée à Rennes. Jean-Pierre Nicolas, Président de l'Ordre Régional des Architectes, la décrit en substance comme un lieu d'accueil et de formations pour architectes, et une formidable vitrine pour faire évoluer l'architecture en France.



Jean-Pierre Nicolas offre à Yvon Bourges le logo de la Maison de l'Architecture... en granit breton.

ton pense donc à ses 840 membres et veut se rapprocher du grand public.

Pour les professionnels d'abord, des cycles de formation de deux jours, notamment le juridique et la comptabilité commenceront l'an prochain. Plus intéressant, les cours sur la communication prévus ces jours-ci. *L'architecte a besoin de communiquer*, souligne Jean-Pierre Nicolas. *C'est avant tout un créateur qui ne sait pas toujours faire passer les idées de base de son projet*.

Se faire connaître et reconnaître

Ce besoin de se faire comprendre apparaît crucial aujourd'hui. S'il est aisé pour les architectes esquissant des maisons par-

ticulières d'expliquer le projet aux propriétaires, leur discours doit être plus complet dès lors qu'ils concourent, avec d'autres équipes, à remporter la rénovation de bâtiments en ville et le réaménagement des quartiers alentours face à des élus ou promoteurs.

Cette préoccupation à propos de la communication intervient dans un contexte de remise en question de la profession. *« Ces dernières années, affirme le patron des architectes bretons, l'architecture urbaine s'est focalisée sur des réalisations de prestige comme l'arche de la Défense et l'opéra Bastille à Paris »*. Une évolution qui *« coûte »* aujourd'hui car un ensemble de symboles pour la France ne rentre pas forcément dans les préoccupations quotiden-

nes des gens. Pour preuve, le Président Nicolas remarque *« que ces cinq dernières années, tous les objectifs de l'Ordre National des Architectes ont été atteints : revalorisation de la profession, contact avec le public, sauf l'évolution des maisons individuelles »*. Ce constat d'échec de compréhension entre l'architecture et le grand public ne s'applique cependant pas aux constructeurs de bureaux et d'usines, qui font preuve depuis six-sept ans d'une créativité architecturale quasi-permanente.

Alors que faire ? Jean-Pierre Nicolas et toute la profession rêvent d'une association réunissant toute la « filière » : architectes et leur école de Rennes, les Conseils généraux de Bretagne et leur conseil d'architecture, d'urbanisme et d'environnement, les offices du tourisme, etc. Une association qui élèverait le débat de l'architecture et donnerait à chacun la possibilité de réaliser son rêve. *« On espère qu'une telle association verra le jour avant fin 1991 »*.

Franck Jourdain

LE 1 % LOGEMENT
UN IMPACT ÉCONOMIQUE CONSIDÉRABLE

**LE MORBIHAN A BESOIN
DU 1 % LOGEMENT DE TOUTES
SES ENTREPRISES**

CILMA

MORBIHAN
COMITÉ INTERPROFESSIONNEL DU LOGEMENT

LE SUFFREN
23, rue des Peupliers - LORIENT
97 83 84 28

ARTEMIS
14, bd de la Paix - VANNES
97 47 50 50

LA SEDUCTION

Garage du MAIL

JAGUAR

17, rue du Doyen Dente-Lévy
Recade Nord-Ouest-Beauregard
35000 Rennes
Tél. : 99.59.12.24



Siège social : St-Potan - B.P. 8 - 22550 MATIGNON
Tél. 96 83 71 52 - Fax 96 83 74 57

- Bâtiments industriels
- Ossatures métalliques
- Serrurerie
- Tôlerie
- Couverture
- Bardage
- Isolation

La compétence technique et professionnelle au service de l'architecture métallique

Capacité plage jusqu'à 7 m longueur - Banc de soudage jusqu'à 45 m longueur



Réalisation 06-91 des Etablissements Malleux à Aigné (53) par SODIMAC

CIPC DEMAIN EN TOUTE CONFIANCE

POUR FAVORISER LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN BRETAGNE

POUR VOUS AIDER À ENTREPRENDRE

LA CIPC VOUS PROPOSE
SA FORMULE « ENTREPRISE NOUVELLE »
DANS LE DOMAINE DE LA PRÉVOYANCE

ELLE EST AUSSI VOTRE PARTENAIRE
POUR LES RETRAITES COMPLÉMENTAIRES



CAISSE INTERPROFESSIONNELLE DE PRÉVOYANCE DES CADRES

51, boulevard de la Liberté
35000 RENNES
Tél. : 99.30.51.55 - Fax : 99.30.45.57
Minitel : 3614 code CIPC

DOSSIER

LE LUXE : UNE VALEUR SÛRE



Le luxe : synonyme de raffinement, de confort, de rareté, de snobisme ou de futilité...

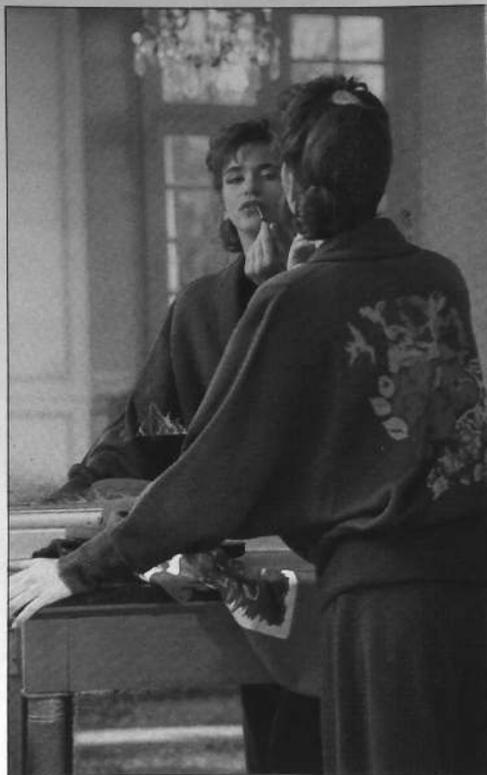
Quelle est la place du luxe dans notre société ?

Est-ce le symbole d'un style de vie ou celui d'un rêve inaccessible ? Reflet de changements culturels et sociaux, les Français qui consacraient en 1970 moins de 30 milliards de francs au luxe en déboursaient quelque 150 milliards vingt ans plus tard.

On prétend qu'en période de crise, seule l'industrie du luxe parvient à tirer son épingle du jeu. En est-il de même pour la toute jeune industrie bretonne spécialisée dans ces "biens superflus" ?

Alpha Maille tricote pour les grands couturiers

Travailler pour les grandes marques de la couture est un label. C'est aussi une formidable école de qualité. Alpha Maille, une PME installée à Montfort (Ille-et-Vilaine) a su en tirer les enseignements : la maison offre des finitions impeccables.



« Notre philosophie a toujours été de ne pas discuter les retours que nous faisons nos clients, mais de devenir nous-mêmes plus sévères qu'eux » raconte Eric Oliva qui, associé avec Madeleine Flaud (PDG) a repris l'entreprise en juin dernier. Malgré un contexte sectoriel

difficile l'affaire semble bien répartie. Les difficultés, qui avaient abouti en début d'année au dépôt de bilan et au départ du créateur de l'affaire, étaient davantage liées à un déficit de gestion qu'à une production que chacun s'est toujours accordé à trouver excellente. Le capital-qualité était intact, les marchés existaient mais étaient inexploités... Il a suffi à la nouvelle équipe de retrousser ses manches (y compris pour réparer les machines) et de foncer. Première opération, créer en catastrophe la collection-maison pour les détaillants (généralement celle-ci se décide en novembre) et démarrer le travail à façon pour les marques prestigieuses que sont Lanvin, Baby Dior, Nina Ricci baby, Lazuli ou Sergent Major.

Les exigences de Lanvin

En quelques mois Alpha Maille est sur les rails. Spécialiste de la maille (entendez par là pulls, vestes, bodys, jupes, manteaux, etc. en pure laine ou laine mélangée) pour les femmes et les bébés, l'entreprise fournit sous sa propre griffe les détaillants du quart ouest de la France (de la Vendée à la Baie de Somme), et réalise des collections pour de grands distributeurs et de grands couturiers. Un troisième marché est en train de se mettre en place, celui des magasins d'usine dans les zones où ils n'entrent pas en concurrence avec des commerçants, comme à Rennes, Montfort et Dol-de-Bretagne.

En fait, le travail à façon ne représente que 20 % du chiffre d'affaires qui devrait s'élever à huit millions de francs pour l'exercice juin 91 - juin 92. Mais c'est une formidable école. « Lanvin est très exigeant, il renvoie tout un carton pour deux articles non conformes. Cela nous a fait progresser énormément. Chacun à son poste a acquis un souci de la qualité qui s'exerce à tous les niveaux. Et nous en tirons profit. Par exemple, nous avons mis longtemps à faire des boutonnières correctes pour Lanvin, mais aujourd'hui on sait faire. Le geste est là, et nos propres produits y ont gagné en qualité », précise Eric Oliva.



Prestigieux... mais peu rentable

Le revers de cette carte de visite « extrêmement valorisante et enrichissante au sens technique », c'est le paiement. « Financièrement parlant ce n'est pas toujours rentable », estime-t-il. Et si Lanvin paie rubis sur l'ongle une quinzaine de jours après réception, il faut parfois attendre plus de cent vingt jours le règlement du travail à façon dont les marges oscillent entre 1,5 et 1,6. Or la PME bretonne doit investir dans l'achat de fils haut de gamme qu'elle est dans l'obligation de payer comptant à ses fournisseurs français ou italiens. C'est un argument de plus pour la qualité car « nous n'avons pas le droit à l'erreur sinon nous mangeons la marge », assure le directeur.

Aussi son ambition est-elle de conserver cette clientèle de prestige, mais non de le développer. Il souhaite plutôt arriver à livrer des produits parfaits en temps, en heure et en quantité voulue par le client et augmenter encore la qualité de la production-maison pour conforter la notoriété de l'entreprise. Un beau programme pour Alpha Maille qui est en train de mettre sur pied pour l'hiver 1992 sa première véritable collection.

Marie Cordier



LE BRITTANY A QUIMPER

ENTRE LE CENTRE VILLE ET LE CENTRE D'AFFAIRES, 3 KM D'ESPACES VERTS

A 3 mn seulement du centre-ville, le nouveau quartier des Affaires de Quimper offre des plus grandes enseignes : LA DAFAR, MATRA, HONEYWELL BULL, LES TELECOMMUNICATIONS, LA DIRECTION DEPARTEMENTALE DES PTT, L'HOTEL GRIFFON, LE CREDIT MARITIME, LA BANQUE POPULAIRE ET LA CCI l'ont déjà choisi pour sa proximité, ses espaces verts, l'accès facile par la rocade et ses prix hyper compétitifs.

C'est dans cet environnement valorisant, stimulant que le BRITTANY vous propose :

- 5 petits immeubles modernes et un cadre agréable,
- des locaux fonctionnels, sur mezzanine, à louer ou à vendre,
- des modules de 50 m² ou demi modules de 28 m²,
- des charges réduites au minimum.

Une vingtaine d'entreprises ont déjà leurs locaux au BRITTANY : parmi elles, des organismes financiers,

des sociétés d'import-export, d'informatique, de conseil, d'agro-alimentaire et de secrétariat service.

Le BRITTANY est livrable immédiatement sur de béton.

SOGIMOR

CONTACT : SOGIMOR - Immeuble - Tél 97 21 46 00

Les belles Italiennes

Des visons nés et élevés à Pluneret, dans le Morbihan, dont les peaux sont tannées à Paris et cousues à Hong Kong, font des manteaux que portent les élégantes Italiennes et Espagnoles. Les élevages créés en 1964 à Kerzo et à Cramig par Michel Pommois ont une capacité de production de cent soixante mille peaux pour alimenter les circuits internationaux de ce marché de luxe.

« **L**e vison c'est le couronnement de la richesse, c'est la fourrure à laquelle s'associe l'idée de richesse extériorisée, sans que ce soit celle du parvenu », explique Michel Pommois, en précisant que du travail, des soins et de la recherche sont indispensables pour obtenir de bons résultats.

Aujourd'hui, maire de Pluneret (près d'Auray), l'éleveur explique : « Je suis arrivé ici, par hasard il y a 26 ans. » Ce Lorrain d'origine avait débuté en 1955 près de Nancy mais avait rapidement constaté que se posaient des problèmes de ravitaillement

en poissons et volailles, les nourritures fraîches préférées du vison. « J'ai choisi la Bretagne pour ses abattoirs de volailles et la proximité de Lorient pour ses sous-produits de la pêche, dit Michel Pommois, en ajoutant, le vison est un animal solide s'il est en bonne santé. C'est un carnivore qui demande des produits nobles, très énergétiques. » L'élevage nécessite une organisation très rationnelle car pour qu'il soit rentable, il ne faut pas dépasser une heure de soins pour obtenir une peau. Avec la compétence d'un responsable d'élevage danois — le Danemark est en effet le maître du



en vison breton

marché avec 5 000 élevages et les cours mondiaux se font à Copenhague — Michel Pommois a réalisé à Kerzo une structure industrielle avec une usine de production de nourriture préparant quarante tonnes par jour d'aliment pour un cheptel de 120 000 têtes (actuellement).

La chute des cours

Ainsi, avec 23 salariés et du matériel conçu sur place, l'élevage contient 30 000 à 40 000 femelles à Kerzo et 30 000 reproducteurs à Brech. Après l'accouplement en mars, chaque femelle donne naissance à 3 ou 4 petits, à élever de mai à novembre dans des niches séparées par portées. Fin novembre a lieu le pelling (l'abattage) en même temps que la sélection des reproducteurs. Les peaux collectées sont dégraissées puis tannées et apprêtées pour être vendues à des

confectionneurs, le plus souvent grecs ou asiatiques.

Le marché du vison s'est stabilisé en 1991, après une « mauvaise période ». Vers 1968, c'était l'apothéose pour la fourrure. Une peau de zibeline atteignait 135 000 de nos francs actuels (il en faut 50 pour faire un manteau). « Puis il y a eu un choc avec le synthétique », commente l'éleveur. Son élevage a subi les conséquences des campagnes menées pour la défense des animaux : « La recherche d'un monde sans souffrance et la connaissance des animaux ont été le tremplin à une sensibilité qui devient pour nous malsaine », explique-t-il en livrant des chiffres de sa production : 160 000 peaux en 1988, 120 000 en 1989, 90 000 en 1990 et 1991, avec un chiffre d'affaires passé de 20 millions jadis à 10 en 1990. Cette baisse est également due à

la chute des cours, le prix d'une peau étant tombé de 200-250 F en 1984 à 100 F en 1989.

La ferme de Kerzo, où quelques vaches Pie-Noire paissaient il y a quelques décennies, a fait place à une exploitation dont les fourrures constituent la liaison avec la nature même si quelques nuisances ont fait l'objet d'attaques des écologistes. « On est beaucoup plus laxiste avec les odeurs de pétrole », ajoute Michel Pommois avec amertume. Convaincu que la clientèle de la région est prête à apprécier ses visons, il a ouvert en 1990 un point de vente direct au château de Kérisper près d'Auray. La comtesse de Ségur, alias Rostopchine, qui repose dans le cimetière de Pluneret, aurait sûrement aimé les fourrures des visons bretons.

Marcel Lequeun

LE PARTENAIRE DE VOTRE COMMUNICATION

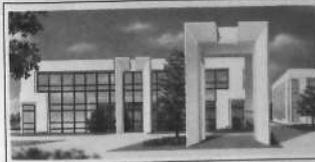
Imprimés publicitaires en quadrichromie

Formulaires en continu pour l'informatique



les presses bretonnes

Z.I. des Châtelets - B.P. 4529 - 22045 SAINT-BRIEUC Cedex 2 - Tél. 96 94 01 44 - Fax 96 94 01 36



TECHNOPARC
CRATILLON SUR AUCHE

- un emplacement d'avenir à la porte de RENNES
- une conception architecturale et technique de pointe
- des surfaces divisibles à partir de 80 m²



COMMERCIALISATION
BLOT
SOCIÉTÉ ANONYME D'IMMOBILIER
28, rue de la Liberté - B.P. 600
44015 NANTES CEDEX
Tél. 06 70 55 04 - Fax 06 70 16 70

REALISATION
STIM OUEST **STIM**
Tél. 99 30 36 83

BUREAUX A VENDRE OU A LOUER

A Fougères, autruches ou croco pour « pas de deux »

Fougères, sans doute la capitale de l'industrie du luxe en Bretagne. Notamment dans le domaine de la chaussure femme.

volontairement une clientèle très haut de gamme « élégante et parisienne ».

Intégrée depuis 1990, au groupe suisse Forzetti, la société fougèraise (56 personnes y compris les administratifs et les commerciaux) n'a pas pour autant modifié sa conception du métier. Même si elle a dû se séparer de quelques salariés. « Les objectifs prioritaires consistent toujours à rendre l'outil de production plus performant tout en préservant la qualité-image de marque du produit », insiste le nouveau directeur Jean-Yves Guérou.

Crocodiles de Louisiane ou de Singapour, lézard du Mali, du Nigéria ou de Malaisie, autruche d'Afrique du Sud, python du Mozambique, requin, anaconda, cobra, cerf, veau ou chevreau... toutes les peausses sont encore « travaillées dans la plus pure tradition « bottier » du sur-mesure ». Et avant que d'arriver chez les détaillants (90 clients en France) ou sur les présentoirs des huit magasins « prestige » du groupe (deux à Paris et six à l'étranger : Espagne, Tokyo, Osaka, New York, San Francisco, Los Angeles), les chaussures femme, composées d'une cinquantaine de pièces toutes découpées à la main, n'ont pas subi moins de cent cinquante opérations manuelles successives.

Réalisées, au rythme de deux par jour, « par des ouvriers fougèrais dont on vante, dans bien d'autres secteurs aussi, la technicité et l'amour du travail bien fait », précise Marie-Hélène Postec, responsable du développement industriel à la CCI, les 19 500 paires de l'année sont ensuite distribuées sous leurs marques propres « Eme-raude » ou « Harel ». Ballerines ou moccasins, sandales ou escarpins : les quelque 60 à 80 modèles « griffés » de chaque collection (été-hiver) « contemporains tout en restant classiques » affichent alors des prix détail de 1 600 F à 13 500 F maximum pour une paire en croco. Des tarifs, que certains pourraient trouver prohibitifs. Pourtant le luxe se vend bien. Harel annonce pour 91, malgré la guerre du Golfe et la

crise économique induite, un chiffre d'affaires de 27 MF, stable par rapport à 90.

Une concurrence locale

Pas étonnant, dès lors, que sur ce créneau porteur, on n'évoque pas le terme de délocalisation. « Les marges pratiquées dans le luxe sont, à ce jour, encore suffisantes pour continuer de produire sur le sol français » à condition « d'être toujours plus perfectionniste ». A Fougères, on en est convaincu. La municipalité, le district, la CCI et quelques banques, regroupés au sein d'une société d'économie mixte (SEM), ont d'ailleurs construit des locaux en ville pour, dans l'attente d'une future vente, les rétrocéder à Delage. Une société fondée le 16 août 90 par un transfuge de chez Harel et qui, est-il besoin de le préciser, œuvre sur le même créneau du très haut de gamme.

Durant le premier exercice, Delage a ainsi pu produire 14 000 paires de chaussures « classiques, bon chic-bon genre » avec un effectif de 20 personnes. Principaux donneurs d'ordres : les grands couturiers pour des modèles commercialisés entre 1 800 et 13 000 F. Des marchés certes valorisants pour cette SA au capital initial de 4 millions de francs, « mais ces travaux représentent en ce moment une trop grande partie de notre activité », insiste le directeur commercial M. Dervaud. La jeune société, très bien introduite dans les milieux parisiens de la mode, n'est-elle pas d'ailleurs en train de négocier un contrat avec les Galeries Lafayette de New York afin de diversifier ses débouchés et de tenter de fidéliser une autre clientèle hors des frontières.

Sur le marché du luxe, le savoir-faire ne suffit pas, il faut aussi le faire-savoir. Première étape : créer, à l'instar de la concurrence, une boutique spécialisée dans la capitale. La vitrine indispensable pour exposer l'ensemble de la gamme chaussure et la petite maroquinerie coordonnée, dont la production est sous-traitée dans la région parisienne.



« La plus pure tradition bottier... »

A Saint-Sulpice, une boutique de 100 m² dont 40 à la vente, à l'enseigne exclusive de la société fougèraise, propose désormais du « semi-sur-mesure ». De demi-pointures en demi-pointures (33 au 44), avec trois largeurs de pieds et plusieurs hauteurs de talons (1 à 10 cm), toutes les créations Delage peuvent en effet être réalisées dans la matière (iguane, autruche... ou galuchat) et la couleur voulue. « A partir d'une collection comprenant environ 30 modèles : une quinzaine de modèles permanents du

1^{er} janvier au 31 décembre, plus une quinzaine d'autres. »

Sans compter, luxe oblige, le petit plus qui justifie le tarif. Le modèle rêvé, qui n'existe pas encore sur catalogue, peut en effet être réalisé. Il suffit simplement de s'armer d'un peu plus de patience : de six à huit semaines, et de majorer le prix initial.

Delage, soutenue par des actionnaires financiers solides, croit au luxe. « Plus des deux tiers du programme d'investissements

prévu en trois ans ont ainsi été réalisés en une année. » L'usine (800 m²) a déjà du être agrandie deux fois, tandis que les effectifs sont passés à 34 personnes (une cinquantaine prévus sous 3 ans) et que la production s'est étoffée pour atteindre près de 22 000 paires l'an dernier.

Stimulée par ces « locomotives » Fougères croit au luxe et en retire une image de marque économique très flatteuse. ■

Serge Corre

LE 1% LOGEMENT
UN IMPACT
ECONOMIQUE REGIONAL
CONSIDERABLE

Plus que jamais...

les Côtes-d'Armor, le Finistère, l'Ille-et-Vilaine et le Morbihan ont besoin du 1% logement de toutes leurs entreprises

Chacun des quatre CIL, membre de l'Union Bretonne des Comités Interprofessionnels du Logement, est le partenaire économique et social actif et indispensable du logement.



L'UBCIL, Union Bretonne des CIL, est née de la volonté de quatre organismes départementaux d'unir leurs efforts pour offrir à leurs adhérents un service maximum et de servir efficacement le logement en Bretagne.

La part de l'UBCIL dans l'aide au logement breton

16 500 logements locatifs • 74 000 prêts pour l'accès à la propriété
5 900 logements en accession à la propriété • 175 000 salariés dans 3 750 entreprises

COTES-D'ARMOR

CILCA

5, place de la Liberté, 22000 Saint-Brieuc
Tél. 96.33.72.55

FINISTERE

CILA

59, rue de Brest, 29206 Landernau Cedex
Tél. 98.85.04.40
9 bis, rue Laënnec, 29000 Quimper. Tél. 98.95.72.40

Pour le logement, les CIL bretons se mettent en quatre, ils font du 1% logement une vraie force pour la région.

ILLE-ET-VILAINE

CIL35

1, rue du Scorff, 35042 Rennes Cedex. Tél. 99.63.06.66
33, rue Victor-Hugo, 35600 Redon. Tél. 99.72.34.87
30, bd des Talards, 35400 St-Malo. Tél. 99.56.85.77
20, rue Garangeot, 35500 Vitré. Tél. 99.74.55.88

MORBIHAN

CILMA

Le Suffren, 23, rue des Peupliers, 56109 Lorient Cedex
Tél. 97.83.84.28
Artemis, 14, bd de la Paix, 56008 Vannes Cedex
Tél. 97.47.50.50

DOSSIER

AUTOMOBILE

Les carrosses du Mail

Pour les vieux Rennais, le Garage du Mail est une institution. Une vitrine prestigieuse, vouée au culte d'un véhicule mythique : la Jaguar.

Les belles américaines

Retour aux sources, pour Claude Prost, depuis cet automne. Il a retrouvé les belles américaines dont il avait fallu se séparer en 1981, pour cause d'envoie du dollar. La filiale Prost Automobile, propose des véhicules signés Cadillac, Buick, Chevrolet, Pontiac, Oldsmobile... Des noms qui sonnent comme un générique d'Hollywood, pour des voitures américaines new look, bourrées d'équipements, mais avec des motorisations plus sages qu'autrefois.

La voiture haut-de-gamme constitue un marché restreint sur lequel s'exerce une vive concurrence. L'acheteur type est souvent un homme pressé. Il a pris sa demi-journée pour faire le tour des concessionnaires et arrêtera son choix le soir même. Pour emporter la décision, il convient d'être très disponible et d'offrir une prestation de la meilleure qualité : accueil (si possible par le chef d'entreprise en personne), compétence et force de conviction du vendeur, personnalisation du service. « Le point clé de toute négociation, est celui de la reprise car dans notre cas, il s'agit souvent de véhi-

cules qui cotent encore très haut », indique Claude Prost. Toute erreur d'appréciation se paie cher. Elle peut compromettre la rentabilité de la transaction ou faire échouer la vente. Quand l'accord est conclu, les clients préfèrent, le plus souvent, être déchargés de tout souci pour goûter pleinement aux charmes de leur nouvelle acquisition. « Nous prenons en charge tous les aspects, depuis le financement jusqu'au dossier d'immatriculation. » La qualité du service, c'est enfin le suivi méticuleux du véhicule. Il faut savoir anticiper sur les ennuis possibles pour éviter l'immobilisation du véhicule. A l'occasion des visites périodiques d'entretien, le client peut profiter d'attentions particulières comme le prêt d'une voiture avec participation ou la prise en charge du véhicule à son domicile ou sur le lieu de son travail. Il est aussi sensible à la qualité de l'échange qui doit s'instaurer à ce moment-là : « la plupart de nos clients sont des gens très occupés. Nous utilisons le fax pour communiquer et nous mettons d'accord sur les travaux à effectuer. »

F. Boënnec

Pour des raisons d'accessibilité, l'établissement, plus que cinquantenaire, a quitté récemment le centre-ville pour les abords de la rocade ouest. On vient parfois depuis plus de deux cents kilomètres pour sacrifier au culte de ce bolide au nom de fauve : « La Jaguar a une image mythique absolue », rappelle Claude Prost, le maître des lieux. On l'aime pour sa ligne unique, qui n'a pour ainsi dire pas changé depuis vingt-cinq ans, pour le luxe de ses équipements en bois de ronce de noyer, pour le parfum profond de ses cuirs, et pour son aura de sportive, associée au circuit du Mans. L'achat d'une Jaguar est souvent l'aboutissement d'un parcours quasi initiatique, où le rêve le dispute aux réalités économiques : à moins de 350 000 F, on ne saurait dompter un tel félin ! Parfois, certains admirateurs n'osent pas franchir le pas. « Mais que vont dire les voisins, que vont penser les clients ? » se disent-ils. « Ils ont tort, affirme Claude Prost, la Jaguar est tellement belle qu'elle suscite partout le respect, jamais l'agressivité. »

Le Garage du Mail, c'est encore la marque Saab, la favorite des grands dévoreurs de macadam. Une réputation qui associe les concepts de performance routière et de sécurité maximum. « Avec une suédoise, les gens savent qu'ils peuvent passer partout, par tous les temps, sans prendre le moindre risque. » Ce sont les professions médicales qui craquent le plus souvent pour ces rassurantes nordiques.



Claude Prost devant une de ses Jaguar.

CRISTALLERIE DE HAUTE-BRETAGNE

Le luxe en flacons géants

Finie l'époque du « verre mécanique » à trop faible valeur ajoutée, fabriqué par millions pour tous les cafés de l'hexagone. A Fougères, la Cristallerie de Haute-Bretagne, reprise en 1983 par Jean-Claude Cognet, l'un de ses anciens cadres, a changé de production en changeant de gamme. Histoire d'une mutation réussie.

Passer du verre de bistrot aux flacons géants (1 à 4 litres) pour parfumeurs (Hermès, Rochas, Yves Rocher) et à des lignes très haut de gamme comme celle réalisée pour l'Opéra de Paris, n'est-ce pas une gageure pour une entreprise régionale qui, je vous cite, vend avant tout de la main-d'œuvre ?

— Espérer devenir un cristallier qui fabrique des flacons géants de parfum pour les grandes marques, suscite a priori quelques questions simples et précises.

— Le marché est-il demandeur ?
— Les fabricants sont-ils nombreux sur ce créneau et existe-t-il une concurrence acharnée entre eux ?

— Peut-on espérer une forte valeur ajoutée dans ce secteur haut de gamme ?
— L'entreprise sera-t-elle apte à fabriquer ?

Une réponse très précise a été apportée à chacune de ces questions. L'ensemble s'avérant positif, il ne nous reste plus qu'à œuvrer pour satisfaire la demande.

Le luxe se vend-il si bien que le lauréat 1988 de l'oscar du manager décide d'y consacrer une part croissante de sa production ?

Au cours de ces deux dernières décennies, l'industrie du luxe, quand elle répondait à la demande du moment, n'a cessé de se développer. Toutefois, les premiers chiffres connus du début de l'année 91 montrent que cette croissance peut s'arrêter brutalement.

Heureusement, à la Cristallerie de Haute-Bretagne qui réalise désormais 20 millions de chiffre d'affaires avec quatre-vingts personnes (10 MF en 84 avec soixante-cinq salariés), le pourcentage de ces produits haut de gamme ne représente encore que 20 % du chiffre d'affaires global. Nous n'avons donc pas trop souffert de cette baisse conjoncturelle.

D'ailleurs, malgré les aléas de l'année en cours, nous continuons de développer ce

secteur qui demeure immense par rapport à nos capacités de production (soixante mille pièces par mois en 91).

Pour du produit haut de gamme, il faut du personnel haut de gamme. Or, les verriers manquent cruellement sur le marché français. Quelle solution préconisez-vous ?

La formation théorique est très faible en France (cinq ans minimum pour de jeunes embauchés à 16 ans), nous devons donc assurer nous-mêmes les qualifications de nos verriers.

Devant l'urgence de nos besoins en personnel qualifié, nous avons même été obligés de recruter chez nos concurrents français et étrangers.

Sans aucun doute, les industriels devraient avoir la possibilité d'embaucher du personnel jeune, sous forme de contrat d'apprentissage de deux à trois ans. Avec cette formation interne, ces personnes seraient assurées de trouver un emploi dans notre métier.

Moribonde en 1983, la CHB (quatre-vingt-cinq salariés) réalise déjà, sans prospection forcée, 15 % de son chiffre d'affaires (20 MF en 89) à l'export en direction de l'Italie, de l'Espagne, des USA, de Hong-Kong et des Emirats arabes. L'avenir de la cristallerie de luxe se situerait-il hors de nos frontières ?

Il faut être clair, ces pays où nous exportons ne connaissent pas la Cristallerie de Haute-Bretagne. Leur choix s'est effectué sur la base d'un bon modèle à un prix intéressant. En plus nous bénéficions d'une image de marque encore artisanale, dans le bon sens du terme.

Ici, en effet, la matière première, le verre chaud, qui sort du four au matin, continue d'être travaillé à la bouche par des souffleurs.

La qualité et le prix restent deux éléments essentiels pour perdurer hors des frontières.

Propos recueillis par Serge Corre



Les verriers : du personnel très qualifié.



**SOCIÉTÉ FOUGÈRAISE
PEINTURE INDUSTRIELLE**

APPLICATION
PEINTURE ET POUDRE
SERIGRAPHIE

THERMOLAQUAGE
PROFILÉS ALUMINIUM



N° 22-02

Licence n° 524

ZI de l'Aumallerie - La Selle-en-Luitré - 35133 FOUGÈRES - Tél. 99 94 04 46 - Télécopie 99 99 54 51

Erwan Tymen : les jardins chics...

Que vous ayez 50 m² de terrain derrière votre « Penty » ou 20 hectares en Sologne, Erwan Tymen habille votre jardin. Ce grand couturier de la nature est basé à Quéven près de Lorient. Il rayonne sur tout le Nord de la Loire.

Gamin, le paysagiste lorientais vivait dans la région parisienne. Sa vocation, il l'a découverte de bonne heure au contact des jardins ouvriers. Après une escale à l'école d'horticulture de Versailles, il prend son bâton de pèlerin. Danemark, Allemagne, Europe du Nord, il engrange les connaissances... « J'ai découvert des gens qui aimaient passionnément leurs jardins. Ils font des choses très belles avec des plantes tout à fait courantes. »

De ces observations, le jeune paysagiste tire deux règles fondamentales : « Pour réussir son jardin, il faut choisir des plantes de la région, bien intégrées dans le paysage. Il faut des haies qui rythment les saisons. Des plantes très douces comme le hêtre, les mélèzes et même le houx. »

La recette, c'est plus de feuillus et moins de conifères. « Les sapins manquent de caractère. Ils ont toujours la même queue, d'une saison à l'autre. »

Erwan Tymen, c'est à la fois une pépinière et un bureau d'études. Sur sa table à dessin, le paysagiste imagine votre jardin dans le moindre détail. Première démarche : le contact avec le client. « Il doit me montrer comment il va vivre l'extérieur de sa maison. »

Cent francs le mètre carré

Pour chaque jardin, Erwan Tymen ficèle une étude et propose des solutions. « Nous pouvons aider les gens même lorsque leurs moyens sont relativement modestes. Les études démarrent à 7 000 F. Elles vont jusqu'à 200 000 F. » Pour les moins fortunés, le paysagiste imagine des solutions

d'attente. « C'est une démarche lente sur plusieurs années. On procède par ordre de priorités. D'abord les plantes. On finit par la maçonnerie. »

Aménager un coin de verdure, ce n'est pas simplement planter des arbustes. Erwan Tymen crée un véritable décor avec du bois, des ardoises, des pavés... Ceux qui n'ont pas de patience peuvent avoir un magnifique écran de verdure en un mois. Il suffit d'avoir un solide compte en banque. « Grâce à la technique des cultures hors sol nous créons des jardins en peu de temps. Nous transplantons même des arbres de vingt ans. »

Coût de chaque arbre : 20 000 F. Le m² de jardin aménagé coûte en moyenne 100 F. Pour un lopin de 400 m², on ne s'en tire pas à moins de 50 000 F. Un repère : l'aménagement d'un parc de 200 hectares dans la région parisienne équivaut à un programme de deux cents logements...

Erwan Tymen travaille beaucoup avec les collectivités. Les riches et les moins riches. La plus petite, Le Pontoux, dépasse à peine quatre cents âmes. Gros budget, en revanche, pour l'aménagement de jardins thématiques dans les Hauts-de-Seine. Le paysagiste travaille avec quelques-unes des plus grosses fortunes de France. « Un client voulait même m'offrir l'avion pour aller chercher des plants à Hambourg. » Autre spécialité de la maison : la conception de tombes florales. Ce « produit » a du mal à prendre. Les familles préfèrent la belle dalle de marbre au petit carré de verdure.

Jean-Paul Louédoc



PLOUGASTEL La Porte du Sud !



• 2 ZONES D'ACTIVITÉS

— Z.I. de TY MENEZ

50 000 m² ouverts sur voie express (agro-alimentaire, informatique, bâtiment, plaisance, grande distribution) 60 000 m² en cours d'extension.

— Z.A. de TOULL AR RANNIC

A 2 mn de la voie express par bretelle de raccordement. Surface disponible : 19 000 m²

• COMMUNICATIONS-ACTIVITÉS

— A 13 mn de l'aéroport international BREST-GUJANVAS. Liaison fret privilégiée avec le CANADA

— A 10 mn de la gare SNCF de BREST (TGV, liaison bus)

— 3 hôtels, 12 restaurants, nombreux artisans et commerces

"SUR TERRE ET SUR MER"

— Une presqu'île offrant de multiples sites touristiques, riche de son patrimoine architectural (chaire du 16^e siècle, 3 chapelles, des mégalithes, ports de pêche et de plaisance).

— 3 écoles publiques, 2 écoles privées, 1 collège public, 1 collège privé, crèche, halte garderie.

— Cinéma, tennis, gymnase, escalades, 2 centres nautiques, de multiples services pour une population de 11 000 habitants.

— UN CADRE DE VIE EXCEPTIONNEL A 10 MN DE BREST.



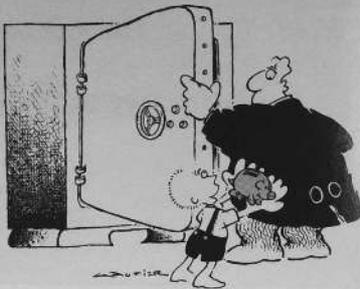
saveol

CONTACT MAIRIE : Tél. 98 37 57 57 - Fax 98 37 57 50 *Fourrier Distribution*

SÉCURITÉ

Maisons sous haute surveillance

La moitié de l'activité de l'entreprise Fichet-Bauché se fait avec le secteur bancaire. Mais le souci de protection gagne également du terrain chez les particuliers.



Le coffre-fort ne se cache plus

« Le marché de la sécurité est beaucoup plus calme à l'Ouest », reconnaît Claude Beaumont-Picot, directeur de la succursale nantaise de Fichet-Bauché S.A. En Bretagne, peu d'agences bancaires sont, par exemple, équipées de sas de sécurité, alors que ce système de protection a été généralisé dans le Sud de la France ou la région parisienne. Mais le développement des moyens de communication rapide — autoroutes et TGV — favorise la mobilité de la délinquance, ce qui accélère la prise de conscience. « Quand les entreprises — banques, commerces en particulier — s'équipent, les particuliers ne tardent pas à suivre. »

Numéro un de la sécurité en Europe, Fichet-Bauché emploie une cinquantaine de personnes, sur le Grand Ouest. Deux implantations commerciales à Nantes et Rennes, des techniciens pour l'installation et la maintenance des équipements, dans la plupart des grandes villes, et un réseau de serruriers indépendants, formés par l'entreprise, qui distribuent des produits de serrurerie haut de gamme, sous le label « point fort ».

Le coffre-fort reste le produit de base. Il s'en fabrique de toutes tailles, intégrant des systèmes de sécurité de complexité variable : le modèle classique associe une serrure mécanique à une combinaison à chiffres, les plus sophistiqués intègrent l'électronique, avec des retardateurs d'ouverture et des systèmes qui bloquent les portes pendant certaines plages horaires. « Plus que de l'acier et du béton, un coffre-fort c'est avant tout du temps. Nous cherchons à retarder une échéance, en fonction de la valeur du contenu et de l'environnement sécurité global de l'installation. » Aujourd'hui, le coffre-fort ne se cache plus. Il est même soucieux d'un certain esthétisme : le design cherche à adoucir ses lignes, et la couleur — rouge, bleu — fait son apparition. Les armoires ignifuges, les portes blindées et la serrurerie haut de gamme complètent ce secteur de la sécurité physique qui constitue environ 50 % de l'activité de l'entreprise.

Fichet-Bauché développe aussi des produits de contrôle d'environnement qui mettent en œuvre des technologies de pointe. Contrôle d'accès par cartes ou badges, serrures électroniques programmables sont des

équipements courants dans certaines entreprises. Le marché de la domotique n'est pas en reste : le vidéo-portier permet de visionner en avant-première le chapeau de bell-maman en visite. On peut aussi, à partir d'un tableau de bord domestique, piloter à distance son installation de chauffage ou détecter grâce à une centrale d'alarme, les intrusions, les chocs, les fuites d'eau ou l'incendie. « Il y a actuellement beaucoup de monde sur le marché de l'alarme domestique », remarque Claude Beaumont-Picot, ce qui provoque un certain nivellement par le bas. » Dans ce domaine, Fichet-Bauché propose des prestations de haut niveau, à l'image de ses autres produits. « Le choix d'un équipement de sécurité exige une relation de confiance. » Il faut estimer les risques à leur juste valeur, comprendre le mode de vie du client pour lui fournir un matériel adapté, raisonnable dans ses coûts et dans les contraintes qu'il impose. Une démarche qui ne peut pas se faire avec n'importe qui. « Et puis, ajoute Claude Beaumont-Picot, ce sont des installations qui doivent être suivies, contrôlées régulièrement. En choisissant une grande maison, vous êtes certains, quinze ou vingt ans après l'achat, d'avoir toujours un interlocuteur. »

François Boënnec

X'Matic

vous invite à découvrir l'événement Apple :
Macintosh PowerBook
petite taille et grande puissance.



Il fait 2,4 kilos*.
Il fait la taille d'un cahier.
Il fait ce que vous voulez.

Il utilise un 68 000
ou un 68 050
Il a une mémoire vive
de 2 à 8 Mo.
Il a un disque dur
de 20 à 40 Mo.

Il vous suit au bureau.
Il vous suit à la maison.
Il vous suit partout.

Il comprend Macintosh.
Il comprend MS-DOS.
Il vous comprend.

Il parle avec les
autres ordinateurs.
Il parle avec les fax.
Il vous parle.



Macintosh Classic II
Processeur : 68 030 à 16 MoHz
Mémoire vive : 2 Mo à 11 Mo
Disque dur : 40 Mo ou 80 Mo



Macintosh Ix85
Processeur : 68 040 à 20 MoHz
Mémoire vive : 5 Mo à 27 Mo
Disque dur : 40 Mo ou 100 Mo



Macintosh Quadra 700
Processeur : 68 040 à 25 MoHz
Mémoire vive : 6 Mo à 48 Mo
Disque dur : 80 Mo ou 100 Mo



Macintosh Quadra 900
Processeur : 68 040 à 25 MoHz
Mémoire vive : 6 Mo à 48 Mo
Disque dur : très grande capacité
GISA (option)

Tél. 99.83.96.66

X'MATIC - Technoparc
3, av. des Peupliers - BP 86
35512 Cesson Sévigné



L'INFORMATIQUE AVEC VOUS !

Le Manoir du Stang : « Hôtel ne daigne, palace ne puis, manoir je suis »

Dans le sud du Finistère, à deux pas de toutes les distractions de la mer, la famille Hubert ouvre le vénérable manoir familial aux hôtes de passage. Charme discret et calme assurés.

Il faut traverser La Forêt-Fouesnant, petite station balnéaire paisible au fond de son anse, avant de découvrir dans les bois une allée cavalière qui vous mène tout droit jusqu'au Manoir du Stang. Une vieille demeure qui vous jette à la figure une bouffée de nostalgie. Les dernières fleurs de la saison, éclatantes dans les parterres du jardin à la française animent l'austérité du granit. Le lieu dégage quelque chose de terrien, de solide, de rassurant. Une porte de bois patinée, on frappe discrètement. Dans la douce atmosphère du bureau familial où pétile un feu de bois, les maîtres des lieux seraient presque étonnés qu'on s'intéresse à eux. « Nous sommes contre la publicité, annonce M. Guy Hubert, nous souhaitons seulement nous faire connaître ». Une nuance qui reflète l'état d'esprit des propriétaires. Le manoir familial accueille de mai à septembre des hôtes, toute l'année des séminaires, mais il se garde bien de ressembler à un hôtel de luxe. Seul un sobre panneau signale que le manoir fait partie d'une chaîne de « châteaux hôtels indépendants ». Le Stang figure aussi dans le « guide des auberges de campagne et hôtels de charme en France » et le Michelin lui attribue trois tours.

Le charme de l'authenticité

Nécessité faisant loi, les charges d'une telle demeure s'avèrent lourdes et les revenus que procurent les visiteurs de la belle saison sont indispensables pour en assurer l'entretien. Il ne faudrait cependant pas croire que les propriétaires ont ouvert à contre-cœur la vieille gentilhommière. « Ici, explique Mme Hubert, les gens se sentent un peu chez eux, comme dans une propriété de famille. Ma belle-mère qui a

commencé à recevoir des hôtes à partir de 1937 avait trouvé une devise : *hôtel ne daigne, palace ne puis, manoir je suis.* »

Le Stang, construit en 1428 fut pendant six générations la propriété de Bretons du nord, les de Guernisac. La famille cornouaillaise Hubert l'a acquis en 1794. Le domaine comptait à l'époque 250 hectares. Aujourd'hui, après les partages et successions, il reste 40 hectares.

Seul un court de tennis

Il y a vingt ans, Guy Hubert a cessé son activité d'ingénieur pour se consacrer, avec son épouse, à la propriété. Devenu exploitant agricole, il élève une soixantaine de vaches limousines pour la viande.

Dans cette atmosphère campagnarde, le confort n'a rien de tapageur. Le luxe des vingt-six chambres, avec salles de bains, réservées aux hôtes, réside dans l'authenticité de l'ameublement, le bon goût, le charme délicat de la décoration sur laquelle Mme Hubert a la haute main. Loin des bruits du monde, et pourtant au cœur d'une Cornouaille très touristique, le manoir se mire depuis des siècles dans l'étang et regarde les collines boisées. Ici, les soirées se passent à lire, à jouer aux échecs ou au jacquet. Pas de télévision dans les chambres, pas de piscine. Seul un court de tennis permet d'échanger quelques balles entre deux promenades dans le parc.

Johnny ou la Reine Mère...

Le service en saison est assuré par une dizaine de personnes. Il y a deux ans encore, on servait en costume de Fouesnant. « Mais, regrette la propriétaire, il n'y a plus de repasseuse pour la collerette ». Le prix de la demi-pension oscille entre 810 et 940 F pour deux personnes. Le repas

est porté un « menu pour résident » et une carte.

La clientèle est internationale : Allemands, Belges, Suisses, Anglais, Japonais et autres et depuis cinq ans beaucoup d'Espagnols. Nombreuses sont les personnalités publiques qui ont choisi ce havre breton : la famille Pompidou, les Compagnons de la Chanson, Alain Peyrefitte, Johnny Hallyday, Louis Joxe, pour n'en citer que quelques-uns. L'année dernière, la Reine Mère d'Angleterre a séjourné au Stang. Le chef du protocole avait choisi pour elle une petite chambre mansardée tendue de rose. Toute sa suite avait élu résidence dans la même aile du manoir.

« La majorité de nos hôtes sont des citadins qui viennent ici faire une cure de repos et vivre quelques jours en communion avec la nature, poursuit Mme Hubert. Certains adorent la voile, d'autres le golf. Mais la plupart d'entre eux apprécient tout simplement de se promener. Ils vont au syndicat d'initiative, se munissent de cartes d'état major et sillonnent à pied la région ».

Au Manoir du Stang, l'accueil des hôtes est devenu une tradition familiale. Et l'un des six enfants de M. et Mme Hubert reprendra un jour le flambeau, selon la même formule.

Françoise Boiteux-Colin



emballez-le dans du carton...



cartonnages
autrou
s.a.

caisses en carton ondulé, boîtes carton
vos formats en stock ou sur fabrication
matériaux de callage, adhésif, film, etc.

z.i. de Kervilou - b.p. 610 - 29551 QUIMPER Cedex 9 - tél. 98 90 13 46 - télex 941 172 F - fax 98 52 04 48

Le foie gras breton : il n'est bon bec que de Péaule

Le foie gras... symbole de repas de fête, est aujourd'hui dans les linéaires des grandes et moyennes surfaces. Le Français l'aime : il en est le plus gros consommateur mondial. Pour répondre aux besoins du marché, 90 % de la matière première est importée de Hongrie, Bulgarie, Pologne ou Israël, mais la fabrication est presque exclusivement française.



Dans ce contexte commercial international, le foie gras reste un produit de luxe s'il est de qualité. C'est l'objectif que vise le premier en date des producteurs bretons : le Doyenné de Lanvaux à Péaule dans le Morbihan.

Le centre de production installé depuis 15 ans au milieu des pins du sillon de Lanvaux, filiale d'une coopérative agricole a deux objectifs : la crédibilité du produit et l'identité régionale. Pour cela il s'assure la

maîtrise de la chaîne depuis l'accoupage, l'élevage et le gavage, jusqu'à l'abattage, la découpe et la transformation. Pour atteindre la qualité, le gavage au maïs est imposé dans le groupement des gaveurs, lesquels doivent respecter un cahier des charges rigoureux.

La production est aujourd'hui à 98 % celle du canard car l'oie est plus coûteuse à l'achat et à nourrir. Elle demande 21 jours de gavage et mange trois fois par

jour, alors que le canard est gavé en quinze jours et ne mangeant que deux fois. Le Doyenné de Péaule produit 40 tonnes de foie gras et 400 à 500 tonnes de viande par semaine. Le haut-de-gamme est bien sûr le foie gras dont les deux tiers sont vendus à des restaurants. « Il s'agit d'étoilés du Michelin, tous clients exigeants sur la qualité » précise Jean-Claude Sugier, directeur de l'établissement. Epicerie et charcuteries

fines sont les autres points de vente. Les grandes surfaces n'absorbent pas plus du quart de l'ensemble de la production.

Bien que le foie gras ne soit plus seulement un produit pour initié, son marché reste très saisonnier. Le Doyenné de Péaule réalise la moitié de son chiffre d'affaires dans les deux mois de fin d'année (16 millions de CA en 1990), mais il progresse de 3 à 6 % par an. Le foie gras bre-

ton et les produits annexes sont écoulés pour 60 % dans le Grand Ouest, 35 % à Paris, Lyon et le Sud-Est, et 5 % sont exportés. La qualité et le caractère régional ont permis à cette production de s'imposer. En maîtrisant toute la chaîne, de l'élevage à la vente, le Doyenné de Lanvaux offre à la clientèle, le raffinement d'un produit de luxe.

Marcel Leguen

L'Association Tables et Saveurs de Bretagne Les grandes tables régionales

La Bretagne est devenue une région gastronomique. Les jeunes chefs y rivalisent de talent et d'idées. Ils y associent un véritable génie de la décoration pour leurs établissements qui, simples ou sophistiqués, dégagent une ambiance chaleureuse où ressort tout l'amour du maître pour sa table. Ces professionnels de haut niveau se sont groupés pour former l'Association « Tables et Saveurs de Bretagne » dont la présidente, Alyette de la Sablière, propriétaire du château de Loguénéol dans le Morbihan... n'est pas cuisinière. C'est la seule des trente-sept adhérents. Et cela lui donne une neutralité absolue souhaitée par les créateurs.

La lecture du premier guide de l'association est un voyage au pays du rêve dans les cinq départements de la Bretagne historique. De belles maisons, des sites exceptionnels, des salles à manger luxueuses, d'autres plus modestes mais si joliment accueillantes... et derrière tout cela les chefs et leurs produits bien frais, travaillés avec amour, servis avec soin. Un véritable chant des sirènes auquel nul, esthète ou gastronome, ne saurait résister. « Les cuisiniers sont des artistes, confirme la présidente, ils ont le souci des beaux matériaux car la beauté fait partie de la qualité. »

Le but de l'association est, bien sûr, de se faire connaître et de faire découvrir cette cuisine régionale qui a déjà ses classiques, mais qui, privilège de la jeunesse, continue à se créer chaque jour grâce aux audaces de maîtres-queues inventifs. La promotion vise aussi les pays proches de la France où l'association organise des repas bretons pour la presse dans les grandes capitales voisines.

Mais l'originalité de « Tables et Saveurs de Bretagne », c'est l'entraide qu'elle sous-tend. Les adhérents presque tous propriétaires-cuisiniers s'engagent à faire découvrir leurs confrères moins bien situés. Ce n'est pas si courant dans une société où la concurrence fait rage !

Marie Cordier



Alyette de la Sablière, Présidente de l'Association.



Qu'il est bon le chapon de Janzé !

Alors que les jours raccourcissent, que l'hiver frappe à la porte et que Noël approche, les fermiers de la région de Janzé achèvent d'engraisser les chapons qui feront la joie des gourmets au moment des fêtes.

mier de Janzé » et de « Qualité France », l'organisme national de contrôle qui lui a accordé le Label Rouge, le chapon fermier de Janzé ne se pose pas en concurrent de celui de Bresse qui a derrière lui une notoriété orchestrée depuis des décennies auprès des médias... et des prix à faire pâlir les ménagères les moins économes. Prix qui s'expliquent aussi par le nombre limité de chapons mis sur le marché. Ce qui est rare est cher ! Ce que souhaitent les producteurs

bretons, c'est offrir le meilleur rapport qualité-prix. Et ils y parviennent. De 250 à 350 F en moyenne pour huit à dix personnes, le chapon de Janzé reste un mets de fête d'une tendreté exceptionnelle due à la castration et d'un moelleux inégalé venant du lait entier qui persille abondamment de graisse la viande entre les muscles. D'ailleurs traditionnellement les paysans de la région élèvent ainsi les volailles destinées à leur propre consommation.



Ce poulet castré, soigneusement sélectionné, est élevé en liberté, engraisé aux céréales et fini au lait entier (de vache, pas en poudre). Une tradition du pays qui remonte au moins au début du XIX^e siècle, à l'époque où le chapon et le poulet fermier de Janzé apparaissaient aux menus des dîners les plus huppés.

Choisi et conduit à maturité (six mois) selon des normes rigoureuses sous la haute surveillance de l'Association « Poulet Fer-

Deux recettes d'Alain Passard (pour 8 personnes)

Chapon de Janzé au miel

1 chapon, 200 g de miel liquide, gros sel, poivre du moulin, 100 g de beurre, 1 boîte de thym frais, 3 citrons.

Peler à vif les citrons et farcir la volaille avec en les introduisant à l'intérieur avec les peitures.

Brioler le chapon, le cuire à la broche 1 h 30. A mi-cuisson, l'arroser avec le miel liquide sur toute sa surface, répéter le geste jusqu'à la fin de la cuisson en récupérant le miel qui glisse sur le chapon, de façon à avoir une volaille bien dorée.

Parsemer, en fin de cuisson, de thym, gros sel et poivre du moulin et du beurre frais. Confectionner une sauce avec le contenu de la lèchefrite bien dégraissée, en y ajoutant un verre d'eau. Servir les citrons avec le chapon, une poêlée de sautisifs en garniture ou des cèpes.

Chapon de Janzé mariné aux épices

1 chapon, 2 litres d'eau, 300 g de gros sel, 3 clous de girofle, 1 bâton de cannelle, 15 g de poivre concassé, 1 citron, laurier, thym, romarin, 1 tête d'ail, 3 cuillères à soupe de moutarde.

La veille : faire bouillir l'eau avec tous les ingrédients. Laisser refroidir.

Plonger le chapon dans cette préparation pendant 18 heures, l'entreposer dans un cellier.

Le lendemain, l'égoutter pendant 3 heures, le brioler, le cuire à la broche 1 h 30.

Dégraissier le récupérateur de graisse, lui ajouter un verre d'eau pour le jus de volaille.

Accompagner le chapon d'endives braisées.

Au mois de décembre, 25 000 chapons de Janzé vont être mis sur le marché. Et les Bretons qui se trouveront à Paris pour les fêtes pourront toujours aller sonner chez Alain Passard, le célèbre cuisinier de l'Arpège (Paris VII^e), en enfant du pays, qui n'hésite pas à mettre cette production locale à sa carte. S'il fallait une preuve supplémentaire de qualité !...

Marie Cordier

Le chapon est apprécié depuis l'Antiquité. Alexandre Dumas, auteur connu pour ses romans que pour son talent de gourmet, raconte que ce sont les habitants de l'île de Kos (en Grèce) qui apprirent aux Romains l'art d'engraisser les volailles. Quelques années après, devant la prolifération de poulaillers et des odeurs qui en émanaient dans Rome, le Consul Caius Fabius interdit l'élevage des poules. Aussitôt les Romains apprirent à castrer les coqs... et les élevèrent comme des poules en les nourrissant de pâte de farine et de lait !

Electrolux Constructor

Tél : 34 29 15 00

Fax : 34 29 15 23

9 Avenue de l'Escouvrier 95200 SARCELLES

Vous pouvez également contacter notre Agence de RENNES au 99 59 32 47

LE SPECIALISTE DU STOCKAGE

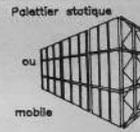


Mobile archives



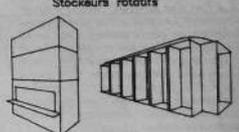
Cloison

Bureau palettisable



Palettier statique

mobile



Stockeurs rotatifs

Vertical Horizontal

COUPON REPONSE

NOM : _____
 SOCIETE : _____
 ADRESSE : _____
 VILLE : _____ CODE POSTAL _____
 TEL : _____

Veuillez m'envoyer votre documentation
 Je souhaite avoir la visite d'un Technico-commercial

Je suis intéressé par :

- Cloison
 Bureau palettisable
 Mobile archives
 Palettier statique
 Palettier mobile
 Stockeur vertical
 Stockeur horizontal

Retourner à

**ELECTROLUX
 CONSTRUCTOR
 9, Avenue de
 l'Escouvrier
 95200 SARCELLES**

BM - Manutention



5000 CHARIOTS
EN SERVICE
EN BRETAGNE



TOUTE LA MANUTENTION
PLUS LES SERVICES !
les clés du futur...

Voyez loin...

VOTRE CONCESSIONNAIRE
FENWICK

Siège : 5, rue du Chesnay-Beauregard - B.P. 47 - 35761 ST-GRÉGOIRE

RENNES	BREST
☎ 99.38.09.42	☎ 98.02.03.26
REDON	QUIMPER
☎ 99.72.25.25	☎ 98.90.07.33
ST-MALO	ST-BRIEUC
☎ 99.82.23.55	☎ 96.61.68.00
	LORIENT
	☎ 97.76.31.87
	PONTIVY
	☎ 97.25.32.56
	LAVALL
	☎ 43.69.36.61



PUBLI INFORMATION

1992...

LA COMPÉTENCE DES CONSEILS JURIDIQUES EST RENFORCÉE ILS PORTENT DESORMAIS LE TITRE D'AVOCAT

Le patron Superman n'existe pas! Tout l'art d'un dirigeant consiste à savoir longuement et que l'assistance d'un Conseil Juridique peut faire gagner comme temps et comme argent. Ils ont appris à faire appel à lui dès qu'un choix stratégique se présente à l'entreprise. C'est incroyable le nombre de conséquences inattendues (souvent fiscales) qui peuvent découler d'une simple signature au bas d'un contrat!

Devant les tribunaux aussi

A partir du 1er janvier 1992, le Conseil Juridique, s'appellera Avocat... et sa compétence sera renforcée puisque désormais il pourra plaider devant les tribunaux les dossiers de ses clients.
En effet, pour mieux intégrer les professions juridiques dans le grand marché européen, le gouvernement a décidé de créer, avec les avocats et les conseils juridiques, une nouvelle profession dont les membres porteront le titre d'avocat. Aucune remise en cause fondamentale du métier (qui demande entre sept et dix ans de spécialisation après

le bac en droit fiscal, droit social, droit des sociétés et droit international des affaires), mais au contraire, une extension des compétences devant les tribunaux.

Partenaire de l'entreprise

Bien que plaider ne soit pas l'objectif premier du Conseil Juridique, savoir qu'il

peut désormais accompagner son client jusqu'au bout renforce sa vocation de partenaire des grands moments de l'entreprise. Alors, même si vous l'appellez "Maître", sachez que votre Conseil Juridique reste avant tout un homme d'analyse d'anticipation, de négociation, d'assistance, bref... Un spécialiste de haut niveau pour l'entreprise.



Commission
Régionale des
Conseils
Juridiques

39, rue Saint-Melaine - BP 259
35099 RENNES cedex
Tél. 99 38 79 79

DOSSIER

NAUTISME

Des palaces flottants

Par sa taille, le catamaran offre de vrais espaces de confort. Alliant une technologie de pointe et le savoir-faire de la compétition, le chantier CDK Composites lance deux multicoques haut-de-gamme à séries limitées. La mer dans un palace à portée de main, mais pas de toutes les bourses.

En fait, il faut mettre ce qu'il y a chez eux dans un bateau. Cabines, salles de bains individuelles avec, si possible, baignoire et douche pour se dessaler, salons, salles à manger... le tout devant tenir dans un minimum de place, et être le plus fonctionnel possible.

Entre passion et paraître

« Quand ils accèdent à ça, ils sont très exigeants. Ils viennent là pour se reposer et attendent autant une qualité de navigation qu'un confort acoustique performant, garantissant leur intimité. » Amateur d'exotisme et de grands espaces, ou investisseur fortuné, entre passion et paraître, les candidats à la plaisance haut de gamme, vont trouver avec « Kaimiloa » chaussures à leur pied. « Cela faisait longtemps, avoue Gaëtan Guerrou, que je rêvais de lancer un tel bateau, stable, avec une surface de pont formidable, léger et bien toilé. 22 mètres, c'est un minimum pour en faire un multicoque esthétique. »

Les qualités d'un coursier alliées à celle d'un yacht de croisière. Car c'est sur les pontons de course que CDK s'est forgé son savoir-faire.

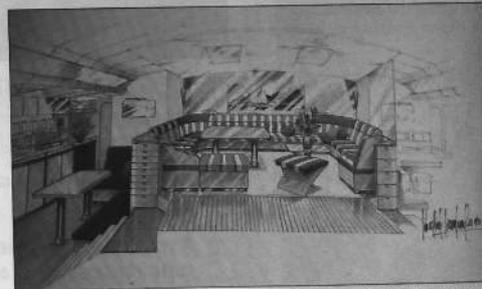
A l'école des régates

Test fabuleux pour l'innovation, la compétition leur a permis de pousser les limites des matériaux et de mieux appréhender leurs performances. Car si l'erreur est possible au stade du prototype, elles n'est plus acceptable quand il s'agit de bateaux de propriétaires destinés à une longue vie.

« Le marché du luxe est induit par les régates de propriétaires. Des Formules 40 comme celui avec lequel Jean Le Cam a remporté le championnat du monde, nous en avons construit pour des Suisses et des Américains. Il n'y a qu'en France que la voile s'adresse autant au sponsoring. A part l'Amérique, aux USA, toutes les courses sont des régates de propriétaires. »

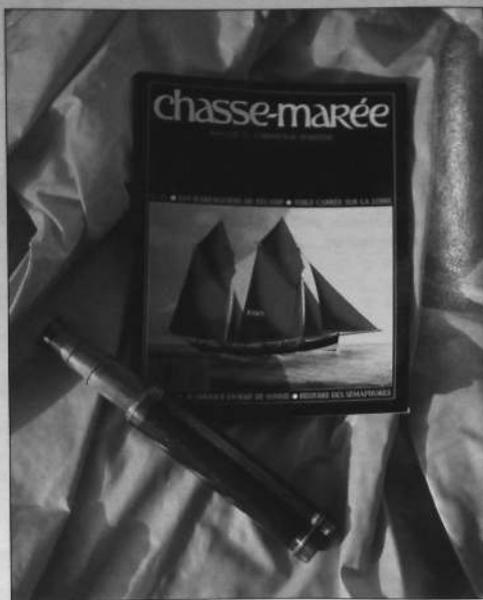
Entre deux et trente millions de francs, ils ont ainsi à leur disposition une flottille pouvant s'aligner sur bon nombre de régates et se transformer en charter autour d'îles exotiques. Reste que dans ce monde de la plaisance haut de gamme, on a aussi ses habitudes. En effet, si CDK compte bien imposer ses catamarans, il sait qu'il y a du chemin à faire pour que les multicoques deviennent pour ces amateurs un vrai bateau de propriétaires comme l'est aujourd'hui le monocoque.

Cristhine Le Portal



Un confort allié à une qualité de construction. « Kaimiloa » c'est aussi un patrimoine qui doit pouvoir se revendre dans les meilleures conditions.

Editions du Chasse-Marée : le marché du livre d'art



Pour sauver la mémoire maritime qui était en train de sombrer dans l'indifférence générale, une équipe de passionnés a créé en 1981, « Le Chasse-Marée », revue d'histoire et d'ethnologie maritime. Ils éditent également de superbes livres d'art.

Pour tous vos cadeaux d'affaires, objets sur demande et personnalisés, **DES PRIX, LA QUALITÉ, LE SERVICE**

N'hésitez pas, contactez-nous au : **98 83 74 75**

NOUVEAU :

A votre disposition céramique alimentaire, terre cuite à la demande et au choix de notre clientèle.

SA D.G.O. - ZI de Mescoden - Echangeur de Saint-Eloi - 29260 PLOUDANIEL

dgo
IMPOIST

UN LEADER À VOTRE SERVICE

C'était à l'époque un pari fou, car ses fondateurs avec comme seuls moyens leur passion, voulaient tout à la fois toucher un large public et observer la plus grande rigueur dans l'information et la présentation. Bien des soirées, voire des sarcasmes ont accompagné cette gestation au bout du Finistère, où l'équipe d'amis réunis en société coopérative avait établi son quartier général dans l'ancienne maison rose de l'abri du marin de Douarnenez.

D'abord trimestriel puis bimestriel, « Le Chasse-Marée » est une luxueuse revue qui paraît aujourd'hui tous les mois et demi, tire à trente-cinq mille exemplaires et parvient dans la boîte aux lettres de dix-sept mille abonnés, historiens, plaisanciers et professionnels de la mer, amoureux des bateaux, en France, mais aussi à l'étranger.

Une maison d'édition portant le même nom produit des livres d'art, des ouvrages

maritimes de référence, des albums, des posters, des plans de bateaux, des disques et cassettes. « Ar Men », une autre revue, a vu le jour. Consacrée à la Bretagne, elle tire à vingt-sept mille exemplaires et compte neuf mille cinq cents abonnés.

Une formidable dynamique

Les efforts des pionniers d'hier, chercheurs de la première heure qui éditérent « Ar Vag », encyclopédie indispensable de la voile au travail, ont été largement couronnés. Aujourd'hui, les éditions du « Chasse-Marée » emploient trente personnes et réalisent un chiffre d'affaires de plus de 22 millions de francs.

Le « Chasse-Marée » a impulsé depuis le Finistère une formidable dynamique en

faveur de la culture maritime qui s'est propagée sur toutes les côtes françaises. Les rassemblements de voiliers traditionnels ont fleuri un peu partout, preuve d'une réelle vague de fond en faveur du patrimoine maritime. Détonateur de cette explosion sur toutes les côtes de France, « Le Chasse-Marée » est à l'origine du pari de faire reconstruire cent bateaux traditionnels de Dunkerque à Menton et est le maître d'œuvre de « Brest 1992 ». Cette grande fête internationale accueillera dans la capitale du Ponant en juillet prochain, mille cinq cents bateaux traditionnels, huit mille marins, quatre cents exposants, mille cinq cents musiciens et un million de visiteurs. Superbe opération pour l'image de la Bretagne !

E.B.C.



AÉROPORT



RENNES S JACQUES

NOUS OUVRONS VOS HORIZONS

Nouvel aéroport de Rennes S Jacques. Tout est clair, confortable, dans une architecture résolument tournée vers l'avenir.

Nouvelle porte de Rennes sur le monde des affaires et des vacances, il a été conçu pour faciliter vos échanges. Ainsi, la mise en place d'une information en temps réel, la création des "Business Services" permettent désormais aux entreprises de profiter d'un ensemble de prestations exemplaires : organisation de vos déplacements, service d'accueil, mises à disposition de salons, bureaux et salles de réunions...

Ultra-moderne, ultra-technique, le nouvel aéroport de Rennes S Jacques élargit vos horizons.







De gauche à droite : F. LAHAYE, Directeur Général Transports LAHAYE
C. Umdenstock, Directeur Commercial NAMUR
J.-M. Fontenier, délégué NAMUR Région Ouest

LA NAMUR : Compagnie d'assurance-crédit à culture européenne

En 1946, dans une Europe en pleine reconstruction, Jean Bastin, fondateur de la NAMUR, anticipe sur un besoin essentiel ressenti par les entreprises : l'assurer contre les défaillances de paiement des clients. Une idée novatrice qui, depuis, n'a cessé de se développer pour couvrir l'ensemble des risques encourus dans tous les secteurs de l'activité économique mondiale. Très tôt, Jean Bastin a considéré que le développement de la Compagnie passait par des implantations à l'étranger.

En 1961 est né le siège du Luxembourg, en 1965 le siège des Pays-Bas, en 1967 la France, en 1981 le Royaume-Uni, en 1986 la Suisse. En 1990, la NAMUR crée en Allemagne une joint-venture avec la GOETHAER. En 1987, la NAMUR est la première compagnie d'assurances à recevoir de l'office belge du commerce extérieur un OSCAR à l'exportation. Aujourd'hui, la NAMUR occupe la place de numéro 2 sur le marché français de l'assurance-crédit.

COMMENT UN TRANSPORTEUR A CHOISI DE GÉRER L'IMPRÉVISIBLE ?

Après 35 ans de développement continu, les TRANSPORTS LAHAYE et la NAMUR se rencontrent en juin 1979. A cette époque, l'assurance-crédit était encore méconnue dans le milieu du transport. LAHAYE a choisi d'assurer, auprès de la NAMUR, ses clients français et étrangers afin de consolider l'entreprise face aux risques que peut représenter la défaillance des clients les plus importants, mais aussi pour s'en servir comme contentieux sur les petits impayés que les transporteurs rencontrent fréquemment.

de regarder en face le risque clients et de maîtriser ce que beaucoup décrivait comme une fatalité, ce que LAHAYE a fait pour le risque clients, il l'a fait pour bien d'autres domaines de la vie de l'entreprise. C'est sûrement l'origine de cette éléction comme transporteur de l'année.

En 1979, la S.A. LAHAYE réalisait un chiffre d'affaires de 20 millions, en 1991 elle en fera 100 millions. La NAMUR est satisfaite d'avoir été associée à ce développement qui est la preuve, s'il en est besoin, que l'assurance-crédit ne freine pas la croissance de l'entreprise, mais l'accompagne.

En 12 ans, les TRANSPORTS LAHAYE ont permis à la NAMUR de rencontrer quelque 300 petits, moyens... gros débiteurs. La Compagnie a récupéré les créances ou les a indemnisées, mais les dossiers contentieux, chez LAHAYE, sont soldés. Les relations "NAMUR-LAHAYE" ont trouvé leur pleine justification une première fois en 1980 alors que le transporteur allait voir sa trésorerie déséquilibrée par une créance impayée de 500.000 F. A son tour, en 1986, la S.A. DOMINIQUE LAHAYE perdit 250.000 F et fait appel au service indemnisation de la NAMUR. En souscrivant, dès 1979, une police d'assurance-crédit, les TRANSPORTS LAHAYE choisissaient



LA NAMUR
1, rue du Vivier-Louis
B.P. 96

35762 SAINT-GRÉGOIRE CEDEX
Tél. 99 68 96 29
Fax 99 68 95 07

TRANSPORTEUR DE L'ANNÉE 1991

LES TRANSPORTS LAHAYE En constant développement depuis 45 ans

En 1946, Joseph LAHAYE a débuté en "faisant la marelle" au départ de Lorient en tant que chauffeur. Sept ans plus tard, il achetait son premier camion.

En 1966, l'entreprise avait 4 camions, en 1970 16 camions. Le chiffre d'affaires augmentait alors de 30 % par an. En 1985, les effectifs sont de 115 personnes, le chiffre d'affaires est de 38 millions. En avril 1988, le transporteur s'installe à Vern-sur-Seiche, à l'est de Rennes, à proximité de l'axe Rennes-Paris, sur un terrain de 4 hectares disposant d'une plateforme de 5.000 m².

Les TRANSPORTS LAHAYE viennent d'être élus Transporteur de l'année 1991.

Aujourd'hui, ils sont leader en distribution sur le Grand-Ouest dans le domaine de l'alimentaire. Mais LAHAYE c'est aussi le stockage - manutention, la location exclusive ou successive, tous transports à la demande que ce soit frigo, benne ou savoyardes.



RENNES
TRANSPORT LAHAYE S.A.

Z.I. du Champ-Martin - B.P. 1
35770 VERN-SUR-SEICHE
Tél. 99 00 44 66
Fax 99 00 45 28 - Télex 740 253

CADEAUX D'AFFAIRES

Des attentions qu'on n'oublie pas

Pour être performants, il faut s'unir. C'est ce que viennent de faire sept entreprises bretonnes en créant Prestige et Tradition, un groupement de PME fabriquant des produits haut de gamme.

l'objectif de ces jeunes sociétés est de se grouper autour d'une seule structure commerciale installée à Rennes. Jacques Fisselier (liquoriste), Golf Relations, Joker (organisation et gestion du temps), Stracom Direct (marketing, communication), Tigreat (biscuiterie), Rouge Fragrance (parfums) et Comptoir de Suez (cravates) gardent leur indépendance mais assurent ensemble leur promotion auprès de la clientèle. « C'est formidable, dit Sylvie Le Mûr, gérante de Rouge Fragrance, en un mois j'ai réalisé un chiffre d'affaires que je n'avais jamais fait. »

Coffret luxueux

Particulièrement efficace pour le cadeau d'affaire, ce type d'association permet en effet de valoriser, auprès des entreprises, des produits régionaux de qualité. « Les personnes qui désirent offrir un cadeau à leurs clients trouvent de bons produits, originaux, et ils peuvent varier puisque nos productions sont très diversifiées », explique Dominique Jacoby, le créateur de Comptoirs de Suez.

Son idée, et celle de ses associés : créer des cravates au nœud préformé qui se fixent au col par un clip absolument invisible. Idéal pour ceux qui ratent toujours leur nœud de cravate et pour l'été. Mais la jeune équipe a poursuivi le raisonnement plus loin et propose désormais un superbe coffret en chêne de France tenu à ce jour gainé de cuir de saumon, frappé d'une plaque de cuir qui peut être gravée au nom de celui qui reçoit le cadeau. A l'intérieur, cravates (étiquetées à la marque de l'entreprise qui l'offre), pochettes, Davidoff, boutons de manchettes Smalto... autant de possibilités que l'on peut combiner à loisir et pour lesquelles il faut compter de 1.250 à



Sylvie Le Mûr.

3.750 F environ. Suez — qui ne travaille que de très belles soies et étoffes — s'est même équipé d'un système informatique qui lui permet de créer de toute pièce un tissu imprimé par exemple du logo de la société. Kodak et La Française des Jeux ont craqué devant cette idée. Très innovante la société va mettre en place un bureau de création indépendant de la production. Elle vient aussi d'inventer une pochette dont la partie cachée est en cuir. Elle peut contenir une carte de crédit. La partie visible, en tissu, est amovible et peut donc être changée en fonction de la cravate ou du costume. Actuellement, l'entreprise réalise 60 % de son chiffre d'affaires auprès des détaillants et 40 % en cadeaux d'affaires, mais ce dernier poste est en évolution.

Un parfum rien que pour vous

Pour sa part, Sylvie Le Mûr crée des parfums à la demande et organise sa clientèle autour de trois créneaux, le cadeau d'affaire et la marque Nez Plus Ultra, la promotion et la marquage des forces de

ventes avec la griffe Autre Chose et les parfums de marques.

Quelle belle idée que de fêter un événement avec un parfum, inventé exclusivement pour sa société ! Sylvie Le Mûr est ce que l'on appelle « un nez ». Elle a travaillé chez de grands parfumeurs parisiens puis chez Yves Rocher, avant d'envisager de lancer sa propre affaire. Elle est capable de constituer de mémoire des centaines de combinaisons. Elle sait d'instinct quelles sortes d'essences elle va assembler pour telle société, en fonction de son activité et de sa clientèle. France Télécom et la Citroën XM par exemple sont désormais associées à des fragrances imaginées par la jeune femme. L'étude coûte entre 3.000 F et 50.000 F et il faut compter de 80 F à 300 F le flacon pour des séries de cent à cinq cents pièces. L'étude comprend aussi le choix du flacon (taille, forme, bouchon...) qui portera la marque souvenir. Ce cadeau exceptionnel séduit les hommes (et les femmes) d'affaires les plus raffinés... et demande six semaines de délai après signature de la commande.

Marie Cordier

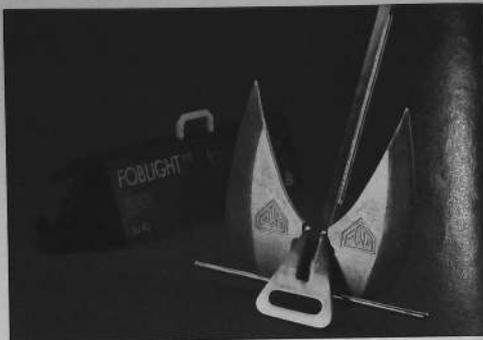
PORTRAITS

LEADER DE L'ANCRE MARINE

FOB bien ancré à Brest

Entreprise brestoise polyvalente, FOB jouit d'une belle image de marque dans le monde de la mer. Elle fabrique notamment des ancres dont le dernier modèle a reçu le trophée de l'innovation au Grand Pavois de La Rochelle.

Tous les manuels de navigation vous le diront, un navire sans ancre est un navire en grand danger. Selon la bible des plaisanciers, le manuel des Glénan, « Tout bateau de croisière doit être équipé de deux ancres, ce qui lui permet d'affourcher, d'empenneler ou de mouiller tête et cul ». Qu'en termes marins ces choses-là sont dites !



modèles : équivalent 10 kg, équivalent 14 kg et équivalent 20 kg. Elle a été conçue par Guy Royer, un architecte brioquin, ancien capitaine de vaisseau, tout comme les autres ancres FOB de même conception. La gamme du modèle FOB H.P. en acier fabriqué depuis dix ans s'échelonne entre 4 kg et 120 kg. A partir de 40 kg, les utilisateurs sont les bateaux de petite pêche. L'ancre de 120 kg est celle qui équipe les chalutiers.

Mais si l'ancre de marine, objet marin emblématique dont la prononciation est déjà une invitation au rêve, constitue 20 % du chiffre d'affaires (dont encore 20 % à l'export), elle n'est pas la seule activité de la société brestoise.

FOB S.A. créée en 1984 est issue des « Forges et Laminiers de Bretagne », à Saint-Brieuc qui se consacraient au relaminage d'acier pour le bâtiment.

Depuis sa création dans la capitale du Ponant, cette société anonyme au capital de 600 000 F qui emploie onze personnes et réalise un chiffre d'affaires de 15 MF, a toujours développé son activité dans trois directions.

À côté des ancres, FOB fabrique des serre-joints de maçons pour le bâtiment (20 % du C.A.) et des piquets de mise à la terre (10 % du C.A.) en acier. La crise de la plaisance a été ressentie chez FOB où

le chiffre d'affaires des ventes a chuté de 15 % en 91. Perte heureusement rattrapée par l'augmentation du négoce d'accastillage, troisième volet de l'activité de la société qui pourvoit pour 50 % à son chiffre d'affaires.

FOB achète une pléiade de produits manufacturés dûment sélectionnés par Antoine Frélaud qui n'hésite pas à courir le monde pour les trouver. Du mousqueton à l'aviron, en passant par la paire de jumelles, la carte nautique, jusqu'à la lampe tempête ou la pompe d'évier, venant des USA, d'Extrême-Orient ou d'Europe, ils sont distribués dans les coopératives d'avitaillement et chez les shipchandlers sur tout le littoral. Le chiffre d'affaires est en progression, car les nouveaux produits ne cessent d'allonger le catalogue. FOB dispose d'une équipe commerciale qui couvre toutes les côtes de France.

« Nous nous battons sur le nautisme principalement », explique Antoine Frélaud, qui est une activité très saisonnière. Nous voulons promouvoir encore plus les produits maison à l'export, nous nous équipons au point de vue structures et nous essayons de recueillir les fruits de notre image de marque. Il faudra bientôt passer à la vitesse supérieure ».

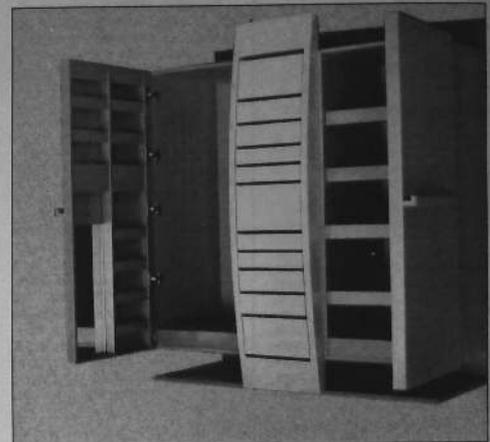
Françoise Boiteux-Colin

PORTRAITS

ATOUT BOIS

Pour un nouveau design

Spécialistes de la menuiserie d'agencement, Alain Bodilis et Jean-Pierre Kergoat misent à fond sur le bois et ses dérivés. Du meuble à l'habillage des murs, ils se sont taillé une solide réputation. Elle les a conduits au cœur d'un marché très disputé : celui de Paris, de ses sièges sociaux et même de ses tribunaux.



« C'est le matériau de pointe d'aujourd'hui », affirme Jean-Pierre Kergoat. Les meubles en tête du Top 50 sont en bois ».

En 1985, lorsque les deux jeunes associés s'installent à Guiclan (Finistère), l'ère du « cocooning » n'a pas encore remis le bois au goût du jour. Pourtant, ils se spécialisent d'emblée dans ce matériau noble. Agencement de magasin, bureau, salle de bain, restauration de vieux meubles, charpente... du particulier à l'entreprise, leur champ d'investigation est vaste. Un an plus tard, ils émigrent sur Morlaix, d'abord à la Boissière puis plus récemment à Coat Menguy, et resserrent leurs activités autour de l'agencement.

La concurrence y est rude et les contraintes à jouer la carte de la qualité et de l'innovation. « Si nous avons choisi le bois et ses dérivés pour base, précise Alain Bodilis, cela n'exclut pas l'utilisation d'autres matériaux. Nous travaillons également avec des résines de synthèse ou des matériaux composites.

Des chantiers pointus.

Cette souplesse, qu'ils appliquent également dans l'organisation de leurs chantiers, les a contraints en début d'année à franchir un palier non négligeable et à passer de dix à vingt salariés. « C'était indispensable pour pouvoir assurer une qualité et répondre à des gros chantiers dans des

délais très courts ». Car s'ils ne négligent pas le marché finistérien, ils se tournent volontiers vers Paris où depuis deux ans, ils ont décroché d'importants contrats.

« Nous ne sommes pas les seuls à aller à Paris, reconnaît Jean-Pierre Kergoat, mais nous avons la chance d'y travailler sur des chantiers très pointus ». Sièges sociaux de la banque CIL, d'Avenir Entreprise, du parfumeur Shiseido, d'SVP... mais également cinq tribunaux d'instance. Un marché de la justice qui semble leur réussir. « Nous sommes maintenant bien introduits dans le milieu, et il y a quand même vingt arrondissements à Paris dont la plupart ont des tribunaux vétustes ! ».

Séduire des concepteurs

Rapidité et efficacité, deux exigences qui ont contraint « Atout Bois » à s'entourer d'un personnel très qualifié. « Nous travail-

lons principalement avec des architectes et des designers et nous ne faisons jamais deux fois le même produit ». Cependant, l'augmentation notable de l'entreprise tant en personnel qu'en surface, la rend encore plus sensible aux fluctuations d'un marché en dent de scie.

Pour palier les creux de vagues, les deux associés se penchent aujourd'hui sur l'un de leurs vieux projets : la fabrication de mobilier en petite série. « Nous avons des investissements assez lourds et il n'est pas question pour nous de licencier dans les baisses de production. La fabrication de meubles en série, permettrait de faire tourner les machines en continu ». Un bon moyen aussi de montrer leur savoir-faire et de séduire d'autres concepteurs.

Christine Le Portal

PORTRAITS

PIXIBOX

La boîte à images de Saint-Malo

Antenne 2 diffuse depuis peu un dessin animé intitulé : « La compète ». Son thème ? Les jeux olympiques d'hiver. Son originalité ? Il a été fabriqué dans notre région, à Saint-Malo.

Et pourtant, PIXIBOX devient prestataire de services sur ce marché, « à des coûts permettant de rivaliser avec les fabrications traditionnelles ». Une activité de plus pour l'entreprise dont la vocation première est la production et la création.

Un marché européen

Grâce au récent Forum Cartoon, organisé à Saint-Malo par l'Association Européenne du Film d'Animation, PIXIBOX s'est positionnée d'emblée sur le marché européen. Une bonne opération, puisque les contacts noués à cette occasion sont nombreux !... Et des résultats ont été obtenus.

Deux séries intitulées Akatha et Océan ont trouvé acheteurs ou promoteurs.

Jacques Peyrache peut envisager l'avenir avec sérénité, même si la gestion du développement n'est pas toujours simple. En 1990, le chiffre d'affaires s'élevait à 35 millions de francs, 91 permettra d'atteindre les 50 millions. Pour 1992, 75 millions de francs sont prévus. Une belle croissance, en vérité !

« L'hospitalité des malouins nous a affectivement touchés », précise Jacques Peyrache. L'élément est difficilement inté-

grable dans la rationalité d'un calcul économique, mais il joue, finalement, un rôle non négligeable dans une décision d'implantation industrielle.

« Il est clair, par ailleurs, ajoute-t-il que la situation propre à Saint-Malo, où la ville avait énormément de demandeurs d'emplois, nous garantissait, et ce par l'intermédiaire de la CCI, la possibilité d'un recrutement et d'une sélection sérieuse ».

La fourniture, par la ville, d'un atelier-relais, aux normes de l'entreprise, liée à des aides régionales (assistance à la formation pour création d'emplois dans les hautes technologies, avances remboursables...), confortait PIXIBOX dans sa décision dans la mesure où son calendrier pouvait être tenu et donc ses clients satisfaits.

En fin de compte, le pari industriel est gagné pour PIXIBOX, qui parvient à travailler en flux tendus par rapport à la diffusion. Quant au pari commercial, le marché décidera de son sort, mais il semble en voie de se concrétiser.

De ce fait, l'objectif de l'entreprise d'employer 100 personnes en trois ans, sur son site malouin, est réaliste et sera peut être atteint plus rapidement. ■

Pierre Hachet

Une méthode unique

PIXIBOX possède depuis quelques mois une unité de production industrielle de dessins animés à St-Malo. « Sur le plan technique, l'implantation de St-Malo représente une nouveauté », indique Jacques Peyrache, le directeur général de l'entreprise. « La recherche fondamentale qu'a pu financer PIXIBOX a permis de mettre au point des techniques informatiques qui économisent la main-d'œuvre pour les activités de trace et gouache ».

Ainsi, le dessin est saisi par scanner sur support informatique et la colorisation est effectuée à l'aide de règles informatiques graphiques. « Ceci permet ensuite de sortir directement sur support vidéo et d'économiser tous les aspects très lourds de la production cinématographique ».

En mariant informatique et vidéo, l'unité malouine industrialise la fabrication des dessins animés. Quand on sait qu'en Chine populaire, les fabricants pratiquent des salaires dix fois moindres qu'en France, on mesure l'importance de l'enjeu.



« La compète », un dessin animé diffusé sur Antenne 2.

PORTRAITS

C.B.I. A FOUGERES

Beau temps pour les imperméables

Deux dépôts de bilans consécutifs pour l'entreprise (en 1986 et 1989), les investisseurs privés et les banques qui désertent... et la sécheresse qui s'en mêle. Pascal Martin-Lalande, le patron de CBI (Imperméables Blizzand et Cyclone) à Fougères revient de loin, mais son excédent brut d'exploitation est passé de moins 5 MF sur l'exercice 1989-1990 à plus de 4 MF cette année.

séparer immédiatement de l'équipe de cadres. Ils n'étaient pas compétents, mais ils n'étaient pas faits pour travailler dans une PME ». Tout était surdimensionné, l'équipement et les frais de missions. Les luttes intestines ruinaient l'ambiance interne. Mais il se sent lié à cette équipe qui l'a porté à la direction et grâce à laquelle il a pu acquiescer l'affaire à un prix intéressant. On ne se prive d'ailleurs pas de le lui rappeler lorsque le torcheur commence à brûler. De toute façon, l'eur-il désiré que Pascal Martin-Lalande n'aurait pas pu se séparer de ces actionnaires encombrants qui détenaient 40 % du capital : le tribunal avait figé l'actionnariat.

Seul, mais gagnant

Embarqué sur un bateau qui prenait l'eau de toutes parts, le PDG perd ses dernières illusions. « J'avais amené avec moi cinq banques qui m'avaient ouvert 14 MF de lignes de crédits, des amis, ma famille et moi-même avions apporté 8 millions de francs... ». Bref, tout le monde y avait cru, parce que le créneau était bon et que l'homme avait des références : juriste à Londres et à Paris, auditeur financier, directeur administratif et financier de grands groupes (Pinaud, Bocarviande). Un profil de gagnant qu'il va lui falloir reconquérir après l'inévitable dépôt de bilan de 1989. Mais cette fois c'est seul qu'il devra se battre. Déus, banques, famille, amis refusent de réinvestir. Un repreneur, JB Martin, se présente en octobre 89, et renonce. Le 26 octobre, le tribunal finit par accepter le nouveau plan du PDG. Il lui reste tout de même un allié, la Financière Beaubourg, propriétaire de Roga (Imperméables très haut de gamme) qui, dans le cadre du plan de poursuite avait, après étude serrée du dossier, repris en mars 91, 60 % du capital.

Diversifier

Il n'est plus question de sentiments mais d'efficacité. En trois ans le néophyte a

appris son métier. En quinze jours, il passe de quinze cadres à quatre et restructure l'entreprise. Patron polyvalent, il sera désormais en contact direct avec les agents de maîtrise eux-mêmes responsables des différents secteurs. Les structures imprudentes sont divisées par deux. Les postes de production sont augmentés.

Dans le même temps, Pascal Martin-Lalande engage une politique de diversification. Pour rentabiliser le matériel de coupe, il fait de la sous-traitance. Il s'attaque aux marchés administratifs qui occupent les périodes creuses. Il revise les coûts du service informatique qui passent de 1,7 million de francs à 375 000 F par an et de 8 personnes à... une.

Sans l'argent des banques

Pour rééquilibrer le chiffre d'affaires, il réorganise la gestion de la production et augmente les prix de 40 % en créant de nouveaux produits. Du coup CBI renouvelle 50 % de sa clientèle.

Immédiatement, l'affaire donne de sérieux signes de reprises. Mais il fallait durer. « Nous n'avons plus la confiance de personne, mais Maître Christophe Bidan, l'administrateur judiciaire a cru en nous. Il nous a permis de faire nos preuves ». Il raconte le patron qui n'avait plus le droit de perdre. « En cas d'échec, j'étais définitivement grillé ».

A nouveau sur la pente ascendante — il recommence à être invité dans les cocktails officiels ! — Pascal Martin-Lalande tire les enseignements de son aventure.

« Nous n'avons plus de découvert bancaire, ni de concours de trésorerie. Je ne veux plus être dépendant des banques. Il faut augmenter les bénéfices, assurer le marché, valoriser l'outil de production et travailler au minimum avec l'argent des autres car cela rend vulnérable ».

Marie Cordier

Agoris 65 : le fax qui va étonner tous les autres

FRANCE TELECOM lance le plus petit fax qui vous rendra les plus grands services.

Posé sur votre bureau, ou mieux, sur votre Minitel, Agoris 65 échange des télécopies avec tous les fax du monde. Il distingue l'appel d'un Minitel de celui d'un fax.

Branché sur votre Minitel, il imprime l'écran en quelques secondes ou enregistre les messages.

Une simple pression sur une touche et il devient photocopieur d'appoint.

Agoris 65, le plus petit fax à un prix très étudié.

Il vous attend dans les 600 agences FRANCE TELECOM.



GARNIER PUBLISITY

FRANCE
TELECOM



NOUS DÉVELOPPONS LA BUREAUTIQUE COMMUNICANTE

UN AVENIR D'AVANCE

EN BREF...

PALMARES

PRIX DE LA QUALITÉ 1991. — Leader sur le marché de la tomate haut de gamme, l'entreprise Jouno, à La Chapelle-des-Fougeretz (35) a reçu à l'Anuga de Cologne le prix de la qualité 1991 pour la tomate « Sweetomato ».

Ce prix a été créé par la Direction Générale de l'Alimentation du ministère de l'Agriculture et de la Forêt et la SOPEXA soucieuses de promouvoir les exportations de fruits et légumes en Allemagne.

Fortement implantée et reconnue sur le marché international de Rungis,

l'entreprise Jouno a souhaité élargir ses horizons de commercialisation : par le biais du GIE des 4 Vents créé il y a trois ans par Christian Jouno, l'entreprise exporte désormais ses tomates sous la marque « Sweetomato » vers l'Europe, et ce durant 10 mois de l'année.

60 % de sa production sont ainsi exportés notamment vers l'Allemagne.

La renommée des tomates « Sweetomato » est fondée sur la volonté de ses producteurs de privilégier avant tout la qualité : du choix de la graine à la réception du produit.

Pour ce faire, l'entreprise :

— a gardé une taille humaine avec du personnel qualifié,

— a continué la culture d'une « vieille » variété traditionnelle française (mais peu productive et difficile à cultiver),

— a maîtrisé sa production (serres aérées, climatisation des lieux de stockage et de travail, auxiliaires biologiques dans les cultures, tests de goût...),

— réalise manuellement toutes les opérations de cueillette et de conditionnement.

PARTENARIAT

OPERATION « JEUNES INDUSTRIES »

— Mieux faire connaître aux jeunes les métiers techniques et scientifiques. Tel est l'objectif de la charte « jeunes industries » signée cet automne par METELIM (Chambre Syndicale des Industries Métallurgiques, Électriques et Electroniques d'Ille-et-Vilaine et du Morbihan) le Conseil général d'Ille-et-Vilaine et les responsables de l'Inspection Académique et de l'enseignement catholique d'Ille-et-Vilaine.

Avec 1 800 entreprises et 60 000 salariés, les industries métallurgiques représentent le premier secteur industriel de Bretagne. Elles assurent dans la région 11,5 % des emplois salariés du secteur privé, 38 % des emplois industriels (BTP exclus). Le secteur doit cependant faire face à un manque très préoccupant de personnels qualifiés. Parallèlement, les jeunes méconnaissent et se désintéressent des matières scientifiques et techniques. L'opération « jeunes industries » a donc pour but de rapprocher deux mondes qui s'ignorent.

La charte se traduit par la réalisation de projets concrets menés par des jeunes de 3^e et de 4^e avec des entreprises industrielles.

Ces projets se déroulent pendant l'année scolaire. Ils peuvent être éducatifs, pré-professionnels, ludiques... Ils comportent cependant un engagement réciproque : l'entreprise permet aux jeunes de mieux la découvrir. Les jeunes s'engagent à s'investir pour mieux connaître et porter l'image de l'entreprise.

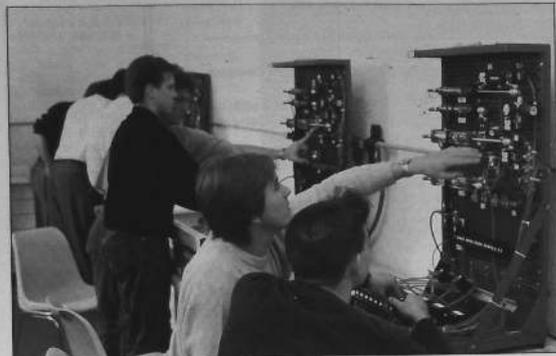
Contact : METELIM 99 63 14 28.



J.-F. Guthmann du Ministère de l'Agriculture et de la Forêt félicitant C. Jouno.

EN BREF...

FORMATION



Une salle de formation.

■ **LE PREMIER CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE L'INDUSTRIE A ETE INAUGURE A PLERIN**, dans les Côtes-d'Armor par Yvon Bourges, président du Conseil régional de Bretagne. Le CFAI du Groupement des Industries Métallurgiques de Bretagne partage avec l'ASFO d'Armor la toute nouvelle Maison des Métiers de l'Industrie de Plérin, un bâtiment aux ateliers fonctionnels qui est aussi, pour les jeunes, un lieu de vie coloré et accueillant. Le financement de ces locaux a été assuré par les professionnels de la métallurgie, la Région, l'Etat et le FEDER.

Quatre diplômes sont proposés aux 88 apprentis en formation cette année : deux bacs professionnels,

« Maintenance des systèmes mécaniques automatisés », « Equipement et installation électrique », un BEP électrotechnique et une mention complémentaire soudage. Pour la partie pratique de leur formation, les apprentis sont accueillis dans l'une des 1 800 entreprises de la métallurgie qui représentent en Bretagne quelque 60 000 emplois.

Dès l'an prochain, 120 à 130 jeunes seront en formation au CFAI de Plérin.

Contact : 96 74 67 91.

■ **LA QUATRIEME EDITION DE LA BROCHURE « CHOISIR SA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE EN AGRICULTURE**

et agro-alimentaire » vient de paraître. — Cette brochure répond aux questions de ceux qui, après une formation initiale, souhaitent acquérir une spécialisation, un complément de formation ou recherchent les possibilités d'accès au BTA, au BTS au diplôme d'ingénieur par la voie de la Formation Continue.

Outre l'actualisation des formations figurant sur la précédente édition, ce nouveau document présente plus de 100 solutions supplémentaires et un nombre important de formations de niveau supérieur destinées aux ingénieurs et universitaires.

Contact : APECITA - 99 29 58 53.

■ **LE "PAQUEBOT" SUP DE CO A DEFINITIVEMENT PRIS LE LARGE !** — Oeuvre de l'architecte M. Morisseau, l'Ecole Supérieure de Commerce de Rennes a été inaugurée fin octobre.

Le groupe ESC Rennes aujourd'hui, c'est deux promotions de Sup de Co, pour un total de 221 élèves, une promotion de 22 élèves du 3^e cycle international ESCIR, un Institut de Recherche, 1 500 salariés d'entreprises fréquentant les cours du CEL (Centre d'Etudes de Langues) et, très bientôt, des stagiaires de formation continue dans les domaines commerciaux et de gestion.

Les formations entendent être orientées autour de trois dimensions : une dimension internationale, une dimension personnelle et culturelle, une dimension commerciale ouverte sur l'entreprise.

Bon vent au « vaisseau-école ».

Contact : 99 54 63 63.



EN BREF...

SERVICES AUX ENTREPRISES

■ **METTEZ UNE PUCE OU UN PUMA DANS VOTRE PRODUIT.** — Vous dirigez une PMI et vous voulez effectuer un bond technologique en utilisant des composants micro-électroniques ou des matériaux avancés. Les programmes Puce et Puma vous sont destinés. Ils comportent deux phases distinctes. Faisabilité (diagnostic, étude de marché) et réalisation. Vous pouvez être intéressé par l'une d'entre elles ou par les deux. Pour mener à bien votre projet, la DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie de la Recherche et de l'Environnement de Bretagne) vous apporte une aide financière (plafonnée) égale à 50 % du coût du projet...

Les procédures Puce et Puma sont simples et rapides.

Contact : DRIRE 99 25 33 35.

■ **LE TRIBUNAL DE COMMERCE DE QUIMPER S'EST DOTE D'UN NOUVEAU PRESIDENT.** — Il s'agit de Michel Mathis, fabricant de prothèses et d'orthèses à Bénodet.

Jean-Yves Quérel est premier vice-président, Michel

Tréguier deuxième vice-président ; Jo Evrat, secrétaire ; Jean Rouillard, trésorier. 16 juges composent le Tribunal de Commerce de Quimper dont l'audience solennelle de rentrée est prévue début janvier.

■ **L'ANTENNE DU CONSEIL REGIONAL DE BRETAGNE A BREST OUVRIERA SES PORTES AU PUBLIC** le 18 novembre au n° 23 de la rue Danton.

Loïc Pezennec, responsable du fonctionnement de cette antenne y répondra aux demandes d'information concernant les actions du Conseil régional, notamment en matière de formation professionnelle, d'aides aux entreprises et à l'agriculture.

Il assurera aussi le suivi technique des dossiers en cours avec tous les partenaires finistériens.

13, rue Bruat, 29200 Brest.

Contact : 98 43 14 18. Fax 98 43 60 93.

D'UN SALON A L'AUTRE

■ **AVEC 3,6 MILLIARDS DE REPAS SERVIS ANNUELLEMENT** dans 180 000 établissements, la restauration collective représente un univers considérable. Tant pour les matériels, les produits que pour les méthodes, l'évolution est rapide, les mutations en cours sont complexes, chaque cas est à traiter spécifiquement.

Le marché de la restauration collective (dont 3 Mds de repas, 170 000 établissements et 66 MdF de CA pour les collectivités) méritait donc son espace d'exposition et de rencontres réservé aux décideurs.

Pour y répondre, le 1^{er} Salon des Collectivités, se tiendra du 15 au 20 février 1992 à Paris Nord Villepinte.

Aux côtés du 1^{er} Salon des Collectivités, simultanéité de dates et de lieu avec **Europain** (salon mondial de la boulangerie et de la pâtisserie), **Interglaces** (salon international des techniques de la glace et de la crème glacée) **Intersuc** (salon international de la confiserie chocolaterie) et **Culina-tee** (2^e salon professionnel des métiers de l'art culinaire).

80 000 visiteurs sont attendus sur l'ensemble de ces 5 salons.

Contact : 33 1 49 09 60.

■ **LA BIENNALE INTERNATIONALE DE LA DISTRIBUTION AUTOMATIQUE** se tiendra du 10 au 13 avril 1992 à Paris-Porte de Versailles.

Sur 8 000 m², l'EXPO'92 réunira les fabricants, importateurs, exploitants, sociétés de services et grossistes de distributeurs automatiques, de monétique, de produits distribués par automates (boissons, consommables alimentaires, publication, produits d'hygiène...), de matériels, accessoires et prestations pour la distribution automatique.

Contact : 33 1 46 08 31 32.

■ **EXPOREC, LE PREMIER SALON INTERNATIONAL DU RECYCLAGE** organisé en France se tiendra au Parc des Expositions de Paris - Porte de Versailles du 1^{er} au 3 avril 1992.

L'activité du recyclage permet d'économiser l'énergie, les matières premières et de préserver l'environnement. Elle garantit un développement industriel durable, équilibré et bien accepté par les sociétés.

Contact : 31 85 12 69.

ETRE FORT DANS L'OUEST POUR COMPTER EN EUROPE



LE CALVEZ

TRANSPORTS

MESSAGERIE - LOTS INTERNATIONAL - LOCATION - GESTION DE STOCK - DEMENAGEMENTS

Z.I. de Kergonan - 29601 BREST CEDEX 98 34 39 93

EN BREF...

AGENDA

RENNES LANCE LA 7^e EDITION DU PRIX NATIONAL DE LA MUTATION ET DE L'INNOVATION AVEC LE MAGAZINE « L'ENTREPRISE ». — Ce prix récompense une PME ou PMI qui, pour répondre à des exigences économiques et industrielles et rester performante, aura su maîtriser le processus d'innovation et de mutation.

De telles démarches méritent d'être soutenues et reconnues. Les cinq entreprises pré-sélectionnées présenteront leur société, le mardi 4 février 1992 à Rennes, à un public de chefs d'entreprise, d'organismes de recherche et des médias. Le jury dévoilera alors le nom du lauréat, qui se verra remettre un chèque de 100 000 F.

Chaque année, organismes bancaires, chambres de commerce, institutions du monde économique et scientifique sont associés à la détection d'entreprises susceptibles de correspondre aux critères du Prix National de la Mutation et de l'Innovation.

Renseignements : 99 33 96 96. **Dépôt de candidature :** 99 28 55 18.

LA SECONDE EDITION DES RENCONTRES HALIEUTIQUES aura lieu à Rennes les 28 et 29 février 1992. Thème de ce colloque : « les eaux continentales françaises : une richesse à gérer ».

Contact : 99 28 75 34.

INFORMATION

L'ARIST BRETAGNE ORGANISE UN SEMINAIRE D'INFORMATION sur le thème : « Pour maîtriser l'information dans votre entreprise, utiliser au mieux les outils de télécommunications ». Pour plus de commodité, deux localisations sont proposées pour un même programme, le mardi 28 janvier 1992 à Rennes et le mercredi 29 janvier à Quimper. Basée sur des témoignages d'entreprises utilisatrices, cette journée présentera une palette d'applications concrètes et innovantes, en matière de gestion de l'information. Ce séminaire concerne tous les secteurs d'activité, comme par exemple les entreprises de l'agro-

alimentaire, de la distribution, du BTP, du transport, les banques, ... Cette journée, qui laissera une place importante aux échanges, sera pragmatique et répondra concrètement aux attentes des PME.

Contact : ARIST Bretagne, tél. 99 25 41 25, Myriam Chatelain.

LA COMPAGNIE BTP A REGROUPE en 1988 la Banque du Bâtiment et des Travaux Publics et le groupe CCME BTP Finances. Elle est l'Institution financière et bancaire du BTP.

Le rapprochement des réseaux s'est traduit par la création d'une Direction Régionale en Bretagne dirigée par Jacques Pruneau.

LES CONSEILLERS SERONT LES PLAIDEURS

A partir du 1^{er} janvier 1992, les Conseils Juridiques pourront plaider devant les tribunaux. C'est l'un des grands changements qu'apportera la réforme des professions juridiques et judiciaires, décidée par le gouvernement et qui rassemblera les avocats et les conseils juridiques sous un seul vocable, celui d'avocat.

Dans l'Ouest, 270 conseils juridiques et 800 avocats rattachés à la Cour d'Appel de Rennes (les quatre départements bretons et la Loire-Atlantique) sont concernés par ces modifications. Il s'agit de donner aux professionnels français la possibilité d'exercer à égalité de chances avec leurs collègues européens. Dans la plupart des pays voisins, en effet, les métiers du juridique et du judiciaire se pratiquent sous une seule appellation. C'est notamment le cas au Royaume-Uni où les sollicités sont à la fois notaires, conseils juridiques et avocats... Il est vrai que leurs cabinets comptent plusieurs centaines d'employés... contre six en moyenne en France.

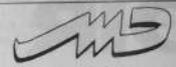
Il reste qu'il ne faut pas confondre le titre et la fonction. Les avocats-conseils juridiques resteront les partenaires privilégiés des entreprises pour tous les problèmes de droit et de législation nationale et internationale. Car leur vocation première n'est pas de plaider. Leur rôle consisterait même plutôt à tout faire pour éviter à leurs clients de se trouver devant les juges. Leur véritable métier c'est l'analyse, la perspective. Ils doivent permettre aux chefs d'entreprises d'envisager toutes les conséquences de leurs décisions et de choisir en connaissance de cause... et un bon plaideur ne saurait remplacer un conseiller !

Contact : 99 38 79 79.

■ Annonces industrielles ■

« Bretagne Economique » réalise une centralisation des opportunités industrielles pour les entreprises désireuses de s'engager dans la recherche de partenaires, de capitaux, de terrains, etc. « Bretagne Economique » n'intervient pas pour les relations purement commerciales et n'engage pas sa responsabilité sur les propositions faites par les annonceurs.

CESSIONS - REPRISES
Sont cette reprise sont répertoriées les annonces suivantes :
— à la cession ou à la recherche totale (ou partielle) d'une entreprise.
Pour tous renseignements, s'adresser au 99 25 41 95.



CONSEIL D'ENTREPRISE

AFFAIRES A CEDER :
Menuis. Métal. Pvc. Murs. Rideaux.
Eff : 108. CA : 60 MF.
Menuiserie Industrielle.
Eff : 72. CA : 35 MF.
Menuiserie Bois et PVC.
Eff : 51. CA : 43 MF.
Mécanique de précision.
Eff : 38. CA : 16 MF.
Fonderie Alu. Qual. RAQ2.
Eff : 30. CA : 10 MF.
Fermetures bât. bois. Pvc.
Eff : 17. CA : 6 MF.
Conces. Auto, marque Etr.
Eff : 14. CA : 17 MF.
Pâtisserie industrielle.
Eff : 12. CA : 29 MF.
Agencements de magasins
Eff : 12. CA : 7 MF.
Contact : Michel Daguin.
Tél. 99 26 81 68 - Rennes.

AA 5158
ZI de Signan à Pontivy 56300.
Cause retraite vendis parts SARL en totalité, disposant bâtiments industriels de 70 m x 16 m x 5 m de haut, tout sur terrain de 8 500 m².
Prix demandé : 800 000 F.H.T.
Pour tous renseignements : tél. 97 51 01 14 heures repas.

TECHNOLOGIES NOUVELLES PRODUITS NOUVEAUX
Tous renseignements ou contacts relatifs à cette rubrique sont à prendre par écrit ou téléphone auprès de Mlle Catherine CUMUNEL, ARIST BRETAGNE, 1, rue du Général-Guillaudot - 35044 Rennes Cedex. Tél. 99 25 41 25.

I 5165
Alvéole dentaire. Dispositif permettant de protéger une alvéole dentaire pendant plusieurs jours après l'extraction, tout en favorisant la cicatrisation. Ce dispositif est constitué d'une pièce d'obturation obtenue en coupant à la longueur voulue un profilé en élastomère selon un angle précis à l'aide d'une pince.
Des accords sur la base de deux brevets d'invention sont recherchés.

I 5166
Procédé d'oxydation de déchets aqueux. Technique de traitement des effluents industriels toxiques, faiblement concentrés. Met en œuvre une réaction d'oxydation en phase liquide, à température élevée, par le peroxyde d'hydrogène, en présence de catalyseur. Ses applications sont les suivantes : Effluents faiblement chargés en matières organiques, difficilement biodégradables ou toxiques. Industries textiles, tanneries... Des accords de transfert de savoir-faire sont proposés.

I 5142
Matériaux à modules sphériques creux. Sphères métalliques creuses arrangées par empilement de type cristallographique liées par collage, brassage ou diffusion et constituant ainsi un matériau alvéolaire.
Avantages : ce matériau se construit à la carte pour répondre à un cahier des charges spécifique en sélectionnant le matériau constitutif des sphères (diamètre, épaisseur, le type d'arrangement).
Marché d'applications : absorption d'énergie aux chocs, aux vibrations, absorption sonore, barrières thermiques. Protection : brevet.
Degré de développement : industrialisé.
Proposition : transfert de savoir-faire, concession de brevet, partenariat pour recherche appliquée sur les matériaux.

BRETAGNE ECONOMIQUE

EN DECEMBRE NUMERO SPECIAL : LE PALMARES DES ENTREPRISES BRETONNES



L'INFORMATION STRATEGIQUE POUR DECIDER JUSTE

ARIST BRETAGNE
1, rue du Général-Guillaudot
35044 RENNES CEDEX
99 25 41 25

TERRAINS - LOCAUX MATERIELS

Cette rubrique reprend toutes les propositions à caractère strictement industriel. Seuls les terrains situés dans les quatre départements bretons sont concernés. Pour tous renseignements, s'adresser au 99 25 41 95.

G 5137
A louer, ZI de l'Hippodrome, Quimper, entrepôt 1 600 m², accessible camions et wagons. Libre de suite. Possibilité bail précaire ou commercial. Tél. 98 90 21 41.

G 5143
Etude de M^e Dartois, notaire à Bédéc 35137.
A louer - Pleumeleuc - 10 mn de Rennes, bordure voie express RN 12, en zone artisanale, entrepôt d'une surface de 420 m² avec 60 m² de bureaux, cour et terrain de 2 306 m², disponible.
Bédéc - 10 mn de Rennes par 4 voies express, RN12, en zone artisanale, entrepôt d'une surface de 600 m² avec bureaux, cour et parking, facilité accès poids lourds, possibilité pont roulant disponible.
Bédéc - bordure 4 voies express, RN 12, entrepôt de 300 m² avec 2 grands bureaux, disponible.
Tél. heures bureau 99 07 04 84.

G 5144
Commune dynamique 2 000 habitants, 5 minutes de l'échangeur 30 km Sud-Est Rennes, dispose d'une zone artisanale bien équipée de plusieurs bâtiments neufs ou rénovés de 200 à 1 000 m². Formule de partenariat particulière pour créateurs d'entreprise notamment, aides diverses collectivités suivant dossier.
Contact : 99 76 30 26.

G 5148
A louer Laval, ZAC des Alignés, bâtiment de 1981, très bon état, 3 347 m² couverts avec bureaux.
Tél. 97 47 16 42.

G 5150
A vendre en bordure de Vannes sur axe principal : 1 ensemble immobilier à vocation commerciale ou industrielle comprenant : 1 entrepôt de 1 500 m² avec pont roulant et quai. A bâtiment de 3 500 m² avec bureaux et exposition. Terrain de 3 ha - 250 m en façade sur voies d'accès. Conditions intéressantes. Ecrire au journal.

G 5157
A louer, Rennes CDAO Espaces aménagés pour le stockage d'Archives. Conditions de conservation et de sécurité adaptées. Gestion assistée, facilités optimales d'accès et de consultation. Importante capacité.
Tél. 99 64 09 10.

G 5159
Achats ou locations
Faites votre choix
Vous avez besoin de :
— racks à palettes, racks en accumulation, rayonnages à tablettes,
— chariots élévateurs, gerbeurs électriques, transpalettes électriques ou manuels,
— plate-formes métalliques de stockage, Rollis avec ou sans sangles, Rollis à plateaux,
— Caisnes-palettes métalliques grillagées ou pleines, repliables ou non bas métalliques convertisseurs galvanisés, palettes métalliques, etc... plus d'une centaine de divers matériels à saisir.
Appelez-nous 1 99 00 64 64.
FAX 99 00 57 57.

G 5160
1^{er} mois gratuit à louer 3 bâtiments industriels 864 m², 480 m², 380 m². ZA de Kervignac, 5 minutes Hennebont, 8 km Lorient proximité voie rapide Quimper-Nantes. Grand portail, bureaux, chauffage, atelier possible, grand parking. Possibilité bail précaire ou commercial ou autre formule.
Tél. 97 65 53 76.

G 5161
A votre arrivée TGV, Tour CIT Montparnasse. Bureaux de liaison petites surfaces disponibles à la location 1/1/92.
CCA - BP 31 - 75749 Paris Cedex 15.
Fax 47 27 37 25.

G 5163
Office notarial Bergère et David 35150 Janzé - Tél. 99 47 00 62.
Terrains
Janzé : 15 mn autoroute Rennes-Paris, Zone industrielle, bord axe Rennes Châteaubriant, reste disponible 18 ha.
Corps Nuds : Axe Rennes Châteaubriant, 10 mn Rennes, zone industrielle 32 ha, parcelles modulables.

G 5164
A vendre à Josselin, près N. 24, entrepôt équipé froid négatif et positif. 3 500 m² couverts. Quais de chargement. 3 500 m² de parking. 30 000 m² de terrain divisible en 2 parties avec accès indépendants.
Contact : Michel Daguin, MD Conseil d'entreprise, Tél. 99 26 81 68 Rennes.

Piré-sur-Seiche : 10 mn échangeur autoroute Rennes-Paris, zone d'activités 2,5 ha.

Bâtiments
Janzé : zone d'activités : usine 1025 m² couverts, parkings, terrain 5 700 m², excellent état, disponible.
Janzé : zone d'activités, atelier artisanal : hall d'exposition 72 m², atelier 141 m², bureaux, terrain 2 039 m². Libre.

G 5162
A VENDRE
1) **Quimper - Loemaria** (près faïenceries). Immeuble commercial 700 m² sur 2 niveaux. Ascenseur. Construction 1979.
2) **Quimper - Route de Bénodet**. Proximité rond point du Frugy. Accès facile. Droit au bail local commercial 1 000 m² sur 1 niveau. Parking privé 40 places.
S'adresser : SCP Quéré Dorval Daniélou Notaires, 15, av. de la Gare, 29900 Concarneau. Tél. 98 50 11 12.

PARTENAIRES COMMERCIAUX

Rubrique qui rassemble les propositions de collaboration, d'échanges, à divers niveaux mais à caractère purement commercial mis en place du réseau de concessionnaire ou de distribution, commercialisation de produits complémentaires, etc.
Contact : 99 25 41 95

G 5146
« Situation libérale pour cadre » Vous avez l'expérience des entreprises, ou le niveau ingénieur ou licence économique, vous êtes dynamique, doué(e) pour le contact, ambitieux. Nous sommes une société d'organisation, nous exploitons une méthode brevetée, originale et unique d'organisation du travail personnel du chef d'entreprise et du cadre. Nous avons des références de premier ordre. Ecrivez-nous pour tous renseignements : SOCOFOR-TRAPEC 99, cours Fauriel 42100 St-Etienne Tél. 77 37 29 72

SERVICES

ECOCON

Conseils en environnement
— Audits de l'environnement
— Etudes d'impact
— Etudes de dangers
Tél. 96 73 01 24

EN BRETAGNE
POUR
TOUT SAVOIR
SUR
**UNE ENTREPRISE
UN PRODUIT
UN DIRIGEANT**
TAPEZ
SUR VOTRE MINITEL
36.17
BERENICE
CHAMBRE REGIONALE ET CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BRETAGNE



TECHNOPARC
CHATEAUBRIANT, SUR SEICHE
BUREAUX
A VENDRE OU A LOUER

- un emplacement d'avenir à la porte de RENNES
- une conception architecturale et technique de pointe
- des surfaces divisibles à partir de 80 m².

COMMERCIALISATION
BLOT
conseil en immobilier d'entreprise
25, rue de la Gare - 35 700 Josselin
Tél. 99 76 33 24 - Fax 99 76 16 70

REALISATION
STIM OUEST **STIM**
Tél. 99 30 36 83

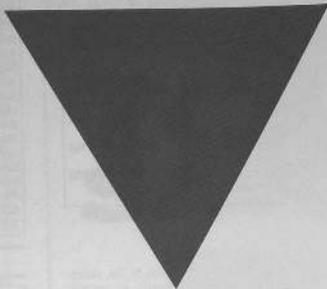
BRETAGNE ECONOMIQUE

ABONNEZ-VOUS
à l'aide du bulletin
au verso...

Pour recevoir dès maintenant BRETAGNE ECONOMIQUE

BRETAGNE ECONOMIQUE

POUR VOUS ABONNER.



BULLETIN D'ABONNEMENT

— oui, je désire m'abonner à
BRETAGNE ECONOMIQUE

— je choisis la durée suivante :

- 1 an - 10 numéros * 200 F TTC**
 2 ans - 20 numéros 380 F TTC**

* prix du numéro 25 F
 ** TVA 2,10 % incluse

— ci-joint mon règlement à l'ordre
de BRETAGNE ECONOMIQUE par :

- chèque bancaire
 CCP

Date _____
 Signature
 ou cachet

A retourner à :
 BRETAGNE ECONOMIQUE
 15, rue des Fossés
 35000 RENNES

RAISON SOCIALE _____
 CODE APE _____
 NOM DU DESTINATAIRE _____
 ADRESSE _____
 CODE POSTAL _____
 VILLE _____
 TEL _____



IL EST ENCORE TEMPS DE PASSER VOS COMMANDES DE CADEAUX D'AFFAIRE POUR CETTE FIN D'ANNEE.

Fabricant de maroquinerie toile et synthétique, nous disposons en stock de 7 matériaux différents en plusieurs coloris. Notre gamme standard représente environ 50 produits entièrement personnalisés de 15 à 150F. HT tout compris.

Renvoyez-nous tout de suite le bulletin ci-dessous.

Société _____
 Monsieur, Madame _____
 Adresse _____

Tél. _____ Fax _____

Demande : notre catalogue et tarif
 échantillons
 visite commerciale



acti-print

11 rue du 11 Novembre
 72200 BAZOUGES SUR LOIR
 Tél. 43 45 33 18 Fax. 43 45 32 81

CITROËN XM LA VOITURE HAUT DE GAMME FRANÇAISE LA PLUS VENDUE EN EUROPE*



**A PARTIR DE
128 900^{F**}**

Modèle présenté XM V6 24 soupapes.

** Pour le 1^{er} semestre 91, la Citroën XM est en tête des immatriculations de véhicules haut de gamme (segment H) français en Europe (C.E.E., SUISSE, AUTRICHE, SUEDE, NORVEGE et FINLANDE).*

*** "Citroën XM 2 litres Présence". Tarif n° 171 du 1^{er} juillet 1991.*



**DIRECTION
REGIONALE DE L'OUEST**

620 points de vente
à votre service