

BRETAGNE ECONOMIQUE

ENQUETE
PAGES 12-13

**CRISE
VOUS
AVEZ DIT
CRISE ?**

Les adhésifs qui décollent

Ado Industries grandit
sur un marché où
les Italiens sont rois.

La petite annonce et le destin

La bonne étoile de la
Sfpi.

Tro Breizh, le paradis au bout du chemin

En août, un retour aux
sources des pèlerinages
anciens.

D O S S I E R

L'économie de la culture



Le Conseil de Prud'hommes Une juridiction nécessaire

On n'y rejoue pas
la lutte des classes.

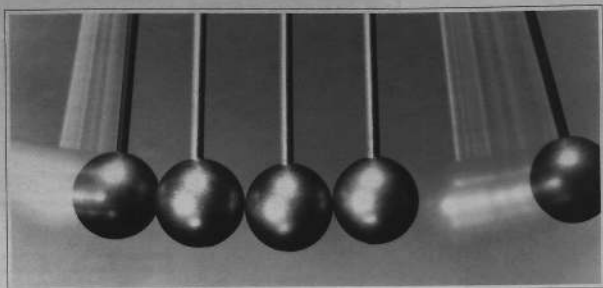
GROS PLAN



Denez l'Hostis : optimiste et désespéré

Le parcours atypique
de ce Breton, citoyen
du monde, directeur
du port-musée
de Douarnenez

**EDF - GDF FAIT AVANCER LES ENTREPRISES
QUI FONT AVANCER LA BRETAGNE.**



En s'engageant aux côtés
d'organismes de recherche
tels ARCHIMEX, l'IRMA,
HD 2000 et L'ADRIA,
la Délégation Régionale
Bretagne EDF - GDF
prépare chaque jour
l'avenir de notre région.

DELEGATION REGIONALE BRETAGNE

2, avenue d'Île de France - 35000 Rennes - Tél. 99 33 17 17

**EDF
GDF**

AGENDA

Les producteurs de granulats
du Bassin Loire-Bretagne tiendront
leurs Assises Sables et Gravieres
à Poitiers le 1^{er} juillet.
Contact : 38 62 19 26

Le Quartz à Brest accueillera
du 11 au 23 juillet un colloque sur
l'apport de l'outil spatial à
l'observation et à la compréhension
de l'environnement.
Contact : 61 27 31 31

Du 7 au 14 août, se déroulera
au Quartz de Brest le congrès
international de géophysique.
Contact : 98 31 65 57

Techoamer 94, convention
internationale d'affaires
dans le domaine des sciences
et techniques de la mer se tiendra
à l'Holiday Inn Hôtel de Brest
les 12 et 13 septembre.
Contact : 48 25 26 04

Le Space, salon de la production
animale et carrefour européen,
se déroulera au Parc des expositions
de Rennes du 15 au 18 septembre
prochain.
Contact : 99 33 81 10

L'inauguration de l'Institut
de Locarn aura lieu
les 24 et 25 septembre prochains.
Contact : 96 57 42 42

La 2^e édition du Salon du Tourisme
de Vannes organisé par la Cci
du Morbihan aura lieu du 29 octobre
au 1^{er} novembre au Parc des
expositions Chorus de Vannes.
Contact : 97 26 22 27

LES GLISSEMENTS étymologiques
réservent souvent
des surprises.

Prenez le mot vacances par exemple. A en croire le petit Larousse, il s'agit de la "période pendant laquelle les écoles, les facultés rendent leur liberté aux élèves, aux étudiants". Comment expliquer dès lors qu'un "poste vacant" soit à pourvoir, alors qu'une "succession vacante" est abandonnée ? Il est vrai que le vocable, né en 1207 du latin vacare (participe, vacans) signifiant "Être vide", n'aurait trouvé son sens moderne de "vacances" qu'en 1623.

Vous me direz qu'il n'y a pas de quoi se "prendre la tête" et que l'essentiel est bien que, la sacro sainte période estivale venue, chacun puisse envisager de décrocher. Le tout étant de prouver que pendant les vacances, le poste que nous occupons durant l'année n'est en aucun cas, vacant, tout au plus en "récréation" (= "détente, divertissement après une occupation plus sérieuse"... mais ayant signifié "réconfort" dans son sens premier, au XIV^e siècle).

Voilà donc bien ce que sont les vacances. Un réconfort, un divertissement, une rupture du quotidien.

Bretagne Economique n'y faillira pas. Après ce numéro de juin-juillet, les retrouvailles sont programmées pour septembre. Puisse, pendant ce temps, la reprise économique, qui semble s'affirmer, ne pas fondre au soleil et conduire à rendre le gouvernement vacant. Dans cette interrogation, une seule certitude : la succession elle, ne restera pas vacante !
Bonnes vacances.

Elizabeth Pantou-Vincent

CARNET

■ **Arnaud Touffet** vient d'être élu **président des Jeunes Chambres Economiques de Bretagne**. Dirigeant de Top-



Courses à Rennes, il succède à Bertrand Wastine, assureur à Morlaix.

■ A 37 ans, **Marc Reneaume** vient d'être nommé **Pdg du groupe Grandjouan** qui rayonne sur les Côtes d'Armor et l'Ille-et-Vilaine avec la société NetraOnyx, le Finistère sud avec "29 S Express" et la Loire-Atlantique. Depuis 1991, cet ingénieur horticole de formation occupait les fonctions de directeur général.

■ C'est **Jean-Pierre Raffarin**, président du conseil régional de Poitou-Charentes qui succède à **Olivier Gulchard**, patron des Pays de la Loire à la tête de l'Arc Atlantique. Composée de treize régions où habitent quelque 50 millions d'habitants, l'Arc Atlantique est l'une des quatre commissions de la Conférence des Régions périphériques maritimes.

■ **Gille Greiveldinger** remplace dorénavant **Etienne Fallon** à la tête du Centre franco-polonais d'échanges économiques installé à la Maison de la Bretagne à Poznan. Ce correspondant permanent a pour mission d'aider les entreprises bretonnes à pénétrer le marché de la région de Poznan

INTERNATIONAL

Europe

■ Si en Europe, la liberté de circulation existe réellement pour certaines professions, peu de travailleurs en profitent, essentiellement par manque d'information. D'où la création d'Eures (European Employment Services). Ce réseau géré par les services publics de l'emploi des états membres (en France, Ministère de l'Emploi, Apec et ANPE) collecte les offres et les demandes d'emploi susceptibles d'être satisfaites hors du pays d'origine.

Maghreb

■ Le premier salon international de la sous-traitance et de partenariat (SISTER) se tiendra du 20 au 23 septembre à Casablanca. Cette manifestation vise à favoriser les rapprochements entre les entreprises maghrébines et européennes.

Hongrie et République Tchèque

■ Prisme, l'association des élèves-ingénieurs de l'école Louis-de-Brogie, propose aux entreprises bretonnes de réaliser une mission export en Hongrie et en République Tchèque. Cette mission qui se déroulera en septembre prochain portera sur les études de marché, d'implantation, des secteurs porteurs et de la concurrence ainsi sur la recherche de partenaires commerciaux.

Roumanie

■ La chambre de commerce et d'industrie de Quimper organise à la fin de ce mois une réunion de prospection pour les industriels bretons.

Commerce international

■ En 1993, les exportations bretonnes ont crû de 18,9 % et les importations ont baissé de 11,4 %. Plus précisément et s'agissant des exportations, par rapport à 1992, la hausse enregistrée dans le secteur de la

viande atteint 3,2 % et celle du secteur "pêche" 10,5 %. Quant à la répartition des exportations, elle se singularise par un plus fort dynamisme dans les échanges avec les autres pays de la Communauté Européenne (+ 20 % contre + 2,2 % en 1992). Ainsi, les échanges avec le Portugal et le Royaume-Uni ont respectivement augmenté de 61,2 % et 97 %.

Fax de l'export

■ Le centre français du commerce extérieur vient de mettre en place un numéro de fax (36 70 07 30) qui permet d'avoir accès à un grand nombre de données sur l'exportation. Au sommaire : actualités du mois (colloques, rencontres, nouveaux ouvrages, etc.), aides à l'exportation, partenariats et actions dans chaque région, liste des correspondants du CFCE par secteur d'activité, par pays ou par discipline.

RELAIS

Dandy repris par Ceprovia

■ Dandy, l'ancien établissement d'Unicopa implanté à Saint-Jean-Brévelay, vient d'être repris par Ceprovia. Le centre de production de viandes est issu d'un accord entre la Celvia, une entreprise de découpe et Dandy. C'est Henri Le Corff, Pdg de Celvia qui dirige dorénavant Ceprovia (65 salariés).

COMMERCE

Morlaix

■ Les commerçants de Morlaix ont dorénavant la possibilité d'obtenir des aides financières pour l'harmonisation de leurs enseignes et de leurs façades commerciales. Les subventions peuvent atteindre 20 % du montant hors taxes des travaux (plafonné à 20 000 F pour les façades commerciales) et 40 % pour les enseignes (plafonné à 10 000 F).

Les Magasins Bleus

■ Mieux que prévu... Les résultats fixés l'année dernière par Roger Duteil, le repreneur des Magasins Bleus ont été dépassés (8 MF au lieu de 5 prévus). Le spécialiste de la vente de textiles à domicile a fortement resserré les boulons (réduction des frais généraux, suppression des entrepôts...) et soigne la réputation de son entreprise basée sur la qualité des produits. Ainsi le labora-



toire d'essais où sont testés tous les articles vendus (résistance, densité, couleurs, etc.) a repris du service. Ancien banquier (25 ans à la Banque de Bretagne), Roger Duteil a repris l'affaire familiale, dirigée par Serge Bauché, après son dépôt de bilan en 1992. Aujourd'hui la page semble tournée et Les Magasins Bleus - qui viennent de fêter leur cinquantième anniversaire en alignant 400 camions sur 1,5 km au pied du Mont-Saint-Michel - envisagent de renforcer leur présence sur le terrain, notamment par un nouveau maillage des régions.

FORMATION

L'Igr-lae à Quimper

■ Dans le cadre de la décentralisation de ses formations, l'Igr-lae (Institut de Gestion de Rennes - Institut d'Administration des Entreprises) vient de signer un accord de partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper pour la préparation du Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises (Caee). Il s'agit d'un diplôme national de troisième cycle, commun à 24 instituts français, dont le programme est compatible avec la vie professionnelle. Le cycle s'adresse à des ingénieurs, juristes, assu-

reurs, banquiers, pharmaciens, etc. ainsi qu'aux cadres confirmés des entreprises qui recherchent une double compétence ou souhaitent élargir leurs connaissances fonctionnelles.

Ese Rennes

■ L'Ecole Supérieure de Commerce de Rennes et Smithkline Beecham, groupe pharmaceutique qui a implanté il y a un an une usine de production de pénicilline à Plélan-le-Grand, viennent de signer une convention de partenariat. Au programme : des recherches communes entre l'école et l'entreprise, une collaboration pédagogique des cadres au sein de l'école, des stages pour les étudiants, etc.

Contrat de qualification

■ "Un succès quantitatif, une diffusion très diversifiée dans le tissu économique, un enrôlement dans l'ensemble des

niveaux de formation, des résultats non négligeables en matière d'accès à l'emploi et à des formations diplômantes", tel est le constat établi par le cabinet Amnyos, chargé par l'Agefos-Pme de faire le bilan de dix années de contrat de qualification. L'auteur du rapport souligne toutefois « qu'en raison de l'attractivité de la mesure auprès des entreprises, certains organismes de formation ont proposé du "clé en main" aux entreprises, bien souvent sans les consulter préalablement ».

Profession

chef d'entreprise

■ La chambre de commerce et d'industrie de Quimper programme à partir de septembre prochain une nouvelle promotion destinée aux patrons de PME. Cette formation sur un an part d'un diagnostic de l'entreprise pour aboutir à la mise en place d'un plan à moyen terme.

DISTINCTIONS

Relations Presse

■ **Agnès Loïn** qui dirige le cabinet d'attaché de presse du même nom implanté à Morlaix vient de recevoir le prix des meilleures retombées presse dans le cadre du Grand Prix des Relations de Presse. Le jury présidé par Claude Sérillon, journaliste à France 2 a récompensé Agnès Loïn pour son travail avec la Sicamob.

Ménard

■ Le fabricant de meubles Ménard, basé à Plancoët, a dorénavant le droit d'estampiller ses produits avec la pille NF Sélection. Récemment cette Pme avait reçu la victoire du partenariat pour la France décernée par la revue Market, récompense remise suite à un vote de quatre cents magasins de meubles.

Verre fluoré

■ Les inventeurs du verre fluoré, Michel et Marcel Poulain, dont la société est implantée à Vern-sur-Seiche viennent de recevoir le prix scientifique Philip Morris. Découvert par ces deux chercheurs en 1974, le verre fluoré est notamment utilisé en chirurgie. La sixième édition de cette manifestation était cette année présidée par le généticien Albert Jacquard.

CHIFFRES

Layers en Ile-et-Vilaine

■ Réalisée par l'Observatoire des Layers d'Ile-et-Vilaine qui est, avec son homologue parisien, le seul organisme de ce type à être agréé par les pouvoirs publics, l'enquête annuelle souligne l'intérêt de Rennes en matière immobilière. « Globalement, on observe que le marché local privé du département est toujours orienté à la hausse et Rennes se positionne en tête



Location Personnalisée de Véhicules Industriels et Commerciaux en Longue Durée

TOUS TONNAGES
TOUTES CARROSSERIES
AMÉNAGEMENTS SPÉCIAUX

avec ou sans conducteur
avec ou sans assurance
avec ou sans carburant
avec ou sans publicité





DISCUTONS ENSEMBLE DE VOS BESOINS ET ELABORONS LE CAHIER DES CHARGES DU VÉHICULE DEVANT RÉPONDRE À VOS EXIGENCES SPÉCIFIQUES

- Camion d'Or de la Sécurité 1991
- Palmes du Transport 1992
- Oscar de Bronze du Manager d'Ile-et-Vilaine 1992
- Mention spéciale Qualité 1992

Agences à : DOL - VIRE - PARIS - ARRAS - LYON - PAU
Votre contact : Christophe GANON, ☎ 99 48 47 47 - fax 99 48 47 56

des grandes métropoles de l'ouest, Nantes et Caen comprises », indiquent les auteurs. Par ailleurs, sur l'ensemble du département, les situations s'avèrent très différenciées. Certaines villes comme Fougères ou Saint-Malo enregistrent des progressions de loyers largement supérieures à l'indice du coût de la construction mais il est vrai qu'elles offrent les loyers moyens les plus faibles du département. Enfin, à Vitré, après plusieurs années de croissance forte, la

période récente marque un retour vers une certaine stabilité des prix.

Bâtimens industriels et tertiaires

■ Au premier trimestre de cette année, la construction de 842 000 m² de locaux industriels ou tertiaires a été autorisée, soit une hausse de 5 % par rapport à 1993. En 1990 et 1991, sur la même période, les demandes atteignaient respectivement 1 002 000 et 1 207 000 m². Et

selon la Direction Régionale de l'Équipement, « dans ce secteur, il n'y a pas de reprise à proprement parler ».

FAITS

Sous-traitance

■ « La sous-traitance au Pays de Saint-Brieuc... c'était le thème de la rencontre organisée dans le cadre des Carrefours de l'Agence de Développement Économique. L'occasion pour les donneurs d'ouvrage de

regretter le manque d'information sur les entreprises situées dans leur environnement. « Nous allons parfois chercher bien loin ce qui est peut-être à notre porte » a dit en substance l'un des invités, Daniel Ohnois du Joint Français qui estime, pour son entreprise, à 25 % la part de sous-traitance pouvant revenir à des entrepreneurs locaux. Pour sa part Louis Brasselet de Ménilal, a regretté l'absence de compétence « sur l'ensemble de la Bretagne » dans le domaine du bois pour

Quatre chambres (Fougères, Rennes et Les Cci des Côtes-d'Armor et du Morbihan) se sont associées, début 1994. Trois autres (Morlaix, Quimper et St-Malo) les rejoindront au premier janvier prochain. Une synergie qui permet d'atteindre une masse critique (six millions de francs collectés en 1994, mais plus de vingt millions de francs disponibles avec les remontées de fonds) qui donne à "Cci Habitat Ouest" les moyens de son ambition : apporter aux entreprises cotisantes une offre de services adaptée, permettant de faciliter le développement économique régional et de l'accompagner sur le plan social. Les Cci ont l'avantage de bien connaître le terrain économique et les besoins des entreprises », explique Denis Watez, le responsable de la structure. A côté des interventions classiques, comme le financement des prêts complémentaires pour les salariés, ou les prêts consentis aux organismes Hlm pour le développement des logements sociaux, Cci Habitat Ouest veut aussi mobiliser ses fonds sur des actions plus pointues : logement pour cadres dans une région où les entreprises se développent, studios pour jeunes travailleurs ou pour étudiants dans d'autres lieux. « L'action de favoriser le logement étudiant peut s'inscrire dans une dynamique de promotion de la région : un jeune

Les Cci bretonnes font équipe

Avec "Cci Habitat Ouest", les chambres consulaires bretonnes veulent faire jouer l'effet de réseau pour la collecte et le bon emploi de la participation des entreprises à l'effort de construction, plus connue sous l'appellation "1 % logement".



La résidence Alfred de Musset à Fougères, une réalisation consulaire.

cadre formé en Bretagne, y reviendra peut-être pour investir demain, s'il en a gardé une bonne image ».

Locations prioritaires

Cci Habitat Ouest veut également développer un réseau d'offres locatives réservées qui permettent l'affectation prioritaire de logements sociaux aux salariés des entreprises cotisantes. Quand les sept chambres seront réunies, la structure dis-

posera d'un réservoir de plus de 1 200 logements disponibles sur toute la région.

posera d'un réservoir de plus de 1 200 logements disponibles sur toute la région.

■ Rendue obligatoire en 1953 la participation des entreprises à l'effort de construction est fixée à 1 % de la masse salariale de l'année précédente, pour toutes les entreprises de plus de neuf salariés. En 1971, ce taux est abaissé à 0,9 %, tandis que les 0,1 % restants sont affectés au Fonds national d'aides au logement, qui finance l'Apl, que perçoivent directement les ménages. Par un effet de vases communicants, le rapport entre les deux destinations n'a cessé d'évoluer depuis cette date, en défaveur du "1 % logement" : le taux de la Peec est aujourd'hui de 0,45 % de la masse salariale, tandis que 0,50 % est versée au Fnal.

■ L'association "Cci Habitat" regroupe soixante-et-une Cci qui collectent et gèrent 5 % de la Peec en France.

François Botnec

les traitements de surfaces et les revêtements nouveaux.

Electronique

■ Delta Dore, société d'électronique (gestion de l'énergie et des automatisations) de Combourg (Ille-et-Vilaine) vient d'être sélectionnée par le Ministère de l'Industrie comme l'une des cinquante meilleures sociétés françaises pour l'intégration par l'électronique (opération Références).

La Drire (Direction régionale de l'Industrie, de la recherche, et l'environnement) avait opéré une présélection de 110 dossiers pour la Bretagne.

Activités nouvelles

■ La Banque Populaire Bretagne Atlantique croit en la reprise économique. Elle propose de « financer toute activité nouvelle ayant pour effet un développement d'au moins 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise dans les deux ans

qui suivent l'investissement ». La durée de ce prêt baptisé Fan (Financement des Activités Nouvelles) varie de 3 à 7 ans, suivant un taux révisable plafonné à 7,5 % ou fixe de 7,2 %. L'offre s'adresse aux entreprises implantées en Loire-Atlantique, dans le Morbihan ou en Finistère Sud. Elle sera close le 31 juillet 1994. La décision est prise en 5 jours maximum.

Plein emploi

■ Plusieurs patrons bretons viennent de créer le Mouvement pour le plein emploi. Basée à Paris « afin de lui donner une envergure nationale », cette structure est fédérée par Christian Cappe de la Timage.

Entre autres choses, ces décideurs réclament un plan de relance de l'économie tant à l'échelle européenne que régionale et une baisse accélérée des taux d'intérêt. Par ailleurs, ils souhaitent que les mesures pouvant accélérer la décade du chômage (formation,

fiscalité, aménagement de la durée du travail, etc.) soient étudiées.

Matériaux de construction

■ L'Unicem (Union régionale des industries de carrières et matériaux de construction) de Bretagne a récemment invité pendant deux jours une quarantaine d'enseignants et d'étudiants de l'école d'architecture de Versailles. Objectif visé auprès de ces futurs prescripteurs : leur faire découvrir les matériaux produits localement, notamment le granit, le gris et l'ardoise.

Filière volaille

■ La société Govano (décoque de dinde) installée à Languidic (Morbihan) vient de fêter ses 20 ans. Créée en 1974, elle emploie 48 personnes et appartient à la holding familiale Sofital spécialisée dans la filière volailles (130 personnes, 200 MF de chiffres d'affaires consolidés prévus en 1994 pour

ses quatre entreprises, contre 180 MF en 1993). Sofital s'est enrichi, le 17 mai dernier d'un cinquième million, l'entreprise Conlor (Languidic) qui venait d'être mise en liquidation. L'activité reprendra au cours de l'été, après les travaux indispensables à la mise aux normes des locaux industriels. Les trente emplois de Conlor devraient être recréés en six mois.

Autoroutes de l'information

■ Gérard Thiéry, chargé en janvier dernier par le gouvernement d'une mission sur les télécommunications, a récemment effectué une visite à Rennes. Invité par le préfet de région Jean-Claude Le Tallandier de Gabory, Gérard Thiéry devrait remettre avant la fin de ce mois ses conclusions sur les choix technologiques, les services nouveaux qu'utiliseront ces autoroutes électroniques. Gérard Thiéry a assisté à une réunion du Gat

LA FRANCE!

TOUTE!

VOS ENVOIS EN MESSAGERIE LIVRES PARTOUT EN FRANCE AU MEILLEUR PRIX SOUS 24H / 48 HEURES.

Proche de vous

Tous les jours, 300 véhicules spécialisés enlèvent les colis destinés aux clients de votre entreprise pour les acheminer vers toutes les villes et localités de France. Tous les jours, 3000 clients de secteurs d'activités différents lui font confiance. Anacitime, spécialiste de la Messagerie Rapide, s'efforce, comme l'un des leaders du transport en France.

ANACITIME
LE COURIER
TRUSSARDI 98 34 30 93
Une société du groupe LE CALVEZ

(Groupe d'animation des télécommunications), structure réunissant des entreprises comme Ost, Alcatel ou Matra Communication, des écoles d'ingénieurs, des centres de recherche, France Télécom, etc. Avec environ la moitié du potentiel national de recherche et développement en matière de télécommunications, la Bretagne a une vraie carte à jouer. Encore faudrait-il que les technologies inventées dans notre région ne soient pas industrialisées dans d'autres comme cela a pu être le cas parfois... En présentant un front uni face à l'Etat, la Bretagne veut redevenir une terre d'expérimentation.

Performance industrielle

■ **Quelque soixante entreprises** du grand Ouest ont participé en avril dernier aux premiers séminaires sur le "Guide de la performance industrielle", entreprise d'envergure lancée par le Ministère de l'Industrie. Après avoir réalisé d'énormes progrès dans le domaine de la qualité, les entreprises de la filière automobile doivent aujourd'hui trouver des solutions pour réduire leurs coûts de production. Dans chaque région, les Drire (Direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement) se tiennent à la disposition des entreprises intéressées.

AFFAIRES

Les projets d'Icolo

■ **Avec 120 millions de billes vendues chaque année dont 80 % dans le secteur du jouet, Icolo va prochainement lancer une bille imprimée qui pourra être commercialisée comme objet publicitaire.** Jean-Pierre Rault, fondateur et Pdg d'Icolo (25 salariés pour un chiffre d'affaires 1994 de 23 millions de francs) vient en effet d'investir 3 millions de francs dans ce projet. Par ailleurs, il souhaite développer les activités internationales de son entreprise, ce qui pourrait se traduire dès l'an prochain par la création d'une filiale en Espagne. Implantée à Vern-sur-

Seiche, Icolo vient d'acquérir deux hectares à Brécé où de nouveaux locaux accueilleront au début de 1995 les activités de l'entreprise. Enfin, cette société anonyme devrait prochainement faire passer son capital de 250 000 à 1 million de francs.

Financière Serafel

■ **Jean-Claude Croq, Pdg de Ouest-Quincaillette, Sanitec Océne et d'Adaf, entreprises du bassin fougereux qui totalisent un chiffre d'affaires de 85 millions de francs et emploient 135 personnes, vient de réunir l'ensemble de ces activités au sein d'une société anonyme baptisée Financière Serafel. Dotée d'un capital de 6,5 millions de francs, la Financière Serafel a pour objet principal la prise de participations dans d'autres sociétés.**

Altho

■ **Le groupe Glon va implanter en partenariat avec une société espagnole une usine de transformation de pommes de terre.** Basée à Saint-Gérard, cette nouvelle unité qui nécessite un investissement de 60 millions de francs devrait employer d'ici trois ans une centaine de salariés. Altho dont la mise en service est prévue pour l'an prochain produira essentiellement des snacks et des ships.

Biotrial

■ **Spécialisée dans les études sur la mise au point des nouveaux médicaments, Biotrial (22 salariés à Rennes pour un chiffre d'affaires de 11 millions de francs) devrait regrouper ses activités sur un seul site.** En effet, Biotrial dirigée par Jean-Marc Gandon, devrait investir 10 millions de francs dans cette opération. Par ailleurs, cette Pine devrait recruter environ 35 personnes d'ici trois ans. Il est vrai que Biotrial, créée en 1989, a pour objectif de faire partie des cinq premières sociétés européennes de recherche en médicament. Aujourd'hui, elle est "classée" quarantième sur les quatre cents existantes.

Une mine de renseignements



Quand on est spécialisé depuis 1989 dans la commercialisation des œufs (50 millions en 1993) de poules élevées en plein air, que l'on exporte déjà 35 % de sa production en Belgique, Suisse,

Grande-Bretagne, l'Irlande, la Suède et le Portugal. « On a choisi nos pays cibles en fonction des orientations commerciales. En posant plusieurs questions par pays à l'aide d'une fiche préalablement expédiée et accompagnée de la présentation de l'entreprise ». Exemples de ces questions posées lors des rencontres de Saint-Malo : « Le marché de plein air existe-t-il en Suède ? Quelles y sont les habitudes de consommation ? Les circuits de distribution ? Les modes et délais de paiement ? etc. ». Bref des desiderata d'information pute, que les vingt-six experts, réunis à Saint-Malo les 13 et 14 juin, se sont efforcés de satisfaire pendant les trois quarts d'heure consacrés à l'entretien. « On peut d'ailleurs ensuite contacter ces personnes par fax ou par téléphone pour obtenir d'autres listes, pour une assistance linguistique », poursuit Laurette Gautier. « Ou les revoir ensuite lors d'une mission collective dans le pays. Pour toutes ces raisons le contact de visa lors des Rencontres, c'est important ».

Altho, Allemagne et Luxembourg, et que l'on croit dur comme fer que le marché de cette spécialité est plus porteur à l'étranger, on a forcément une réelle volonté : celle de développer encore plus ses marchés extérieurs. C'est exactement le cas de Trégor-œufs qui a une nouvelle fois vu dans le rendez-vous annuel des Rencontres du commerce extérieur d'amorcer de futurs projets à l'export. Laurette Gautier, sa responsable commerciale, y a participé pour la seconde fois cette année. « Ce qu'on y trouve, relève davantage de l'information générale que de la mise en relation directe, explique-t-elle. « On y rencontre des professionnels rattachés aux antennes économiques des Chambres de commerce. Vivant dans le pays concerné, ils nous apportent des informations complémentaires indispensables pour débiter une étude. C'est fondamental pour l'approche des produits ».

Contact de visa

La société trégoroise en sait quelque chose. Après avoir quasiment clôt des études sur l'Espagne et l'Italie, elle s'est intéressée cette année à la

Dominique Botte

« Suspension pendulaire des ensembles moto-propulseurs, architecture en berceau, isolation phonique de l'habitacle... »
 « Je n'y comprends rien et pourtant je vous entends très bien. »
 « Vous avez donc tout compris. »



Ce que Monsieur voulait dire, c'est que toute la gamme Safrane est d'un silence exceptionnel. Grâce à un excellent filtrage des vibrations du moteur, à un abaissement du niveau sonore à haut régime, elle profite d'un grand confort acoustique et aussi de la conversation de son compagnon. Ainsi au fil des kilomètres, ils s'entendent de mieux en mieux.

Dans tout le réseau Renault Bretagne - Pays de Loire



SAFRANE Laissez le plaisir conduire

Modèle présenté : Safrane RXE V6i avec options. En série : direction à assistance variable, ABS, Airbag conducteur. Garantie anti-ruggine Renault 6 ans.



Crise, vous avez dit crise ?

Certains chefs d'entreprise assurent qu'ils n'ont pas ressenti les effets de la crise, d'autres connaissent des difficultés sans précédent. La crise existe-t-elle ? Si oui, est-elle liée à la conjoncture ou ses causes sont-elles à rechercher dans une inadéquation de notre société aux évolutions du monde moderne ? Quelles solutions semblent le mieux adaptées pour sortir du marasme ? Bretagne Economique et Cible Marketing ont demandé aux chefs d'entreprises comment ils vivaient cette période particulière.

Comment est perçue la situation actuelle ? De façon différente suivant l'activité et la zone géographique. Globalement, 45 % des dirigeants estiment que nous traversons encore une période de crise (42 % se sentent touchés et 74 % de ces personnes estiment que la cause en est la centralisation des décisions), 34 % pensent que nous sommes dans une ère de reprise (dont une majorité, 65 % en Ile-et-Vilaine contre 17 % dans les Côtes d'Armor, 26 % en Finistère et 22 % dans le Morbihan), 21 % se considèrent dans une période tout à fait normale.

Une entreprise sur quatre épargnée

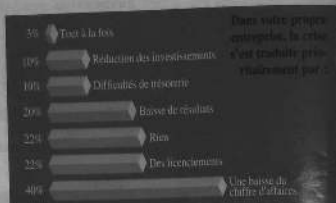
Une surprise : 27 % des dirigeants considèrent que leur propre entreprise a été épargnée par la crise. Peut-être y étaient-ils bien préparés, 69 % jugent que les conséquences n'ont pas existé, ou qu'elles sont derrière eux. Pourtant 42 % ont été touchés par les difficultés et 31 % le sont encore. Bien que les avis ne soient pas nettement tranchés, la crise est d'abord structurelle (53 % contre 47 % qui la disent conjoncturelle donc éphémère). Pour 77 % des personnes partageant ce point de vue, c'est une crise grave provoquée par de profondes mutations. C'est une crise économique (60 %) même si 40 % la caractérisent autrement (politique pour 17 %, sociale pour 8 %, culturelle à 5 %).

Elle est également internationale dans ses dimensions (89 % le pensent), puisque 52 % la qualifient de mondiale, 20 % d'occidentale, 17 % d'euro-péenne, 11 % seulement de française, mais aussi dans ses causes (61 %).

Les causes de la crise

Les entreprises subissent à la fois le poids des charges trop lourdes et la concurrence de sociétés étrangères non soumises aux mêmes contraintes sociales. Le frein politique - dont le jeu électoral empêche les bonnes décisions gouvernementales - reste une des raisons majeures auxquelles est attribuée la crise... alors que 11 % seulement des personnes interrogées considèrent que la crise est une crise française. Les dirigeants souffrent également d'une main d'œuvre en inadéquation avec leurs besoins et remettent en cause le système de formation. A noter qu'il s'agit là de réponses assistées.

Ce sondage a été effectué en mai 1994 auprès de cent chefs d'entreprises bretons : 30 dans le Finistère, 17 dans les Côtes d'Armor, 31 en Ile-et-Vilaine, 22 dans le Morbihan. Résultats parfois supérieurs à 100 pour causes de réponses multiples.

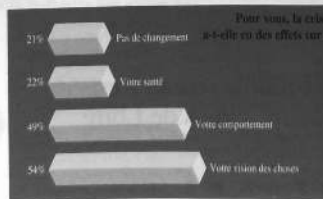
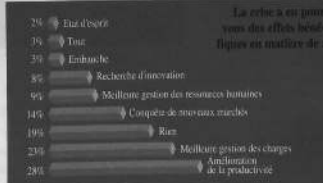


Les effets de la crise sur votre entreprise

Chiffre d'affaires et résultats ont été malmenés par les difficultés. La crise s'est également traduite, dans vingt deux entreprises, par des licenciements. Dans les effets positifs de la crise, l'amélioration de la productivité vient en tête avec la meilleure gestion des charges. Les entreprises ont cessé de gaspiller.

Les effets de la crise sur le chef d'entreprise

Bien au-delà de la situation économique, la crise a eu des conséquences importantes sur la vie des dirigeants. 79 % d'entre eux ont ressenti ces « effets secondaires » soit parce qu'ils voient désormais les choses différemment, soit



parce que les difficultés ont entraîné des conséquences sur leur santé (pour 21 % des personnes concernées). 21 % n'ont connu aucun changement.

Les perspectives

77 % des chefs d'entreprises voient l'arrivée d'une période meilleure mais 43 % seulement la croient durable (34 % pensent qu'il s'agit d'une « amélioration conjoncturelle »). 23 % ne voient rien pointer à l'horizon. Pourtant seuls 62 % des dirigeants reconnaissent que cette amélioration est visible dans les entreprises, grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires (56 %), à la reprise récente de la demande sur les marchés (17 %) ou à l'amélioration de l'activité (15 %).

Les freins à la reprise

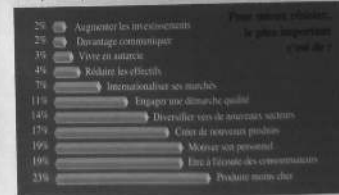


Les dirigeants considèrent en majorité que ce sont les entreprises qui devraient avoir le pouvoir de créer l'activité (44 %). Mais, de fait, 56 % des personnes interrogées ne sentent impuissantes devant l'importance des pouvoirs publics et des banques. Cette notion est plus importante dans les Côtes d'Armor où 61 % pensent que les véritables détenteurs de ce pouvoir sont les banques.

Les moyens d'adaptation

Une majorité écrasante de chefs d'entreprises (70 %) se sent armée pour faire face à la crise si elle persiste. Les plus surs d'eux sont dans l'agro-alimentaire (89 %) suivis des services (79 %), des autres industries (67 %), du commerce (64 %) tandis que le BTP est moins affirmatif (54 %).

96 % des personnes qui ne se sentent pas armées contre la crise trouvent que le faible coût de main d'œuvre dans d'autres pays est une cause primordiale de la crise (contre 63 % de ceux qui se sentent armés). Par ailleurs, 24 % des dirigeants ne se sentent pas armés pour affronter les difficultés si elles persistent, 6 % n'ont pas de réponse.



Le fait de produire moins cher pour être plus compétitif par rapport aux concurrents, surtout étrangers, apparaît encore pour 23 % des chefs d'entreprise bretons comme l'un des meilleurs remèdes contre la crise. L'internationalisation des marchés apparaît comme un phénomène subi par les entreprises.

A noter que 100 % des personnes qui accordent de l'importance à l'écoute des consommateurs se sentent armées contre la crise et 67 % d'entre elles se considèrent en période de reprise.

Pour améliorer la situation de l'emploi il faut :

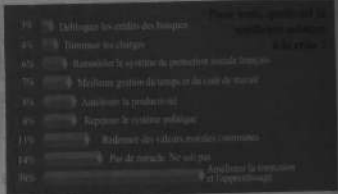
Aménager le temps de travail ?



Réduire le temps de travail ?



L'aménagement du temps de travail apparaît clairement comme un facteur d'amélioration de l'emploi pour les entreprises qui se sentent armées contre la crise et celles qui connaissent une amélioration de leur situation, tandis que la réduction des horaires n'apporterait pas de changement.

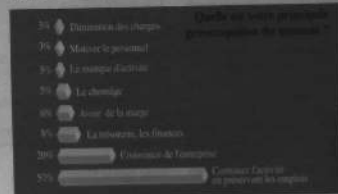


Les solutions à la crise

En réponses assistées, les chefs d'entreprises font apparaître, une fois de plus, les contraintes qui pèsent sur la gestion des ressources humaines. Ils attendent, en grande partie de l'Etat des mesures propres à adapter les formations aux besoins des entreprises (94 % dans les TAA) et de remodeler le système de protection sociale. En revanche le repliement sur soi n'est pas envisagé.

Pour vous, quelle est la meilleure solution à la crise ?

A la même question, mais avec des réponses spontanées, les chefs



SONDAGES ET ETUDES ECONOMIQUES
8, rue du Combat-des-Trente-22000 Saint-Brieuc
Tél. 96 33 87 85 ou 99 51 75 42

Une route pour aménager un territoire

Si la construction de la route des Estuaires semble sur la bonne voie, les industriels rassemblés dans l'association "Allez la route des Estuaires" continuent de faire pression pour que les portions Rennes-Avranches et Avranches-Caen soient achevées en même temps, avant 1998.

Une route, ce n'est pas la panacée, mais une autoroute... La route des Estuaires qui doit relier Calais (Pas-de-Calais) à Bayonne (Pyrénées-Atlantiques) en passant par la Basse-Normandie et la Bretagne vient d'être inscrite dans le contrat de plan Etat-Région 1994-1998 au titre de la poursuite de la modernisation du plan routier breton. Cinquante kilomètres sur la portion bretonne courant de Saint-James à Fougères puis descendant vers Rennes, avec mise en trois voies de la rocade est et sud de la ville-préfecture du département. 1,2 milliard de francs au total côté breton, sans compter les aménagements paysagers nécessaires à la jonction de Rennes à Nantes.



M. Desrozier, président de l'Association.



Campagne d'opposition de la route des Estuaires.

« Nous n'avons jamais été intégrés dans les grands schémas de circulation », déplore Rémi Bilger, directeur général de la Cci de Fougères. Pas d'aéroport ni de voie de chemin de fer ni de voie rapide.

L'idée d'une association baptisée sans ambiguïté "Allez la route des Estuaires" fit rapidement son chemin. Les Cci de Granville, Saint-Lô et Cherbourg dans la Manche entrèrent dans le mouvement - Caen (Calvados) ne s'y associant qu'en mars 1993. En trois semaines, elle enrégimenta deux cents adhésions de chefs d'entreprise : des transporteurs routiers, maritimes (Trucklines, Sealink), le patron de la Sagem (électronique) à Fougères, etc. « De mai 1990 au début 1991, précise Michel Desrozier, actuel président de l'association, nous avons envoyé des courriers, avec menaces de manifestations, aux préfets des deux régions concernées, de manière à faire pression dans ce sens ».

Par la suite, l'association a continué de faire pression pour accélérer la prise de décision.

Pour la Bretagne, l'intérêt de cette route est-il fondé ? Peut-elle servir l'aménagement du territoire ? « Regardez cette carte, explique Michel Desrozier en pointant son doigt sur un tracé dessiné en bleu. Pour la première fois, une autoroute ne passera pas par Paris qui concentre tous les axes autoroutiers de France ». Avec cette route des Estuaires, le maillage autoroutier s'intensifie dans une région quelque peu inquiète de l'éventualité du déplacement du centre de gravité économique vers le centre de l'Europe. Le projet d'une autoroute parallèle descendant de la Haute-Normandie vers les Pays de la Loire en passant à hauteur d'Alençon (Orne en Basse-Normandie) ne peut donc que consolider l'Arc Atlantique, au moment où le tunnel sous la Manche vient d'être inauguré, où la connexion Tgv de Marne-

la-Vallée (est de Paris) permet de rejoindre le nord et le sud de l'Europe sans passer par Paris. D'ailleurs Rémi Bilger directeur de la Cci Fougères, n'hésite pas à qualifier la route des Estuaires de trans-régionale et d'européenne.

Cependant, cette vaste infrastructure n'aura d'incidences économiques que si les portions bretonne et basse-normande (entre Rennes et Caen) sont construites à la même vitesse. Or jusqu'à présent, Bernard Bosson, ministre de l'Équipement et des Transports, ne donnait aucune date d'achèvement des travaux pour la portion basse-normande. « Allez la route des Estuaires » a donc de nouveau fait pression pour que soit créée une cellule inter-régionale de coordination des travaux de la route des Estuaires de Rennes à Caen. Par courrier daté du 2 mai, Bernard Bosson a accepté que cette cellule soit activée et que les trois directions départementales de l'équipement concernées travaillent de concert. Mais il ne garantit pas encore que ce tracé sera terminé en 1998, seulement avant l'an 2000.

Cette mobilisation autour de la Route des Estuaires concerne aussi d'autres régions dont les adhérents se réuniront en Assemblée générale, le 21 juin à Paris. « Normalement en présence du Ministre Bernard Bosson », espère Michel Desrozier.

Frank Jourdain

SIREVE

(Solutions Informatiques, Réseaux, Études, Ventes, Entretien)

Le meilleur d'Apple est chez ARTCA

Fort de sa stratégie et de son concept d'ordinateur virtuel, le groupe SIREVE qui a fait depuis longtemps d'Apple une pièce maîtresse de ce concept, a créé en mai 1993 ses premiers espaces dédiés à l'environnement Apple. Ils ont maintenant leur enseigne, ARTCA (prononcer artéca). La compétence leur a été reconnue par le passage avec succès des épreuves de certification attribuant le statut d'Apple Center Partenaire Technologique, statut dont peu de sociétés régionales peuvent aujourd'hui se prévaloir. SIREVE exploite sous cette enseigne ARTCA deux points de vente à Brest et Rennes.

Pourquoi le meilleur d'Apple ?

Conçu autour d'une équipe motivée, comprenant des ingénieurs Commerciaux, un ingénieur Technico-commercial point de vente, une attachée commerciale, et fort de l'appui technique du groupe SIREVE, chaque point de vente ARTCA est à même d'offrir les compétences et les solutions Apple dans les domaines aussi variés que la Bureautique, la Gestion Pré-Poste et celle des Professionnels libéraux ou médicaux, les Arts Graphiques.

Cette compétence certifiée d'Apple Center Partenaire Technologique s'étend à l'environnement complet Apple - le système d'exploitation, la bureautique multimedias, Apple propose une nouvelle génération d'ordinateurs, l'architecture PowerPC et la technologie RISC vous assurent la puissance d'une station de travail pour le prix d'un micro. Ce gain de puissance est particulièrement sensible dans le traitement de la couleur.

Dans l'espace de démonstration, vous entrez dans un monde tout Apple et rien qu'Apple. Le meilleur d'Apple vous y attend. Découvrez aujourd'hui Apple Power Macintosh.

Power Macintosh, entrez dans le futur!

La réputation d'innovation technologique d'Apple est une fois encore confirmée par le co-développement (en collaboration avec IBM et Motorola) de l'architecture de processeur de pointe, PowerPC. En combinant ce nouveau standard avec la simplicité d'emploi du système d'exploitation Macintosh à la convivialité légendaire et avec des dispositifs de communication novateurs tels que la technologie multimedias, Apple propose une nouvelle génération d'ordinateurs. L'architecture PowerPC et la technologie RISC vous assurent la puissance d'une station de travail pour le prix d'un micro. Ce gain de puissance est particulièrement sensible dans le traitement de la couleur.

Les Power Macintosh sont les ordinateurs personnels les plus compatibles du marché. Cette compatibilité avec le matériel Macintosh existant mais aussi, par le logiciel SoftWindows, avec les périphériques du monde IBM PC et compatibles. L'exécution des applications DOS et Windows à une vitesse déconcertante du fait de la puissance acquise est désormais possible. L'incompatibilité PowerMac est donc devenue un vrai faux-débat!

Venez vous en convaincre ! Cette technologie est abordable. ARTCA vous propose plusieurs modèles de manière à répondre à tous les besoins et à tous les budgets. Qui plus est Apple a prévu une voie d'évolution qui vous permet d'intégrer la technologie PowerPC à vos Macintosh existants.



Apple Power Macintosh 1100



Brest : 21, B. Kervan - 29400 Le Rheu - Kervan - Tél. 98 34 42 63 - Fax 98 34 41 40 - Rennes : Espace Performance - Habitat - Box B - 37040 St Gilles - Tél. 98 23 96 36 - Fax 98 23 76 77

Des adhésifs qui décollent



Emmanuel Frazier

Occuper quatre pour cent du marché français. C'est l'objectif d'Ado-Industries. La société spécialiste du ruban adhésif est implantée à Hennebont. Elle vient de réaliser douze millions de francs d'investissements. Neuf salariés ont été embauchés.

Point de départ : 1983. Michel Hillion est imprimeur de rubans adhésifs. Il travaille dans un petit bâtiment dans la zone de Kerandré à Hennebont. L'activité se développe. Pour passer la vitesse supérieure, il cherche un partenaire. Emmanuel Frazier, photographe à Quéven, est prêt pour le challenge. « Ado-Industries est née en mai 1993, explique Emmanuel Frazier, directeur commercial de la nouvelle société. Nous avons cassé notre stérilité pour construire un nouveau bâtiment et développer le parc machines ». L'investissement représente

douze millions de francs. Ado-Industries a bénéficié d'un coup de pouce de la SFLD, la société financière Lorient-Développement et de l'AGEM, filiale d'Yves Rocher. « Nous avons acheté 6000 m² de terrain à la maîtrise d'Hennebont, commente Emmanuel Frazier. Les nouveaux locaux s'étendent sur mille deux cents mètres carrés ».

Les Italiens tiennent le haut du pavé

Ado-Industries fournit des rubans adhésifs aux industriels de l'ouest. Ils servent à fermer les emballages. C'est un produit incontournable. « Nous rece-

sons la matière première sous forme de "jumbos". Ce sont des grands rouleaux pré-encollés ». Trois découpeurs débitent les rubans à la bonne largeur. « Une machine taille de grosses bobines destinées à l'impression. Une autre fait des rouleaux de cinquante millimètres de large par cent mètres de long ». La deuxième machine fournit vingt-sept rouleaux toutes les trente secondes. La troisième s'occupe des petits formats. « De neuf millimètres de large à soixante-quinze millimètres ». Deux machines "hexo" impriment en trois couleurs. Dernière étape, l'impression. Ado-Indus-

tries marque le nom de ses clients sur les longues bandes adhésives. Ils s'appellent Yves Rocher, Kenwood, Newcat, Le Courvour, Plastimo...
Coup d'œil sur le marché. Les Italiens tiennent le haut du pavé avec 85 % de l'activité en France, trois sociétés occupent le secteur. « Un fabricant du nord, un autre dans la région parisienne qui est sous contrôle étranger et nous en Bretagne ».

Une machine à "jumbos" ?
Ado-Industries a investi dans une nouvelle machine. L'imposante mécanique occupe tout un hangar. « Elle fabrique elle-même les "jumbos", commente le directeur commercial. Nous ne dépendons plus de la matière première italienne ». L'inducteur encolle lui-même les films plastiques. « Ils sont enduits d'une couche de caoutchouc naturel ».

La bande passe dans un tunnel chauffant après l'opération. La machine produit neuf mille mètres carrés à l'heure. Ado-Industries est son propre fournisseur. « Cela donne une plus grande souplesse auprès de la clientèle, commente Emmanuel Frazier. Nous pouvons répondre très rapidement aux commandes ». La société a réalisé dix millions de francs de chiffre d'affaires en 1992, et 4,2 millions en 1993. Le responsable commercial annonce la couleur. « Notre but est d'atteindre dix millions de francs d'ici un an ». Ado-Industries utilise un réseau de revendeurs à travers toute la France. L'effectif pourrait atteindre trente salariés dans deux ans.

Jean-Paul Louédoc

La petite annonce... et le destin

1982 : au Gabon, dans le Golfe de Guinée, en Angola... les marchés de l'offshore pétrolier s'achèvent. Thierry Corre, peintre sur métaux, rentre à Brest pour y chercher du travail. En attendant, il achète une vieille maison et la restaure avec sa femme. Sur le sol des dizaines de revues gisent pour protéger le plancher. Thierry Corre déguste son café quand son regard se pose sur une petite annonce de Bretagne Economique : « Recherches professionnelles peinture industrielle de bureaux créer sa propre entreprise. Marché potentiel existant. Tél. ... ». Thierry Corre appelle. L'annonceur n'est autre que la Cei (Chambre de Commerce et d'Industrie) de Fougères.

« La Cei souhaitait oxygéner l'économie locale en lançant dans sa mono-activité : la chausserie. Le créneau s'avait, il fallait implanter des entreprises d'un autre type en aidant les nouvelles recrues à s'installer ».

Sesdof, le peintre veut tester lui-même la demande. Il se rend à Paris, au salon du Midest, rencontre des professionnels. La clientèle est effectivement là, à portée de main.

« La plupart des gros fabricants de matériel électrique, d'ordinateurs, d'ensembles de table, de peintures, etc. disposaient d'ateliers de peinture intégrés mais ils n'étaient pas vraiment industrialisés et avaient tendance à bricoler chacun dans son coin ».

De rencontres en rencontres

1983 : le premier bâtiment de l'usine relais (financé par la Cei) est érigé. Thierry Corre rachètera deux ans plus tard cette unité dont il est pour le moment locataire. Il a alors trois employés, un atelier opérationnel, mais pas encore de commande.



Partis de rien, Thierry et Régine Corre sont devenus, en dix ans, leaders sur le marché insatiable de la peinture sur métal. Leur entreprise, la Sfpj, est le fruit d'une histoire de rebondissement, jonchée d'événements fortuits. Au premier plan de ce parcours exemplaire : une petite annonce parue dans Bretagne Economique...

Second coup de hasard : « Un client vient nous voir, observe attentivement l'atelier, tend sa carte et dit : conservez-la bien car moi, je vais vous en donner du travail ! ».

International Harvester tombe du ciel dans les mains du tandem Corre. La grosse société américaine détient une usine de montage de tracteurs et de moissonneuses à Angers. « Un des plus grands bâtiments d'Europe. Cinq hectares couverts d'un seul tenant ! Mon client me dirige à l'arrière de l'usine. Là, je suis époustoufflé ! Une mer de containers gorgés de pièces à peindre ! J'ai vu les employés débordés. Treize moissonneuses à peindre par jour, vous imaginez ? ».

Mai 1984 : cinq semi-remorques arrivent chaque semaine d'Angers. Travail

énorme. Thierry Corre démarre sur les chapeaux de roue, prend de l'avance dans sa discipline.

Mars 1985 : International Harvester est rachetée par un groupe pétrolier. Interruption du contrat de sous-traitance avec la Sfpj qui perd là son plus gros client.

Troisième rencontre aussi fortuite que fructueuse : l'ancien client de Thierry Corre tend son garçon lorsqu'un voisin vient le saluer. Les deux hommes conversent. Le premier regrette d'avoïr eu à lâcher la jeune entreprise fougéroise ; dans l'esprit du second, l'information fait mouche. Il est l'un des directeurs de chez Ball...

Relève assurée, et, une fois de plus, par une grosse peinture... « Avec Ball nous avons vraiment pris notre envol et travaillé au top niveau de la qualité ».

Ce n'est pas tout. Pendant que la Sfpj décolle sur le créneau de la peinture industrielle, l'engouement pour l'aluminium laqué commence à faire des vagues sur le marché. Vitraines, vitrines de magasins, armoires électriques... tout le monde s'arrache la couleur, à commencer par les architectes d'extérieur. Thierry Corre attrape l'opportunité au vol, ajoute deux mille mètres carrés aux installations initiales et mise sur le principe du thermaloquage : les pièces ne sont pas peintes mais enduites de poudres colorées et passées dans des fours à plus de 200°. Evolution rapide, résultat impeccable. Pas de solvant donc aucune pollution. L'activité devient une locomotive pour la Sfpj. Le couple Corre muscle ses troupes et forme à mesure ses salariés (42 aujourd'hui).

1994 : la griffe de la Sfpj s'affiche partout dans le monde sur les châssis en aluminium laqué : ambassade de France à Hanoi, bars des Tgv, armoires de la centrale hydroélectrique de Balima (Brsil), Waterman, Xantia (Citroën), aéroport de Roissy...

Devant un nouveau bâtiment de trois mille trois cents mètres carrés en cours de construction, la valve des semi-remorques s'accroche. La roue de la fortune tourne sans l'ombre d'un raccourci publicitaire. Chances, hasard ? Thierry Corre préfère parler d'opportunités. « Notre histoire prouve que, même en période de crise, les opportunités existent. Reste à les saisir sans avoir peur ». Des projets ? Oui : une vingtaine d'emplois en plus et des commandes à la pelle !

Une petite annonce, ça n'a l'air de rien comme ça... Le destin peut pourtant s'y cacher. La preuve.

Sylvie Séguier

Entreprise Bretagne

Pour durer et se développer, faut-il innover ? Oui, répondent en chœur les chefs d'entreprise. Mais dans des conditions qui ne se créent pas "au petit bonheur la chance".

Alors que la crise dure maintenant depuis quasiment vingt ans, les chefs d'entreprise ont appris à ne plus croire aux recettes miracles comme la délocalisation à tout crin, les délocalisations systématiques, les produits sans marché ou encore l'innovation pour l'innovation. « Récemment, Georges Barbaud et Michel Vermeesch¹⁸ m'assuraient que le paramètre quantité-prix ne pourra plus être une façon de gérer l'entreprise. Il faut ajouter de la valeur aux produits de base que nous fabriquons », estime Joseph Kergrutis, vice-président du Conseil régional de Bretagne, en charge du développement économique.

Il est vrai que la Région a pris depuis plusieurs années déjà, le parti de favoriser l'innovation. Elle accorde des aides aux entreprises mais aussi à des organismes de veille technologique ou à des centres de transfert de technologie. « C'est une préoccupation importante, même si cela se voit moins que les kilomètres d'autoroute », plaisante l' élu.

Les vertus de la crise !

« La crise apporte une dimension nouvelle et intéressante »,

L'innovation : une stratégie, pas un accident

Le Conseil régional de Bretagne, partenaire de Bretagne Économique anime une série de rencontres avec des chefs d'entreprise de la région pour débattre de préoccupations communes: l'innovation était le thème de la table ronde organisée à Landévant dans le Morbihan.

estime Thaddée In, le jeune directeur de Isnard-Lyraz, Pme implantée à Quéven (Morbihan) et spécialisée dans la production de produits intermédiaires (22 millions de francs de chiffre d'affaires).

« La demande "du nouveau pour du nouveau", c'est terminé. Il fut un temps où nos entreprises clientes voulaient présenter sur les linéaires des nouveaux produits à un rythme effréné. Les gains de productivité et les réductions d'effectifs se sont traduits par une baisse du nombre de consommateurs capables d'acheter leurs produits. Aujourd'hui, c'est à cela qu'on doit faire face. L'innovation

fait incontestablement partie des réponses », poursuit-il. L'aventure tentée par Christian Royer, directeur d'Inova-Son, jeune Pme vannetaise, est révélatrice : « Les systèmes audio-numériques de transmission existent depuis dix ans. Mais personne, avant nous, ne leur avait trouvé d'utilisation. Nous avons réalisé un produit correspondant aux besoins des utilisateurs et des clients potentiels du monde du spectacle. Nous sommes aujourd'hui capables de réduire de près de 80 % les câblages utilisés dans les concerts. Aujourd'hui, nous continuons de chercher, mais pas n'importe comment : nous

avons toujours un ingénieur du son présent aux concerts afin de savoir ce qui va ou ce qui ne va pas. C'est à partir de cette remontée d'information que nous décidons d'innover ou pas », explique ce chef d'entreprise qui mise sur un premier exercice de 1,5 million de francs.

Nécessaire partenariat

Avec un sens de la formule qui lui est propre, François Ley, Pdg de Spi (Société de Protéines Industrielles), filiale du groupe Guyomar^{ch}, spécialisée dans les produits intermédiaires (180 millions de chiffre d'affaires), abonde dans ce sens : « Aujourd'hui, la Recherche et Développement, c'est avec un petit "r" et un très grand "D" et on peut même ajouter un grand "M" pour marketing ». François Ley, en prend pour exemple l'entreprise qu'il dirige : « Compte tenu des réglementations très contraignantes imposant un agrément de l'Union Européenne pour travailler la viande, nos clients industriels n'ont pas toujours la volonté stratégique de mettre leur usine aux normes. Ils préfèrent investir, en aval, dans la force commerciale. Ils nous confient leurs "recettes", leurs formules et donc le travail de transformation et d'élaboration de leurs produits. Cela implique, que nous ne soyons plus des opérateurs anonymes mais bien des partenaires à part entière ».



Joseph Kergrutis



Thaddée In



François Ley



Patrick Allaume

La caricature du chercheur isolé est dépassée. Au cours des dix dernières années, nous sommes passés d'une recherche scientifique à une approche de co-production qui implique la quasi-totalité du personnel de l'entreprise. Et le phénomène de la crise ne fait qu'amplifier cette attitude », poursuit François Ley. Pour preuve, le recrutement par le groupe Guyomar^{ch} (4 500 salariés d'une quinzaine de personnes) d'un assez haut niveau et qui, pendant deux années, n'auroit pas d'attribution fixe. « Chacun de nous a besoin de s'ouvrir davantage, nous devons tout connaître de la vie du produit », continue-t-il.



André Mallou



Christian Royer

ment local peuvent contribuer à ces échanges qui permettent de valoriser des savoir-faire isolés qui s'ignorent.

Quel rôle pour les centres de transfert ?

Dans cette optique, les centres de transfert peuvent-ils jouer ce rôle de plaque-tourante ? En principe c'est leur fonction, mais Patrick Allaume est plus mitigé : « Je crois que nous avons beaucoup à apprendre de l'esprit Mts¹⁹ qui confie aux industriels l'argent public destiné à la recherche. Mais en France nous avons des difficultés à travailler de cette façon ». Les industriels, donneurs d'ordre des centres de recherche ? « Au Japon, ce ne sont pas deux ou trois entreprises qui investissent, mais tout un secteur. L'échelon régional n'est-il pas un peu étroit ? », s'interroge pour sa part François Ley. « A nous aussi de faire comprendre aux centres de recherche ou de transfert que s'ils ne font pas l'affaire, nous irons voir ailleurs », menace-t-il tout en reconnaissant qu'« Archimex, c'est quand même pas mal ».

Reste, comme le souligne Patrick Allaume, directeur d'Idmer, centre de transfert de technologie axé sur les produits de la mer que « l'innovation est quelque chose de très relatif notamment en terme de résultat immédiat ». Dans ces conditions, pas d'autre alternative que de s'organiser avec des partenaires. « Nous sommes tous sensibles à la notion de réseau, d'interface. Nous savons que c'est là que se trouve l'innovation », poursuit-il.

Et la confidentialité, le secret lié à l'innovation ? « Nous sommes conduits à protéger moins mais mieux. Il y a quelques années, je ne suis pas certain que nous aurions accepté que nos clients examinent la "traçabilité" des produits, c'est-à-dire toutes les phases, tous les éléments de la chaîne de leur élaboration. Aujourd'hui nous le faisons », explique Thaddée In. « Les moyens juridiques de protection sont illusoire. Échanger des lettres de confidentialité avant une réunion me paraît un réflexe idiot. Si la déontologie est respectée par tout le monde, ça marche », estime Patrick Allaume. « Certes, mais cela va mieux en l'écrivant », nuance François Ley et Christian Royer.

Reste le problème des aides et de leurs conditions d'attribution : pas question pour Thaddée In d'en nier l'utilité alors que la Pme qu'il dirige en a bénéficié.

Reste le problème des aides et de leurs conditions d'attribution : pas question pour Thaddée In d'en nier l'utilité alors que la Pme qu'il dirige en a bénéficié.

Ont participé à la table ronde :

Patrick Allaume, Directeur d'Idmer

Thaddée In, Directeur de la société Isnard-Lyraz

Joseph Kergrutis, Vice-Président du Conseil régional, chargé du développement économique et de la recherche

François Ley, Président directeur général de la Société de Protéines Industrielles (Spi), filiale du groupe Guyomar^{ch}

André Mallou, Directeur général du Parc d'Innovation de Bretagne Sud (Pibs)

Christian Royer, Directeur de Inova-Son

Toutefois, il s'interroge sur les effets pervers du système.

« Qu'une collectivité territoriale intervienne financièrement, c'est déjà surprenant dans un régime de libre-entreprise. Mais surtout, comment doit-elle intervenir face à un projet d'innovation ? Que doit-elle prendre en compte ? Dans ce domaine, nous travaillons souvent sur des niches. Est-il vraiment très raisonnable de subventionner le démarrage d'une entreprise qui viendrait concurrencer une autre sur un marché qu'on savait très étroit ? Ne risque-t-on pas, à terme, que les deux entreprises s'éliminent mutuellement ? ». La question mérite d'être posée et dans cette optique, Joseph Kergrutis semble décidé à analyser les réussites et les échecs des aides accordées aux entreprises au titre de l'innovation.

Nathalie Bougared

¹⁸ Respectivement directeur général d'Unicopa et Pdg de Guyomar^{ch}

¹⁹ Ministère japonais qui recouvre l'économique, l'industrie et la recherche.

“Etre bien habillé pour avoir une bonne image de soi-même, c'est important pour la santé morale des personnes qui sont handicapées par l'âge ou par la maladie », explique la gérante de la société. Avec la création de cette petite entreprise, Odette Chevalier a réussi à conjuguer la somme d'expériences acquises pendant plus de dix années dans le travail social. Éducatrice spécialisée, elle a côtoyé au quotidien le problème du handicap et s'est formée à l'ergonomie. Mais son passage par l'atelier de confection d'un centre d'aide par le travail, lui a également permis de développer son goût pour le textile et ses dons de styliste. Son projet de création d'entreprise, elle le mûrit pendant son troisième congé maternité qu'elle met à profit pour réaliser, en collaboration avec l'Association des Paralysés de France, une enquête sur le secteur des vêtements pour handicapés. L'étude révèle un marché grandissant,

Bien dans ses vêtements

Créée par une ancienne éducatrice, la Sarl Socradis (Société création et distribution) s'est spécialisée dans le vêtement adapté pour personnes âgées ou handicapées.

insuffisamment couvert par des produits importés (d'Allemagne ou des pays scandinaves) et coûteux. En 1987, Odette Chevalier crée ses premiers produits destinés aux grands handicapés. Une cape pour personne en fauteuil est testée et améliorée au centre de rééducation fonctionnelle de Kerpage, dans le Morbihan. Grâce à une écoute attentive des personnels médicaux des institutions, de nouveaux modèles apparaissent. Récemment, enfin, l'entreprise a étendu son activité à la production de vêtements "grande taille". Aujourd'hui, Socradis propose sous sa propre marque, une vingtaine de modèles dont les principes de fabrication ont fait l'objet d'un dépôt auprès de l'Inpi (Institut National de la

Propriété Industrielle). Les vêtements estampillés "Confort Plus" sont faciles à mettre : grandes fermetures à glissière placées sous les manches, système de pressions dans le dos, emmanchures larges et ouverture portefeuille facilitent la vie quotidienne. Mais ces astuces de confection doivent rester discrètes pour que le vêtement adapté ne puisse pas se différencier d'un vêtement normal, au premier coup d'œil. Les tissus sont choisis pour résister aux lavages fréquents en blanchisserie industrielle. Les coloris et les décors veulent rompre avec la monotonie uniformisée du linge hospitalier traditionnel : « Habiller les personnes de couleurs vives, c'est aussi un moyen d'amener les soignants à

porter un regard différent sur les patients dont ils s'occupent ». La politique commerciale de l'entreprise est centrée sur les collectivités. Socradis est référencée dans les services de long séjour de la plupart des hôpitaux du grand ouest, ainsi que dans de nombreuses maisons de retraite, maisons d'accueil et de soins ou centres pour handicapés. Mais Odette Chevalier veut développer ses outils de communication pour aborder le marché individuel des familles concernées par le maintien à domicile. L'entreprise emploie actuellement trois personnes. Elle fait travailler en sous-traitance plusieurs ateliers de confection. « *tous français* » tient à préciser Odette Chevalier. La progression du chiffre d'affaires, (+ 25 % en 92, + 30 % en 93) lui fait envisager un développement futur qui pourrait la contraindre à quitter, plus rapidement que prévu, le sous-sol de la maison familiale qui héberge actuellement sa petite entreprise.

François Boineux

Depuis quand les PME-PMI devraient-elles se contenter du marché national ?



Comme nous le faisons chaque jour en région nous vous accompagnons à l'International. Avec l'appui de Primes International, Société de Service et de Conseil, des Bureaux de représentation à l'étranger du Groupe des Banques Populaires, nos conseillers présents dans chacune de nos succursales vous simplifient vos relations internationales. Pour répondre à vos plans de développement nous avons les crédits en francs ou en devises adaptés à vos besoins. Pour gérer votre trésorerie en devises, pour bénéficier de circuits automatisés de paiements et de recouvrements à

l'étranger, nous vous proposons deux outils performants SAGE et TIPA. Ne vous contentez plus du marché national, nous vous accompagnons partout dans le monde !

BANQUE POPULAIRE DE L'OUEST
Nous ne sommes pas populaires sans raisons.

L'hôpital de l'art

A Kerguehenec, on restaure les œuvres d'art malades

Page 23

Sous le marteau d'ivoire

Pas de frontières pour l'art

Page 25

Cinq mille titres

La vie dense de l'édition en Bretagne

Page 26

Les balbutiements de l'industrie du disque

Des initiatives, malgré une distribution très concentrée

Page 29

L'économie de la culture



BRETAGNE ECONOMIQUE

Quand l'économie se met en scène

A Saint-Malo, on joue les partenariats

Page 30

Une compagnie nationale à Saint-Brieuc

"Folle pensée" soutient la concurrence

Page 31

Le mécénat à la loupe

Une enquête est en cours

Page 32

Le plaisir d'offrir

Coup de cœur pour le théâtre.

Page 32

En choisissant de poser son chevalet sur les rives de Pont-Aven à la fin du siècle dernier, Gauguin rejoint une importante colonie d'artistes et scelle définitivement le destin de cette cité finistérienne à l'art. Peindre en Bretagne, c'est alors représenter un pays mystique, bocager, plus pittoresque que folklorique. L'image est forte et attire encore le touriste. Mais à l'heure où l'on ne vend plus une zone industrielle, mais un lieu de vie, de travail et de culture, celle du passé ne suffit plus. Il faut s'équiper, se doter de lieux pour une expression culturelle d'aujourd'hui.

Entre 1978 et 1984, les dépenses culturelles des villes de plus de dix mille habitants ont ainsi triplé. Mais dans une période où décentralisation et lutte contre le chômage sont devenues pour les collectivités, la priorité des priorités, cette croissance subit un fort coup de frein. Quimper déserte son vieux théâtre - qui n'est plus aux normes de sécurité - et attend toujours, comme Lorient, sa salle de spectacles. Saint-Brieuc, malgré sa belle "Passerelle" classée scène nationale, ne peut accueillir plus de mille personnes à ses concerts.

Sans parler de la faiblesse de son réseau de bibliothèques. Un paradoxe dans une région réputée pour son taux élevé de formation. « La Bretagne a la troisième dotation nationale pour rattraper ce retard. Elle s'est réveillée au XIX^e siècle en 1950, déplore Hervé Musse, directeur adjoint de la Dras (Direction Régionale des Affaires Culturelles). Elle tente une mise à niveau depuis quinze ans, mais cette logique est un peu contrariée aujourd'hui par la conjonction économique. Les handicaps sont d'autant plus difficiles à rattraper aujourd'hui ».

Un retard qui pèse lourd

Des faiblesses en équipement qui pèsent lourd, quand elles freinent l'accueil de spectacles ou la montée en puissance d'un festival. Car, si dans les années

La culture, une ambassadrice de talent

Difficile de ne pas s'endormir sur ses lauriers quand on a du talent. Nourrie pas une culture traditionnelle forte, servie par un patrimoine architectural et un environnement attractif, la Bretagne s'est longtemps contentée de vivre sur ses acquis. Un retard qu'elle tente de combler malgré les vents contraires d'une économie peu favorable.

soixante-dix, la culture se devait d'être démocratique et éducative, faisant un triomphe au socio-culturel, il s'agit davantage maintenant d'enrichir l'image culturelle d'une ville que d'enrichir sa vie culturelle. En temps de crise et de chômage, les activités culturelles et touristiques deviennent une arme importante dans le combat que se livrent les élus pour attirer les entreprises.

Si les footballeurs nantais portent haut les couleurs de leur ville, ce sont "Les Tombées de la nuit" qui font parler de Rennes sur les radios et les chaînes nationales. Mais difficile, là aussi, de faire sa place au soleil dans le foisonnement de festivals qui naissent aux quatre coins de la région. Devenus pour la plupart la carence pour attirer l'estivant, ils se bousculent dans un calendrier qui ne compte que soixante petits jours. Inutile pour la plupart de tenter de s'écarter de ces dates fatidiques, leur économie et leur raison d'être reposent essentiellement sur celles du tourisme. Car si ce dernier sauve notre culture, il la soumet aussi à ses critères de rentabilité.

Les exigences sont mêmes parfois contradictoires. « Les

syndicats d'initiative d'Ille-et-Vilaine et des Côtes-d'Armor, dénonce Bernard Le Nail de l'Institut Culturel de Bretagne, ont créé une route Châteaubriand. Il y ont mis à l'exportation, De même dans la route des Ducs du Morbihan, il n'y a qu'un seul château qui peut revendiquer un rapport avec eux ». Lorient, elle, exporte son image à travers son festival interceltique. Mais comme le souligne Christian Busnel son attaché culturel : « c'est un phare pour la ville, mais il ne faut pas que ce soit l'arbre qui cache la forêt ».

Offrande aux touristes, la culture est à l'inverse et de tout temps, une ambassadrice de talent. Jean-Yves Cozan, vice-président du Conseil Général du Finistère, l'a bien compris. Après avoir exposé les "perles" de la Chine à l'abbaye de Daoulas près de Brest, c'est avec plus de trois cents objets prêtés par des musées et des entreprises qu'il est parti l'an dernier à la conquête de l'économie chinoise. « Ils avaient l'habitude de voir des expositions de peinture, souvent moderne. Là, ce qu'ils ont apprécié, ce sont les objets réels de la vie quotidienne, authentiques ». Statues de granit,

maquettes de bateaux, conserves de poisson, Tintin en breton, himnos, scènes du couronnement d'Anne de Bretagne... trente mille visiteurs dans la province du Hunan, cent mille à Pékin, cette exposition a soulevé un véritable engouement, et d'autres provinces la réclament.

Même s'il défend la culture pour la culture, simplement pour le besoin de connaître ses racines, après avoir tissé un important réseau de confiance, l'élu finistérien peut parler affaires. « Avec la Chine, il faut des clefs de contact et la culture est une bonne clef pour aller plus vite et plus loin. Les Chinois ont besoin d'auteurs et sont très demandeurs d'échanges économiques. Par le biais culturel des portes sont prêtes à s'ouvrir. Nous travaillons sur des projets concrets. Et nous allons créer un club Chine qui sera la base d'une Fondation. On y réunira des investisseurs pour leur économie et culture ».

Quantifier l'émotion

Ambassadrice pour les échanges économiques, catalyseur de l'industrie touristique, signe de richesses, on peut toutefois difficilement parler d'une économie de la culture. Peut-on mesurer le plaisir et l'émotion ? Difficile aussi de quantifier ses retombées économiques, si ce n'est en mesurant les investissements consacrés par les collectivités territoriales et l'Etat. Le Ministère de la Culture a ainsi injecté en 1993, cent dix millions de francs dans l'économie bretonne, dont une grande partie en direction du patrimoine. Une manne à laquelle se joignent celles de la Région, des départements et des communes.

Ces dernières sont d'ailleurs le plus souvent sur le devant de la scène. Si, en moyenne, elles accordent 9 à 10 % de leur budget à la culture, certaines vont plus loin. Brest investit ainsi 24,7 % de son budget, soit 174 MF en simple fonctionnement, finançant à 75 % le Quartz, son centre des arts et de

la culture. Elle gère dix-neuf équipements en régie directe et salarié deux cent quarante-six agents, soit 12 % des effectifs de la ville. Un coup de force pour Brest, qui revêt aujourd'hui ses budgets à la baisse. La dotation de l'Etat diminuant, son festival du court-métrage est menacé et ses associations n'ont plus qu'à se serrer la ceinture.

Quant au mécénat, la Bretagne n'étant pas une forte région industrielle, il n'entre que difficilement dans les mœurs locales. Ses entreprises préférant les courses cyclistes et nautiques aux œuvres d'art.

Ce qui est cependant plus palpable économiquement, ce

sont les produits culturels. Même si aucun chiffre global ne vient étayer cette industrie. L'édition emploie directement au moins une centaine de personnes et compte dans ses rangs des locomotives comme Ouest-France. Le cinéma lui gagne doucement du terrain. « Il y a vingt ans, souligne Bernard Le Nail, quand un chef d'entreprise voulait faire un film, il ne trouvait personne en Bretagne. Aujourd'hui, ils sont plus d'une centaine à en vivre en Bretagne. Il y a même deux studios d'animation ».

Mais la comme dans beaucoup d'autres domaines, la Bretagne boude ses talents, pour ne voir qu'à travers Paris. « Paradoxalement, on a ici des

gens de tout premier plan qui travaillent pour des Parisiens ou des pays étrangers. Et nous on va chercher à Paris, ce que l'on peut trouver sur place avec un meilleur service, une meilleure connaissance du terrain et des meilleurs prix ».

De même si la Bretagne a d'évidentes richesses, elle ne sait pas toujours les exploiter. « Nous avons, poursuit Bernard Le Nail, des groupes musicaux aussi forts que les Irlandais, mais nous ne les exploitons pas comme eux à l'étranger. Ils pourraient pourtant être d'excellents ambassadeurs pour nos produits ». Des produits qui eux aussi mériteraient une meilleure commercialisation. A

l'image des Seiz Breur qui ont su à une époque, mettre en valeur des objets de la culture bretonne, en les adaptant aux besoins de la vie quotidienne. « Le cart Cotton, c'est un vêtement de travail mis à la mode. Je crois que la Bretagne a une belle carte à jouer sur des produits industriels de ce type, qui porteraient la grille et l'imagerie de sa culture ».

Vêtements, décoration, art de la table... la culture supporte d'une véritable industrie ? L'idée fait son chemin. Si elle a une image forte, la Bretagne doit maintenant apprendre à bien la vendre.

Cristhine Le Portal

L'hôpital de l'art

L'atelier de restauration de Kerguehenec traite depuis dix ans des centaines d'œuvres d'art appartenant au patrimoine régional. Ses clients sont les musées et les monuments historiques. Conseiller et gérer à moindre coût les objets précieux en souffrance, tel est l'objectif de ce centre de soins décentralisé.

Plus facile de maintenir en bon état les objets d'art bretons. Avant 1984, les propriétaires étaient contraints d'envoyer les pièces malades dans les ateliers parisiens.

« Les œuvres supportaient mal le transport, explique Marie Pincemin, responsable de l'atelier de Kerguehenec. Il fallait attendre longtemps avant de les récupérer. Quant au suivi de la

restauration... impossible. Trop loin, trop cher ».

En 1984, l'association Buhez (regroupant les conservateurs des musées bretons) décide de créer un atelier pour traiter sur

place les objets d'art appartenant au patrimoine public. Cuivre, peinture, bois, bronze ?... Pour chaque matériau, une spécialité ?

« Instaurer dix sections au

sein de l'atelier était impensable, trop onéreux. Nous avons donc fait une étude de besoins pour définir le "crédenc" sur lequel nous allions nous placer ».

La Bretagne recèle d'innombrables objets religieux, en majorité des statues de bois peintes. « Le bois s'abîme très vite à cause de l'humidité, des insectes, des champignons... Nous avons paré au plus pressé



CONCILIEZ INDUSTRIE ET CREATION

DESIGN PRODUIT
DESIGN GRAPHIQUE
IMAGES DE SYNTHESE
CREATION DE STANDS

la création à vos mesures

BCV CREATION

LE BOURG
35420 MELLE
TEL. 02 99 34 02
FAX. 02 99 34 02

en traitant rapidement ces sculptures de bois polychrome. Notons que deux statues rescapées de l'incendie du Parlement de Bretagne sont actuellement aux mains des experts de Kerguelennec.

Une fois prise en charge, la sculpture subit d'abord un dépoussiérage léger. Les trois restauratrices du centre l'examinent à l'œil nu, déterminent la nature du bois, le nombre d'éléments composant la pièce. Première lecture clinique de l'état de santé apparent. L'étude de la polychromie se fait au microscope. Une "biopsie" permet d'évaluer le nombre de couches de peinture successives. L'importance de la dégradation interne se révèle à la radiographie : y a-t-il des clous, des insectes, en quelle quantité ? Une fois le diagnostic établi, différentes thérapies sont proposées. Un simple nettoyage (très



Désinfection du bois par injection d'un insecticide liquide.

long) : les procédés et substances utilisés pour cette opération sont déterminés après une série de tests, une désinfection, réalisée, à l'aide de produits insecticides ou de gaz toxique ; et éventuellement, une consoli-

dation (injection de résine) si le bois est affaibli ; le retissage de la polychromie est souvent demandé.

Coût d'une restauration ?
• Difficile à dire ! Tout dépend

du traitement, de la grandeur de la sculpture, des retouches... Nous sommes aidés financièrement par l'Etat et la Région. Contrairement aux restaurateurs indépendants, nous pouvons nous permettre de passer beaucoup de temps à conseiller les gens. Récemment, un maître nous demanda de restaurer une statue d'église. Nous examinâmes la pièce et constatâmes qu'au lieu, onze autres sculptures risquent de se dégrader. Notre conseil : nettoyer et consolider l'ensemble des œuvres plutôt que d'en restaurer une seule. Le prix de notre prestation était le même dans les deux cas.

De stages en conférences, Marie Pincemin milite pour la conservation préventive des œuvres d'art, meilleure manière, selon elle, d'assurer leur avenir et de gérer à moindre frais le patrimoine régional.

Sylvie Séguier

Directeur de l'office de tourisme de Rennes et secrétaire de la Conférence permanente du tourisme urbain, Jean-Bernard Vighetti est également maire de Peillac (1 700 habitants) près de Redon. Et en matière d'aménagement du territoire, il revendique pour la culture un rôle fondamental. « En 20 ans, à Peillac, la part des agriculteurs est passée de 50 à moins de 15 %. De plus, sur la même période, les actifs indépendants (agriculteurs, commerçants, artisans, etc.) ont diminué de 80 à 30 %. Nous avons donc évolué d'une population rurale qui vivait à l'ombre du clocher à des habitants salariés et par conséquent très magistral. Et de poursuivre : L'enjeu est de démontrer aux habitants qu'ils ont intérêt à rester ici. Pour ce faire, le levier culturel a été largement actionné. L'attachement à une commune est un aspect trop souvent négligé. C'est en faisant découvrir, notamment aux plus jeunes, les traditions locales qu'ils

Petites communes Le levier culturel

A Peillac dans le Morbihan, les activités culturelles constituent un facteur de cohésion de la population.

pourront se sentir bien dans une commune comme Peillac », estime Jean-Bernard Vighetti.

Redécouvrir les richesses culturelles

Au programme par exemple, des cours de danses bretonnes, auxquels assistent chaque semaine quelque cent vingt personnes. « A l'inverse des danses de salon en couple, la danse bretonne est une forme d'expression populaire en groupe. Et du point de vue des relations humaines, c'est fondamental », continue-t-il. Par ailleurs, en partenariat avec des communes voisines, Jean-Bernard Vighetti a défendu auprès du Ministère de la Culture le droit à des spec-



Jean-Bernard Vighetti.

tales de qualité. « L'Etat passait des conventions avec les villes mais rien avec les petites communes. Alors, nous nous sommes regroupés pour créer

« les soirées de pays », précise-t-il. Démarrée avec huit communes, cette opération regroupe aujourd'hui dix-huit bourgs de quatre cents à deux mille habitants. « En 1993, vingt-et-un spectacles ont été présentés pour 5 575 entrées payantes, soit une moyenne de deux cent soixante-cinq par soirée », souligne Jean-Bernard Vighetti qui bien que travaillant à Rennes tient à regagner Peillac chaque soir (trente-cinq minutes de train).

Dans cet esprit, une tournée aux spectacles a été lancée il y a trois ans. « Il s'agit de mettre en relation les artistes bretons et leur marché. L'an passé, une centaine d'artistes sont venus présenter leurs spectacles à une cinquantaine de petites collectivités locales », ajoute le premier élu. Mais l'accès à la culture se compose encore de bien d'autres choses comme l'acquisition de la parole et du geste chez l'enfant grâce à des cours de théâtre assurés par des professionnels, l'ouverture aux autres pays possible avec les jumelages, etc.

Nathalie Bougeard

Sous le marteau d'ivoire

Sur un marché de l'art qui se joue des frontières, les hôtels des ventes de la région tirent correctement leur épingle du jeu. La richesse de la matière bretonne n'est pas étrangère à ce succès.



Charles Pincemin

« Avec des lignes de téléphone et de fax, on vend aussi bien à Saint-Malo, Lorient ou Rennes qu'à Paris », explique Charles Pincemin, commissaire-priseur à Rennes et délégué de la Chambre nationale des commissaires-priseurs. Tout dépend de la qualité des objets proposés. Quand elles organisent une vente exceptionnelle, les études bretonnes font écho dans les catalogues et passent des encarts dans la Gazette de l'hôtel Drouot, ce qui les assure de l'attention de collectionneurs, galeries et spécialistes nationaux et internationaux. Il y a quelques mois, une lampe de mosquée du XIV^e siècle, vendue à Rennes, a atteint le chiffre record de 2,750 millions de francs et attiré des enchères venues du Japon, de Turquie et du sultanat de Brunei. Le marché de l'art breton suit les modes et les tendances nationales et internationales. Il a connu l'effondrement de la peinture contemporaine, en 1991. « Un marché qui aurait d'ailleurs tendance à reprendre maintenant. Les spéculateurs

sont partis et on assiste au retour des vrais amateurs d'art ». Mais la matière de Bretagne reste un cas à part, qui bien souvent gagne à être mise in situ. Elle est très recherchée par la clientèle régionale, qui se voit concurrencée par des acheteurs internationaux, quand il s'agit de pièces exceptionnelles. La peinture reste l'élément fort du marché breton. Les ateliers régionaux sont abondants et de qualité. Leurs cotes ont bénéficié de l'effet d'engouement pour l'école de Pont-Aven. La redécouverte de Clouard en 1990, a constitué un événement rarissime, qui explique la flambee de certains tableaux : « Enfants dans la dune » est monté jusqu'à deux cent cinquante mille francs dans une vente rennaise, en 1991. Mais d'autres peintres bretons gagnent une sensible marge de progression : Mathurin Méheut, Ernest Guérin, Barnouin, Le Gout Gérard, du Pygmalion ou de Belay. La falence de Quimper, toujours très appréciée du public américain, fait également partie des points forts du marché breton, de même que l'argenterie des maîtres orfèvres

de Dinan, Saint-Malo et Rennes. La cote du meuble breton connaît en revanche une baisse certaine, sauf s'il s'agit de pièces de grande qualité. Quelle que soit la matière proposée (peinture, meubles, ventes à thèmes ou la particularité de doper les enchères, car elles focalisent l'attention et attirent un public de spécialistes.

François Botanec

■ Saint-Brieuc, Brest, Quimper, Morlaix, Rennes, Saint-Malo, Lorient, Vannes et Pontivy, les quatre départements bretons comptent neuf hôtels des ventes, auxquels il faut ajouter quelques bureaux annexes. Les études bretonnes de commissaires-priseurs font partie de la compagnie d'Anjou-Bretagne qui a réalisé en 1992, un chiffre d'affaires de 482 millions de francs, soit une hausse de 11 %.

Coupés et Cabriolets Jaguar

Garage du MAH
17, rue de Duguay Trouin, Bords Nord-Ouest
Villages - 35000 RENNES
Tél. : 99 39 12 24 - Fax : 99 37 27 99

Avec quatre-vingt éditeurs et près de cinq mille titres, l'édition en Bretagne se porte bien.

Certes la plupart de ses éditeurs sont des artisans du livre qui ne vivent pas de leur œuvre, mais elle compte dans ses rangs quelques noms qui font sa renommée. La plus puissante est, bien sûr, Edilarge, la filiale d'Ouest-France. Avec ses cinquante-quatre millions de francs de chiffre d'affaires, elle est la première maison bretonne et ne se cantonne pas à sa seule région. « Nous avons un chiffre d'affaires supérieur à celui de Calman-Lévy », précise Antoine de Tardé responsable d'Edilarge.

Créée en 1975 par le quotidien Ouest-France, elle est un élément de diversification du journal. Laisant la littérature aux Parisiens, elle se tourne résolument vers le tourisme en Bretagne puis dans le reste de la France. En 1991, elle n'échappe pas à la crise du livre et ne redresse la barre que grâce à un recentrage. « Nous avons opté pour des livres moins chers et plus proches de notre clientèle ». Le virage se fera sans supprimer un seul emploi. A son catalogue, Edilarge compte maintenant treize mille titres dont la moitié est consacrée au tourisme, l'autre se partageant entre les livres pratiques, l'histoire et la littérature bretonne.

Compagnons de route

Loin derrière en chiffre d'affaires, mais tout aussi impor-

Edition Cinq mille titres

Bien qu'encore fortement sous-équipée en bibliothèques, et bien que, comme partout en France, des menaces pèsent sur elle, l'édition en Bretagne tient le haut du pavé. Derrière l'Ile-de-France bien sûr.

tante par l'image qu'elles véhiculent hors Bretagne, les Editions du Chasse-Marée occupent une place importante. Dès 1981 date de la création de la revue d'histoire et d'ethnologie maritime, elles préparent leur premier ouvrage et rééditent Ar Vag, la "bible" du patrimoine maritime. « La revue et les livres, commente François Garry du Chasse-Marée, sont totalement complémentaires. La revue exprime des choses trop brièvement malgré la longueur des articles. Les livres nous permettent d'aller plus loin ».

Rapidement l'arrivée d'Ar Men, le deuxième titre de la maison, va engendrer de nouveaux ouvrages. Aujourd'hui la collection compte soixante titres desquels il est difficile de dissocier les deux revues, elles-mêmes objets de collection. « Les auteurs de la revue et des ouvrages se confondent. D'ailleurs les livres naissent souvent d'une commande de notre part.

Nous sommes éditeurs mais aussi compagnons de route pour nos auteurs. Leurs livres sont pour la plupart des études où nous apportons une part de conseil, voire des compléments ».

Et ce n'est pas parce que les ouvrages estampillés Chasse-Marée ou Ar Men sont chers qu'ils ne se vendent pas. Le public y trouve son compte, puisqu'ils dégagent plus d'argent que la revue. « C'est loin d'être un boulet et financièrement, ils contribuent au bon fonctionnement de la revue ».

Un réseau de diffusion breton

Prolifique quant à sa production, l'édition bretonne souffre cependant, comme toutes les éditions régionales, de sa diffusion. Difficile de pénétrer des circuits installés dans le fief parisien. Les Bretons ont donc organisé leur propre réseau. Ouest-France a inscrit à son

catalogue le Chasse-marée, Terre de Brume, les Editions de la Cité, du Pen Duick, de l'Ancêtre de Marine, ou Cénomane... Tandis que de Spezet, Breizh Diffusion draine près de six cent trente petits éditeurs, soit trois mille titres.

Créée en 1957 à La Baule à l'initiative de militants bretons, cette coopérative Breizh se voulait un outil de promotion de la culture bretonne par la diffusion de son expression écrite et musicale. Après s'être cantonnée à la vente par correspondance auprès des cercles celtiques, des Amicales de Bretons et des lecteurs du magazine Breizh en Europe et dans le monde, elle a franchi une grande étape en créant en 1977 sa structure Diffusion Breizh. Une véritable petite entreprise commerciale installée par Yann Goasdoué au cœur des Montagnes Noires. Un choix de site qui correspond à une volonté précise : faire la preuve, malgré des contraintes évidentes, la réussite économique et un large rayonnement y sont possibles.

Aujourd'hui, elle dispose de deux magasins, l'un à Paris et l'autre à Rennes, et emploie treize salariés. « D'origine associative et culturelle, défend ses instigateurs, la Coop Breizh a réussi la difficile mais nécessaire cohabitation entre culture et économie ». Elle n'a pas son équivalent en France et revendique une véritable mission de "service public".

Cristhine Le Portal

Les affiches ? Plus personne n'y croit

A l'heure où l'on communique tous azimuts, l'affiche s'étale sur des panneaux dressés à son usage et perd son âme. Elle n'est plus le support des combats que l'on colle sur tous les murs. La technique l'a privée de son art, le mode de ses créateurs.

« Il y a vingt ans, la Yougoslavie, la pêche, le smic-jeunes, l'école... Cela aurait été un bel hiver pour les affichistes ». Alain Le Quennec sait de quoi il parle. Depuis vingt ans, ce Quimpérois formé à l'école polonaise est passé par la force des choses, de l'art engagé à la communication. On se souvient encore de ces mains

en "costard" salées par la marée noire, de sa Bécassine levant le poing pour un "décidons chez nous" et bien sûr de ces hommes enfermés dans un casque de barbelés, pour Amnesty International.

Des images fortes, qui voulaient provoquer l'intelligence avant de choquer. « Paradoxalement, l'affiche est aujourd'hui tombée dans la vulgarité quasi-

dienne, mais on n'a jamais produit autant de papiers collés. On se souvient de certaines, comme des coups médiatiques mais jamais pour la qualité de leur langage ».

Des faiseurs d'images

Pour Alain Le Quennec, le coupable, c'est la pub. Sa restructuration dans les années soixante a mis sur le banc de touche les créateurs. « Les costards gris décident de ce que doit représenter l'affiche et ensuite on fait appel à un faiseur d'images. Il n'a alors qu'un droit : celui

" Il y a, dans toute foule, des hommes que l'on ne distingue pas et qui sont des messagers. "

A. de Saint-Exupéry (" Vol de nuit ")

Chaque nuit,
les postiers font vivre la légende.

1944 - 1994

Cinquantenaire de la disparition de Saint-Exupéry.

LA POSTE

d'exécuter et de prendre son

chèque ». Un bouleversement accéléré par l'évolution des techniques. Avec la maîtrise de la quadrichromie, une tranche de beefsteak saignante est plus vraie que nature. Plus besoin de l'intelligence d'un Savignac pour faire saïvet, « L'hyper-réalisme de la photo a tué le graphiste ». Les agences de publicité règnent en maître et peuvent raffler les marchés. D'autant que ceux-ci sont plus que juteux. Les villes, les entreprises, les associations... tout le monde a aujourd'hui besoin de communiquer. Il le peut d'au-



« L'affichiste n'existe plus. Il ne reste plus que des illustrateurs comme Savignac, et il a quatre-vingt-dix ans », déplore Alain Le Querrec.

tant mieux que les coûts de fabrication ont considérablement chuté.

Des affiches au placard

Alors de temps en temps, on se souvient que l'affiche peut aussi faire passer d'autres messages. Une marée de détonateurs envahit les plages bretonnes, on commande dans l'agence une affiche. Alain Le Querrec dessine une Bécasaine donnant la fessée à un pollueur. Imprimée, elle ne sera visible que sur quelques murs. D'autres resteront dans ses placards. « Les gens s'en moquent. Plus personne ne croit à ce support. Il y a quinze

ans j'ai fait plein d'affiches sur la pêche. Là en pleine crise, je n'en ai vu aucune. Il n'y a plus d'images pour ces combats. C'est une niche pour les créateurs qui disparaît ».

Pourtant les graphistes semblent vouloir aujourd'hui se distinguer des agences de publicité. Ils montent leurs propres agences et se tournent vers la communication publique. Leurs images changent de supports. Elles habillent les panneaux d'autoroutes ou les charnographies des villes. « Ils sont aujourd'hui du graphisme d'utilité publique ».

Christine Le Portal

Editeur-diffuseur en Bretagne, un pari fou ? Saugrenu ? Certains le pensent. Patrick Jézéquel appartient à un autre type : celui que l'air de l'aventure envire. Voici un an, au sortir d'une formation de cadre et dirigeant d'entreprise dispensée par la Chambre de Commerce de Morlaix, il se lance. L'ex-Parisien, qui a retrouvé ses origines bretonnes depuis bientôt douze ans, a eu l'occasion d'aborder la culture régionale : du dehors et du dedans. Deux approches qui détermineront la ligne éditoriale de son projet : une mise en valeur de la richesse culturelle et artistique de la Bretagne qui fera valoir son patrimoine littéraire et permettra à des artistes bretons d'exprimer leur vision du pays où ils vivent. Une vision quelque peu décrochée des conventions, voire iconoclaste, en tout cas une vision du quotidien dépourvue de militantisme. "Avis de tempête" a pris son souffle en 1993 et s'est jetée à l'eau avec trois affiches. Les deux premières, littéraires et plutôt "classe", font collaborer en deux galeries de portraits douze écrivains de langue française d'origine bretonne (Chateaubriand, Max Jacob, Tristan Corbière, etc.) et douze écrivains bretons de langue bretonne (Tangy Malmarche, Angéla Duval, Youenn Drézen,

Breton ou rien du tout

"Avis de tempête" décoiffe les croyances bien assises. A l'heure où l'on a tendance à considérer qu'en dehors de la capitale l'art n'a guère de chance de trouver quelque salut, l'entreprise morlaisienne d'édition et de diffusion de posters arbore le label made in Breizh et affronte avec audace les vents contraires. Voici comment.

etc.). Autre production : une affiche couleur d'après un dessin de Trambler mettant en scène deux bons vivants le verre à la main, clin d'œil à deux précédentes affiches à succès, Yeched mad ! et Job lakel e barzh.



Patrick Jézéquel : très au plus juste et au plus près de ses convictions.

Monter au charbon

Dans la même veine, une série de douze cartes postales humoristiques, de Trambler toujours, sur des scènes du quotidien (contrôle d'alcoolémie ou contrôle binou, pollution maritime par fûts de whisky interpolés, etc.) vont bientôt trouver leur place sur les présentoirs appropriés de Nantes au Mont-Saint-Michel. « Pour l'impression, je ne traite qu'avec des entreprises régionales », précise Patrick Jézéquel. Et exception faite des librairies bretonnes de Paris, je ne fournis que les maisons de la presse, les librairies et les musées de l'ouest breton ». L'éditeur-diffuseur de 37 ans ne cache cependant pas qu'il lui est nécessaire de « monter au charbon pour pousser des produits encore pen-

nombreux ». Sa démarche ? La vente de ses posters pendant l'hiver dans les crêperies et bars où les acheteurs potentiels, le plus souvent des touristes, peuvent les découvrir. « Même si les tarifs des éditeurs parisiens peuvent être inférieurs, logiquement les traces sont moindres », affirme le Morlaisien. Et comme ensuite il faut diffuser... « D'ailleurs, en travaillant avec des Bretons sur la Bretagne, Patrick Jézéquel est convaincu d'être plus juste et au plus près de ce que ses convictions premières l'ont engagé à réaliser. Nul n'est prophète en son pays, alors vivrez de l'édition en Bretagne ? » Oui, avec un bon réseau de distribution et en axant sa production sur une clientèle estivale ».

Dominique Botte

Les balbutiements de l'industrie du disque

La musique traditionnelle possède ses labels de référence - Keltia Musique à Quimper, Breizh Diffusion à Brest, Coop Breizh à Rennes, etc. -, le rock frémit à entendre le nom de Rosebud Production (Rennes) ou Trans Record, tout jeune label des Trans. Mais lorsqu'approchent les grandes compagnies internationales, celles que l'on appelle les "majors" dont deux - Sony et Polygram - ont des bureaux à Rennes, tous rêvent d'un contrat.

L'assurance de faire exploser les ventes ? « Aujourd'hui, cette vision est totalement utopique », rétorque Hervé Bordier, fondateur avec Jean-Louis Brossard des Transmusicales de Rennes (association Atm) et de leur "bébé", le label Trans-Record né il y a un an. Les labels dyna-

La Bretagne terre des Trans possède-t-elle une industrie du disque ? Les labels se développent, mais la distribution reste verrouillée par les "majors". Dur, dur d'être un label indépendant...

miques ont beau trouver les bons artistes, il n'est pas sûr que le public se les arrache sans une promotion commerciale et un plan média de taille. Justement, seuls les "majors" possèdent ces moyens qui font tant défaut aux petits labels.

En Bretagne, les plus anciens éditeurs de disques ont commencé à travailler en musique traditionnelle. Si le secteur n'a jamais connu de crise majeure, il reste que la production-diffusion d'artistes bretons eux-mêmes n'est pas totalement viable. Hervé Le Meur, fondateur il y a quinze ans de Keltia à Quimper, glisse qu'il ne pourrait vivre

avec « les cinquante références bretonnes produites et diffusées en direct sans l'apport de cinquante disques de musique celtique internationale ». Son chiffre d'affaires atteint tout de même dix millions de francs avec huit salariés.

Côté rock, la reconnaissance internationale de Rennes, notamment grâce aux Transmusicales, n'a donné naissance que tardivement à des labels. Rosebud fut le premier, en 1990 sous l'impulsion du jeune Alan Gac, à se lancer, suivi l'an passé par Trans Record, créé dans le sillage des Transmusicales. Les hommes se professionnalisent.

les structures évoluent - Rosebud a créé l'association Help Kane pour distribuer les disques auto-produits de jeunes groupes - mais les résultats restent encore assez faibles : autour de cinq à six mille exemplaires pour Rosebud sous licence Barclay (Polygram), de deux mille à cinq mille disques vendus pour trois à quatre références du catalogue de Trans Record (licenx Dmg de Vogue).

La diversité du choix

Ce qu'il faut déceler dans cette ébullition diffuse mais permanente, c'est en fait la naissance de structures écoutant et soutenant les jeunes artistes. Même la télévision a pris ce parti : initiative unique en France, France 3 Bretagne - Pays de la Loire produit des disques depuis 1990, de la musique traditionnelle aux jeunes groupes de rock (douze

artistes au catalogue). Leur credo ? promouvoir le patrimoine culturel breton en donnant sa chance à tout le monde.

L'industrie bretonne du disque peut-elle encore prendre du poids ? Sans aucun doute. Avec quelques succès nationaux voire internationaux, aussi rares soient-ils, qui permettent d'investir ensuite dans de nouveaux talents. L'exemple de Denez Prigent est significatif. Pour son premier album produit



L'équipe de l'association des Transmusicales.

par Trans Record et distribué par Silex (groupe Ovidis), ce chanteur a capella de gwerz bretons - certains datent du

XVI^e siècle - a déjà vendu dix mille exemplaires.

Pendant, une industrie régionale du disque n'aura de chance de se maintenir que si la distribution joue le jeu. Or en France, 90 % du marché au détail (cinq cents points de vente) se fait grâce aux chaînes - Fnac, Nuggets, grande distribution - dont les fournisseurs sont à presque 100 % des "majors". Comment alors un petit label peut-il s'imposer

dans les bacs des disquaires ? Par des facilités de vente, reprise des disques invendus, etc. Aux yeux de Patrick Kerrouse, patron de Rennes-Musique, « La présence de petits labels permet la diversité de choix que recherche le consommateur ». Les labels bretons - et d'ailleurs - ont donc une chance. Encore faut-il qu'en bout de chaîne, la distribution se déconcentre.

Franch Jourdain

Quand l'économie se met en scène

Dès que l'on parle culture, les effluves d'un parfum un peu intellectuel s'échappent alors que c'est notre vie sociale toute entière qui en est imprégnée. A Saint-Malo, on en a bien compris les enjeux et tous les bienfaits que l'on pouvait en tirer sur le plan économique. « On dynamise un tissu », explique Loïc Frémont qui dirige le théâtre. « Une machine est en train de se mettre en route et déclenche le mouvement ». Un tel effet d'entraînement résulte d'une politique culturelle volontariste et de partenariats patiemment mis en place.

Partenaire du monde économique

Depuis plusieurs années, le son et lumière "Saint-Malo, république de la mer" éclaire les soirées d'été. Il est réalisé grâce à la participation d'entreprises implantées à Saint-Malo. Mais, les relations avec le monde économique ne s'arrêtent pas là. Elles sont la réalité tout au long de l'année.

Les comités d'entreprises en font partie. « Ils sont nos meilleurs clients, précise Loïc Frémont. On les a tous reçus et une dynamique est en train de s'installer. Ils ont même envie d'effectuer des co-réalisations avec nous ». Une collaboration avec l'Uciapl (Union des commerçants, des industriels, des

A Saint-Malo, cité historique s'il en est, la culture est très forte. Le théâtre y joue un rôle économique à la mesure de la réputation de la ville. La mise en scène est signée Loïc Frémont.



Loïc Frémont

artisans et des professions libérales) est en cours pour le spectacle de Glenn Miller Memorial Orchestra en juin. « Si cela est possible, c'est d'abord à cause du cinquantenaire de la Libération mais aussi parce que le théâtre permet d'accueillir l'orchestre ».

Le théâtre ? C'est une PME de douze personnes avec des facilités techniques comparables à de nombreuses scènes parisiennes. Il permet d'accueillir de grands noms. On peut citer Laurent Terzieff, Pierre Arditi, Jane Birkin ou Michel Leeb pour ne parler que de ceux récemment vus à l'affiche. Dans de telles conditions, ses sept cents places sont souvent toutes retenues.

Un vecteur d'identité

La mise à quatre voies de la route St-Malo-Rennes a encouragé les Rennais à venir aux spectacles malotins. Un tiers des personnes qui assistent à certaines manifestations rési-

dent dans la capitale bretonne.

Les retombées sur l'économie sont directement perceptibles. On hésite moins à venir passer le week-end sur la côte parce qu'il y a des spectacles le soir ou l'après-midi. Les restaurants et les hôtels bénéficient d'une clientèle nouvelle. Le Palais du Grand Large est aussi un partenaire. Deux congrès ont été obtenus grâce au son et lumière qui a joué le rôle d'élément déclenchant. Un véritable produit d'appel ! Or un congrès représente six cent personnes... qui repartent avec l'image d'une ville qui bouge.

Hormis ces conséquences immédiates, des éléments se modifient à long terme. D'abord le théâtre est un vecteur de communication important. « Un message répétitif valorisant apparaît dans la presse » explique Loïc Frémont. « Les gens lisent régulièrement que l'on refuse du monde. Il s'en suit une valorisation du site ». L'argument est d'importance

dans les actions de recrutement des entreprises, notamment lorsqu'il s'agit des cadres de haut niveau. Ceux-ci sont retenus non seulement par des éléments quantitatifs comme le salaire, mais de plus en plus souvent par le qualificatif car c'est la famille que l'entreprise doit convaincre de s'installer à Saint-Malo. Les équipements et les activités culturelles et sociales jouent alors un rôle non négligeable.

« La réussite d'une ville se mesure à la bonne cohérence entre sa vie sociale, culturelle, sportive, une volonté politique et un tissu industriel ouvert et intéressé », conclut Loïc Frémont. En dix ans de travail, il a trouvé un dénominateur commun à des activités qui ont finalement besoin les unes des autres.

Pierre Hachet

■ **Le rapprochement entre le théâtre de Saint-Malo et le Centre de Culture Scientifique, Technique et Industrielle (Cstst) trouvera une concrétisation à l'automne prochain. En façade du théâtre des expositions importantes prendront place. La vie artistique entraînera une véritable diffusion des connaissances scientifiques et techniques.**

■ **Un récent étude sur trois ans de l'Université de Hambourg a montré qu'un deutsche mark investi dans la culture générerait 1,87 deutsche mark en sommes indultes.**

Ce n'est pas la seule reconnaissance importante pour cet auteur de théâtre, qui anime avec le metteur en scène Annie Lucas la troupe de Saint-Brieuc. La convention qui le lie avec l'Etat pour trois ans depuis 1988 a été renouvelée en 1991 et à nouveau en 1994.

Ce statut de compagnie nationale est difficile à obtenir : quatre compagnies en bénéficient en Bretagne, et moins d'une soixantaine dans l'ensemble des régions françaises, si l'on excepte Paris. Ce statut apporte de l'argent, bien sûr, et suppose que la troupe ait une existence nationale, et donc joue et crée également en dehors de sa région. « La dimension symbolique de ce statut est importante, souligne Roland Fichet. Elle influence la façon dont on est considéré dans une profession où l'on est sans arrêt soumis à une évaluation qualitative ».

Une faille ouverte

Il faut des chiffres ? En voici

La communication n'est plus ce qu'elle était : rares sont les chefs d'entreprise qui entretiennent une agence de pub comme d'autres ont eu leur danseuse. Le maître-mot est plus que jamais : retour sur investissement.

Dans ces conditions, le théâtre d'entreprise peut offrir un apport non négligeable en terme de communication et ce, tant interne qu'externe. « Actuellement, nous sommes souvent sollicités pour l'organisation d'un événement théâtral autour d'un anniversaire », souligne Jean-Christophe Rauzy, créateur de "Aux grands mots", une entreprise spécialisée dans la création de spectacles. Reste que le théâtre d'entreprise peut également être utilisé pour des occasions plus difficiles. Pour preuve, l'appel fait à Jean-Christophe Rauzy par la Chambre de commerce et d'industrie de Laval qui souhaitait « faire bouger » ses commerçants-adhérents. « Pendant le spec-

Une compagnie nationale à Saint-Brieuc

« Avec un produit vraisemblable comme les "Récits de naissance", nous soutenons la concurrence de troupes qui ont vingt ou cinquante fois notre capacité de production ». Roland Fichet, le directeur du théâtre "Folle pensée", à Saint-Brieuc, a eu le plaisir de voir sa dernière production franchir l'été dernier les portes du festival d'Avignon. L'officiel, le festival "in", qui n'avait jamais auparavant invité de troupe bretonne.

quelques-uns. L'an dernier six mille personnes ont vu à Rennes "Terre promise". Pendant les trois dernières années, "Folle pensée" a touché vingt mille spectateurs, et vingt mille autres ont vu des textes de Roland Fichet montés ailleurs.

Mais si le public amateur de théâtre connaît bien la troupe, le fait pour elle de prendre de la

hauteur peut également créer certaines difficultés et faire naître comme une suspicion d'élitisme. « C'est une faille que je veux garder ouverte, affirme Roland Fichet. En échange d'un léger inconfort, le public qui choisit de venir reçoit beaucoup plus ». Un spectacle comme les "Récits de naissance" peut, selon les configura-

tions, regrouper jusqu'à quinze ou dix-huit pièces et durer toute la nuit, ou même neuf heures d'affilée, comme à Avignon.

« Pour moi, il y a une dimension militante à être installé dans une ville moyenne, et à garder cette implantation dans le bassin d'un département, en allant jouer à Guingamp et à Lannion ». Malgré cela, Roland Fichet ne produit que des spectacles d'auteurs contemporains. Et quand il le faut, ce sont de gros spectacles. « Nous avons une structure permanente minimale, nous sommes trois personnes toute l'année, ce qui nous permet à certains moments de travailler à trente ».

En 1993, le budget de la troupe s'est élevé à cinq millions de francs. Les subventions ont représenté 1,6 MF à peu près également répartis entre l'Etat, le Département et la Ville, le reste provenant des ressources propres du théâtre.

Anne Kissel

Les entreprises sur les planches

Depuis quelques années, le théâtre d'entreprise pointe le bout de son nez en Bretagne. C'est encore trop nouveau pour que cela vire au grand guignol et c'est ce qui fait du bien.



M. Bessehard (Csi de Rennes) et J.-C. Rauzy récompensés pour le "Faire un spectacle".

tacle, plus d'un à ri jaune. Mais l'un des objectifs était de les inciter à suivre des formations, ça a marché, ils se sont inscrits trente-huit ans issus de l'école de la rue Blanche à Paris.

Élément de base : le rire

Car bien sûr, l'humour constitue l'un des ingrédients majeurs du cocktail servi par Jean-Christophe Rauzy à l'issue d'un assez long travail de découverte

de l'entreprise. « Pour le lancement du choc BN "new look", nous nous moquons gentiment d'une maman dont le petit garçon écrivait avec un malin plaisir le précieux gâteau. Mais rien de méchant ou de forcé », poursuit-il. Et de nuancer : « Il ne s'agit pas de caricature car c'est dangereux et en plus, dans une démarche d'entreprise, cela ne sert à rien. Il faut suffisamment d'humour et de dérision pour que le message passe et

que le spectateur se souvienne de ces moments ». Autres paramètres majeurs : la longueur du spectacle (entre quinze et quarante-cinq minutes), l'importance du décor, la répartition des personnages. « A mon sens, il s'agit vraiment de théâtre jusqu'à partir de la réalité d'une entreprise, je crée un texte qui sera ensuite interprété soit par des comédiens professionnels soit par des salariés », explique Jean-Christophe Rauzy. Dans ce dernier cas, l'implication des salariés est incontestablement ravivée.

« Chez le fabricant de meubles angevin Leleu, 10 % des trois cent cinquante salariés ont accepté de participer au spectacle. Ensuite, ils ont eu envie de constituer une troupe et par ailleurs, le journal interne qui manquait de plumes reçoit aujourd'hui de nombreux articles », conclut Jean-Christophe Rauzy dont les prestations oscillent entre quarante et cent vingt mille francs.

Nathalie Bougeard

L'enquête téléphonique vient de décoller par un pré-test effectué auprès d'une trentaine d'entreprises connues pour pratiquer cette forme de parrainage. L'étude sera ensuite étendue à un panel de trois cents entreprises qui reste à constituer. Les promoteurs de l'enquête veulent quantifier le poids économique du mécénat dans la région, identifier les attentes des entreprises, mais aussi les freins au développement de telles pratiques. A terme, ils voudraient déboucher sur la création d'un observatoire régional du mécénat. Une structure qui puisse aider à la mise en relation des partenaires (créateurs, associations culturelles d'une part et monde économique d'autre part), aider les porteurs de projets culturels à tenir compte des réalités économiques vécues par les entreprises, contribuer à donner de l'écho aux expériences réussies.

L'effet réseau

« Une telle enquête devrait nous permettre de constituer un réseau élargi d'entreprises désireuses de s'impliquer dans de telles actions, remarque Pascal Maestraci, animatrice de

Le mécénat à la loupe

L'association Mécénart Bretagne et la Direction Régionale des Affaires Culturelles, se sont associées pour lancer une enquête sur la pratique du mécénat culturel dans les entreprises bretonnes.

Mécénart Bretagne. C'est une donnée importante pour le développement du mécénat en Bretagne ». L'expérience de Mécénart, prouve que l'effet réseau permet d'impulser une dynamique, qui naît de la motivation des entreprises impliquées et du croisement de leurs champs de compétences respectifs. Tous les projets menés à bien dans le cadre de Mécénart Bretagne, l'ont été par des entreprises qui étaient déjà membres de l'association. L'association a trouvé son utilité dans une démarche pédagogique auprès des porteurs de projets, qui, pour la plupart, ignoraient tout des contraintes imposées par le milieu économique. « Les entreprises ne sont appréhendées, le plus souvent, que comme des pourvoyeurs de

fonds. Les demandeurs culturels ont des difficultés à imaginer des projets de réel partenariat, qui puissent offrir des contreparties indirectes ou même, en touchant ses clients, ses fournisseurs ou ses salariés ».

François Boënnec

■ L'association Mécénart cherche à entrer en contact avec toute entreprise ayant participé à une action de mécénat culturel sous diverses formes : prêt de matériel, de locaux, de fournitures ou de produits, prestations de services ou aides financières accordées sans contrepartie directe à un créateur artistique ou une association culturelle. Contact : Laurence Faou, tél. 99 30 66 24.

La Drac s'engage

La Direction régionale des affaires culturelles de Bretagne a versé une subvention de 80 000 F pour financer le travail d'enquête réalisé sous la responsabilité de Mécénart Bretagne. « L'instauration de relations privilégiées entre économie et culture fait partie de nos priorités, précise Jacques Plantet, le directeur régional. Dans tous les domaines touchant à l'art et à la culture (théâtre, arts plastiques, musique, patrimoine, etc.), la Drac dispose de collaborateurs compétents qui peuvent apporter un conseil et répondre aux questions qu'une entreprise se pose avant d'entreprendre une action de mécénat. Nous sommes aussi souvent sollicités dans le cadre de concours, pour faire partie de jurys ou cités de représentants du monde économique ».

pas d'appel grandiose ou solennel aux Pme-Pmi locales mais une démarche de pèlerin et la réelle envie de travailler en partenariat. Outre la mention des adhérents à ce club (50 000 F la cotisation annuelle) sur les affiches et les traditionnels billets gratuits, les responsables du Tnh souhaitaient organiser rencontres, débats et autres animations à destination spécifique des entreprises. « Nous voulions mettre en œuvre une sorte de synergie entre les artistes et nous afin que nos équipes approchent ces métiers. Mais faute d'argent, cette action commune n'a pu se concrétiser », regrette Bernard Pouchin. Pdg de Calligraphy, Pme rennaise de trente-trois salariés, spécialisée dans l'impression.

Le plaisir d'offrir

« A son arrivée ici au poste de directeur, Emmanuel de Véricourt avait souhaité que l'on travaille avec les entreprises. Pour des besoins financiers mais aussi parce que cela fait partie d'un potentiel de public important », rappelle Claude Guinard, directeur de la communication du Théâtre National de Bretagne à Rennes autour duquel une dizaine d'entreprises se sont réunies.

Pour cet amateur de danse et de théâtre, l'adhésion au Tnh représente, au-delà du coup de cœur, un véritable investissement publicitaire. « La grande force du Tnh, ce sont ses réseaux autour des écoles et des universités, autour des musées

et du monde du spectacle en général. Être partenaire du club, cela positionne une entreprise en terme de qualité », explique Bernard Pouchin.

Fort de cette conviction, il a d'ailleurs préféré ne plus passer d'annonces publicitaires dans

certaines guides ou annuaires professionnels. « Nous sommes dans un secteur d'activité en récession, donc cette cotisation devient lourde mais nous sommes poursuivis », confirme le responsable. « Ne serait-ce que pour le plaisir d'offrir des pièces gratuites à des clients, des salariés ou encore des amis ? Seule ombre au tableau, le manque de relations entre les différents partenaires (Gmg, Faac, Maryvoane Labaie Communication, Compagnie Générale des Eaux, etc.). Pour Claude Guinard, le bilan de quatre années de collaboration s'avère positif. « Bien sûr, il reste des choses à prouver mais quoiqu'il en soit, les entreprises adhérentes font partie de nos meilleurs agents de promotion ».

Nathalie Bougeard

Emploi-formation : de nécessaires ajustements

Tous les métiers vont évoluer vers davantage de polyvalence et de responsabilités. C'est l'une des affirmations du travail prospectif mené par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie auprès de deux cent quarante-trois entreprises bretonnes. Mais cette enquête "Emploi-qualification-formation" révèle bien des écarts entre désir et réalité, entre objectif affiché et mise en œuvre concrète.

Premier paradoxe : on ne trouve actuellement les profils adaptés qu'il recherche, quels que soient les types d'emplois proposés. Les différences prennent des formes différentes suivant la nature des postes : pour les emplois d'ouvriers non qualifiés, les recrutements renvoient à des problèmes de société ; les gens ne veulent pas d'emplois difficiles, ils ont du mal à se motiver, à respecter la discipline, les horaires... L'école et la famille sont facilement accusées de ne pas jouer leur rôle d'éducation ! Pour les emplois plus qualifiés, on se heurte à des problèmes de compétence : « on ne trouve plus de vrais ouvriers professionnels », entend-on souvent. Malgré la multiplication des écoles de commerce, le déficit en vendeurs semble toujours important. Pire, deux industries sur trois estiment qu'il sera de plus en plus difficile de recruter des commerciaux efficaces ! Un constat qui doit introduire plusieurs types de questions : les entreprises savent-elles bien former leurs besoins, ne surestiment-elles pas les profils de postes qu'elles recherchent ? Les formations initiales savent-elles s'adapter aux évolutions que vivent les entreprises, et qui vont s'accélérer au cours des prochaines années.

Plus qualifiés et moins payés ?

Plus de 90 % des chefs d'entreprise l'affirment : l'emploi de demain sera caractérisé par un élargissement et une enrichisse-

ment des tâches. L'ouvrier de fabrication sera garant du contrôle qualité et on lui demandera d'assurer une partie de la maintenance de sa machine. Le secrétaire jouera un rôle d'assistant. Le contremaître deviendra un animateur d'équipe, et il pourra être responsable d'une partie de la gestion de son unité. Les aptitudes relationnelles seront indispensables ; il faudra savoir travailler en groupe et communiquer. La liste des qualités exigées pour cette "nouvelle race" de salariés est pour le moins impressionnante. Les chefs d'entreprise citent pêle-mêle : la rigueur, le sérieux, le respect du client, le sens de l'organisation et de l'initiative, l'ouverture aux autres, la capacité de mobilisation et l'acceptation des flexibilités qu'exigent les nouvelles données du travail.

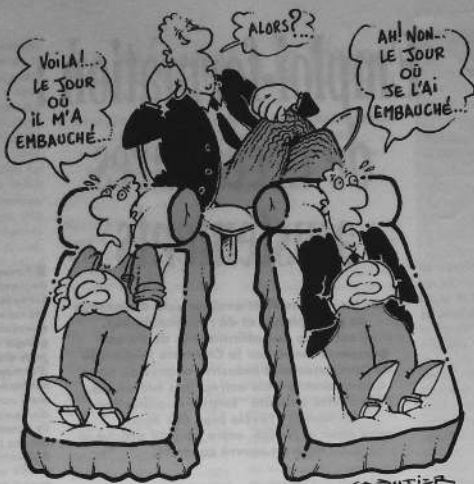
Ce portrait du salarié rêvé, doit pourtant être mis en balance avec une autre donnée de l'enquête : un chef d'entreprise sur quatre se dit persuadé que les salaires vont baisser dans son secteur ! Autre paradoxe : les entreprises bretonnes ne mettent pas forcément en

œuvre les moyens de préparer leur personnel à ces mutations annoncées. Les crédits affectés à la formation restent assez faibles : 2,3 % de la masse salariale en Bretagne contre 3,2 % pour la moyenne nationale. Une entreprise sur deux n'a pas de plan de formation, une sur quatre seulement, dispose d'un plan pluri-annuel, établi sur la base d'objectifs stratégiques à moyen terme ! Pour expliquer ce recours insuffisant à la formation continue, de multiples raisons sont avancées : difficulté à l'organiser pendant le temps de travail, offre trop touffue et surtout inadaptée. L'enquête marque clairement la fin des produits de formation sur catalogue. Les entreprises ne veulent plus de stage passe-passe. Elles attendent plutôt des organismes de formation, des prestations personnalisées. Moins de réponses ponctuelles (formation-réparation pour pallier un manque) qu'une véritable formation-accompagnement qui permet de faire évoluer le responsable vers des compétences plus transversales.

François Boënnec

■ Financée par le Conseil Régional et l'Union Européenne, l'enquête a été menée à l'aide d'un questionnaire bâti par un groupe de pilotage composé d'experts (chefs d'entreprise, responsables économiques) et testé auprès d'une dizaine d'entreprises. Ce questionnaire a été ensuite proposé à 243 entreprises de plus de dix salariés, appartenant à tous les secteurs industriels, excepté celui du bâtiment. Les entrepreneurs ont été consultés par une équipe de vingt-quatre enquêteurs spécialistes des questions économiques et formés aux techniques d'entretien. Les résultats obtenus ont été ensuite confrontés à l'avis de différents acteurs économiques : responsables de syndicats de branches professionnelles et d'unions patronales, experts économiques de l'Insee. Puis l'ensemble du travail a été validé lors d'une journée de réflexion organisée avec une cinquantaine de chefs d'entreprise.

■ Une entreprise sur deux a vu son chiffre d'affaires reculer ou stagner en 1992, deux sur trois ont constaté le même phénomène pour leur marge nette. Pour les trois prochaines années, 80 % des chefs d'entreprise prévoient de ne pas augmenter leurs effectifs, et un sur deux pense que son secteur va perdre des emplois.



Conseils de Prud'hommes, une juridiction nécessaire

Avec leurs quatre-vingt-douze conseillers, les Prud'hommes de Rennes ne chôment pas. L'an passé, sur les neuf cent quatre-vingt-seize affaires portées devant cette juridiction, neuf cent trente-trois ont été réglées avec toutefois deux cent cinquante-six cas arrivés en appel après un premier jugement. « La très grande majorité des affaires a pour cadre une petite entreprise de moins de dix salariés », indique Jacques Bacilière, président du Conseil de Rennes et représentant le collègue des salariés. Car il faut en effet rappeler qu'à l'issue d'élections se déroulant tous les cinq ans, les Prud'hommes sont composés paritairement de

Animés par des magistrats non-professionnels, les conseils de Prud'hommes règlent les affaires du monde du travail avec célérité, discrétion et impartialité.

chefs d'entreprise et de salariés, avec une alternance de la présidence chaque année.

Le recours des salariés
Autre grande constante, la saisine des Prud'hommes se fait à 90 % à l'initiative de salariés dont 75 % estiment que le licenciement qui les touche n'est pas fondé. « Ils font appel à nous pour trois grandes raisons : un licenciement économique injustifié, le paiement des heures supplémentaires notamment dans le secteur du transport, les problèmes de sous-traitance et

la tendance de certains employeurs à licencier pour faute grave. Depuis deux ou trois ans, cette attitude se répond. Quelques employeurs espèrent qu'en invoquant la faute grave, le Conseil retiendra "le motif réel et sérieux", précise Jacques Bacilière. Et d'ajouter : « Dans le cas de licenciement économique, il arrive très souvent que la procédure ne soit pas respectée par l'employeur. Ainsi, indiquer sur la lettre "motif économique" ne suffit pas. Il faut expliciter les motifs, ce que peu de chefs

d'entreprise font ». Quant aux employeurs, ils jouissent également du même pouvoir de saisine. « Il s'agit très souvent d'affaires concernant le non-respect d'une clause de non-concurrence. Le gros problème pour l'employeur étant de démontrer le préjudice subi », souligne Jacques Le Meur, directeur-salarié d'une clinique rennaise mais élu sur la liste de l'Union Patronale d'Ille-et-Vilaine et actuellement président de la section "encadrement".

« Faire appel aux Prud'hommes était une évidence : je peux comprendre qu'un patron réoriente sa politique mais il doit observer certaines règles. Concrètement, ne payer les

indemnités qui étaient dues. C'est une question de principe », explique un salarié licencié au bout de dix années de collaboration. Dans ce cas relativement fréquent, la conciliation a très peu de chance d'aboutir. « Dès que l'une des parties parle de "principe", nous savons que cela sera difficile de concilier. Pourtant, c'est une solution intéressante : cela permet de dédramatiser en trouvant un compromis acceptable pour les deux parties », souligne Jacques Le Meur qui n'hésite pas à parler « d'ambiance de divorce » dans les affaires qu'il traite.

La difficulté de concilier
« Quand j'ai décidé d'aller aux Prud'hommes contre mon employeur, il s'agissait d'une affaire de principe mais aussi d'argent. J'avais été licenciée pour des raisons qui ne tenaient pas la route et sans indemnités. Tout cela me semblait aberrant. Mon employeur et son avocat ont refusé la conciliation mais

quelques jours plus tard, ils m'ont finalement proposé un arrangement financier, inférieure à la somme en jeu. Mais j'ai accepté car d'une part, je n'avais plus assez de haine contre mon employeur et ensuite, il me fallait de l'argent », explique cette salariée qui depuis a trouvé un emploi. Car, il ne faut pas oublier que lorsque le Conseil de Prud'hommes juge un licenciement infondé, le salarié n'est pas pour autant réintégré.

« Ce que nous souhaitons, ce sont des faits bien relatés et la convention collective applicable. Ensuite, nous essayons de juger au mieux », explique Jacques Le Meur. Un avis partagé par Jacques Bacilière : « Nous ne sommes pas conseillers prud'hommes pour rejouer la lutte des classes. Quand on est élu ici, il faut savoir laisser de côté son costume de délégué syndical. Le but du jeu est de rendre un jugement équitable ». De son côté, Jacques Tissot, greffier en chef du Conseil de Rennes, coupe court aux reproches de certains

déboutés ou condamnés : « N'oubliez jamais que quatre personnes, deux salariés et deux représentants du monde patronal, vous ont jugé ».

Des conseillers indépendants

« Le sérieux des conseillers est largement reconnu. Pour ma part, je n'ai par exemple jamais souffert d'un chef d'entreprise qui m'aurait reproché de l'avoir condamné », se félicite Jacques Le Meur. De son côté, l'actuel président, par ailleurs militant à la CFTD, ne peut s'empêcher de déplorer le recul des syndicats :

« Les affaires traitées en Prud'hommes, c'est souvent un constat d'échec pour le monde syndical. Plus les sections sont fortes dans l'entreprise et moins, salariés et patrons risquent de se retrouver ici ».

Pour assurer au mieux leur mission, les nouveaux conseillers bénéficient d'une formation de six semaines à répartir sur les cinq années que dure un mandat. Au programme, beaucoup de droit, l'étude de la jurisprudence et la rédaction des jugements. « Il y a quelques années, j'ai eu à licencier une salariée et je me suis mal débrouillé. Finalement, la personne a eu gain de cause et moi, le sentiment que je n'avais pas fait ce qu'il fallait. D'où le besoin de m'intéresser aux Prud'hommes. Pour un responsable d'entreprise, c'est une excellente formation. Même si cela exige du temps, environ une demi-journée par mois rien que pour les audiences, c'est largement profitable pour un dirigeant d'entreprise », affirme Jacques Le Meur.

Quel avenir ?
Quand les conseillers estiment que l'affaire à juger est trop complexe ou lorsqu'ils n'arrivent pas à s'entendre, ils ont la possibilité de l'envoyer au juge des départiments. A Rennes, en 1993, seulement dix cas ont été transférés à un magistrat professionnel. « L'échevinage, ou autrement dit la professionnalisation des conseils de Prud'hommes est en France une

vieille histoire. Les magistrats professionnels sont pour. Ils expliquent en substance que les affaires seraient davantage jugées en droit. A cela, je réponds et je ne suis pas le seul, que nous maîtrisons relativement bien le code du travail. En fait, ce qui se profile en filigrane, c'est leur volonté de rester entre eux, entre magistrats. A mon sens, le Conseil de Prud'hommes tel qu'il existe en France est un bon système. Les employés et les patrons tirent au non-juge afin que leurs histoires soient réglées par des personnes qui parlent le même langage. On peut établir un parallèle entre les Prud'hommes et le Tribunal de commerce », défend Jacques Bacilière.

De plus avec une durée moyenne des affaires d'environ six mois, les Prud'hommes font partie des juridictions plutôt rapides. Qu'en serait-il avec des juges professionnels qui se plaignent assez régulièrement de manquer de moyens ? Pour

l'heure, le garde des Sceaux Pierre Méhaignerie a écarté l'éventualité d'une réforme.

Toutefois, les Prud'hommes sont confrontés à d'autres questions. Éléments incontestables de la justice de proximité puisqu'on trouve quasiment un Conseil dans toutes les villes moyennes, les Prud'hommes souffrent dans certains endroits d'un manque d'affaires. En 1992, celui de Vitry a été supprimé pour cette raison. En revanche, Redon a été maintenu. « La justice de proximité, c'est très bien. Mais dans certaines villes, les conseillers ne siègent que très rarement et sont donc peut-être moins bien formés que leurs collègues des grandes villes. Dans la mesure où un salarié ou un chef d'entreprise n'a affaire au Conseil de Prud'hommes qu'une ou deux fois dans sa vie, ne serait-il pas préférable qu'ils fassent cent kilomètres ? » s'interroge Jacques Tissot.

Nathalie Bougeard

Aujourd'hui, l'image de votre entreprise mérite le meilleur de votre image.



YVAN HELLIOTT
Portraitiste des décideurs
Tél. : 99 35 04 06 Télécopie : 99 31 26 09

La pulpe : valeur ajoutée du poisson

Valoriser les déchets de poissons... C'est l'objectif de la Ceo (Compagnie de l'Eau et de l'Ozone). Elle a inventé une machine à fabriquer de la pulpe de poisson. Le prototype fonctionne à Lorient. Un brevet international a été déposé.

Les mareyeurs transforment les poissons en filets. Le squelette et une partie de la chair sont envoyés à l'usine pour faire de la farine pour les animaux. « Un gaspillage de protéines », souligne Louis Coudrain, cadre technique de la Cep (Compagnie d'Exploitation des Ports), filiale de la Ceo, 10 % de la chair reste accrochée à la carcasse. Elle présente la même qualité nutritionnelle que les filets ». La Ceo a mis au point un procédé. « L'objectif, ajoute Louis Coudrain, est de transformer cette matière première en pulpe ».

Les carcasses de poissons passent dans un séparateur mécanique mis au point par la société "Am2c" de Concarneau. « La chair est récupérée par un système de différence de pression », explique Raymond Lenavédec d'Am2c. 70 % est transformé en pulpe. Le reste est constitué par les têtes, les arêtes et les queues ».

Machine à laver à l'ozone

Le même procédé marche pour la volaille, les porcs ou les vaches. « Nous commercialisons des machines qui récupèrent la viande autour des os, poursuit-il. Les transformateurs en font des pâtés et des terrines ».

La pulpe de poisson est pleine de sang, de microbes et de débris d'arêtes. Elle doit



Louis Coudrain devant le prototype.

subir un lavage énergétique. « Elle passe dans une colonne, explique Louis Coudrain. Nous la mettons en contact avec de l'eau très stérile dans laquelle on ajoute de l'ozone. Les molécules d'oxygène disponibles attaquent la pulpe ».

La méthode est efficace. La matière sort toute propre à l'autre extrémité de la machine. « L'eau est stérilisée de la pulpe dans une centrifugeuse. A la sortie, la pâte ressemble à de la chair à saucisse ». Chaque unité peut fournir cinq cents kilos en une heure. « Les plaques de sept kilos et demi sont congelées à moins trente degrés ». L'appareil a été fabriqué avec l'aide de

la Sil. Cette société lorientaise est spécialisée dans la fabrication de machines pour l'agro-alimentaire.

Petit coup de pouce industriel

La Ceo a lancé une étude de marché. Un créneau existe pour les "baby foods", les petits pots pour bébé. Aucun transformateur n'a franchi le pas. « La grande difficulté, commente le responsable de la Ceo, est d'avoir des apports réguliers de déchets pour garantir des approvisionnements corrects aux clients ». Les inventeurs ont des contacts. Plusieurs grandes sociétés ont envoyé des spécia-

listes à Lorient pour regarder la machine. On a même vu une délégation américaine. Les carcasses de poissons sont vendues quelques centimes à l'usine de farine. « Transformées en pulpe, elles se négocient entre trois et quatre francs le kilo, commente Louis Coudrain. La plus-value est intéressante ». Il manque le petit coup de pouce pour passer du prototype à la phase industrielle. La Ceo, étudie avec Id-Mer, un bureau d'études lorientais, la possibilité d'augmenter la conservation des produits. Un atout de plus pour garantir un approvisionnement correct des marchés.

Jean-Paul Louédoc

Intelligence artificielle. Coopération Bretagne/Bulgarie.

Au palmarès des champions de l'innovation, "l'Usine Nouvelle" a distingué la société Iname pour son système de tri par caméra opto-électronique, mis au point avec des chercheurs bulgares. Le processus est innovant, l'alliance avec l'Est ne l'est pas moins.

La société anonyme Iname est installée dans la zone industrielle de Kerpont à Caudan près de Lorient (56). Dirigée par Jean-Yves Thépaull, elle développe et produit des "systèmes industriels automatisés" en s'appuyant sur un laboratoire de recherche fondamental situé à Plovdiv, à 75 km à l'est de Sofia, capitale de la Bulgarie.

La création d'Iname remonte à 1989 : « Un ensemble de sociétés tournant autour de l'automatisme voulait susciter la création d'un pool d'ingénierie de haut niveau », explique le Morbihannais Jean-Yves Thépaull. Ainsi est née la société Iname qui dépend de Sofiname (holding financier dont elle est actionnaire majoritaire) où l'on trouve différents partenaires bancaires et industriels et la Sdr Bretagne. Iname SA, qui est actionnaire à 49 % d'Isomatique Sortechs (la société de recherche et développement bulgare) commercialise ses produits par l'intermédiaire de Iname International, basé aussi à Caudan.

Le siège du Parti communiste fumait encore

Le contact avec les scientifiques bulgares remonte à 1990, comme l'indique Jean-Yves Thépaull : « Juste après la révolution, j'ai pris le premier avion pour Sofia pour rencontrer l'équipe du laboratoire officiel de recherche fondamentale en robotique dont les performances étaient reconnues. Le siège du Parti Communiste fumait encore... En réalité, j'étais en retard car les Américains et les Allemands étaient déjà là ».

La vocation d'Iname est de concevoir et de produire des

ensembles d'automatisme et process industriels, assortis de leurs installations spécifiques. La société exerce son activité tout spécialement dans le contrôle qualité automatique des produits sortant des chaînes de fabrication. Les références

Deux des douze membres de l'équipe bulgare ont répondu aux sollicitations américaines. Mais au terme d'une année de négociations, Iname et dix chercheurs du laboratoire de Plovdiv (devenu Isomatique Sortechs) ont décidé de mettre en commun

traite les données venues du capteur, effectue le diagnostic et commande les électrovannes de tri. Cette trieuse à l'œil de lynx permet de considérables gains de productivité.

Iname commercialise sous le code AQS 602, une trieuse qualitative pour les pommes de terre d'un rendement de cent unités à la seconde. Les paramètres de cette machine ont été mis au point avec la collaboration de "Prim Nature", négociant breton de pommes de terre destinées au marché du frais. Parmi les premiers clients industriels — des Américains — de cette trieuse révolutionnaire, se trouve un géant du secteur, l'industriel Mac Cam. La trieuse est aussi destinée à des négociants et à des producteurs de semence.

Le tri des tomates est une autre des applications du procédé. Iname finit la mise au point d'un prototype, en utilisant les produits de "Prince de Bretagne" pour les travaux pratiques.

Les deux équipes de recherche — fondamentale en Bulgarie, appliquée dans le Morbihan — travaillent mois dans la main depuis trois ans. C'est un laps de temps relativement court, mais suffisant pour que vingt années de recherche réalisées de part et d'autre, aboutissent aujourd'hui à un savoir-faire et une technicité qui n'ont pas échappé aux Japonais. En 1991, le Jetro (organisation du commerce extérieur japonais) a sélectionné Iname parmi les cinquante entreprises mondiales (tous secteurs d'activité confondus) dignes d'exporter au Pays du Soleil Levant.

Françoise Boiteux-Colin



Le tri des pommes de terre : cent unités à la seconde.

leur potentiel de matière grise : dix-sept ingénieurs, dont quatre ingénieurs-docteurs.

La coopération a été très fructueuse. Iname SA a mis au point un procédé, unique au monde, de contrôle qualitatif automatique non destructif des fruits et légumes. Ceux-ci subissent une sorte de "radiographie" permettant de les trier en fonction des défauts externes ou internes. Les légumes ou fruits sont exposés aux rayons d'une source infrarouge qui les pénètre et en ressortent sous forme de lumière diffusée. Celle-ci est captée par des composants opto-électroniques qui envoient des signaux à l'automate. L'intelligence artificielle de l'automate

Denez l'Hostis : optimiste et désespéré

En montant à bord du Port-Rhu à Douarnenez en janvier dernier, Denez l'Hostis ne rentre pas dans un musée. Il prend la barre d'un superbe outil de développement économique pour la Bretagne. Comme il y a plus de vingt ans, il enfila la blouse du chercheur, puis tenta d'organiser la pêche bretonne, c'est le développement de sa région qui le passionne.

A quarante-sept ans, il a bourlingué dans le monde entier, pour toujours mieux revenir fouler le sol breton. Fils de paysan, né à Briec dans le Finistère, son premier voyage il le fait à dix-huit ans. Direction, le lycée Henri-IV à Paris, où il vient préparer Hec. Mais il entre finalement à l'Essec qu'il complète avec une spécialisation en agro-alimentaire, un Dea de management scientifique et un doctorat d'économie. « Je n'avais déjà qu'une idée en tête : participer au développement économique de la Bretagne ». Il sort de ses études à l'époque bénie où l'on est recruté avant même d'avoir mis le pied sur le trottoir. Il entre à l'Ira et planche jusqu'en 1973 sur l'économie laitière.

Mais malgré ses racines paysannes, Bretagne rime d'abord pour lui avec mer. Il frappe alors à la porte de Sup de Co à Brest et leur propose une option agro-alimentaire intégrant la production aquacole. Un an plus tard, il participe à la création du



Histoire de se salir un peu les mains et tâter du concret, Denez l'Hostis quitte un jour la recherche et ses chères études pour rejoindre l'Opob (l'Organisation des Pêcheries Ouest Bretagne). Ce voyage, il le poursuit aujourd'hui en embarquant sur le pont du Port-Rhu à Douarnenez. Avec toujours la même ambition : être un acteur du développement économique de "sa" Bretagne.

premier centre de recherche agro-alimentaire à Nantes où il se spécialise dans l'économie des pêches et de l'aquaculture, avant d'être nommé au laboratoire du Collège de France à Concarneau en 1978. En 1981, à l'heure où les Français préparent leur bulletin de vote pour élire leur président, lui, boucle ses valises pour les Usa, où il vient de décrocher un poste à l'Université en Oregon. Nommé

Ministre de la Mer, Louis Le Pensee va se charger de les défaire. « En gros, il m'a dit : tu ne vas tout de même pas aller bosser pour Reagan. J'ai un grand projet. Un institut de recherche rassemblant le Cneto et l'Istpm, et je veux y créer un département économie ». Deux ans plus tard, l'Istrem est né et Denez intègre la première équipe d'économistes basée à Nantes.

« Je voulais avoir les mains sales »

Depuis dix ans, la recherche conduit Denez l'Hostis dans le monde entier, en particulier en Asie du Sud-Est, en Afrique et en Amérique Latine pour l'industrie thonière. Mais tout en accumulant les études, il rêve de concret. « Mon dada, c'était la politique stratégique des entreprises. Mais je ne connaissais jamais les suites données à mes analyses ». Alors un matin de février 1986, il franchit le pas et prend les rênes de l'Opob au Guilvinec. « Je voulais avoir les mains sales ». Fermant définitivement la porte de la recherche pour celle du privé

« Tous ces voyages ne m'ont jamais éloigné de la Bretagne, mais ils m'ont aidé à la perce-



Le Port-Rhu : son nouveau port d'attache

voir dans un environnement international ».

L'ouvrir au reste du monde, il va tenter de le faire à travers la pêche. Mais ce monde qu'il croyait bien connaître, lui réserve beaucoup de surprises. Lui qui voyait la pêche bretonne unie pour aborder l'Europe, se voit confronté à une véritable « guerre d'éthnies ». « T'es Bigouden et le reste du monde n'existe pas ». Et encore, quand le Guilvinec n'ignore pas le Loxudiste, vote le bateau d'à côté. « J'ai découvert des phénomènes sociaux et humains, inhibiteurs d'évolution. L'Opob était pour moi, une structure de développement économique de la pêche avec cinq cents bateaux, plus de deux mille marins. La seule organisation de producteurs sur les cent quarante européennes, qui était plurinationale. Et je découvre une parcellisation des communautés, une incapacité à mener des projets collectivement ».

Pourtant en créant cet organisme en 1972, des marins avaient démontré qu'en cas de crise, ils étaient capables de s'organiser pour ne pas vendre à l'importer quel prix. Mais ce ne sont plus les mêmes et le langage de l'économiste-chercheur n'est pas entendu, par un monde

de la pêche, soigné à la crise qui monte du large. Les grandes crises de ce vingtième siècle sont depuis longtemps oubliées.

Alors Denez l'Hostis entre au bureau du Piqua (Pôle d'Innovation Qui Impacte Atlantique) pour créer de nouvelles passerelles et sortir la pêche de son ghetto. Mais sur les quais, quand il parle d'un observatoire économique des pêches, on le prend pour un technocrate. Quand il évoque la qualité, on lui répond : « mon père et mon grand-père étaient pêcheurs, tu ne vas pas m'apprendre ce qu'est la qualité ».

Le message ne passe plus et en mars 1993, il est débarqué de l'Opob. Pour lui aussi la chute est rude, mais l'avenir ne l'inquiète pas. « J'ai investi vingt ans dans la pêche en croyant aux hommes. Le bilan est certes décevant, mais je suis un optimiste désespéré. Optimiste grâce à la Bretagne. Désespéré à cause des Bretons ». Il ne va donc pas abandonner complètement le navire. Difficile de décrocher quand une passion professionnelle, se confond avec une passion de vie.

Un parcours atypique

Atypique en quittant la recher-

che pour le privé, Denez l'Hostis ne le sera pas moins en montant ensuite sur le pont du Port-Rhu. Une nouvelle passerelle qui le fait un peu sourcilier, même s'il n'y voit pas l'enfermement dans un musée. Depuis déjà deux ou trois ans, ses regards se portent sur le tourisme et en particulier sur le tourisme maritime. Il n'hésitera donc pas une seconde quand les Douarnenistes l'inviteront à bord. Là aussi d'autres querelles l'attendent.

Mais une fois de plus son ambition ne s'arrête pas aux portes de la cité. « Le Port-Rhu sert de référence au-delà de la Bretagne ». Douarnenez devient la tête d'un réseau européen muséographique pour monter une opération de tourisme maritime dans le cadre d'Atlantis. Avec la Pen-ar-Bed, la compagnie maritime, il lance une ligne Brest-Douarnenez et crée un pont avec Oceanopolis ; rêve d'un réseau multimédia avec les musées européens ; propose la création d'une maison des produits de la mer au XI^e plan, ainsi que d'un conservatoire international des produits de la mer. « La Cornouaille est la première zone de pêche française avec quatre vingt mille tonnes de poissons débarqués. Or la

consommation française dépasse un million de tonnes. Son poisson est minoritaire dans l'assiette du consommateur. Elle ne peut peser sur la chaîne économique en restant aussi faible. Il faut monter des stratégies de niches. On a encore beaucoup à faire pour l'observer. La Bretagne est un territoire convoité mais conservateur. C'est toute son ambiguïté ».

« Au Port-Rhu, on ne peut recevoir un autocar d'Allemands. Ils veulent un hôtel trois étoiles pour cinquante personnes. Nous accumulons une énorme retard malgré les initiatives. Des régions moins touristiques que la nôtre ont des politiques mieux organisées. Ici, on a besoin de touristes et en même temps, on s'en méfie ». Mais où sont passés pour Denez l'Hostis ces Bretons conquérants des mers ? « Aujourd'hui, ils manquent d'ambition. S'ils y a eu des conquérants, ils ne peuplent plus les mers depuis longtemps. Ce que je souhaite à la Bretagne, c'est de « ouvrir au monde et vite ». Faute de le faire avec les pêcheurs, ce Breton, citoyen du monde, a donc décidé de se l'offrir avec leur passé.

Cristhine Le Portal

Exporter pour se développer



La société Sdmo se donne pour objectif de conquérir une part significative du marché des groupes électrogènes dans une région-pactole où la demande d'énergie va doubler d'ici à l'an 2000, l'Asie orientale.

Pionniers au Vietnam en 1988

Sdmo a progressivement tissé son réseau commercial en Europe et dans les pays de l'Ae1*, puis dans le monde entier. « En 1988, poursuit le responsable de l'exportation, nous avons été parmi les premiers industriels français à travailler au Vietnam. Nous avons équipé des plates-formes pétrolières offshore. Un marché de quatre millions de dollars ». Ce premier pas en Asie, sera suivi de beaucoup d'autres. En 1991, Sdmo crée une filiale commerciale à Singapour, l'un des

"tigres" de l'Asie, en s'associant à des partenaires locaux. Depuis ce lieu de transit et d'échanges, terre d'élection des investisseurs étrangers, la filiale commerciale couvre l'ensemble du "Far East" en animant un réseau de distribution dans chaque pays. Elle y dispose d'un important stock permanent, ce qui est un argument de vente primordial.

Un marché potentiel de 800 millions de dollars

Présente dans dix pays de cette zone où se joue l'avenir économique et politique de la planète,

elle a équipé notamment les forces de l'ONU au Cambodge. Une belle carte de visite. « Dans notre branche le marché potentiel de l'Extrême-Orient, poursuit Jean-Louis Cozien, pèse sept cents à huit cent millions de dollars, la demande d'énergie y doublera d'ici à l'an 2000. Notre objectif est d'atteindre 5 à 7 % de ce marché où règne une concurrence très forte du fait des industriels locaux et des Américains ».

Aujourd'hui la France n'occupe que 2 % du marché de cet Extrême-Orient boulimique de biens d'équipement et de consommation où cherchent à s'engouffrer les opérateurs occidentaux et japonais. Pour bien des industriels, l'exportation vers cette Asie-Pacifique, objet de séduction-répulsion, est tout simplement une nécessité. En 1992, la société Sdmo réalisait 50 % de son chiffre d'affaires dans les pays de l'Union Européenne. En 1993, ce taux n'était plus que de 35 à 40 %.

Jean-Louis Cozien constate : « Va la taille de l'entreprise et notre volonté de maintenir son développement, celui-ci ne passera impatiemment que par notre réussite à l'exportation ». Le plus fort taux de croissance après l'Asie-Pacifique, s'observe en Amérique latine. Les produits de Sdmo y sont également distribués, mais les Brestois prévoient déjà d'y installer une tête de pont, qui pourrait se situer aux Etats-Unis.

Françoise Boiteux-Colin

*Association Européenne de Libre-Echange

Branché export

Trains, centrales électriques, téléphonie, Alcatel Alsthom est le premier exportateur français. Sa filiale brestoise Alcatel Business Systems réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Le contrat de quatorze milliards de francs finalement arraché par Gec-Alsthom pour construire le Tgv coréen, illustre les performances du premier groupe industriel français et la bataille sans merci à laquelle se livrent les entreprises internationales en Asie-Pacifique. Pour Pierre Suard, Pdg d'Alcatel Alsthom, comme pour bien d'autres capitaines d'industrie, la conquête de l'Extrême-Orient est le passage obligé pour compenser le déclin du marché occidental. En 2021, l'Asie-Océanie comptera 55 % de la population mondiale et connaîtra les taux de croissance les plus forts de la planète.

Alcatel est déjà dans ce XXI^e siècle, qui sera, selon les termes d'un récent rapport de la banque mondiale, "Le siècle de l'Asie". L'espace économique chinois

(Chine Populaire, Taiwan, Hong-Kong) devrait représenter en 2030, 12 % du produit intérieur brut mondial, comme les USA et le Japon à la même époque.

Alcatel Business Systems : site pilote

« Nous fabriquons huit mille lignes par mois pour la Chine Populaire, nous livrons actuellement des produits terminés, mais dans les mois qui viennent les Chinois vont fabriquer nos commutateurs », annonce Yves Mével, directeur industriel d'Alcatel Business Systems. Cette entreprise de sept cent quarante salariés (dont 131 ingénieurs et 254 techniciens) qui s'étend sur une superficie de 141 000 m² dans la zone industrielle de Kergonan est un site pilote pour les auto-commuta-

teurs privés, en d'autres termes les centraux téléphoniques. En 1993, la production exprimée en lignes téléphoniques a été de 1,3 million d'unités, elle sera de plus de deux millions en 1994. Cette montée en puissance va de pair avec la croissance de l'activité à l'exportation. Il y a quatre ans, l'entreprise travaillait essentiellement pour le marché national (80 % de l'activité), aujourd'hui la part de la France n'est plus que de 30 %. Sur les 70 % d'activité à l'exportation, 35 % concernent la fourniture de produits aux unités Alcatel étrangères (surtout européennes) et 35 % aux unités Alcatel du reste du monde.

Du Chili à l'Iran, de la Russie à l'Afrique, d'ouest en est, Alcatel Business Systems exporte sur toute la planète et réalise en Asie, 20 % de ses

résultats à l'exportation. Au dernier trimestre 1993, quinze mille lignes ont été livrées en produits terminés en Chine Populaire. A l'instar du transfert de technologies qui avait été réalisé il y a quatre ans en Inde, les Chinois de Shanghai vont fabriquer dans les mois prochains les commutateurs "Alcatel 4 300 L". Dans le dispositif chinois d'Abs qui compte une vingtaine de personnes, Yvon Roué, un Brestois de 41 ans qui a eu sa bosse sur tous les continents, est chargé de mener à bien l'opération de transfert à Shanghai. Après l'Empire du Milieu, les projets immédiats d'Abs concernent le Pakistan et plus tard ce sera l'Afrique du Sud.

Françoise Boiteux-Colin



THERMOLAQUAGE DE L'ALUMINIUM DESTINÉ À L'ARCHITECTURE

APPLICATION PEINTURE ET POUVRE SÉRIGRAPHIE.



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

B R E T A G N E E C O N O M I Q U E

En Bretagne, les réfugiés du sud-est asiatique se sont regroupés principalement au sein de deux villes : Rennes et Lorient. Bien structurés, en diverses associations apolitiques, Cambodgiens, Laotiens et Vietnamiens font preuve d'une réelle volonté d'intégration. Tout en cherchant à maintenir leur identité culturelle, ces trois communautés ont intégré la plupart des valeurs propres à notre société.

A Rennes, l'association Khmère d'Ille-et-Vilaine (Akiw), présidée par le docteur Saur et sa femme, s'occupe de la vie de toute la population cambodgienne au sein du département. De l'accueil des réfugiés aux démarches administratives en passant par la recherche d'un travail, tout est mis en œuvre pour que chaque ressortissant trouve sa place au sein de la cité. L'action de l'Akiw s'oriente principalement dans deux domaines explique le docteur Saur. Nous souhaitons que chacun de nos compatriotes (ils sont quatre cents dans le département), puissent réussir à reconstruire leur vie professionnelle et familiale. Cela nécessite un savant dosage de maintien de la culture d'origine et d'aide à l'intégration. Notre association se veut un lieu d'apprentissage de la vie en France et de respect de notre identité.

Le résultat est surprenant. La solidarité au sein de la communauté permet d'enregistrer un taux de chômage largement inférieur à la moyenne nationale. A quelques rares exceptions près, tous les réfugiés ont une activité professionnelle et l'épicerie sont un créneau porteur. Si la restauration typique et l'épicerie sont un créneau porteur, le panel des professions s'étend de l'ouvrier au cadre supérieur.

Le sens de l'honneur
Cette réussite sociale s'explique bien souvent par un sens poussé de l'honneur et de la reconnaissance. « Nous vivons une dette envers la France, poursuit le docteur Saur, sans elle, beaucoup de nos compatriotes

"Boat-People" Chronique d'une intégration réussie

Arrivés pour la plupart à la fin des années soixante-dix, les réfugiés du sud-est asiatique constituent un modèle d'intégration. Venus en France pour fuir des régimes communistes impitoyables, Cambodgiens, Laotiens et Vietnamiens ont encore dans les yeux des images terribles. Boat-people ou land-people, ils ont tous vécu dans des camps de fortune le long de la frontière thaïlandaise. Une épreuve terrible, avant de pouvoir, enfin, recommencer une nouvelle vie, ailleurs...



Docteur Saur - Président de l'Association Khmère d'Ille-et-Vilaine.



Travailler, le meilleur facteur de l'intégration.

seraient morts dans les camps de réfugiés. Nous venons d'un pays qui a sombré dans la folle meurtrière. La liberté dont nous jouissons en Bretagne mérite bien que l'on travaille pour elle ».

« Les intellectuels et les hauts fonctionnaires qui ont fui le Laos en premier, n'ont pas toujours réussi à faire valoir leurs titres et leurs diplômes en France. La volonté de travailler pour vivre a été la plus forte », explique M. Synakou, président de l'association France-Laos. Certains d'entre-eux sont devenus magasiniers ou travailleurs à la chaîne pour ne pas vivre comme des assistés ».

Cette bonne intégration s'explique également par un apprentissage méticuleux de la langue. La deuxième génération née en Bretagne a vécu au sein de foyers où l'on parlait autant la langue natale que le français. « Pour nous, il est très important que nos enfants aient une bonne scolarité, explique Van Duong, jeune mère de famille vietnamienne. Nous souhaitons qu'ils puissent obtenir des postes plus importants que les nôtres. Notre reconversion a parfois été difficile. Je suis couturière alors qu'au Vietnam, j'étais secrétaire. Eau ne sentent très à l'aise dans la société française ». Les statistiques montrent que nombre de jeunes entre dix-huit et vingt-cinq ans sont titulaires au minimum du bac. Au sein des trois communautés, les diplômés de l'enseignement supérieur ne sont pas rares. Souvent poussés par leurs parents, ils ont retrouvé en France le niveau professionnel que ceux-ci avaient dans leur pays d'origine.

Aujourd'hui le flux migratoire en provenance de ce qui

Philippe Lemoine

La vie tranquille de la famille Kothavongs

En 1975, le drapeau rouge s'est mis à flotter sur le Laos. Pour s'imposer, le nouveau régime communiste a mené une politique d'épuration. Cadres et fonctionnaires ont été victimes d'une chasse à l'homme sans pitié. Capitaine dans l'armée laotienne, Sika Kothavongs n'avait plus qu'une seule alternative fuir ou mourir. Retenus dans un camp de réfugiés, Sika, sa femme et ses deux enfants seront conduits à Bangkok. De là, ils s'enfouirent le 1^{er} mars 1977

vers la France. « Après Paris, nous avons été envoyés au centre d'hébergement provisoire Guy-Bouët à Rennes, explique Bounlam, la femme de Sika. Nous avons découvert cette ville sous la pluie : pour nous, le dépaysement était total ». Après plusieurs mois d'apprentissage de la langue, Sika et Bounlam se sont lancés sur le marché du travail. Pas évident de trouver un emploi lorsque l'on est étranger. De capitaine dans l'armée laotienne, Sika va devenir successivement pompiste dans un garage puis gar-

dien de parking. Bounlam va se battre pour réussir. Comme beaucoup de ses compatriotes, elle va se lancer dans le créneau de l'alimentaire. Après l'ouverture d'une épicerie asiatique, dans les quartiers sud de Rennes, un deuxième magasin d'alimentation générale suivra. Comme la plupart de ses compatriotes français, Bounlam se retrouve confrontée à la concurrence des grandes surfaces. Partager les problèmes rencontrés par les petites épiceries fait sans doute aussi partie de l'intégration. « J'ai

été obligée de fermer le magasin d'alimentation asiatique, explique Bounlam. Mais l'épicerie marche bien ». Bounlam travaille avec son fils qui vient d'obtenir son Bep de vente. Toute la famille habite une maison à Vers-sur-Seiche près de Rennes. Ce pavillon, ils l'ont fait construire. Il est à l'image de leur vie, à la frontière entre l'assimilation totale et l'identité culturelle. Les meubles bretons côtoient les appareils laotiens.

Philippe Lemoine

Intégré, mais fidèle à sa culture

Avril 1976, les khmers rouges envahissent Phnom Penh, la capitale du Cambodge. Cette entrée triomphante marquera le début d'un long calvaire où les morts se comptent par millions. Sarun Suon, jeune fonctionnaire des Eaux et Forêts a, comme des milliers de réfugiés, fui son pays. Aujourd'hui, à 43 ans, il tient un restaurant à Rennes.



La fête du port de l'An dans la famille Suon.

Pendant onze mois, Sarun et sa famille ont connu les affres de la vie dans un camp de réfugiés en Thaïlande. Durant cette période difficile, Sarun a appris à lutter pour nourrir sa famille. Grâce à l'intervention d'un prêtre et à sa bonne connaissance de la langue française, lui, sa femme, ses trois enfants et ses beaux-parents ont obtenu le statut de réfugiés politiques en France. Un voyage vers la liberté, mais aussi vers la liberté.

Après un bref passage dans les administrations parisiennes, toute la famille s'est rendue dans un centre d'accueil en Vendée. « Nous avons été envoyés là-bas en raison de ma formation. En principe, je devais trouver du travail correspondant à mes études ». Déception. Sarun trouvera un emploi mais simplement comme... ouvrier à la chaîne. Le sort s'acharne. La volonté de s'en sortir sera la plus forte. Comme beaucoup de ses compatriotes, Sarun n'accepte pas la défaite. Pas question d'être chômeur. Pendant près d'un an, il collera des autocollants sur des machines à laver. Puis il devint un polisseur brillant dans un chantier naval. Une projection d'acide dans l'œil le fera quitter ce travail qu'il n'aimait pas. Un stage de mécanique générale à l'Ange va lui permettre de découvrir Rennes. Dans cette ville, la communauté cambodgienne est nombreuse et dynamique. Pour Sarun et sa famille,

c'est le départ d'une nouvelle vie. De la volonté de s'intégrer, tout en restant attaché à la culture cambodgienne, va naître un projet : créer un restaurant de cuisine asiatique. Une fois les fonds récoltés, l'Apsara a ouvert ses portes. Aujourd'hui, le restaurant propose tous les jours une cuisine cambodgienne typique. La clientèle est composée de fidèles. Sarun et sa femme travaillent dur mais ils sont heureux.

Après huit des perspectives, ils sont désormais propriétaires de leur établissement et de leur maison. Petit à petit, ils espèrent s'agrandir et créer des emplois. Leurs trois enfants, eux sont à l'université. Loin de la restauration, ils se préparent des années de médecin, de juriste et de sociologue.

P.L.

A St-Brieuc, les savons changent de mains



Gérard Denis, Pdg.

Des générations de mécaniciens et d'ouvriers se sont lavé les mains avec le savon-pâte "Briochin", un des produits les plus connus de l'entreprise "les savons briochins". Créée en 1909, la savonnerie familiale a employé jusqu'à cinquante personnes à Ploufragan, juste à côté de Saint-Brieuc. Ses produits d'usage industriel étaient connus nationalement, et avaient même trouvé des débouchés mondiaux, notamment en Afrique.

Mais l'entreprise s'est essouffée. Au début de l'année 1994, elle ne comptait plus que sept personnes, et son chiffre d'affaires annuel était tombé à 2,5 millions de francs. Mise en liquidation judiciaire, elle a été rachetée, au mois de février par la Sa Harris, une jeune entreprise de Plérin, également à côté de Saint-Brieuc, créée en 1990 à partir de... rien.

Leader national

Le secteur d'activité de Harris est étroit mais bien ciblé : les produits pour cheminées et barbeque. « Nous fabriquons des produits pour allumer les feux, explique Gérard Denis, le Pdg

de Harris, pour ramoner les cheminées sans intervention mécanique, et pour nettoyer les cheminées et les vitres d'inserts ». C'est d'ailleurs avec ce nettoyage pour les vitres d'inserts de cheminée que Harris a commencé et qu'il s'est taillé une place de leader national dans son domaine. « Toute notre gamme est vendue en grandes surfaces. Mais notre activité était un peu trop saisonnière, commente Gérard Denis. Nous avons un gros marché l'hiver avec les cheminées, mais à peine un peu de produits d'allumage pour les barbecues l'été. Je voulais donc trouver une nouvelle activité, qui soit plus régulière dans l'année. »

Quand l'occasion des "savons briochins" s'est présentée, il n'a pas hésité longtemps. « C'est une activité similaire à la nôtre. Les savons et les détergents sont proches des produits que nous fabriquons. Nos machines sont prêtes ». Harris a

racheté la marque, mais poursuivra la fabrication dans ses propres locaux.

Une belle marque

Il ne faut pas oublier non plus l'aspect sentimental, pour ce Briochin d'adoption depuis vingt-trois ans : « C'était une vieille société de Saint-Brieuc, et il avait été dommage qu'elle s'en aille ailleurs ».

Gérard Denis a une stratégie simple pour valoriser les produits de sa nouvelle marque. Un commercial a été embauché. Il est chargé de prospecter les créneaux spécifiques du "Briochin" : les usines, qui sont ou étaient utilisatrices directes des produits ; les grossistes qui fournissent les artisans, et les coopératives agricoles, chez qui des professionnels viennent chercher leur matériel et dans la foulée achètent les détergents dont ils ont également besoin. « Nous allons garder la gamme industrielle, annonce le Pdg de

Harris, et ajouter à notre gamme actuelle en grande distribution quelques produits du Briochin ». Mais il veut éviter toute précipitation : une société de marketing va aider à préciser quels sont les produits grand public qu'il est souhaitable de relancer. « C'est une belle marque, dit-il, on n'a pas le droit de la rater ».

Anne Kiesel

■ La Sa Harris a commencé avec deux personnes en 1990, et un produit original, le nettoyant pour inserts de cheminée. Aujourd'hui, la société emploie 21 personnes, dont huit commerciaux, qui travaillent dans le secteur de la grande distribution.

■ Avec la marque Le Briochin, Harris souhaite accentuer son créneau haut-de-gamme, seul moyen selon le Pdg de gagner de l'argent dans le secteur des détergents, et de se faire une place à côté des énormes sociétés qui fournissent les produits de base.

Sans lui vous êtes perdu ? Avec Synonyme vous serez sauvé.



Synonyme: la garantie Homme-Clé

A votre avis, qu'est-ce qu'un Homme-Clé? L'Homme-Clé, c'est souvent le dirigeant de l'entreprise ou un commercial, un styliste, un informaticien, un technicien... Toute personne sur qui reposent la réussite et le développement de l'entreprise. 28 % des PME-PMI viennent à disparaître quand leur

Homme-Clé leur fait défaut. C'est pourquoi le GAN a créé SYNONYME, un nouveau contrat qui couvre les pertes d'exploitation et les conséquences financières résultant de l'indisponibilité temporaire ou définitive de l'Homme-Clé. Si sans lui vous êtes perdu, avec SYNONYME, vous serez sauvé.

gan
ASSURANCES
COOPÉRATIVE D'OUVRIERS PROGRES

Si vous souhaitez disposer de plus d'informations, retournez, sans engagement de votre part, le coupon-réponse, à l'adresse suivante :
GAN - Jean-Pierre Blanc - 11, rue Lafayette - 44000 Nantes.

Nom : _____ Prénom : _____ Entreprise : _____
 Adresse : _____ Nombre de salariés : _____ Fonction : _____
 Ville : _____ Code postal : _____
 Tél : _____

Je souhaite prendre un rendez-vous avec un conseiller Gan.
 Je souhaite recevoir une documentation sur la garantie Homme-Clé.

Dans le sillage d'un métier

La crise du monde de la pêche a entraîné derrière elle de nombreuses petites et moyennes entreprises, notamment dans la construction navale.

"Les Chantiers de Bretagne Nord", à Saint-Malo, ont disparu en octobre dernier. Pour autant l'activité n'a pas disparu puisque le 22 novembre suivant "l'Atelier de Bretagne Nord" se jetait à l'eau.

Spécialisés dans la construction de bateaux de pêche, les "Chantiers" ont vu leur marché se rétrécir comme une peau de chagrin avec l'accroissement des difficultés des pêcheurs. L'entreprise avait néanmoins tenté de se diversifier dans le créneau de la fabrication des barges mytilicoles et dans le travail de l'aluminium. Hélas, l'absence de commandes sur ce marché a conduit à un dépôt de bilan.

Un grand frère

Mais, « Le chantier avait une reconnaissance et un savoir-faire qui ont bien aidé l'Atelier à repartir », précise Célestin Delaporte, le gérant de la nouvelle entreprise.

Il faut dire que les techniques maîtrisées intéressaient un plus puissant voisin. Saint-Malo

"La Navale" se serre les coudes. A Saint-Malo, la tradition de la construction navale est très forte. Les grands chantiers aident parfois les plus petits à rester en vie ou à renaître.

Naval, avec sa centaine de salariés, appuyé sur le Groupe Leroux et Lotz, était en train de construire le Corsaire 6000, un ferry rapide tout en aluminium, et avait plus d'un projet.

Ainsi, une nouvelle société de sous-traitance pouvait voir le jour. Rapidement montée autour de trois actionnaires, tous minoritaires, elle a repris dix personnes des Chantiers de Bretagne Nord (sur les vingt employés par celle-ci) et une partie seulement des locaux. Avec des charges allégées et des travaux fournis par Saint-Malo Naval, l'Atelier pouvait vivre.

« L'argent investi en participation au capital par Saint-Malo Naval n'est pas l'essentiel », explique Célestin Delaporte. « Le plus important, c'est tout ce qu'il y a derrière. Il nous apporte la notoriété, le service commercial et la cou-

verture financière ». A cette liste, il est important d'ajouter l'expérience du travail sur des bateaux à passagers qui réclament un soin plus important que les navires de servitude. L'Atelier acquiert ainsi un niveau de qualité de fabrication plus élevé.

L'avenir

L'Atelier n'a pas pour ambition de vivre éternellement "à couple", avec son "grand frère", comme deux navires bord à bord. L'objectif est de donner à l'Atelier de Bretagne Nord son autonomie, c'est-à-dire avoir ses commandes propres en profitant du réseau commercial de son partenaire. La complémentarité entre les deux chantiers est réelle, puisque, schématiquement, Saint-Malo Naval construit des bateaux de plus de trente mètres et l'Atelier ceux de moins de trente mètres. Tous deux se sont repositionnés sur le marché de la fabrication de bateaux à passagers qui réclament un niveau de travail très pointu.

Au-delà des aspects strictement techniques, commerciaux ou financiers, la dimension humaine est capitale.

Célestin Delaporte en a pleinement conscience. « Nous sommes tous issus de la Sicca » pour les plus anciens et

des Ateliers et Chantiers de la Manche. « Nous avons le même passé professionnel ». Les hommes ont l'habitude de travailler ensemble, ils ont baigné dans la pratique du même métier sur les mêmes sites depuis de nombreuses années.

Si la solidarité des gens de mer est une tradition fortement ancrée, à terre, ceux qui construisent les bateaux montent, aussi, toutes leurs qualités humaines.

Pierre Hôchet

« Un chantier naval depuis des dizaines d'années. « Depuis et partiellement repris par le groupe Leroux et Lotz.

■ **L'Atelier de Bretagne Nord est une Surl ou capital de cent cinquante mille francs détenus par Célestin Delaporte, l'associé principal (45 %) et gérant de la société. Les 55 % restants sont répartis entre Saint-Malo Naval et un chef d'atelier.**

■ **Compte tenu de la charge de travail de Saint-Malo Naval, l'Atelier de Bretagne Nord projette de recruter une dizaine de salariés supplémentaires.**

■ **L'expérience acquise sur le Corsaire 6000 est mise en avant. « C'est dans ce type de fabrication que les exigences et les contrôles administratifs sont les plus nombreux », précise Célestin Delaporte.**

UCA parie sur l'ovoproduct

UCA, la coopérative de Plouisy près de Guingamp, a débuté en 1991 une politique d'implantation en Centre-Bretagne. Son credo : investir dans des outils de transformation à caractère innovant pour fixer localement la production. Son dernier pari : l'ovoproduct, avec la reprise de la corderie d'œufs Gercavi dans le Finistère.

L'Union coopérative de l'Argoat a bel appétit. Déjà forte de ses activités de production d'aliments pour bétail, de collecte de céréales, de commercialisation de bovins et d'œufs, d'approvisionnement en engrais et amendements, elle a inscrit récemment à son actif une belle huchette d'investissements.

Dans les Côtes-d'Armor, elle rachète en 1991, à Pédernec, Prim Nature (conditionnement de légumes frais, quarante-huit salariés) ; en mars 1993, à Moustoir, Savorland ex-la Potagère (surgélation de légumes et herbes aromatiques, trente-sept salariés) et, dans le Finistère en novembre 1993, à Motreff, Central Soja (unité de commercialisation d'œufs, cinq salariés). L'offensive se poursuit le 24 février dernier avec Gercavi, une corderie d'œufs de dix-neuf salariés, située à Carhax et reprise en partenariat

(50/50) avec Zaffani leader de la marque Lustrac.

L'investissement, complémentaire de Central Soja, illustre bien la nouvelle stratégie d'UCA, déclinée par son directeur, Maxime Morvan : « La production se fera à côté des outils de transformation. Il faut donc investir localement pour la maintenir. En innovant et en apportant de la valeur ajoutée ».

Ce credo, Uca l'applique déjà. Savorland, qui utilise des produits locaux, s'est avancée sur le terrain de l'innovation : à la surgélation des légumes, s'ajoute celle d'une vingtaine d'herbes aromatiques. Le rachat de Gercavi marque une nouvelle étape sur cette voie : « La possession est un métier important pour Uca poursuit Maxime Morvan. On nourrit trois millions de poudeuses, on élève quatre millions de poulets, on leur fabrique cent cinquante mille tonnes d'aliment par an.

Et l'on va commercialiser quatre cent cinquante millions d'œufs à l'année ».

Justement, loin de mettre tous ses œufs dans le même panier, UCA croit dur comme fer que « L'ovoproduct est l'avenir de l'œuf en l'an 2000 ». Et d'avancer quelques chiffres : la consommation française des produits dérivés de l'œuf a augmenté de 70 % en 10 ans, celle des œufs-coquille régressé de 3 %.

Simultanément, la consommation d'ovoproduits représente 18 % de la consommation d'œufs en France ; 22 % aux Etats-Unis, 30 % en Suisse, 35 % en Italie, 40 % au Japon. Parallèlement, il y a peu d'importations dans l'Hexagone : 7 900 tonnes d'équivalent œufs-coquille en 1992.

« L'œuf-coquille, pour lequel les échanges mondiaux sont faibles, est facilement délocalisable. La Bretagne doit créer comme pour le porc, une filière

forte en œufs. L'ovoproduct peut assurer l'avenir de la production et notre outil de Carhax sera résolument tourné vers l'export (avec un objectif de 50 %) vers l'innovation et la création de nouveaux produits. L'Italie en effet, consomme principalement du jaune pour ses pâtes, l'Espagne du blanc en poudre... ».

A Carhax, Gercavi, qui doit être rebaptisé, produit aujourd'hui principalement de l'œuf liquide (prévision de sept mille tonnes par an) à destination des éleveurs, bûcheriers, saisonniers...

Seule attente de Gercavi, de Central Soja et Savorland, pour mettre le turbo : la route centrale à deux fois deux voies, « Inconcevable, pour Maxime Morvan. On croit au développement dans le centre-Bretagne, on y est plus près de tout. Mais il faut aussi pouvoir rallier Paris rapidement ».

Dominique Botte



Célestin Delaporte

l'imprimeur à votre écoute !

Création publicitaire, Tous travaux d'impression, du petit au grand format.

Tel.: 99.53.70.06 - Fax: 99.32.18.71

1, rue de l'Oseraie - Z.I. Sud Est - Rennes - 35510 CESSON SEVIGNE

En langue bretonne un Tro Breizh, c'est un tour de Bretagne. Si l'expression est aujourd'hui employée pour désigner avec humour un bourlingueur de terres bretonnes, il avait du XIII^e au XVI^e siècle une signification non moins religieuse. Il désignait ni plus ni moins le pèlerinage dédié aux sept saints bretons, fondateurs des sept principaux évêchés : Saint-Briec et Saint-Malo dans leur ville, Saint-Samson à Dol-de-Bretagne, Saint-Patern à Vannes, Saint-Corentin à Quimper, Saint-Paul Aurélien à Saint-Pol-de-Léon et Saint-Tugdual à Tréguier. En reliant ces sept villes par un trajet dessinant un parcours circulaire, que l'on pouvait débuter n'importe où et dans n'importe quel sens, mais à pied, autour de la péninsule.



Jean-Pierre Chouret, de l'Économie des Monts-d'Arrée, sur les pas des anciens pèlerins qui venaient pour habitude de s'arrêter à la fontaine du Mouguau non loin de Commana.

Tro Breizh : le paradis au bout du chemin

Dédié aux sept saints fondateurs de la Bretagne, le Tro Breizh, pèlerinage effectué au Moyen-Âge par des milliers de pèlerins, renaîtra de ses cendres du 23 au 6 août avec une première partie du circuit reliant Quimper à Saint-Pol-de-Léon. Coup d'œil sur le passé et la résurrection du périple sacré.

Reliques
D'après l'écrivain Charles Mendès, auteur de "Au sujet du Tro Breizh", le chemin des sept saints, balisé par quelque cent quarante-neuf croix, leur consacrant quarante-deux lieux de culte. Certains arborent encore sans équivoque la dévotion qui leur était portée : la fontaine de Bulat-Pestivien près de Guingamp, les sept croix de Pêlan-le-Petit près de Dinan, la chapelle de Locmaria-an-hent (Locmaria du Chemin) proche de Saint-Yvy, etc. Avec toutes ces reliques, le Tro Breizh ne demandait qu'à renaître de ses cendres, et convertit les quelques randonneurs qui chaque année

en solitaire ou en petits groupes refont tout ou partie du périple sacré. Cette résurrection aura lieu cette année grâce à l'association des chemins du Tro Breizh née à Saint-Pol-de-Léon. Chaque été une étape fera traverser chaque ville épiscopale, chaque chemin, une fois tous les sept ans, honorant ainsi le chiffre parfait, éminemment sacré. Cette année par exemple pas moins de cent vingt kilomètres attendent les nouveaux pèlerins qui auront décidé d'abandonner lieux et entourage coutumiers pour relier du 2 au 6 août Quimper à Saint-Pol-de-Léon en quatre haltes.

Dominique Botte
*Éditeur du Moulin Vieux

■ **Le Tro Breizh fait l'objet d'une exposition, à l'écomusée des Monts-d'Arrée, moulins de Kerouat à Commana (Finistère) jusqu'au 31 octobre. Elle se déplacera à Quimper et Saint-Pol-de-Léon durant la marche du 2 au 6 août.**

■ **Cap à l'Ouest**, le salon du tourisme organisé par les comités régionaux du tourisme de Bretagne, Normandie, Pays de la Loire, Centre Val de Loire et Poitou-Charentes, se déroulera en Bretagne en 1995. Le lieu définitif n'est pas encore choisi, mais l'on parle déjà de Saint-Malo ou du Golfe du Morbihan. Cette année, pour sa seconde édition, c'est Deauville qui avait reçu la manifestation les 28 et 29 avril derniers.

Le port miniature de Villecartier Et vogue le navire...



A l'origine de ce projet un accord passé entre le pays d'accueil de Fougerès et la communauté de communes d'Antrain : « Nous voulions faire vivre d'avantage la forêt de Villecartier », explique Michel Labogue maire d'Antrain et président de la communauté de communes. « Ce site déjà magnifique méritait que l'on s'y intéressât davantage ».

L'idée est venue de M. Matéria, directeur du pays d'accueil de Fougerès. « J'avais déjà créé un centre identique en Charente-Méridionale, expliquait-il. Le projet a séduit Monsieur Crocq, président du pays d'accueil de Fougerès, les élus locaux ont suivi ».

Coût de l'opération, près de six cent mille francs. Chaque bateau (il y en a six), coûte à lui seul entre vingt-cinq et trente mille francs. Ouvert en juillet 1993, le port miniature de Villecartier a accueilli en deux mois plus de cinq mille visiteurs. Sortie familiale par excellence, ce divertissement fait la joie des enfants. Avec des milliers de capitaine au long cours, ils naviguent à une moyenne de trois kilomètres

par an, pour éviter les files d'attente lors de la pleine saison. Mais les projets ne s'arrêtent pas là. Villecartier veut aussi avoir une dimension pédagogique. Des balises maritimes, des phares et même des maquettes représentant des ports-bretons typiques comme celui de Concarneau vont permettre aux marins d'eau douce de s'initier aux rudiments de la navigation. À bord des ferries ou des bateaux à roues, les enfants pourront apprendre ce que bibord veut dire, ainsi que les manœuvres pour rentrer à bon port.

Prévu pour relancer l'activité touristique de ces communes situées à deux pas des milliers de visiteurs du Mont-Saint-Michel, le miniport de Villecartier justifie en soi un déplacement. Les amoureux y emmènent leur belle et s'offrent une croisière à vingt francs les quinze minutes. Sur l'eau chacun navigue à sa façon. Les retraités avancent paisiblement et les enfants font la course. Ouvert de mai à septembre le mini-port est l'occasion d'attirer un nouveau type de clientèle et de faire marcher l'industrie locale du tourisme.

Philippe Lenoire

heure en faisant des ronds dans l'eau.

Le miniport a été fermé pour travaux. « Au printemps nous voulons améliorer le concept », explique Michel Labogue. L'année dernière, nous ne disposions que d'un simple ponton flottant ; nous sommes en train de construire un véritable embarcadere ».

Le petit port s'agrandit et la flottille aussi. Les organisateurs espèrent acheter deux bateaux

NOTEZ VOTRE ENTREPRISE DE LA TRESORERIE QU'ELLE MERITE

Spécialisés dans l'AIDE AUX PME/PMI, nous vous proposerons la meilleure solution

A VOS BESOINS DE FINANCEMENT DE TOUTE NATURE :

- mobilisation de créances,
- fonds de roulement,
- investissement,
- restructuration,
- de vous diversifier...

Nous les mettrons en place chez vous **DANS LES MEILLEURS DELAIS**, comme nous l'avons fait pour de nombreuses entreprises. N'attendez plus pour nous contacter en toute confidentialité.

OMNIUM FRANCO-EUROPÉEN DE FINANCEMENT. TEL. (1) 42.60.58.07. FAX (1) 42.60.58.12

CAHIERS ECONOMIQUES DE BRETAGNE

31^{er} Année Mars 1994

SOMMAIRE

Debat national pour l'aménagement du territoire : Les résultats d'une enquête auprès des communes de Bretagne
François PÉLE

La Bretagne face aux mutations de l'industrie d'armement
Pierre-Yves LE FOLL

Une étude de cas de rapprochement de deux groupes : le rapprochement Casho-Ralys
Marc RECHERT

La Bretagne vote son budget pour 1994
Marie-Jacqueline MARCHAND

Note de lecture
Michel BOURDON

C.R.E.F.E.

C.R.E.F.E.
7, Place Hoche
35065 RENNES CEDEX
Tél. : 99.38.76.94.

NOM : _____

ADRESSE : _____

Désire recevoir le numéro au prix de 60,00 francs

Désire un abonnement annuel au prix de 200,00 francs

Ci-joint mon règlement.

LOCAUX

G 9469 - 38
• A louer ZI de la route de Lorient à Rennes local de 1 550 m² sur terrain de 2 650 m², bien situé.
Tél. 99 59 87 72.

G 9469 - 42
• A vendre près d'hypermarché, ville nord-Finistère, surfaces commerciales 300 à 800 m². Ecrire au journal qui transmettra.

G 9467 - 05
• A louer, Quimper, échangeur de Troylac'h, en bordure voie express Nantes/Brest, entrepôt de 1 600 m² (divisible) possédant 3 quais de chargement avec portes électriques. Bureaux, sanitaires, 3 000 m² de parking clos et enrobé. Etat neuf. Bail commercial.
Renseignements :
tél. 98 94 60 06, fax 98 52 80 25

EMPLOI

DE 9469 - 43
• Assistante de direction trilingue anglais, allemand, 33 ans, exp. (secrétariat, suivi dossiers, échanges étranger). Rech. poste dans entreprise int'l.
Tél. S. Dubreille : 43 28 36 25.

DE 9469 - 44
• L'Université de Rennes II recrute un professionnel associé. Missions : enseignement, encadrement de stages, relations université-entreprises.

Profil : Bac + 5. En activité dans le commerce international (responsable export : PME-PMI), chef de zone, chargé du développement international d'une grande entreprise). Basé à Rennes. Disponible une demi-journée/semaine à négocier.
Ecrire au Département LEA, Université Rennes II, 35043 Rennes cedex.

CESSION

AA 9469 - 39
Cause retraite vend entreprise électricité, plomberie, chauffage en Ile-et-Vilaine.
CA : 3 MF HT en expansion 7/8 salariés. Tél. 99 82 34 31.

CESSIONS REPRISES

BLOT
ENTREPRISE

ENTREPRISES A CEDER :

- Société de distribution de produits laitiers. CA : 50 000 KF
- Mariage. CA : 50 000 KF CA : 17 000 KF
- Site de filtrage de poissons - traitement des déchets. CA : 2 000 KF
- Injection plastiques. CA : 30 000 KF
- Construction frigorifique et travaux de... CA : 15 000 KF
- Distributeur de matériel de répression. CA : 12 000 KF
- Gros-vente maçonnerie. CA : 12 000 KF
- Organisation de conseil et de formation. CA : 7 000 KF
- Distribution de produits textiles et accessoires. CA : 7 000 KF
- Distributeur récepteurs, téléphones de voitures. CA : 2 300 KF
- Distribution caïns et crépim. CA : 1 000 KF

ENTREPRISES RECHERCHÉES :

- Etudeurs tout rachat d'entreprises dans les secteurs d'activité suivants.
- Entreprise de plastiques - produits cosmétiques. CA : de 5 à 20 MF
- Chauffonniers plastiques. CA : + 10 MF
- Distribution de matériel de reprographie rég. Bretagne-sud. CA : + 5 MF
- Entreprise d'électricité. Garantie fort - couvrent faible 3 à 10 personnes région. Brest.
- Crèperie industrielle. CA : + 5 MF
- Entreprise de génie civil - travaux publics. CA : + 10 MF

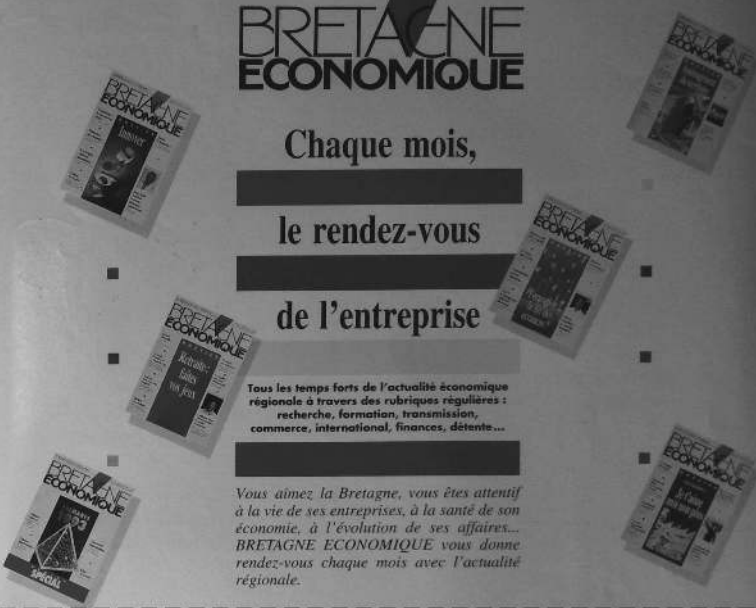
25, 25 bis, bd de la Liberté
BP 956 - RENNES Cedex
Tél. 99 79 33 34

BRETAGNE ECONOMIQUE

Chaque mois,
le rendez-vous
de l'entreprise

Tous les temps forts de l'actualité économique régionale à travers des rubriques régulières : recherche, formation, transmission, commerce, international, finances, détente...

Vous aimez la Bretagne, vous êtes attentif à la vie de ses entreprises, à la santé de son économie, à l'évolution de ses affaires...
BRETAGNE ECONOMIQUE vous donne rendez-vous chaque mois avec l'actualité régionale.



BULLETIN D'ABONNEMENT

- OUI, je désire recevoir régulièrement Bretagne Economique aux conditions suivantes :
- Je choisis de m'abonner pour :
 - 10 NUMEROS* AU PRIX DE 230 F TTC
 - 20 NUMEROS* AU PRIX DE 420 F TTC
- * Prix du numéro 25 F TVA 5,5 % incluse
- Ci-joint mon règlement à l'ordre de Bretagne Economique - CRCI par :
 - Chèque bancaire
 - CCP

RAISON SOCIALE _____ DATE _____

CODE APE _____

DESTINATAIRE _____

ADRESSE _____

Signature ou cachet : _____

CODE POSTAL _____ VILLE _____

TEL. _____ FAX _____

Tarifs applicables jusqu'au 31 décembre 1994 inclus.

A retourner dès aujourd'hui à BRETAGNE ECONOMIQUE - CRCI
1, rue du Général-Guillaudot - 35044 RENNES Cedex - Tél. 99 25 41 95 - Fax 99 63 35 28

Itineris. Le téléphone mobile GSM de France Télécom.



itineris

Portatifs ou de voiture, les téléphones mobiles GSM **Itineris** sont en vente dans les agences France Télécom.

Depuis le 1^{er} juin : baisse du prix de l'abonnement et des communications.

Jusqu'au 30 juin : 2 mois d'abonnement gratuit offerts à tout nouvel abonné Itineris.

Renseignez-vous dans votre agence France Télécom

NUMERO VERT

à Rennes
Henri-Fréville

05 14 28 14

Patton

05 14 35 14

à Saint-Brieuc

05 22 14 22

à Lorient

05 21 14 56

à Vannes

05 14 14 56

à Brest

05 29 14 29

à Quimper

05 14 14 29

Et si vous communiquiez avec les outils d'aujourd'hui ?



France Telecom