

# LA BRETAGNE économique

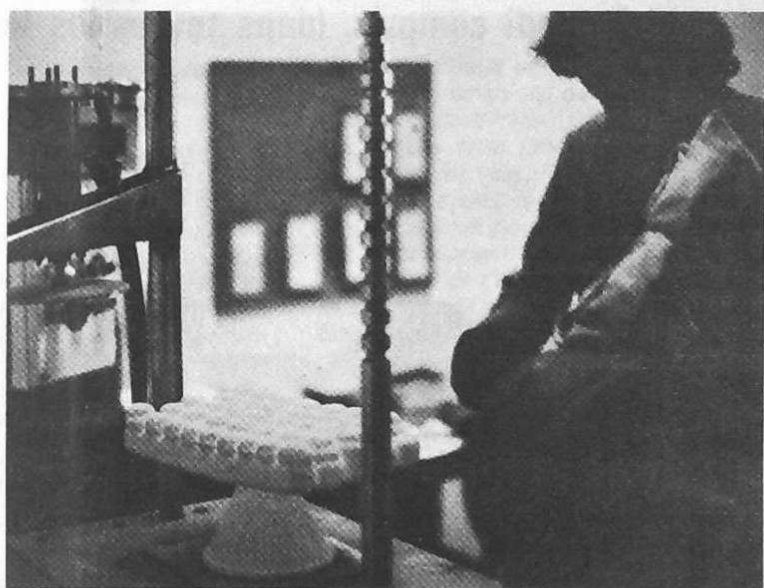
Promotion des idées et des connaissances, des hommes, des entreprises et des équipements

ISSN 0153-6028

Revue mensuelle des Chambres  
de Commerce et d'Industrie de Bretagne

N° 211  
OCTOBRE 1982 - 4 F

## Malgré les difficultés ...



## la Bretagne croit à l'avenir de la sous-traitance

★ ARTICLE

DANS NOTRE PROCHAIN NUMERO

LUNDI 22 NOVEMBRE 1982 -  
Elections  
aux C.C.I.  
P.5

Une nouvelle performance Probst



# En service Rouge vos envois seront livrés demain dans la matinée

Samedi compris, (dans toutes les localités de la zone ci-dessous)



Pour tous renseignements, consultez votre Agence Probst ou téléphonez au Service Commercial (99) 67.30.30



- Succursales à :
- Alençon, Arignac, Bordeaux, Brest, Caen, Chartres, Cholet, Fougerès,
  - La Roche-sur-Yon, Laval, Le Havre, Le Mans, Lille, Lorient, Lyon,
  - Marseille, Nantes, Nancy, Orléans, Paris, Quimper, Rennes, Rouen, St-Brieuc,
  - St-Lô, St-Malo, Strasbourg, Toulouse, Tours, Vannes, Bruxelles.

## EDITORIAL

### "Les animaux malades de la peste"



Jacques GUITTIER  
Président de la  
Chambre de Commerce  
et d'Industrie  
des Côtes du Nord

« Ils n'en mourraient pas tous, mais tous étaient frappés. Comment s'expliquer qu'une telle image s'applique aujourd'hui à l'industrie bretonne ? Comment pouvons nous en être arrivés là ? »

Quel mal pernicieux et sournois consume peu à peu les entreprises ? Nous étions fiers du décollage industriel de la Bretagne, nous pensions le mouvement irréversible, faisons des projets et avions confiance en l'avenir croyant les maladies graves et épidémiques éloignées définitivement. Or il n'en était rien, les dépôts de bilans en cascade, le chômage, les carnets de commandes vides. Les trésoreries défilantes... font de notre appareil industriel un corps malade qui s'essouffle dangereusement.

dossiers coûteux et les décisions dépendent de commissions où seuls des fonctionnaires délibèrent. Les frais financiers sont insupportables, les taux d'intérêts sont beaucoup trop élevés, le raisonnement et les calculs retenus pour décider de l'octroi des prêts reposent essentiellement sur le patrimoine de l'entreprise et, en période de crise, de plus en plus sur la valeur des biens personnels et familiaux des chefs d'entreprises.

**SOMMAIRE**

- La parole aux chefs d'entreprises : le scrutin du 22 novembre portant renouvellement des CCI comporte un enjeu qu'il est bon de mesurer dès maintenant. P. 5
- Accords Air Inter/Brit'Air : les deux compagnies seront bientôt associées sur Paris/Quimper et sur Paris/Rennes. Une coopération à marquer d'une pierre blanche P. 9
- La transmission des entreprises familiales : des suggestions ont été émises par les responsables bretons consultés à l'occasion d'une enquête déjà évoquée dans notre précédent numéro P. 11
- Qual avenir pour le commerce non-sédentaire : la plus ancienne forme de distribution n'est pas seulement pittoresque, elle est également efficace. Un point sur ses problèmes actuels et sur les solutions envisagées P. 13
- La décision de s'informatiser : toute une série de conditions à remplir avant une étape qui va engager l'entreprise P. 16

Les causes sont connues : - D'abord, l'industrie, et tout particulièrement, les petites et moyennes entreprises industrielles n'ont jamais eu, de la part des pouvoirs publics et de l'opinion publique, ni la considération, ni la vigilance indispensables pour le renforcement d'un secteur moteur de l'économie ; un emploi industriel fait naître, permet de vivre ou de maintenir trois ou quatre emplois dans le commerce, les services ou l'administration. - La réglementation est excessive, son application tatillonne. - L'entrepreneur reste isolé dans un environnement fréquemment hostile. - Le pouvoir de décision du chef d'entreprise est remis en cause mais, par contre, il lui faut assurer la totalité des risques que personne ne veut partager avec lui. - Au moment où le coût de l'heure travaillée a augmenté de près de 25 % en un an, par suite de nouvelles charges (semaine de 39 heures, cinquième semaine de congés...), les prix sont bloqués brutalement. - Un arsenal de primes diverses est annoncé créant des illusions car leurs dispositions d'application les rendent souvent inutilisables et difficilement accessibles aux petites affaires. Elles ne sont accordées qu'après confection de

Si nous voulons diminuer durablement le chômage en Bretagne sans qu'il en résulte un appauvrissement général de la région et une baisse substantielle des revenus, il faut restaurer l'image de l'entreprise ainsi que celle du chef d'entreprise, de l'encadrement et de l'ouvrier de production industrielle. Dès l'école, le rôle de l'industrie, sa nécessité et son utilité devraient être expliquées. La compétitivité de l'entreprise pour la reconquête des marchés intérieurs et la conquête des marchés internationaux passe par une excellente productivité, une utilisation rationnelle des moyens de production, des investissements, de la recherche, autrement dit, par la mise en place de moyens de financement que l'entreprise aura pu se donner grâce à ses résultats. Le chef d'entreprise, pour atteindre ce but, doit avoir les moyens d'agir en responsable. Si la fiscalité et les règlements avaient d'abord un caractère incitatif et non coercitif et répressif, si les agents publics étaient d'abord des partenaires avant d'être des contrôleurs ou des censeurs, beaucoup de choses changeraient immédiatement, la méfiance s'atomiserait et, enfin, la confiance naîtrait et les systèmes d'assistance ponctuelle n'auraient plus lieu d'exister. En conclusion faites nous une bonne entreprise.



**ComputerLand**  
bretagne S.A.

DÉVELOPPE

L'ÈRE SIRIUS COMPUTER



UNE ÈRE NOUVELLE DANS LA MICRO-INFORMATIQUE



**LE S1.**

Microprocesseur 16 bits.  
128 ko à 896 ko RAM.  
2 x 600 ko sur disquettes (2 x 1,2 Mo en option).  
Ecran très haute résolution 800 x 400 points.  
Clavier AZERTY français.

13, avenue du Mail  
35000 RENNES  
Tél. (99) 54-47-12

2, rue Léo Le Bourgo  
56100 LORIENT  
(face parking mairie)  
Tél. (97) 21-51-92

Je désire une documentation sur :

- la gestion
- la comptabilité
- la paie
- le stock
- le traitement de texte
- le tiers payant
- la connexion banques de données
- la gestion de fichiers
- le S1 de SIRIUS COMPUTER
- la gamme APPLE
- Autres

Nom .....  
Société .....  
Adresse .....  
Tél. ....

10/82

**DOSSIER**

**La parole est aux chefs d'entreprises**

Le 22 novembre prochain tous les chefs d'entreprise sont appelés à voter. Tous les chefs d'entreprise, c'est-à-dire les commerçants, les industriels, les prestataires de service, qu'ils soient ou non propriétaires de leur entreprise, qu'ils emploient ou non des salariés.

L'enjeu ? Rien moins que le renouvellement de la moitié des sièges dans les 162 Chambres de Commerce et d'Industrie de France... Elections traditionnellement empreintes de discrétion... Il est vrai que l'économie se prête mal aux effets de tribune et aux envolées lyriques. Il est vrai aussi qu'à la façon des gens heureux, les institutions prospères n'ont pas d'histoire.

Or prospères, grâce à quatre siècles de sage gestion, les CCI l'étaient. Elles l'étaient financièrement : avec un budget de 7 milliards, les CCI en faisaient plus que nombre d'administrations avec le double. Elles l'étaient surtout moralement : aux CCI, les pouvoirs publics reconnaissent bien volontiers le mérite de défendre la libre entreprise. Et de la défendre avec sérieux, compétences et imagination. Or, le 22 novembre, voilà que tout risque de basculer.

Pour mesurer l'enjeu de ces élections, en effet, il faut d'abord comprendre la véritable nature des CCI. Or ce n'est pas si facile.

En déposant des strates grises sur leurs façades ouvragées, le temps a obscurci du même coup ce qui, voici quatre siècles, a fait leur raison d'être : la défense des libertés.

Car, avant d'être institutionnalisées, les CCI ont d'abord été des mouvements «spontanistes». Quelques marchands d'une ville qui se réunissaient après le travail pour discuter ensemble

des intérêts du commerce, des foires, du change, et de la libre circulation des épices. La première a vu le jour à Marseille le 5 août 1599. Officiellement, les autres ont suivi beaucoup plus tard. En réalité, il y a longtemps que les marchands se rassemblaient pour combattre tout ce qui peut constituer un frein à la libre croissance économique de leur bourg, de leur région.

**Les moyens de développement économique**

La loi de 1898, consacrée au sta-

tut des CCI, en fait des établissements publics qui sont «auprès des Pouvoirs Publics, les organes des intérêts commerciaux et industriels de leur circonscription». Définition très large, que précèdent cependant les textes en chargeant les Chambres «de donner des avis et des renseignements au Gouvernement sur les questions industrielles et commerciales» de «présenter leurs vues sur les moyens d'accroître la prospérité de l'industrie et du commerce», enfin, «d'assurer l'exécution des travaux et l'administration des services nécessaires aux intérêts dont elles ont la garde».

Dans un vocabulaire plus moderne, ceci revient à dire qu'une Chambre de Commerce et d'Industrie est essentiellement chargée de concevoir et de mettre en œuvre les moyens de développement économique de sa circonscription. Officiellement représentative auprès de l'État, et des Pouvoirs Publics au sens large, des activités industrielles et commerciales, elle a pour mission d'assurer l'expansion de ces activités. Pour cela, il lui est possible d'engager des travaux et de gérer les équipements qui permettront cette expansion. Tout cela peut se traduire aujourd'hui en des termes comme :

- industrialisation
- politique d'urbanisme commercial

**PROCHAINES ELECTIONS A VOTRE CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE**

Vous avez le choix entre :

- Voter en vous rendant à la Mairie indiquée sur votre carte d'électeur, le lundi 22 novembre 1982.
- Voter par correspondance, en utilisant les documents que vous avez certainement déjà reçus :
  - votre carte d'électeur,
  - les circulaires des candidats,
  - les bulletins de vote,
  - les enveloppes officielles de vote.



En tant que créateur de richesses et d'emplois dans votre région, vous avez droit à la parole.

Faites entendre votre voix. Votez !

**DOSSIER**

- désenclavement  
- formation professionnelle  
- exportation, etc.

Pratiquement aucun aspect de la politique de développement économique régional et d'aménagement du territoire, n'est demeuré étranger à l'action des CCI depuis 20 ans, pour une raison simple : c'est que c'est à leur vocation.

**Une institution décentralisée**

Pouvoir local d'entreprendre, les Chambres de Commerce et d'Industrie sont, depuis leurs origines, des établissements décentralisés. Il est bon de le souligner au moment où sont reconnues les vertus de la décentralisation. Elles le sont d'abord sur le plan territorial : il existe 152 CCI en France métropolitaine, chacune d'elles pouvant se définir par une circonscription territoriale, sur laquelle elle exerce sa compétence. Il y a, en ce sens, une grande ressemblance avec l'organisation départementale, le nombre plus élevé de circonscriptions consulaires étant simplement le fruit de l'histoire.

La Bretagne à cet égard, compte huit CCI. La circonscription de deux d'entre elles coïncide avec le département : ce sont les Chambres des Côtes du Nord (siège à Saint-Brieuc) et du Morbihan (siège à Lorient). La Finistère compte trois Chambres (Brest, Quimper et Morlaix), ainsi que l'île et Vilaine (Rennes, Saint-Malo, Fougères). Si les liens sont fréquents entre Chambres ou s'il existe aussi une concertation étroite entre elles au sein de la Chambre Régionale pour tout ce qui est précisément d'intérêt régional, il reste que chaque Chambre demeure entièrement maîtresse de sa politique sur le

ressort de sa circonscription territoriale.

Mais l'aspect essentiel de la Chambre comme établissement public décentralisé, c'est à la fois l'existence de son pouvoir délibératif et de son autonomie financière. En d'autres termes, c'est le pouvoir de prendre des décisions et de les faire suivre d'effets par des engagements financiers correspondants.

**Représenter toutes les entreprises**

Les Chambres de Commerce et d'Industrie sont des organismes charnières entre le secteur public et le secteur privé. Ayant d'une part le statut et les missions d'un établissement public, elles sont en effet d'autre part élues par l'ensemble des industriels, commerçants et prestataires de services. Au travers de l'ensemble des entreprises de la circonscription, ou de la région, elles sont donc représentatives de tout le tissu économique de statut privé, en dehors bien entendu de l'agriculteur représentatives de tout le tissu économique.

Pour autant l'essentiel de ce qui a été accompli naturellement, plus qu'aux structures, c'est aux hommes qu'on le doit.

Comment sont organisées les Chambres de Commerce et d'Industrie ? A la base il y a environ un million cinq cent mille ressortissants, dont plus de 67 000 pour la région bretonne, tous inscrits au registre du commerce, patrons de très grosses sociétés ou de petites entreprises familiales, commerçants, industriels ou prestataires de service...

Les Chambres de Commerce, c'est clair ne se désintéressent d'aucune entreprise.

Ces électeurs sont appelés à voter tous les trois ans pour renouveler la moitié des membres titulaires des CCI. Ces membres titulaires sont élus pour six ans. Naturellement tous sont chefs d'entreprise. Et tout électeur âgé de 30 ans et inscrit depuis au moins 5 ans sur le registre du commerce est éligible.

**Des patrons comme les autres**

Reste à savoir quelle est la personnalité de ces patrons à l'image des autres qui, après leurs heures de travail se transforment soudain en stratèges de l'économie.

Un Président de CCI sourit à cette question : « Vous avez répondu vous-même : nous sommes des chefs d'entreprise à l'image des autres. Nous nous confrontons tous les jours avec les mêmes problèmes : hausse des charges sociales, de la fiscalité au moment où le gouvernement bloque les prix. Concurrence internationale, crise économique qui réduit nos carnets de commande à la portion congrue, etc. Et comme la plupart des autres chefs d'entreprise, je crois, nous sommes scandalisés par l'incompréhension dont font preuve les princes qui nous gouvernent lorsqu'il s'agit de faire de l'économie dans le concret. C'est d'ailleurs pourquoi, le 22 novembre, nous aurons besoin — quand je dis nous, je veux dire l'ensemble des candidats — du maximum de voix... Afin qu'elles se joignent aux nôtres. Et qu'elles permettent aux élus des entreprises de se faire entendre... »

Pour vous c'est donc l'enjeu de cette élection ?

« Un des enjeux essentiels, incontestablement. »

D'une certaine manière les CCI

**LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BRETAGNE AU SERVICE DE L'ECONOMIE REGIONALE**

- 9 centres de documentation - réseaux, banques de données
- 8 services d'études locaux ou départementaux - 1 service régional
- 1 service régional d'information de presse et de relations publiques
- 18 écoles et instituts de formation à vocation nationale ou régionale
- 4 centres de formation d'apprentis
- 9 centres de formation continue
- 8 services de conseil et d'aide aux entreprises - 1 service régional
- 81 conseillers
- Assistance technique au commerce
- Maisons du commerçant
- Conseillers sociaux
- Gestion commerciale et financière
- Gestion industrielle
- Sous-traitance
- Informatique
- Filière bois
- Pêche
- Exportation
- Transferts de technologie
- Antenne permanente à Londres
- 17 ports de commerce - 8 millions de tonnes en 1981
- 1 complexe de réparation navale jusqu'à 700 000 T.P.L.
- 6 zones industrielles maritimes
- Zones d'activités : agro-alimentaire, aéronautiques, marchés de gros
- 21 ports de pêche : 200 000 tonnes pour 1,5 milliard de francs en 1981
- 5 ports de plaisance
- 7 aéroports à lignes régulières - 600 000 passagers en 1981
- Usines relais - capacité totale d'accueil : 20 entreprises
- 3 nurseries d'entreprises
- 8 ensembles de magasins généraux - entrepôts maritimes
- Equipements touristiques, golfs
- Bureaux, logements, gares routières, centre routier
- 1 500 emplois directs - 500 millions de F d'investissement en 3 ans...

**DOSSIER**

n'ont donc pas rompu avec leur tradition de fronde ? « Je ne sais pas s'il faut vraiment parler de tradition de fronde. Je dirais plutôt une tradition de réalisme. Parce qu'être chef d'entreprise, n'est-ce pas, c'est d'abord se heurter aux réalités. Trancher entre le souhaitable et le possible. C'est cela notre point commun dans les CCI. Parmi nous, il y a ce qu'il est convenu d'appeler des grands patrons, bardés de diplômes, avec une expérience internationale et une connaissance théorique de l'économie. Et puis il y a ce qu'il est convenu d'appeler des petits patrons. Des commerçants indépendants par exemple. Si les uns et les autres parlent le même langage c'est qu'en dépit des apparences ils ont été formés à la même école, celle de la vie. Leurs idées s'additionnent. Et au total, elles font un projet économique réaliste. Qui peut nier qu'ici dans notre région comme ailleurs en France, ce soit ce dont nous manquons le plus ? »

**Financer l'action économique**

On ne fait pas d'action économique, on ne réalise pas un équipement sans disposer de moyens financiers. Que sont ces moyens, et comment sont-ils mis en œuvre ?

Il faut ici distinguer clairement

entre le budget de la Chambre proprement dite (en tant qu'établissement public) et l'ensemble des budgets spécifiques de chaque service géré par la Chambre (port de commerce, école professionnelle, zone industrielle, gare routière, etc.). Le premier (dit encore budget particulier) est alimenté par une imposition additionnelle à la taxe professionnelle acquittée par l'ensemble des industriels, commerçants et prestataires de service de la circonscription. Les seconds, qui peuvent être très nombreux, doivent s'équilibrer par les recettes que procure l'utilisation des équipements ou des services. C'est notamment le cas des ports, des aéroports, des équipements industriels, etc., dont la rentabilité doit être normalement assurée par des droits de quai, des taxes d'outillage, des redevances diverses.

Lorsqu'encore, telle Chambre prend la décision de réaliser par exemple un équipement maritime, dont le coût est toujours très important, il faut en quelque sorte faire l'avance des fonds, car l'équipement ne pourra commencer de se financer que lorsqu'il sera achevé. Le recours à l'emprunt est ici la règle générale et à nouveau, le budget particulier interviendra, comme relais pour assurer le paiement des premières annuités, jusqu'au moment où le fonctionne-

ment de l'équipement atteindra l'équilibre.

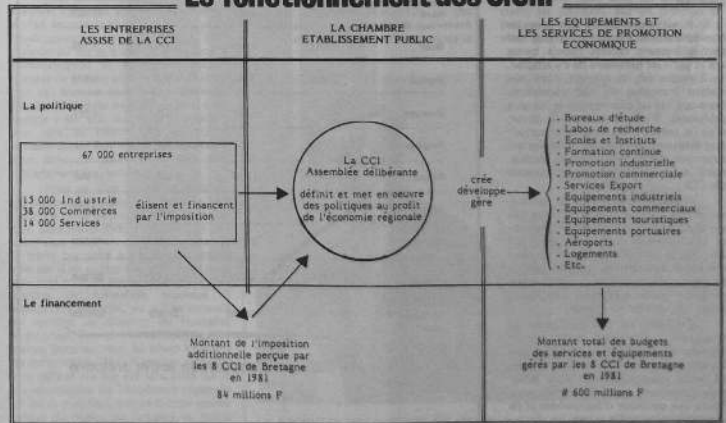
Il faut préciser aussi que, de plus en plus, la politique d'équipement locale ou régionale suppose la convergence de nombreux efforts, compte-tenu de la taille et du coût de ces équipements. En Bretagne, au cours de ces dernières années, la concertation et la collaboration financière ont été de plus en plus fréquentes entre les Chambres d'une part et les villes, les départements et la Région.

**Une organisation diversifiée**

Le fonctionnement régulier d'une Chambre suppose l'existence de services en étroite liaison avec les organes dirigeants que sont le Président et le Bureau.

Ces services se sont nettement développés et diversifiés dans la très grande majorité des Chambres françaises depuis une vingtaine d'années, en fonction de l'accroissement de leur rôle dans la vie économique locale et régionale. En Bretagne, ce développement est particulièrement net depuis les années 60. Il correspond non seulement à l'élargissement de l'action des Chambres dans le domaine des équipements (infrastructures portuaires, aéroportuaires, équipe-

**Le fonctionnement des C.C.I.**





**DOSSIER**

ments industriels, etc.) mais aussi à l'apparition de nouvelles fonctions dans des domaines comme ceux des études économiques, de la formation professionnelle et du conseil ou de l'aide aux entreprises.

**MOYENS EN HOMMES des B.C.C.I. et de la C.R.C.I. de BRETAGNE(1)**

	1968	1981
Cadres	61	253
Personnel	685	1 230
Total	746	1 482

(1) compte non-tenu d'environ 200 emplois de vacataires, notamment dans les services de formation.

En 1970, en prévision de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun, et dans l'espoir de voir les relations économiques se développer entre la Bretagne et la Grande-Bretagne, la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie installe une antenne permanente à Londres. A la même époque, la CCI de Morlaix lance la construction du nouveau port de Roscoff. La BAI en naît...

On peut multiplier les exemples. Certains d'entre eux ont une grande signification. Ainsi de l'effort mené à partir de 1965, au niveau de chaque Chambre bretonne, pour développer une formation professionnelle moderne des jeunes : c'est l'époque de la création des instituts consulaires de formation permanente (le mot est inventé avant que

la loi ne le consacre), du lancement de l'Ecole Supérieure de Commerce à Brest et des premiers instituts de gestion commerciale (l'Ecole des Métiers de la Mer et l'Institut de Commerce International à Lorient...).

**Des lignes de force**

La souplesse d'adaptation des CCI et la diversité des voies possibles du développement local ou régional pourraient laisser croire qu'à se lancer empiriquement dans des politiques tout azimut, on court le risque de la dispersion et de l'inefficacité. En réalité, voici dix ans déjà qu'un effort de clarification a été entrepris.

Cet effort a consisté à redéfinir le cadre de l'action des Chambres selon

**L'ASSISE DES C.C.I. en BRETAGNE**

**C.C.I. NOMBRE D'ENTREPRISES PAR SECTEURS**

	Entrepr. industrielles	Entrepr. commerciales	Entrepr. de service	TOTAL
Côtes du Nord	2 510	8 097	2 301	12 907
Brest	1 320	4 963	1 495	7 738
Morlaix	1 000	3 000	500	4 500
Quimper	2 536	4 830	1 501	8 867
Fougères	701	1 162	329	2 192
Rennes	2 796	4 746	4 304	11 846
Saint-Malo	730	2 485	887	4 052
Morbihan	3 134	8 774	2 658	14 566
<b>TOTAL</b>	<b>14 738</b>	<b>38 917</b>	<b>13 815</b>	<b>66 668</b>

Emploi total correspondant

282 000	107 000	120 000	509 000
---------	---------	---------	---------

+ 50 % de la population active bretonne

**Un rôle et une place dans la politique de développement régional.**

Il est commun de dire que les transformations économiques ont été particulièrement rapides depuis trente ans et qu'il est nécessaire de s'y adapter. La Bretagne est, de surcroît, l'une des régions françaises où ces transformations ont été les plus rapides et les plus profondes. S'y adapter est une chose, mais les prévoir, s'y préparer et surtout être initiateur de solutions nouvelles qui apportent des progrès, c'est là globalement le fond de la mission permanente des CCI.

Au début des années 50, le Conseil d'Etat, sollicité pour la première fois sur le sujet par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes, reconnaît aux CCI le droit d'aménager et de gérer des zones industrielles, car elles participent au développement économique général. Il y avait à l'époque bien peu de zones industrielles en France.

En 1960, les CCI participent au lancement du transport aérien régulier intérieur en France. Une première ligne bretonne touche Brest cette année là. Le terme «désenclavement de la Bretagne» commence alors d'avoir un sens. Toute une politique d'équipement et de desserte aéroportuaire suivra.

**DOSSIER**

quatre axes de référence :

- la promotion des idées et des connaissances qui recouvre les domaines de la réflexion, la recherche, l'étude, l'information et sa diffusion, la documentation, avec tout ce que cela suppose aujourd'hui de méthodes nouvelles (informatique, banques de données...)

- la promotion des hommes, qui couvre tout le domaine de la formation : apprentissage ou formations premières spécialisées de tous niveaux, formation permanente (gestion, techniques, marketing, etc.)

- la promotion des entreprises qui constitue aujourd'hui un vaste domaine d'intervention, puisqu'il couvre aussi bien l'assistance technique au commerce que le conseil financier ou social, le conseil en gestion industrielle, la promotion de l'exportation... sans compter des opérations plus spécifiques comme la sous-traitance, l'informatique, le financement du développement, l'économie d'énergie,...

- la promotion des équipements qui correspond à tout ce que les Chambres construisent et gèrent en matière d'équipements structurants : ports de commerce, de pêche, de passagers, réparation navale, aéroports, zones industrielles, marchés de gros, usines-relais, logements, etc.

Tous ces domaines d'action extrêmement divers en apparence recourent en fait les grands axes de la politique de développement que la Bretagne s'est donnée, au fur et à mesure de sa propre transformation et surtout en tenant compte de plus en plus de la transformation des données économiques extérieures. Les Chambres de Commerce et d'Industrie y ont pris leur place et y jouent leur rôle en liaison avec les autres milieux professionnels, et en collaboration avec les collectivités régionales, départementales, locales.

Elles ne sont pas qu'un outil du développement régional : elles sont souvent une force de proposition et d'initiative. Sans doute n'est-il pas facile de mesurer tous les effets de leurs actions : si le trafic portuaire a été presque multiplié par 3 en quinze ans, si l'on sait qu'à peu près tous les élèves ou stagiaires des centres de formation trouvent à s'employer très vite, ou si l'on connaît le nombre de dossiers de nouvelles entreprises, il reste plus difficile de connaître jusqu'où vont les effets indirects de cette action. Mais il est très probable que celle-ci n'a pas été sans effet sur la transformation de l'économie régionale et sur le maintien, malgré la crise économique du niveau de l'emploi en Bretagne.

**TRANSPORTS**

**Air Inter/Brit Air : bientôt associés sur Paris/Quimper et Paris/Rennes**

L'accord qui vient d'être signé entre Air Inter et Brit Air est à marquer d'une pierre blanche dans l'évolution du transport aérien intérieur. La coopération décidée pour la desserte des lignes Paris-Rennes et Paris-Quimper inaugure en fait une démarche tout à fait nouvelle qui pourra enfin contribuer à résoudre les conditions d'exploitation de certaines liaisons à mi-chemin du réseau national et de l'aviation régionale.

Le réseau des lignes radiales courtes et des lignes transversales d'Air Inter, du fait de l'évolution du trafic, doit dans les cinq prochaines années accueillir des «Caravelle Super 12» ou des «Mercurys». Quelques lignes seulement demeureront justiciables au cours de la

décennie 80 d'une exploitation de base avec un appareil de 50 places. Parmi ces lignes, Paris/Rennes et Paris/Quimper représentent deux axes sur lesquels le trafic ne justifiera pas en principe le passage à une capacité supérieure. En effet, la perspective d'un TGV Atlantique



Les Présidents des deux compagnies, MM. Marcel Long pour Air Inter et Xavier Lestienne pour Brit Air, présentent en commun leur accord au Club de la Presse de Rennes (photo A.F.P.)

## TRANSPORTS

que à compter de 1987 limite sensiblement la part de marché potentiel de l'avion sur Paris/Rennes et la proximité des escales de Brest et de Lorient restreint la zone d'attraction propre de la ligne Paris/Quimper.

Air Inter, du fait de la dimension prise par la Compagnie, est moins bien adaptée désormais à l'exploitation de courants de trafic plus faibles qui ne peuvent profiter pleinement des progrès de productivité dus notamment à la mise en service des Airbus. Une compagnie régionale, mieux adaptée de par sa taille, peut être sur ces lignes plus efficace, en mettant en service des avions de 50 places et répondre ainsi plus directement aux besoins régionaux. Telle est la philosophie qui a présidé à la conclusion des accords signés avec Brit'Air.

### Associé mais non sous-traitant

Air Inter a eu en conséquence la volonté de mieux assurer l'avenir d'un transport aérien régional complémentaire en substituant à des contrats d'affrètement auprès de certaines compagnies régionales une convention de longue durée qui assure au partenaire une garantie d'activité et des perspectives de développement sur plusieurs années. Il s'agit là d'une démarche tout à fait nouvelle. Brit'Air sera en quelque sorte l'associé et non le sous-traitant d'Air Inter sur Paris/Rennes et Paris/Quimper. Brit'Air de son côté, verra son activité considérablement élargie, ce qui contribuera à assésor l'expansion de son propre réseau.

Pendant huit ans, Brit'Air se voit confier la responsabilité de l'exploitation de la ligne Paris/Quimper à compter du 3 janvier 1983 et de la ligne Paris/Rennes à compter du 27 mars 83.

Air Inter conserve les droits de trafic sur ces deux relations, ce qui justifie qu'elle continue à gérer à partir de 1983 comme actuellement les programmes d'exploitation, la réservation, l'entretien des avions, le traitement des passagers et des avions à Orly Ouest, les tarifs et la politique commerciale. Mais Brit'Air y sera étroitement associée et les décisions se prendront en commun, au mieux des intérêts de l'usager et du compte d'exploitation des lignes.

Brit'Air de son côté, aura la responsabilité pleine et entière de l'exploitation tant au niveau des équipages techniques et commerciaux qu'à celui du traitement des avions à Rennes et Quimper, puisqu'aussi bien les deux avions qui seront mis en service seront la propriété de Brit'Air. Ces derniers seront les F 27 500 d'Air Inter, de loin les meilleurs de la gamme Fokker 27,



Les Fokker F 27500 d'Air Inter assureront la desserte des lignes Paris-Rennes et Paris-Quimper, mais sous les couleurs désormais de Brit'Air.

qui seront exploités aux couleurs de la Compagnie Brit'Air.

### Un intéressement motivant

Les deux partenaires mettant en commun leur savoir-faire, chacun pour la partie pour laquelle il est le mieux placé, il est logique d'escompter d'une telle coopération qu'elle améliore sensiblement les résultats financiers des lignes.

Dans cette optique, Brit'Air sera intéressée à toute amélioration du résultat d'exploitation par rapport à la situation de référence dans laquelle Air Inter exploitait directement. L'intéressement portera sur 50 % de cette amélioration, le déficit restant entièrement à la charge d'Air Inter.

Pour Brit'Air, envisager l'exploitation des lignes Rennes-Paris et Quimper-Paris, c'était franchir un seuil important, puisqu'il ne s'agit pas moins de doubler l'entreprise qui a déjà connu depuis cinq ans le taux moyen de croissance record de 128 % par an !

### Un nouveau bond pour Brit'Air

C'était aussi pour Brit'Air passer à des appareils de 50 places, qui, petits dans le réseau Air Inter, seront le haut de gamme de Brit'Air.

C'est enfin, proclamer au recrutement de 35 personnes, dont 25 pour assurer le contrat avec Air Inter, et 10

pour l'extension des activités propres de Brit'Air.

Cette évolution de Brit'Air ne se fera pas sans augmentation importante des fonds propres : ceux-ci seront portés avant la fin de l'année de 2 millions à plus de 10. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix restera, dans cette phase, majoritaire.

Sur les autres lignes du réseau breton Air Inter continuera à jouer pleinement la carte du développement. Les lignes Paris/Brest, Paris/Lorient et Paris/Nantes verront leur desserte sensiblement renforcée en 1983 :

- mise en œuvre d'un Mercure quotidien sur le service de milieu de journée de Brest dès l'hiver 82-83.

- renforcement de la capacité pendant la pointe de l'été prochain sur Paris/Lorient.

- adaptation des horaires de la desserte de Nantes/Orly pour mieux répondre aux besoins des correspondances internationales sur Air France et création d'une fréquence supplémentaire 3 fois par semaine en fin d'après-midi en Caravelle Super 12 sur Orly/Nantes.

La qualité de service sera maintenue et un effort particulier sera porté sur la régularité et la ponctualité.

En ce qui concerne les horaires et les fréquences, la complémentarité entre Air Inter et Brit'Air se traduira dès le 27 mars 1983 par la mise en œuvre d'un troisième service quotidien sur Paris/Quimper à des horaires de milieu de journée, trois fois par semaine. ■

## LA VIE DES ENTREPRISES

# La transmission des entreprises familiales de la région : des suggestions

Dans notre numéro précédent, nous avons largement évoqué les incertitudes voire les contraintes qui planent sur la transmission des entreprises familiales de la région. Ces problèmes sont apparus sous un éclairage précis après l'enquête que la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie a effectuée auprès des chefs d'entreprises bretons de plus de 50 ans.

Après les risques, les espoirs ou en tout cas les suggestions qui sont apparus à travers les entretiens entre enquêteurs et dirigeants d'entreprises. On s'aperçoit que ces derniers, même si beaucoup d'entre eux n'ont pas encore trouvé la solution pour transmettre leur entreprise, ne manquent pas d'idées concrètes en la matière.

Les propositions des chefs d'entreprises pour faciliter la transmissibilité de leur affaire, peuvent être regroupées en 3 catégories : l'amélioration de l'information, l'aménagement du régime fiscal et la simplification des règles de droit de la transmission.

### Améliorer l'information

Les 3/4 des chefs d'entreprises ont déclaré être mal informés des problèmes soulevés par la transmission d'une entreprise.

93 % ont jugé utile une telle information, qui doit porter en priorité sur les aspects fiscaux, sur les aspects juridiques ainsi que les aspects humains. Notons que ce dernier point s'est révélé très important.

Cette information devrait être donnée, proposent les chefs d'entreprises, sous forme de guides pratiques rassemblant l'essentiel sur la fiscalité, la législation, les écueils à éviter, les solutions possibles, et ceci en prenant des cas d'espèces, tant soit variés et diversément imbriqués les éléments humains,

psychologiques, financiers, économiques et juridiques. Il faut reconnaître que la préparation d'une succession est un problème très difficile à réaliser.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie ont été jugées les mieux placées pour fournir une telle information.

### Aménager le régime fiscal

On ne rentrera pas dans le détail des aspects techniques souvent complexes, des mesures préconisées.

D'une manière générale, les chefs d'entreprises souhaitent :

- d'abord que le droit fiscal tienne mieux compte de la spécificité de l'outil de production, de l'entreprise par rapport aux autres biens patrimoniaux ; en traitant l'entreprise séparément et favorablement. En d'autres termes, il faudrait que les Pouvoirs Publics considèrent l'entreprise comme un patrimoine d'éléments des biens immobiliers, des valeurs mobilières, des bijoux, etc. alors qu'actuellement les règles sont les mêmes.

mes. L'entreprise, en fait, n'est pas un bien de jouissance. Si on veut sauver les entreprises, il faut absolument qu'elles soient favorisées en matière de droits de succession.

- que pour éviter tout arbitraire dans l'évaluation fiscale de l'entreprise à transmettre, soit élaborée, en liaison avec les professionnels concernés, une méthode d'estimation d'entreprise, qui tienne compte beaucoup plus de la valeur de rendement que de la valeur patrimoniale.

En matière de propositions pour les transmissions par succession, il a été demandé :

- d'alléger le tarif des droits de mutation à titre gratuit, notamment en ligne indirecte ou à des tiers,

- de relever fortement l'abattement sur l'assiette des droits de succession et de donation en ce qui concerne les éléments d'actifs affectés à l'exercice d'une activité professionnelle.

- d'accroître sensiblement l'abattement sur les droits de donation de titres à l'ensemble du personnel, c'est la nouvelle loi de Finances de cette année qui a créé un abattement en remplaçant, alors que les entreprises demandent à le rétablir, la fameuse réduction de 20 % des droits de mutation en cas de donation-partage.

- de rétablir donc cette réduction de 20 % des droits de mutation en cas de donation-partage, et même de l'accroître.

- d'élargir les possibilités d'étalement du paiement des droits de succes-



## Pénélon assurances

Robert Le Person - h.c.  
Claude Pinçon  
Jacques Duprez

ASSUREURS D'ENTREPRISES  
AGENTS GÉNÉRAUX GROUPE DROUOT  
3, rue Nélon - b. p. 179 - 56104 Lorient cédex - tél. (97) 64 29 21

## LA VIE DES ENTREPRISES

sign concernant les entreprises, de façon à ce que pendant la période ou les héritiers doivent payer les droits de succession, ils ne diminuent pas la capacité de développement de l'entreprise personnelle, au moment où elle en aura bien besoin, traumatisée qu'elle est par le départ du chef d'entreprise. En d'autres termes, étaler le paiement des droits de succession et même, dans certains cas, pouvoir payer ces droits d'une façon anticipée, c'est-à-dire quand le chef d'entreprise est encore à la tête de son affaire.

- de créer de nouvelles modalités de paiement de ces droits, par exemple par la remise à l'Etat de titres de l'entreprise, avec faculté de rachat.

- d'alléger partiellement de l'impôt sur le revenu la part de son salaire que l'enfant successeur affecte au rachat des parts de ses co-héritiers.

Voilà un certain nombre de suggestions qui ont été faites en matière de transmission par succession. Pour les transmissions par cession, c'est-à-dire par vente des parts ou des actions, il a été suggéré par exemple :

- d'alléger les droits très lourds d'enregistrement qui frappent les acquisitions d'entreprises individuelles. Ces droits sont de 16,6 % quand il s'agit d'acquérir une entreprise individuelle, sans parler d'une SA ou d'une SARL.

- de réduire le droit d'apport (11,40 %) en cas de passage en société.

- d'abaisser les droits d'enregistrement (4,80 %) en cas de cession au personnel de l'entreprise de parts de SARL. On trouve de nombreux cas où les chefs d'entreprises voudraient céder leurs parts à des membres du personnel ou à des cadres. Mais le droit d'enregistrement de 4,80 % est manifestement un frein pour des cadres qui n'ont pas une surface financière leur permettant de faire ce rachat.

- d'étendre aux sociétés de capitaux la déductibilité des intérêts d'emprunts contractés pour le rachat d'une entreprise.

- d'étendre le régime fiscal des fusions aux scissions d'entreprises. Beaucoup de chefs d'entreprise voudraient séparer leur capital en deux, réduire leur capital à condition qu'il y ait en matière de scission de leur capital un certain nombre d'avantages qui n'existent pas actuellement.

- de rendre permanente la suspension de l'imposition au taux de 15 % des plus-values réalisées dans le cas d'échange de titres destinés à faciliter la transmission ultérieure d'une entreprise. Le taux de 15 % de plus-value est un frein, également, à la cession.

### Simplifier les règles de droit

- reconnaître une valeur juridique aux pactes de famille,

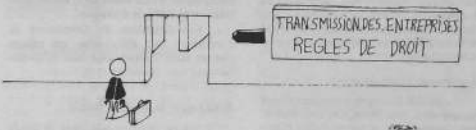
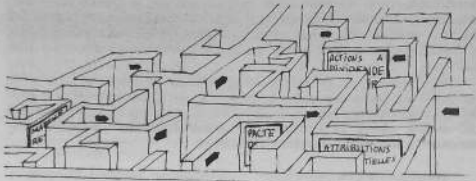
- pouvoir transformer des actions ordinaires existantes en actions à dividende prioritaire sans droit de vote ; là on entre dans le schéma assez compliqué du droit français en matière de cession d'actions,

- d'étendre aux entreprises à forme sociale la faculté d'attribution préférentielle,

un problème de cautionnement : les cadres refusant, bien entendu, de cautionner leurs biens personnels pour reprendre leur propre affaire.

- Organiser des réunions au niveau de la Bretagne où les chefs d'entreprise qui ont bien réussi la transmission de leur affaire feraient part de leur expérience.

- De lancer une opération de sensibilisation des chefs d'entreprise à la nécessité de préparer à temps et « à froid » leur succession, en montrant des cas



En plus de ces trois types de propositions,

- la mise en place de marchés régionaux et inter-régionaux qui permettraient de rapprocher les offres d'entreprises désirant se vendre ou ouvrir leur capital à des tiers et les propositions d'acquéreurs éventuels.

Des initiatives ont déjà été prises en ce sens par les Chambres de Commerce et d'Industrie, notamment avec la « Bretagne Industrielle ».

- l'extension des possibilités des S.D.R. ou des Instituts de Participation (IPO) d'acquisition d'une partie du capital des entreprises, en particulier de celles qui veulent se vendre.

### Quelques autres suggestions

- Créer, au niveau régional, un organisme de cautionnement des emprunts faits par les cadres qui rachètent une entreprise, car on revient toujours sur l'aspect du problème où beaucoup de chefs d'entreprises voudraient céder leur entreprise à des cadres ou à des membres du personnel. Mais là, se pose

réels où l'absence de préparation a conduit à la disparition de l'entreprise.

D'établir et de diffuser — notamment par les CCI — une liste des spécialistes qui, dans la Région, sont en mesure d'analyser les entreprises à transmettre, les difficultés d'ordre humain qui se posent et de connaître suffisamment les problèmes juridiques, fiscaux et financiers pour proposer les solutions les meilleures possibles.

En définitive :

- Créer un organisme de cautionnement permettant aux cadres de reprendre leur affaire.

- Faire part des expériences des chefs d'entreprise qui ont bien réussi leur succession.

- Sensibiliser les chefs d'entreprise à l'intérêt majeur qu'il y a à préparer leur succession à temps et non pas attendre 65 ans pour le faire car c'est trop tard.

- Diffuser une liste de conseils qui sont capables d'aider les chefs d'entreprise bretons à préparer leur succession.

## COMMERCE

# Quel avenir pour le commerce non sédentaire ?

Le commerce non-sédentaire est la plus ancienne forme de commerce. Sa particularité est de s'exercer sur le domaine public, ce qui le rend dépendant du pouvoir communal. Il a su s'adapter aux formes de distribution moderne, aussi bien dans le domaine de la présentation que du respect de la réglementation des prix. Par l'animation qu'il apporte dans les villes et villages, le commerce non-sédentaire participe pour une grande part à créer un climat de détente en facilitant le dialogue avec les consommateurs. Enfin, il joue un rôle, par la concurrence loyale qu'il apporte, de régulateur des prix.

Le fait de s'exercer sur le domaine public pose de grandes difficultés aux commerçants non-sédentaires. Il leur faut réagir face à la concentration urbaine, au dépeuplement des campagnes, aux difficultés de circulation et de parking.

C'est depuis peu que l'on se préoccupe sérieusement au sein des CCI du renouveau, de la spécificité et des difficultés du commerce non-sédentaire.

Les CCI ne sont d'ailleurs pas les seules coupables ; le temps n'est pas si éloigné où beaucoup de municipalités se croyaient dans le vent en supprimant les marchés dans la rue, sans doute parce qu'elles pensaient qu'il était devenu impossible, à notre époque technicienne, d'être à la fois pittoresque et efficace. Ce n'est d'ailleurs qu'en 1979 qu'a été créée une commission interministérielle du commerce non-sédentaire, dont

aucun élu des CCI ne fait encore partie, malgré la demande formulée début 1982 par l'APCCI.

Un groupe de réflexion sur les problèmes de commerce non-sédentaire a donc été créé en 1981 au sein de l'APCCI. La Région Bretagne y est représentée par M. Baron de la CCI de Brest.

### Les modes d'exploitation des marchés

Le groupe s'est prononcé en faveur de la régie directe, la commune exploitant directement son marché ; la

formule de la concession s'avère en effet une source de conflits nombreux et croissants.

Toutefois, il faut limiter aussi l'augmentation annuelle des droits de place, certaines communes ayant fait preuve, à cet égard, de moins de modération que des concessionnaires.

C'est l'objet de la seconde mesure proposée qui demande la modification de l'article 35 de la Loi d'Orientation du Commerce relatif au régime des droits de place et de stationnement sur les halles et les marchés communaux.

Le groupe suggère que toute décision affectant l'activité de commerce non-sédentaire soit obligatoirement approuvée par une commission paritaire délibératoire, constituée auprès de chaque municipalité, et non pas par la seule autorité municipale, après consultation des organisations professionnelles intéressées.

Cette commission paritaire serait composée du Maire de la commune ou de son représentant, d'un représentant de la CCI intéressée et d'un représentant des organisations professionnelles représentatives.

Face à une augmentation récente des droits de place d'un très grand nombre d'emplacements, les membres du groupe de travail souhaitent en troisième lieu que les municipalités tiennent les professionnels informés de la réalité des frais engagés pour maintenir un fonctionnement normal des marchés.

### La carte d'identité professionnelle et le contrôle de la profession

Actuellement seuls les commerçants dont l'activité est strictement non-sédentaire sont tenus de posséder la carte, les commerçants qui ont une activité sédentaire conjointe n'ont pas cette obligation.

Cette carte reste valable pendant dix ans et nombreux sont les membres du groupe qui imputent à la pluralité des de ce fichier professionnel le développement de l'exercice illégal de la profession.

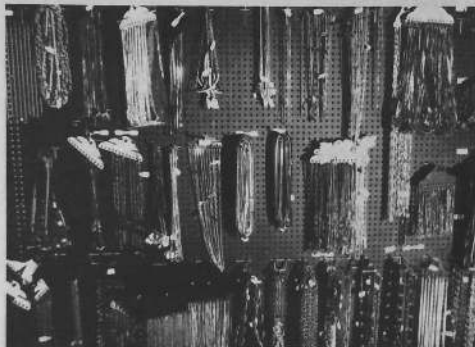
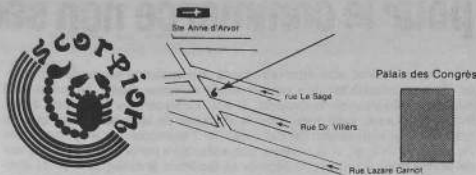


# Un grossiste en Bretagne

Grossiste dont la règle d'or est avant tout le choix, SCORPION DIFFUSION s'est spécialisé depuis longtemps dans le commerce en gros de bijoux fantaisie ainsi que de nombreux articles en plaqué or ou en argent massif et toute une gamme de pièces en véritableivoire. Des bagues, bracelets, broches, colliers, pendentifs, bref, tout un stock qui évolue chaque semaine grâce à l'arrivée de nouveautés à la pointe de la mode. Sans oublier les foulards et les ceintures qui constituent une part importante de son activité.

SCORPION DIFFUSION ne connaît pas d'intermédiaire entre lui et l'acheteur. Ce qui simplifie au plus haut point les rapports commerciaux. En effet, ici, le client traite directement avec la direction dans un climat de confiance, d'amitié, et de compréhension réciproques.

SCORPION DIFFUSION peut également assurer pour ses clients une vente en laissez sur place dans toute la Bretagne. Solution originale et séduisante qui présente de nombreux avantages pour la clientèle. En effet, on juge directement sur pièce, et non plus sur catalogue, les articles qu'on doit réellement acheter, le renouvellement des stocks et



la rotation des nouveautés devient plus rapide, enfin, la suppression des frais de transport assure plus de rentabilité.

Mais les prix, à eux seuls, constituent l'argument capital de SCORPION DIFFUSION puisque le client est seul libre arbitre pour juger et surtout faire la différence.

ouvert tous les jours  
du lundi au vendredi  
de 10 h à 12 h et de 14 h à 19 h

**SCORPION DIFFUSION**  
39, rue du Docteur Villers  
56100 - LORIENT  
Tél. (97) 21-56-72



## COMMERCE

Certains commerçants en effet continuent à exercer la profession alors même qu'ils sont radiés du registre du commerce et du rôle des impôts.

C'est pourquoi le groupe se déclare favorable au principe retenu par les Pouvoirs Publics qui mettent la dernière main au décret instaurant un titre professionnel à validation annuelle.

Il propose cependant que cette carte ne soit pas réservée aux seuls commerçants non-sédentaires. Une nouvelle rédaction du texte de l'article 2 du projet de décret devrait être envisagée, en les termes suivants : « la mise en vente de tout produit ou service sur le domaine public nécessite de la part de l'exploitant du point de vente ou de son mandataire la détention d'un titre professionnel unique attestant que la personne a bien rempli toutes ses obligations déclaratives au regard de l'impôt. Ce titre sera obligatoire, que l'activité soit occasionnelle ou accessoire d'une activité non commerciale.

### La formation des apprentis

Dans ce domaine, beaucoup reste à faire et le groupe s'accorde à considérer comme particulièrement positifs les travaux menés par la CCI de Strasbourg pour l'établissement d'un contrat type d'apprentissage adapté au commerce non-sédentaire. Cette question doit faire l'objet d'un examen approfondi, car il est bien certain qu'il en va du devenir et de la relève de la profession.

### Les ventes sauvages et les ventes des producteurs

Ces formes de paracommercialisme mettent en péril l'existence de nombreux commerces non-sédentaires. Pour ce qui est de la vente des producteurs, il paraît impérieux que la réglementation soit strictement appliquée.

De nombreux exemples de vente illicites sont souvent cités :

- ventes de vin sur les quais de gares,
- vente de fruits et légumes sur le bord des routes,
- ventes dans le cadre de salons et sur invitation.

Le groupe déplore que les organes de contrôle ne soient pas mis en place. Les Directions Départementales de la Concurrence et de la Consommation ne peuvent intervenir que sur ordre ou sur dénonciation mais dans un cadre bien précis et strictement délimité. Leurs compétences devraient être élargies pour permettre l'assainissement du climat de concurrence.

### UN COMMERÇANT BRETON NON-SÉDENTAIRE, M. BARON, NOUS A DÉCLARÉ :

Le commerce non-sédentaire réclame d'abord un statut officiel, loi cadre. La Fédération des commerçants non-sédentaires demande que la commission interministérielle du commerce non-sédentaire, ainsi que les commissions départementales fonctionnent régulièrement.

Ces commissions départementales doivent réunir des représentants des administrations déconcentrées (Préfecture, gendarmerie, police, Concurrence et Prix, Répression des fraudes, etc.), des administrations décentralisées, des CCI, des associations diverses et organisations professionnelles. Elles sont présidées par le Préfet. Par la circulaire du 13 mai 1980, le Ministre du Commerce indique que ces commissions sont des structures de dialogue et de concertation, et n'ont aucun pouvoir de décision. Les commerçants non-sédentaires peuvent ainsi exposer les problèmes rencontrés dans leur profession au niveau local et national.

Nous demandons aussi la carte d'identité de commerçant non-sédentaire. Dans l'état actuel de la réglementation, la carte professionnelle

n'est pas satisfaisante. Le but de cette carte serait de :

- simplifier les contrôles par la présentation d'un seul document comportant tous les renseignements utiles,
- être personnelle et obligatoire pour toutes les personnes ayant tout ou partie de leur activité en non-sédentaire,
- être validée annuellement,
- être restituée de façon obligatoire en cas de radiation du registre du commerce ou des métiers.

Nous souhaitons en troisième lieu l'agrément d'un règlement-type de marché. Les Maires peuvent s'adresser à la Fédération afin d'obtenir un règlement-type de marché et il serait souhaitable que celui-ci soit officiellement agréé.

Enfin, en ce qui concerne l'accès des jeunes au commerce non-sédentaire, il existe dans certains cas des problèmes pour obtenir le droit de former des apprentis. Par ailleurs, un assouplissement et l'aménagement des réglementations en matière d'apprentissage devraient être étudiés.

### L'équipement et la modernisation des marchés

Le groupe plaide en faveur de nouveaux marchés, marchés de l'après-midi, marchés de journée. Cependant, il est nécessaire d'adapter les équipements aux nouveaux besoins des professionnels et des consommateurs.

Ces nouveaux marchés ne connaissent pas toujours la réussite escomptée ; pour preuve les marchés nocturnes qui n'ont pas recueilli l'intérêt escompté auprès de la clientèle mais aussi du fait des charges supplémentaires qu'ils occasionnent (dépenses d'énergie notamment).

La rénovation des marchés pose aussi, bien souvent, des problèmes en partie dus au préjudice occasionné aux commerçants non-sédentaires qui voient leur niveau d'affaires décliner à cette occasion. Néanmoins, la rénovation constitue bien souvent une nécessité dans la mesure où elle permet d'adapter les structures des anciens marchés aux normes auxquelles sont assujettis les nouveaux marchés.

### La prise en compte du commerce non-sédentaire dans les documents d'urbanisme

Lors de l'établissement des documents d'urbanisme, on a trop souvent négligé de prendre en compte les vœux des non-sédentaires.

Le groupe suggère que figurent systématiquement dans les POS ou les contrats de pays, les emplacements réservés aux marchés.

Le rôle des services techniques des Chambres de Commerce et d'Industrie est à cet égard particulièrement important, les travaux qu'ils sont amenés à effectuer dans le cadre de la mise en place d'un POS pourraient utilement être rapportés pour la création ou l'aménagement d'un marché. De nombreux exemples peuvent être cités où les CCI en liaison avec les municipalités ont permis par leurs travaux de favoriser l'aménagement des marchés.



# Comment se prend la décision ?

La décision d'informatisation va engager l'entreprise :

- dans son organisation interne et donc dans le déroulement de son activité,
- dans l'orientation de ses choix financiers qui deviendront irréversibles du fait des investissements qui devront être réalisés,
- dans l'aspect social de son fonctionnement, le personnel devant psychologiquement accepter les transformations liées à l'informatique.

L'expérience prouve que toute démarche en vue d'une informatisation implique d'abord pour l'entreprise de réunir les paramètres nécessaires à sa bonne réalisation.

Ce travail d'analyse préalable commence par l'étude d'opportunité. Celui-ci, en cas de conclusion positive, conduira à l'élaboration d'un cahier des charges. Ce dernier permettra à l'entreprise de choisir parmi les solutions possibles.

## L'étude d'opportunité

L'étude d'opportunité a pour objet la prise d'une décision de principe. Elle prend en compte les contraintes, les possibilités et les objectifs propres à l'entreprise. Elle conduit ainsi à la définition du cadre dans lequel une solution informatique pourrait être retenue.

L'étude d'opportunité doit être commencée par l'entreprise elle-même qui pourra, à cet effet, se faire assister par un conseil de son choix.

Dans la plupart des cas, cette étude

de prendra en considération les paramètres suivants :

- la définition des objectifs généraux par ordre prioritaire pour l'entreprise,
- l'élaboration d'un budget prévisionnel incluant l'ensemble des coûts (matériel, études et logiciel, maintenance, personnel, fourniture),
- l'attitude volontariste du personnel, facteur important de la réussite ou de l'échec de l'opération,
- l'assurance de l'appui et de la participation des dirigeants dans le processus de mise-en-œuvre,
- l'accord ferme de la direction sur le projet de budget informatique.

## Le cahier des charges

Le cahier des charges est l'instrument de base indispensable à toute

informatisation. Une fois élaboré, il deviendra le document contractuel de référence pour les parties prenantes à l'implantation : entreprise, constructeur, société de services, conseil de l'entreprise.

Le cahier des charges est préparé selon les cas par l'entreprise elle-même ou conjointement par l'entreprise et les conseils de son choix.

L'entreprise transmet le cahier des charges à plusieurs constructeurs et sociétés de services pour être en mesure d'effectuer une étude comparative des réponses. La diffusion du cahier des charges doit donc être suffisante tout en évitant d'être pléthorique.

L'importance et le contenu du cahier des charges varient selon l'entreprise et la nature des applications à traiter. Ce document doit être précis, synthétique, sans se perdre dans les détails. Il comportera obligatoirement les éléments suivants :

- présentation générale de l'entreprise et organisation des services
- objectifs généraux
- calendrier d'implantation
- analyse fonctionnelle des applications souhaitées
- conditions techniques et financières du contrat.

Le calendrier doit se traduire par un planning comprenant toutes les phases de l'implantation, depuis les premières études internes à l'entreprise jusqu'au démarrage (simultané ou échelonné) des différentes applications. Pour l'élaborer, un « compte à rebours » réaliste prendra en considération les contraintes inhérentes à l'entreprise, au constructeur et à la société de services.

Le respect de ces contraintes permettra d'harmoniser l'ensemble des travaux et d'éviter des conflits éventuels.

Un délai de réponse variant de un à deux mois à compter de la date de diffusion du cahier des charges sera précisé aux sociétés consultées.

L'analyse fonctionnelle est faite application par application. Il en sera donné une liste exhaustive distinguant celles qui ont un caractère standard ou semi-standard, celles qui sont nettement spécifiques, celles qui sont prioritaires et celles qui pourront être mises en place ultérieurement :

- comptabilité générale
- facturation et statistiques ventes
- paye
- autres applications spécifiques : comptabilité analytique, budgets, ratios, ...

Pour chaque application, seront notamment exposés et étudiés :

- les procédures générales, actuelles et futures
- la nature et le volume des fichiers permanents
- les documents de sortie à prévoir
- la fréquence des éditions et leur nature
- les particularités de chaque fonction
- les travaux à effectuer
- les contrôles de saisie à prévoir
- la fréquence et les impératifs de mises à jour des fichiers
- le volume des fichiers mouvements.

Ces travaux nécessitent une répartition des tâches entre les différents services de l'entreprise pour la collecte des informations, leur mise en forme et le projet de rédaction du cahier des charges.

L'entreprise ne doit pas hésiter à demander aux constructeurs et aux sociétés de services des réponses précises et claires sur la configuration du matériel, la fiabilité du logiciel, la formation du personnel, les délais de réalisation, les coûts d'investissements et de maintenance.



L'obtention de telles réponses suppose donc un cahier des charges structuré et cohérent, en même temps qu'une volonté de coopération de la part de l'entreprise. La qualité du cahier des charges est d'autant plus importante qu'il constituera avec l'échange des courriers complémentaires la pièce maîtresse du document contractuel qui liera l'entreprise et ses fournisseurs.

## Comment choisir ?

L'heure du choix est arrivée. Le chef d'entreprise éprouvera probablement une appréhension fort compréhensible pour prendre sa décision définitive. Si son choix a pu être guidé par des tiers, il doit savoir que la décision finale incombe à lui seul.

Ce chapitre ne prétend pas offrir la solution ou donner des recettes infallibles, dans la mesure où la prise de décision ne fait pas toujours intervenir des critères uniquement objectifs. Il existe néanmoins dans ce domaine comme dans bien d'autres une « méthodologie » de la prise de décision dont les idées-forces constituent une marche à suivre indispensable.

Le chef d'entreprise essaiera de s'entourer du maximum de précautions et de garanties parmi lesquelles le cahier des charges aura été la première dans le déroulement des opérations. Il pourra alors être en mesure d'écarter les réponses aberrantes et les propositions incertaines.

Deux axes de recherche peuvent a

priori être mis en relief : l'étude comparative des propositions reçues et la qualité des fournisseurs en présence.

L'étude comparative des propositions transmises par les fournisseurs se présentera sous la forme classique d'un tableau séparant les différents éléments contenus dans les propositions :

- configuration générale du système
- possibilités d'évolution du matériel
- Possibilités d'évolution du logiciel
- facilité d'utilisation
- qualité de la documentation (dossiers d'analyse, de programmation et d'exploitation)
- propositions de démonstration
- coût du personnel éventuellement affecté à l'exploitation informatique elle-même
- formation du personnel
- maintenance et délai d'intervention
- coût de l'investissement de base (matériel et logiciel) des options et des extensions futures et dans le cas d'une prestation extérieure, coût du service
- garanties prévues
- contraintes d'installation (électricité, aménagements divers),

**CIMAP-INFORMATIQUE,**  
société indépendante de services en informatique, implantée depuis 12 ans en Bretagne dispose à ce jour d'un matériel CII Honeywell-Bull DPS 4 de forte puissance.

**CIMAP-INFORMATIQUE**  
avec cet ordinateur permet d'offrir aux chefs d'entreprises une gamme de solutions qui va du traitement à façon à la connexion à distance de terminaux.

**CIMAP-INFORMATIQUE,**  
d'autre part, est toujours spécialisée dans la saisie de fichiers (bandes, disquettes, cartes) et l'implantation de mini et micro ordinateurs clé en main.

# CIMAP - INFORMATIQUE

11, Place du Champ Clos — B.P. 127  
22103 DINAN — Tél. (96) 39.12.41

**offrez-vous l'esthétique et le confort en plus.**

maisons en Bretagne



bureaux - salles de réunions - restaurants - infirmeries - locaux sociaux - vestiaires - sanitaires, etc.

**Les constructions MODULE-PRISME sont EN PLUS agréables à regarder, agréables à vivre, harmonieusement intégrées à leur environnement.**

la nouvelle génération de construction modulaire module

**PRISME**



18, rue de Chelles  
77360 VAIRES-sur-MARNE  
Tél. : (6) 421 30 29

Nom \_\_\_\_\_ SE  
Société \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_

Problèmes de levage, de pose de câbles, d'assemblages de précision, de mise en place de climatiseurs sur immeubles, etc.

**PENSEZ A L'HELICOPTERE**

Nous levons jusqu'à 1500 kg à la hauteur que vous désirez...

**HELI SERVICES**

AERODROME DE CHERBOURG  
B.P. 1 GONNEVILLE - 50400 FERNANVILLE  
Tél. (02) 45 56 76 Télex 111348 HELIP

**SLE**

**un système informatique complet pour la gestion des PME**

Un matériel : le Télécordinateur SL90. Des logiciels standards : paie, comptabilité, statistiques, stocks, etc...



Un interlocuteur unique pour la mise en place, la maintenance, l'évolution de l'ensemble.

BREST LORIENT  
Tél (96) 44 61 52 Tél (97) 64 61 07  
RENNES VANNES  
Tél (99) 30 34 16 Tél (97) 54 18 10

**SOCETAM**

SLIGOS

• aménagement et maintenance matériel  
location des logiciels pour configuration moyenne

B.P. 353 - 29274 BREST Cédex

M. \_\_\_\_\_  
Société \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Téléph. \_\_\_\_\_

Souhaiterai documentation

BREST

## Pour une meilleure information 2 outils aux objectifs différents

Au service des commerçants, industriels et prestataires de services de la C.C.I. de Brest

Le Centre de Documentation de la C.C.I. de Brest  
1, rue Parmentier (tél. 80-10-86)

- en service depuis le 1er août 1979, ce centre de documentation est orienté vers la collecte de tous les éléments statistiques concernant les activités économiques

- fonctionnant comme un service S.V.P., ce centre est à la disposition des ressortissants de la C.C.I. de Brest

- 250 dossiers documentaires
- 80 revues
- 75 bulletins d'informations diverses
- divers annuaires professionnels
- en outre, un service photocopie est mis à la disposition des utilisateurs.
- il est ouvert du mardi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h.



Au service des étudiants

La bibliothèque de l'Ecole Supérieure de Commerce de Brest  
Avenue de Provence (tél. : 03.25.01)

- en service depuis la création de l'Ecole

- la bibliothèque met à la disposition des étudiants :

- 80 dossiers documentaires
- 80 revues
- 1 800 livres
- la bibliothèque dispose d'un service photocopie
- elle est ouverte du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 17 h 30



## Formation des commerçants : enfin une solution...

La loi organisant la formation professionnelle continue (16.07.71) a assujéti l'ensemble des entreprises industrielles, commerciales et prestataires de services de 10 salariés et plus à verser une taxe équivalente à l'heure actuelle à 1,1 % du montant des salaires alloués à leurs employés.

Cet argent sert à financer les actions de formation continue dont l'entreprise peut avoir besoin.

Par contre, pour les entreprises de moins de 10 salariés, rien n'a été prévu par la loi.

### Une nécessité fortement ressentie

Pourtant, le besoin de formation dans ces entreprises aussi bien pour les salariés que pour les employeurs est de plus en plus ressenti comme nécessaire, la formation constituant un facteur de progrès très important.

### Une réponse adaptée

C'est donc pour pallier les carences de cette loi qu'un organisme, le Fatic-Bretagne (Fonds d'Assurance Formation des Travailleurs Indépendants et Commerçants), s'est créé.

Il a pour but d'aider au financement des dépenses de fonctionnement des stages de formation destinés aux travailleurs indépendants et commerçants, pendant la durée de la formation.

Les ressources du Fatic sont constituées par une faible cotisation annuelle (100 F) demandée aux adhérents et par une participation aux frais de stages.

### Un FATIC à Morlaix

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix vient de décider la constitution d'une section locale du Fatic qui regroupera l'ensemble des commerçants et travailleurs indépendants de sa circonscription.

Cette création permettra aux ressortissants (dont la très forte majorité est constituée de commerçants et travailleurs indépendants) d'accéder aux formations que l'évolution et les mutations du commerce rendent indispensables.

Les actions de formation envisagées dans le cadre de la section morlaisienne du «Fatic-Bretagne» visent à

acquérir aux commerçants les bases de gestion nécessaires à la résolution de leurs problèmes fiscaux, sociaux, comptables.

Technique de l'étalage, qui permettra au stagiaire d'acquérir la capacité de réaliser lui-même un vitrine.

Déjà, le programme 1983 est en cours d'élaboration et un certain nombre de stages sont d'ores et déjà prévus.

Parmi ceux-ci, on peut citer : Perfectionnement à la gestion ; Achats, gestion de stocks et trésorerie ; la micro-informatique dans le commerce de détail ; Perfectionnement à la vente en magasin ; Publicité, promotion commerciale ; Prix de vente et prix de revient dans l'hôtellerie-restauration ; Bâtiment : gestion, organisation de chantiers, planning, prix de revient.



Deux objectifs pour les actions de formation du FATIC-Bretagne : dispenser les connaissances de base indispensables à tout commerçant, mais aussi aller plus loin dans les techniques commerciales.

faire acquérir aux participants un certain nombre de connaissances de base nécessaires à l'exercice d'une profession commerciale et en approfondissant les techniques (gestion, techniques commerciales) propres à leur activité.

### Des actions des maintenant

Pour ce qui concerne les derniers mois de 1982, deux stages sont mis à la disposition des intéressés :

- Initiation à la gestion qui fera

*Si vous êtes intéressés par les actions de formation menées dans le cadre du «Fatic Morlaix» la Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix est à votre disposition pour toutes informations complémentaires au (98) 88-61-74.*

## Au service des entreprises

Conseiller, promouvoir, informer, en un mot accroître l'action sur le terrain, tels ont été les axes définis par le Président Jean-Paul Chaton, lorsque sa volonté affirmée d'étouffer le service de promotion industrielle au niveau des hommes s'est concrétisée.

Sans entrer dans le détail des conseils individuels qui ressortent de l'action quotidienne, il est possible de dresser un premier bilan autour des axes définis par le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper.

### Informer

#### Les carrefours de l'économie

De par sa nature creuset d'information et d'idées, la Chambre de Commerce et d'Industrie doit être un lieu d'accueil et d'échanges.

Cette volonté d'informer s'est traduite par la constitution d'une association «Les carrefours de l'économie» destinée à accueillir débats et rencontres sur des thèmes d'actualité principalement tournés vers la vie économique de la Cornouaille.

C'est ainsi que le 4 février, un premier débat opposait Michel Dor, Président de l'Union Interprofessionnelle Patronale du Finistère, et Bernard Poingnant, Député de la circonscription, sur le thème du «chef d'entreprise depuis le 10 mai 1981», suivi, le 10 juin, d'un face à la presse avec Madame Lalumière, Ministre de la Consommation.

D'autres rencontres sur l'exportation, la qualité, ont permis d'améliorer l'information aux entreprises commerciales, industrielles et prestataires de service.

«Les carrefours de l'économie» peuvent ainsi devenir un instrument de communication de l'organisme consultatif auprès de ses ressortissants.

### Conseiller

#### L'exemple d'une création d'entreprise

Le 23 mars 1982, à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper, un premier contact s'établit avec un technicien décidé à créer sa propre affaire dans le domaine du matériel agro-alimentaire (plus particulièrement axé sur la fabrication de convoyeurs et machines spéciales).



A la mairie de Plomelin : le Président Jean-Paul CHATON, entre M. Victor MORITZ, P.D.G. de TRECA et M. Robert OMNES, Maire de Plomelin (Photo Pascal NE PLOMELIN).

Les problèmes classiques (forme juridique à adopter, relations avec le système bancaire, etc.) solutionnés, deux problèmes cruciaux restaient à résoudre : trouver un local adapté de 700 m<sup>2</sup> environ à un prix de location compétitif et mettre en place des capitaux suffisants pour exploiter dans de bonnes conditions de démarrage.

Le 31 mars, après plusieurs visites à la municipalité, le Conseil Municipal de Plouven donnait son accord pour la location de son atelier-maison, disponible et pouvant correspondre aux souhaits d'utilisation de l'industriel.

Dès la fin avril, après accord du club local de financement du FIEF, la S.D.R. Bretagne décidait de participer au capital de la société à constituer, puis une demande de prêt participatif simplifié de l'Etat était déposée et acceptée.

Toutes ces démarches assurées avec le concours technique du service de promotion industrielle.

Aujourd'hui, constituée sous forme de S.A.R.L. sous la dénomination de

Société Industrielle pour l'Alimentaire, SIPA, la société a commencé à exploiter avec 5 salariés et compte parvenir à 15 emplois, exemple, parmi d'autres, de la vie du tissu industriel de la circonscription.

### Promouvoir

#### Une décentralisation prometteuse

A la fin de l'année 1983 - début 1984, sur la Zone d'Activités Economiques de Penhoat-Brac située sur la commune de Plomelin, une unité industrielle du groupe Treca verra le jour et emploiera, à terme, 40 salariés.

Treca et la Société Orléanaise de Lingerie, dont le siège social est situé 10, rue de la Pépinière à Paris, emploient 2.000 salariés répartis en cinq unités de production.

Selon le plan de développement du groupe Treca, la construction d'une usine fabriquant de la lingerie était prévue dans l'Ouest au cours de l'année 1984.

## QUIMPER

Dès le mois de juillet 1981, la Chambre de Commerce et d'Industrie prenait contact avec M. Victor Moritz, Président-Directeur Général du groupe Treca. Les négociations s'engageaient sur plusieurs domaines :

- préfinancement du bâtiment
- primes à la création d'emploi
- recherche du terrain le mieux adapté à cette implantation,

et le 6 juillet 1982, un protocole d'accord était signé officiellement entre le groupe Treca et la commune de Ploemeur, en présence de M. Chaton, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper. Ce protocole engage les parties sur les principes de réalisations financières de l'opération.

L'usine se situera sur un terrain de 25 000 m<sup>2</sup>.

À l'issue de cette signature, le Président Chaton pouvait se féliciter de la concrétisation de ce projet industriel prometteur pour l'avenir économique de la Cornouaille.

### Un groupement d'entreprises

La construction navale et les industries annexes pour la pêche couvrent un secteur de 70 entreprises et un nombre d'emplois proche de 1 000.

La parcellisation et la grandeur de chaque entreprise ne leur permettent pas dans la plupart des cas, de mettre en place un service de vente à l'exportation.

Face à ce constat, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper a pris l'initiative, dès 1981, de sensibiliser ces entreprises à ce problème.

Après avoir réuni à différentes reprises les professionnels du secteur, une association était créée, dont l'objectif est la mise en place d'une politique cohérente d'exportation.

Toujours en relation avec le service de promotion industrielle, les premières opérations ont été menées :

- Salon international de Barhein
- Étude de marché de l'hydraulique au Portugal
- Plaquette publicitaire.

L'impulsion étant donnée, l'association s'est programmée un certain nombre d'actions nouvelles pour 1983.

## FOUGERES

# Formation professionnelle continue

### NOS PROCHAINS STAGES

**Formation à la gestion des entreprises - 10 x 1 /semaine** - tous les mercredis à partir du 20 octobre jusqu'au 22 décembre

**Fonction encadrement - 8 x 1 /semaine** - démarrage le 28 octobre 1982 conclusion le 23 décembre 1982

**Pratique du management (direction d'une PME) - 10 séminaires d'une journée et demi chacun échelonnés sur une période de 6 mois environ** - démarrage le 15 décembre 1982 - conclusion le 23 juin 1983

**Le chef d'entreprise et le plan comptable révisé - 2 après-midi** - les 15 et 22 novembre 1982

**Le traitement des données de gestion sur micro-ordinateur (langage Basic) - 2 x 3 jours consécutifs** - 17, 18, 19 novembre 1982 et 1er, 2 et 3 décembre 1982

Mise en place en novembre-décembre de nos stages

**Automatismes dans le cadre de la Formation Professionnelle Continue**

nous consulter pour stages inter entreprises, intra entreprises ou sur mesure

#### Exemple de stages

- initiation aux automatismes et utilisation de l'algèbre logique
- initiation à la mécanisation pneumatique
- logique pneumatique
- automatismes industriels - relais statiques
- diagrammes fonctionnels «GRAFCEI»
- automates programmables logique séquentielle

Pour tout renseignement, consulter le Service Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougeres 36, rue Nationale - BP 1061 - 35301 Fougeres Cedex Tél. (99) 99-04-89

Responsable de la Formation : M. Jean Max Gervais

UN CADRE UNIQUE POUR VOS SÉMINAIRES  
3 salles de réunion - 2 salles à manger  
28 chambres - 18 studios - Tennis

RÉSIDENCE HÔTEL  
\*\*\* N.N.

**Ker Moor**

Tel. (96) 70.52.22

13, rue du Président-Le Sénécal - 22410 St-Quay-Portrieux

## FOUGERES



# Préparez vos relations avec l'étranger au C.E.L.



Pour faciliter vos relations avec l'étranger le Centre d'Étude des Langues de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougeres vous propose de nombreux services :

- formation et étude des besoins en langues vivantes des entreprises
- traduction et interprétariat
- recrutement de collaborateurs et collaboratrices bilingues
- échanges et rencontres
- centres d'examen des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises
- Organisation pratique des stages
- Un système souple qui s'efforce de s'adapter aux exigences de l'entreprise en proposant toute l'année :
- un rythme extensif ; une ou deux séances de 2 heures par semaine sur 90 heures
- un rythme semi-intensif ; 3 heures par jour 5 fois par semaine
- un rythme intensif sur une ou plusieurs semaines
- des séminaires d'anglais intensifs en Angleterre à Pâques et en juillet 83
- préparation aux examens des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises

Tous niveaux du vrai débutant au perfectionnement.

Avant le début de la session, les participants sont invités à passer un test et un entretien afin de déterminer leur niveau.

« Tous niveaux du vrai débutant au perfectionnement. Avant le début de la session, les participants sont invités à passer un test et un entretien afin de déterminer leur niveau. »

Des cours de groupe sur mesure en entreprise ainsi que des cours particuliers à l'intention des chefs d'entreprise, des cadres et de leurs collaborateurs et collaboratrices peuvent être organisés sur demande.

Un certificat d'assiduité est remis aux stagiaires ayant régulièrement suivi les cours.

#### Approche pédagogique

Les animateurs utilisent des supports pédagogiques tournés vers la communication en situations authentiques

- enregistrement sur bandes magnétiques
- textes, lettres, formulaires, brochures touristiques, documents liés aux activités quotidiennes
- diapositives
- films

La participation de tous est favorisée par le nombre restreint dans chaque groupe et une approche pédagogique originale mettant l'accent sur la communication orale ou écrite en situation réelle à travers des activités telles que :

- jeux de langage et sketches
- conversation/débat
- simulation de rôles (avec ou sans magnétoscope)

Pour tous renseignements complémentaires et inscription, des permanences sont assurées au :

**CENTRE D'ÉTUDE DES LANGUES**  
C.C.I. de Fougeres  
36, rue Nationale  
Tél. (99) 99-04-89



# Faire soi-même sa vitrine : c'est possible

Cette session s'adresse aux commerçants et aux employés désirant s'initier aux techniques de l'étalage et à la composition d'une vitrine.

Ce stage, qui se déroulera sur 5 lundis, sera animé par Madame Aubry, étalagiste professionnelle qui saura confier aux participants quelques secrets de son art et les fruits de son expérience.

Les participants pourront, à chaque séance, s'entraîner à la pose et à la présentation en vitrine des articles qu'ils auront apportés.

Pour un meilleur suivi, le nombre des stagiaires est volontairement limité à 12.

Renseignements et inscriptions auprès du Service de Promotion Commerciale - C.C.I. de Fougeres 36, rue Nationale - BP 1 061 35301 Fougeres Cedex Tél. (99) 99-04-89

### Dernière minutes

Il ne reste plus que quelques places pour le stage d'initiation à la gestion d'un commerce. Si vous êtes intéressé, inscrivez-vous très rapidement auprès du service de Promotion Commerciale de la C.C.I. de Fougeres - 36, rue Nationale BP 1 061 - 35301 Fougeres Cedex Tél. (99) 99-04-89

Début de la session : le lundi 25 octobre 1982

### REUNION D'INFORMATION

« L'application du nouveau plan comptable dans le commerce de détail »

à la C.C.I. de Fougeres : le lundi 15 novembre après-midi à partir de 14 heures

à Rennes : le lundi 22 novembre après-midi à partir de 14 heures

Cette rencontre a été préparée par les Chambres de Commerce et d'Industrie de Fougeres et de Rennes et le Centre de Gestion Agréé Interconsulaire d'Ille et Vilaine.



## Le Président Travers, le 20 septembre, à Montfort : «Chefs d'entreprises, votez!»

Le renouvellement partiel de la Chambre donnera lieu à élection le 22 novembre et il est important que les chefs d'entreprises votent. C'est sur ce thème que je souhaite m'exprimer en rappelant le rôle important que constitue l'outil qui est mis à leur disposition.

### 18 sièges à pourvoir sur 30

En effet, selon le principe du renouvellement par moitié et en tenant compte de plusieurs remplacements survenus pour cause de décès ou de démissions, ce sont 18 sièges sur 30 qui vont être à pourvoir. C'est dire l'importance numérique des élections consulaires du mois de Novembre, mais je crois qu'au-delà du nombre de sièges, c'est bien l'aspect stratégique qu'il y a lieu de souligner.

### De quoi s'agit-il ?

Dans une conjoncture économique qui n'a jamais été aussi difficile depuis de nombreuses années, les chefs d'entreprises, qu'ils soient commerçants, industriels ou prestataires de services, vont avoir, grâce à ces élections aux Chambres de Commerce et d'Industrie, une possibilité d'affirmer leur volonté d'être représentés au plan local alors que se mettent en place de nouveaux pouvoirs économiques conférés par la loi aux collectivités locales.

Je pense que la Chambre sortante a fait preuve de ce que peut apporter une Chambre de Commerce et d'Industrie dans la vie économique. Pour ma part — et je sais que beaucoup d'entre vous ont la même approche — je considère que la Chambre de Commerce et d'Industrie donne la possibilité aux chefs d'entreprises d'avoir un parlement économique, émanation de l'ensemble des entreprises quels que soient leur secteur d'activité ou leur importance.

### Une C.C.I. au plus près des réalités

Je considère aussi que l'hétérogénéité d'une Chambre est le meilleur garant du réalisme de ses prises de position. Les élus des C.C.I. sont des chefs d'entreprises habitués à se heurter aux réalités et constamment amenés à trancher entre le souhaitable et le possible.

Il y a parmi nous des patrons de grandes entreprises et des petits patrons

et si leurs sensibilités ne sont pas toujours au même diapason, il leur arrive très souvent, sur une question donnée, de parler le même langage, au vu des intérêts généraux de la circonscription.

Je suis particulièrement satisfait que, ces dernières années, notre Chambre ait su coller de plus près aux diverses données des pays qui constituent la circonscription.

La mise en place d'une Délégation officielle à Redon avec une saisie à bras le corps du problème de l'ex Snet-Garnier pour déboucher d'une situation de crise à une mise en place positive d'une nurserie d'entreprise est une action qui m'apparaît à bien des points de vue exemplaire.

La mise en place d'antennes à Vitré et, ici même, à Montfort, a traduit notre volonté d'être au plus près des problèmes locaux des entreprises. Ces mises en place n'ont été évidemment possibles que par la volonté des membres issus de ces régions d'agir et d'être les interlocuteurs directs des collectivités locales.

Je viens d'employer le terme «interlocuteurs des collectivités». Je pense aussi qu'à cet égard, la Chambre sortante a joué un rôle actif. Ce rôle s'est traduit par la présence et la participation à de nombreuses Commissions, Comités de Pays. Il s'est aussi concrétisé par des actions de coopération avec les collectivités en vue de mener ensemble des opérations bénéfiques.

Je citerai à nouveau la nurserie d'entreprises de Redon, mais aussi le marché de gros de Rennes, la zone agro-alimentaire, la maison Accueil-Bretagne d'Erbrée, près de Vitré, la construction d'un parking automobile à Rennes ainsi que la mise au point d'un centre routier.

Mais être l'interlocuteur des pouvoirs publics et des collectivités, c'est aussi faire connaître l'opinion majoritaire de tel ou tel grand secteur écono-

que que représente la Chambre.

Ce peut être dans le cadre de participation à des Plans d'Occupation des Sols, ce peut être aussi sur des problèmes parfois aigus, tels que les problèmes de circulation et de distribution d'une grande ville comme Rennes.

Ce sont aussi souvent les rapports de la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial, rapports dictés par le souci de maintenir certains équilibres entre les diverses formes de distribution, entre la grande ville et sa zone rurale d'influence.

Les récentes Assises de Grenoble, en faisant le point sur les actions passées, ont permis de tracer une stratégie en vue de participer au maximum au développement régional.

Que va-t-il donc être proposé aux quelque 12 000 inscrits de notre Chambre, le 22 novembre ?

Certainement pas de déposer seulement un bulletin dans une urne ou de le mettre dans une enveloppe pour voter par correspondance afin de désigner ou d'entériner le choix de notables qui se réuniront de temps à autre, comme au sein d'un club fermé, pour deviser gentiment entre eux sur les problèmes du jour ou pour organiser entre eux un dîner-débat sur tel thème national.

Mais bien au contraire, pour choisir et appuyer par leur vote des chefs d'entreprises qui seront conscients de travailler en leur nom, en vue d'offrir une force de réflexion, de propositions et d'actions, à une époque où les entreprises sont l'objet des meilleures et des pires intentions.

Plus que jamais les commerçants, grands ou petits, les chefs d'entreprises industrielles ou prestataires de services ont des problèmes quotidiens, des hausses de charges sociales, de fiscalité, de blocage des prix avec nécessité d'absorber sur leurs propres recettes la hausse d'un point de la T.V.A.

Parallèlement les paramètres de la crise économique internationale viennent ajouter aux difficultés qui relient des orientations de la politique intérieure.

Le malaise des chefs d'entreprises se traduit de diverses façons, par des manifestations d'ampleur variée, traduisant un phénomène de «ras le bol». Ces manifestations peuvent avoir une utilité car il apparaît que dans nos démocraties, elles sont devenues un phénomène d'expression courante de toutes les catégories socio-professionnelles. Mais les chefs d'entreprises disposent aussi d'autres moyens pour se faire entendre et de moyens parfaitement adaptés aux volontés actuelles de décentralisation :

Ce sont leurs Chambres de Commerce et d'Industrie où, en élistant des gens comme eux, ils se donnent les moyens de faire entendre, auprès des pouvoirs publics et des collectivités locales, leurs opinions, leurs craintes leurs suggestions, leurs demandes.

### Le gouvernement s'intéresse aux C.C.I.

Les C.C.I. sont des organismes dont l'importance n'est pas négligeable — certains chefs d'entreprises ont peut-être pensé le contraire en ne votant pas lors des précédentes consultations.

Je rappellerai simplement que le Gouvernement, lui, s'est très vite intéressé aux C.C.I., à leur rôle et à leur potentiel puisqu'au printemps dernier, le Ministre du Commerce et de l'Artisanat était bien près de faire passer une réforme qui aurait substitué à la représentation des forces économiques dans les C.C.I. une sorte de représentation des composantes sociales au suffrage universel, ce qui aurait bouleversé l'équilibre des Chambres et compromis leur rôle d'interlocuteur et leur rôle économique.

Seul le Conseil d'État a mis obstacle pour des raisons légales à cette réforme qui pourrait réapparaître.

Le meilleur moyen d'éviter qu'une réforme n'abandonne les grands choix économiques locaux aux seuls idéologues politiques ou aux technocrates, c'est de démontrer que nos C.C.I., telles qu'elles sont, sont l'émanation incontestable des chefs d'entreprises de toutes

tailles et de toutes activités.

Pour le démontrer, il faut que leurs élus le soient par des pourcentages de votants nettement supérieurs à ceux que nous avons connus jusqu'à présent : de 30 à 50 % selon les catégories.

Certes, ces pourcentages sont deux fois plus élevés que ceux des élections aux syndicats de salariés.

Certes, c'est à peu près autant que le pourcentage moyen aux élections cantonales dans les grandes métropoles, mais c'est quand même beaucoup moins que lors des grandes consultations politiques, municipales ou législatives.

D'ores et déjà, j'espère vivement que le 22 novembre, nombreux seront les chefs d'entreprises qui ne voteront pas jusqu'à présent et qui auront compris que voter est contribuer à confirmer vis-à-vis des divers interlocuteurs qui s'intéressent tous à l'entreprise, un organisme qui les représente non seulement de par la loi, mais aussi de par l'importance de la participation locale : leur Chambre de Commerce et d'Industrie.

chambre de commerce et d'industrie de rennes

RESPONSABLES D'ENTREPRISES,  
NE VOUS PRIVEZ PAS D'UN OUTIL SPECIALISE A VOTRE SERVICE

Appelez



LE CENTRE  
DE DOCUMENTATION  
au  
36.51.54

### VOUS Y TROUVEREZ :

UNE EQUIPE



- expérimentée,  
- en relation constante avec de nombreux autres Centres de Documentation (locaux, spécialisés...)

UN FONDS DOCUMENTAIRE



- important (250 revues, 150 annuaires, etc...),  
- Titres choisis en fonction de l'intérêt pour l'entreprise,  
- organisé grâce à ses fichiers et entrées par mots-clés.

UN ACCES VIA TERMINAL



- aux Banques et Bases de données économiques.



**SANITROT**

Cellule Sanitaire Auto Epurante à Cycle Automatique

Modèle

Brevets

Dépôts

Se passe du Raccordement à l'EGOUT

DELOBEL S.A.

T. 40 / 46.44.00 +

Z.I. de ST-HERBLAIN 44800 Cixex 9 B.P. 3

M. \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Téléph. \_\_\_\_\_  
Intéressé par SANITROT \_\_\_\_\_  
Souhaiterait documentation \_\_\_\_\_

# Pays de Vitré : une assistante technique au commerce rural

Les initiatives déjà prises par les membres de l'Antenne de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Vitré ainsi que par leurs partenaires locaux ont favorisé le développement de l'économie locale, plus particulièrement au niveau des chefs-lieux de cantons.

Il s'agit maintenant de prendre en compte les communes rurales les plus défavorisées et de viser à une revitalisation, tant au niveau du commerce que des autres activités économiques quand c'est possible.

Pour mener à bien cette revitalisation sur le Pays de Vitré, un programme d'actions a été élaboré, nécessitant le recrutement d'un Assistant Technique au Commerce spécialisé en commerce rural. La réalisation de ce souhait des élus consulaires a été facilitée par la prise de conscience au Ministère du Commerce et de l'Artisanat des difficultés, voire des disparités de commerces en zone rurale, au profit de commerces plus attractifs situés dans les principaux bourgs et en périphérie de ville, notamment Vitré avec l'implantation de grands surfaces.

Le Ministère a donc facilité le recrutement d'Assistants Techniques au Commerce Rural par les Chambres de Commerce et d'Industrie, en leur accordant un financement au titre de la première année d'activité pour les secteurs ruraux les plus menacés.

## Opérationnelle depuis le 4 octobre 1982

Cette initiative se concrétise par l'entrée en fonction le 4 octobre à l'Antenne de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Vitré, de Mlle Anne-Marie Guilbert, en qualité d'Assistante Technique au Commerce Rural.

Après une expérience d'enseignement du français de deux ans en Vieille Castille, en Espagne, Anne-Marie Guilbert, diplômée universitaire en « Techniques de Commercialisation », a suivi la formation « d'Assistante Technique au Commerce », spécialisée en Commerce Rural, au Centre de Formation des Assistants Techniques au Commerce (C.E.F.A.C.) à Paris.

Originaires de la campagne, et y

ayant toujours vécu, elle a opté durant ses études pour des thèmes axés sur le commerce rural.

### Les objectifs

Les objectifs sur le Pays de Vitré sont au nombre de quatre :

- une analyse démographique et commerciale afin de déterminer les communes nécessitant une revitalisation commerciale.
- actions de maintien en faveur du commerce rural : en liaison avec les collectivités locales et les différents partenaires concernés pour résoudre les cas urgents de disparitions.
- création d'une bourse de commerces vacants en zone rurale, afin d'accueillir des activités commerciales, artisanales et de services.
- réunions d'information pour les commerçants et leurs Unions, ainsi que pour les Unions non commerçantes.

Le commerce rural étant une fonction « induite », sa revitalisation passe d'abord par des actions globales agissant sur l'ensemble des structures économiques locales. Aussi, convient-il de nouer des relations avec toutes les activités commerciales, artisanales, culturelles, sportives... qui font la vie d'un village, son dynamisme.

Ainsi, les réalisations seront en fonction de la volonté des partenaires locaux car elles impliquent une participation de tous.

# L'indemnité de départ remplace désormais l'aide spéciale compensatrice

Commerçants âgés de plus de 60 ans, ne vous radiez pas du Registre du Commerce avant de vous être renseignés sur vos droits !

### Conditions de ressources

- 1) être encore en activité au moment de la demande, donc inscrit au Registre du Commerce ou au Répertoire des Métiers.
- 2) être affilié à une Caisse de retraite de Commerçants en tant que cotisant ou retraité.
- 3) être âgé de plus de 60 ans ou avant 60 ans en cas d'invalidité. (la demande peut être présentée quelques mois avant les 60 ans).
- 4) avoir 15 ans d'affiliation à un régime d'assurance-vieillesse des professions commerciales ou artisanales.
- 5) avoir été pendant cinq ans de l'entreprise dirigée au moment de la demande.
- 6) remplir les conditions de ressources résumées dans le tableau ci-dessous.

### CONDITIONS DE RESSOURCES

La moyenne des ressources annuelles des 5 dernières années d'activité précédant celle de la demande ne doit pas excéder les chiffres suivants :

Attention : le calcul de la ressource moyenne des cinq dernières années tiendra compte des coefficients d'actualisation.	Ressources non professionnelles	Ressources totales (1) annuelles
Personne seule	Le montant moyen de ces ressources ne doit pas être supérieur à 17 000 F	Aucune aide possible si les ressources sont supérieures à 34 000 F
Ménage	31 000 F	62 000 F

(1) n'entrent pas dans le calcul de la moyenne des ressources annuelles :

- les prestations d'assurance vieillesse (commerciale et/ou artisanale) perçues par le demandeur à titre personnel ou par réversion et, éventuellement, la majoration pour conjoint coexistant.
- les prestations familiales.
- les avantages accordés au titre de l'aide sociale.
- la retraite de combattant.
- les pensions militaires d'invalidité et les avantages qui s'y rattachent (pour le pensionné et son conjoint, éventuellement).
- les pensions de veuves de guerre (et éventuellement les allocations supplémentaires).
- les pensions pour distinctions honorifiques accordées à titre militaire.

### Montant de l'aide

Le montant de l'aide sera déterminé par une commission placée auprès de chaque caisse d'assurance-vieillesse artisanale et commerciale qui tiendra compte de l'ensemble des éléments qui caractérisent la situation de chaque demandeur et en particulier de l'état actuel de ses ressources et de ses charges. Cette somme ne pourra dans tous les cas dépasser :  
80 000 F pour une personne seule  
180 000 F pour un ménage

### L'établissement du dossier

Le demandeur doit adresser une demande d'indemnité de départ à la caisse d'assurance vieillesse à laquelle il est affilié.

Après notification de sa demande et du montant de l'indemnité de départ par la Commission, le bénéficiaire devra, pour en obtenir le paiement, satisfaire dans l'ordre aux obligations suivantes :

- mettre en vente son fonds, son entreprise ou son droit au bail,
- cesser définitivement toute activité,
- se faire radier du Registre du Commerce ou du Répertoire des Métiers (à partir du jour où la commission a notifié une décision favorable, le bénéficiaire dispose d'un délai de 6 mois pour demander sa radiation).

### Sachez enfin

- que l'aide peut être accordée au conjoint survivant, si le chef d'entreprise remplissait à la date du décès les conditions qui lui auraient permis de formuler une demande au nom du ménage. Le conjoint survivant doit formuler lui-même la demande dans un délai d'un an suivant le décès.
- que l'aide peut être accordée à tout commerçant remplissant les conditions énumérées plus haut.
- qu'il soit sédentaire ou ambulancier.
- qu'il soit locataire ou propriétaire du local dans lequel il exerce son activité.
- et même s'il parvient à vendre son fonds de commerce ou son droit de bail (dans ce cas, le prix de vente reçu intervient dans le calcul de l'aide accordée).

Pour être plus complètement informés et conseillés, les commerçants désirant cesser leur activité peuvent s'adresser soit à la Chambre de Commerce et d'Industrie - Service Assistance Technique au Commerce - 33, av. Louis Martin - 35409 Saint-Malo Tél. 56-60-02 soit directement à leur caisse d'assurance vieillesse.

## Situation de l'emploi : points de repère au 1er Septembre 1982

### TAUX DE DEMANDES D'EMPLOI NON SATISFAITES PAR RAPPORT A LA POPULATION SALAÏÉE

C.C.I. RENNES	12	A titre de comparaison	
	11,1	FRANCE	10,9
Agences Locales pour l'Emploi de :		BRETAGNE	11,7
REDON	18,9		10,4
	18,1	C.C.I. RENNES	10,7
RENNES	11,9		10
	10,9	Année de référence population I. I. 1981	
VITRE	12,9	estimation INSEE I	
	12,3		
	fin août 1982		
	fin août 1981		

Année de référence population salariale 1975

(Voir Bretagne Economique n° 189 - Mai 1980 - pour la méthodologie et le découpage géographique des agences locales pour l'emploi).

SAINT-MALO

Commerçants, informez-vous

Faute d'information, nombreux sont les commerçants qui ne font pas valoir leurs droits en temps voulu ou qui se retrouvent dans des situations difficiles.

C'est notamment le cas

- des conjoints collaborateurs devenus inaptes avant 60 ans et qui, s'ils ne bénéficient pas d'une assurance volontaire, ne peuvent percevoir une pension d'invalidité.
- des commerçants qui attendent l'âge normal de 65 ans pour demander leur retraite, alors que, compte tenu de leur situation particulière, (inaptitude, anciens combattants), ils auraient pu le demander avant.
- des commerçants qui, devant faire face à des difficultés, ne connaissent pas les possibilités d'intervention du Fonds d'Action Sanitaire et Social de la Caisse d'Assurance-maladie des commerçants.
- de certaines veuves qui ne demandent pas leur pension de réversion au moment où elles peuvent la percevoir, etc., etc...

Aussi, afin de vous permettre de connaître vos droits, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Malo vous propose de participer à une

Journée d'information sur les régimes d'assurance-vieillesse et d'assurance-maladie des commerçants le lundi 25 octobre 1982 de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h

M.
Adresse

participera à la journée d'information sur les régimes d'assurance-maladie et d'assurance-vieillesse des commerçants, organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Malo, le lundi 25 octobre 1982

Signature

MORBIHAN

Tourisme technique et visites d'entreprises

Le Tour Eiffel reçoit plus de visiteurs (3 594 190) que le Musée du Louvre (1 609 917). Voir le présent paraît plus intéressant que connaître le passé.

Cela est parfaitement démontré depuis l'ouverture du Centre Pompidou : cette «cathédrale» de l'art moderne bat tous les records de visiteurs avec 7 775 890 en 1980. Bon nombre de nos contemporains sont donc plus curieux des réalisations actuelles que des vestiges historiques.

Il ne faut pas généraliser, mais si nous voulons que le tourisme joue réellement son rôle en tant que facteur de développement de l'économie régionale, il importe que nous sachions mettre en valeur toutes nos richesses : celles du passé et celles du présent. Puisqu'aussi bien ces dernières ne sauraient être que d'ordre technique ou industriel, ce sont de telles réalisations qu'il faut montrer à nos visiteurs fut-ce pour éviter que certains étrangers emportent de notre province l'impression d'un pays vieux qui n'a su, ni se renouveler, ni s'adapter.

Montrer un complexe industriel, un outillage moderne, des installations portuaires gigantesques, des techniques audacieuses en matière de construction et d'aménagement du territoire est un acte hautement démonstratif de la

taille d'un pays et de son génie. Une telle propagande n'est pas inutile en un temps où il est vital que la France tienne sa place parmi les grandes puissances industrielles du Marché Commun. Le Conseil National du Patronat Français l'a si bien compris qu'il a créé une Commission Touristique chargée d'organiser des voyages à l'intention des diplomates étrangers, pour leur montrer les réalisations techniques et industrielles nationales.

Depuis le XIXème siècle le développement industriel n'a cessé de modifier le visage de certaines régions. Nous ne pouvons plus imaginer la Bretagne ou l'île de France telles qu'elles étaient autrefois. Les curieux qui venaient voir au XIIIè et XIVè siècle construits les cathédrales et admirer l'aisance des ouvriers dans la sculpture d'un tympan,

MORBIHAN

devaient avoir le même regard de curiosité intéressée que les visiteurs d'une usine robotisée. Le vrai sens du tourisme technique c'est de montrer objectivement à ceux qui désirent savoir, comment et pourquoi une action se déroule dans un cadre déterminé. Le tourisme technique a un rôle d'information et de propagande. C'est aussi une forme de publicité que les industriels à la suite des artisans d'art doivent adapter afin de mieux montrer et mieux présenter leurs œuvres.

bihan crée en son Hôtel Consulaire une galerie de l'économie, sorte de vitrine vivante de l'activité locale : qui fait quoi ? où et comment ? Voilà les réponses qui seront données.

Mais concrètement que pouvons-nous faire d'autre ?

Intégrer dans les circuits touristiques et dans toute la documentation locale ou régionale les réalisations modernes. Une grande Banque française édite un guide fort bien documenté.



Le phare de la Teignouse - Quiberon

L'information est une démarche pédagogique, la meilleure qui soit. La plus vivante, consiste souvent, en un contact physique intéressant tous les sens. Vivre l'économie devient un besoin essentiel pour tout individu tant soit peu curieux. La visite d'une entreprise, voilà le type même de l'information vivante et instructive. Voir l'économie en action permet de mieux comprendre ; alors l'information devient culture, parce que bien comprise, et assimilée dans la mémoire.

Le tourisme technique n'est pas une fin en soi. S'il est bien conçu et organisé il devient un moyen d'échange dont profitent le visiteur et le visité.

Il est des visites d'entreprise, comme de toutes les manifestations de relations publiques ; elles n'ont de raison d'être que si elles répondent à des objectifs précis.

La visite d'entreprise est un spectacle qu'il faut savoir mettre en scène. Selon l'auditoire - grand public ou technicien - le jeu ne sera pas le même. La généralisation des «Journées portes ouvertes» est assez significative ; même les casernes s'ouvrent aux civils ! La Chambre de Commerce et d'Industrie du Mor-

Nouveaux à la C.C.I.M.

Madame MORTIER, Assistante Technique du Commerce, succède à Monsieur Le Palmec à Ploërmel, Délégation de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan (1).



Madame Mortier est chargée de renseigner et de conseiller les commerçants qui viennent la voir pour des problèmes juridiques, fiscaux ou de gestion. Elle effectue également des études de marché pour les nouveaux commerçants qui désirent s'installer. Il s'agit là de renseignements d'ordre individuel.

L'assistant technique du commerce peut également effectuer des actions collectives, tant en zone urbaine qu'en zone rurale ; actions d'animation, enquêtes auprès des consommateurs...

Madame Mortier, en poste à Ploërmel, depuis le 15 septembre a déjà de nombreuses études de marché en cours. Les rendez-vous se succèdent à un rythme soutenu.

(1) Adresse : 1, rue Porte d'En Haut 56800 Ploërmel

concevoir des circuits de tourisme technique commercialisés par les agences au titre des voyages-récompenses. - Promouvoir les circuits ou se rencontrer l'utile et l'agréable.

C'est dans cet esprit que le Ministère de la Jeunesse et des Sports et des Loisirs a organisé il y a quelques années des stages de «Connaissance de la France».

On peut aussi admettre que les Foires Exposition et les Congrès jouent un rôle de premier plan. Le tourisme technique permet l'accroissement des flux touristiques par l'exploitation de nouvelles ressources.

Il apparaît aussi comme une propagande certaine à l'échelon national et international en faveur du renom économique et industriel d'un pays. Le chef-d'œuvre n'est pas exclusivement dans l'art, il existe dans tout ce qui est le travail des hommes.

Cf. Les Visites d'Entreprises «Comment Informer» - Editions Techniques Patronales, 31 Av. Pierre 1er de Serbie Paris XVI - Octobre 1971.

Monsieur Boulard nous ayant quittés pour la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen, son remplacement au poste de Chargé d'Etudes est assuré par Monsieur Loïc MORVANT originaire de Baud.



Monsieur Morvant a suivi des études de géographie à l'Université de Haute-Bretagne à Rennes. Après obtention d'une maîtrise appliquée à l'aménagement avec un mémoire concernant l'industrie laitière dans le Morbihan, il a travaillé quelque temps dans une banque avant de nous rejoindre le 1er septembre

Il se tient à votre disposition pour tous les renseignements ou les études économiques susceptibles de vous intéresser dans notre département.

BURO S.A./STAFOR inauguration "du monde des bureaux" à Montgermont



rière, on a pu constater un peu de réajustement des bureaux pour une ambiance plus conviviale. Pour répondre efficacement à la demande d'un marché en expansion, la profession de bureau a été, au cours des années de développement actuelles, à l'origine de bureaux de plus en plus modernes. BURO S.A. a été la première à concevoir et à construire des bureaux modernes dans un esprit de nouveauté et de confort. En conséquence, le nouveau bâtiment de Montgermont, inauguré le 1er septembre, est le fruit de ces préoccupations. L'inauguration a eu lieu à 10 heures, au cours de laquelle Monsieur Morvant, Directeur Général de BURO S.A., a prononcé un discours d'ouverture. L'inauguration a été suivie d'un déjeuner amical. Le bâtiment de Montgermont est situé dans une zone d'activités, à proximité de la gare de Montgermont. Le bâtiment est composé de deux tours de bureaux, reliées par un passage piétonnier. Le bâtiment est entièrement couvert de verre, ce qui permet d'avoir une vue panoramique sur la région. Le bâtiment est équipé de toutes les commodités nécessaires à un bon travail. Le bâtiment est accessible à tous les niveaux. Le bâtiment est sécurisé. Le bâtiment est très agréable à vivre.

Dans cet esprit, BURO S.A. a été la première à concevoir et à construire des bureaux modernes dans un esprit de nouveauté et de confort. En conséquence, le nouveau bâtiment de Montgermont, inauguré le 1er septembre, est le fruit de ces préoccupations. L'inauguration a eu lieu à 10 heures, au cours de laquelle Monsieur Morvant, Directeur Général de BURO S.A., a prononcé un discours d'ouverture. L'inauguration a été suivie d'un déjeuner amical. Le bâtiment de Montgermont est situé dans une zone d'activités, à proximité de la gare de Montgermont. Le bâtiment est composé de deux tours de bureaux, reliées par un passage piétonnier. Le bâtiment est entièrement couvert de verre, ce qui permet d'avoir une vue panoramique sur la région. Le bâtiment est équipé de toutes les commodités nécessaires à un bon travail. Le bâtiment est accessible à tous les niveaux. Le bâtiment est sécurisé. Le bâtiment est très agréable à vivre.

## Un inventaire des sites potentiels pour l'aquaculture réalisé par la C.G.I.M.

Le Conseil Général du Morbihan, considérant l'occupation croissante de l'espace littoral par des activités diverses, ainsi que la nécessité de disposer d'emplacements convenables pour le développement de l'aquaculture, a demandé au C.I.E.X.O., en 1979, de procéder à un inventaire des sites se prêtant à cette activité.

Le C.I.E.X.O. a sollicité la collaboration de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, auprès de laquelle il estimait trouver des compétences appropriées. Les travaux se sont donc déroulés conjointement à partir de Brest et de Lorient.

L'inventaire des sites potentiels pour l'aquaculture sur le littoral du Morbihan, maintenant achevé, est plus détaillé que ses homologues des départements voisins ; en ce qui concerne notamment la description des sites sélectionnés.

Le rapport comporte trois tomes et un atlas cartographique.

Le premier tome aborde successivement dans ses 250 pages :

- le milieu naturel et le milieu socio-économique concernant l'utilisation aquacole du littoral,
- le potentiel aquacole du départe-

ment, avec un classement des sites par type et par niveau d'intérêt ;

- le mode d'emploi du fichier des sites sélectionnés.

Les tomes 2 et 3, totalisant 500 pages font une description des 119 sites sélectionnés avec, pour chacun d'eux :

- une carte de situation,
- une fiche succincte à l'usage des urbanistes et aménageurs,
- une fiche technique développée, plus utile à des aquaculteurs potentiels, en leur procurant des informations de base sur chaque site, de nature à favoriser le choix d'implantation et de mise en œuvre.

L'atlas constitué de 23 cartes, localise et délimite le périmètre des sites sélectionnés.

La vocation de l'ouvrage est à souligner.

D'abord, il est un document de référence à l'usage de l'aménageur : il propose des réservations au regard des besoins aquacoles.

En outre, la somme des informations réunies est susceptible d'intéresser à divers égards l'aquaculteur.

### Particularités du Morbihan

Il ressort de ce travail quelques caractéristiques parmi lesquelles les éléments suivants :

Le nombre de sites propices à l'aquaculture place le département du Morbihan en tête des gisements de sites aquacoles en Bretagne.

La nature de ces sites se manifeste dans les principaux ensembles suivants :

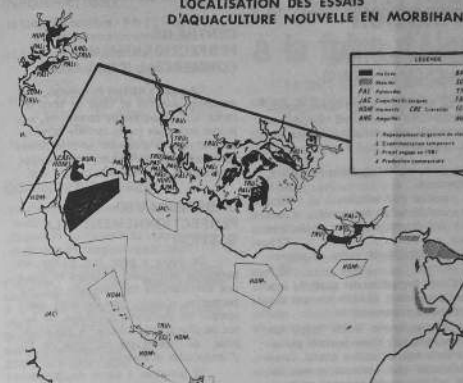
- les sites de la *rivière d'Étel* sont surtout des estrans découvrants et des étangs à marée (souvent des moulins à mer),

- dans la *rivière de Carc'h, la rivière d'Auray, et la partie Ouest du Golfe du Morbihan*, les étangs à marée sont les plus nombreux,

- dans la *partie Est du Golfe et la rivière du Pénerf*, ce sont les anciens marais salants qui dominent,

- les *îles* se caractérisent par l'importance des sites de pleine eau.

### LOCALISATION DES ESSAIS D'AQUACULTURE NOUVELLE EN MORBIHAN



La spécificité du littoral morbihannais apparaît à trois points de vue :

- la proportion très importante de polders, de moulins à mer, de marais salants. Ces sites sont particulièrement favorables pour la mise en œuvre des techniques de « fermes marines » telles qu'elles ont été expérimentées aux USA. Les alevins déposés dans un « moulin » sont lâchés en mer pour y poursuivre leur croissance, avant de revenir se faire piéger dans le moulin original (cycle du saumon).

- l'aménagement assez complet et ancien de tels lieux,
- leur statut de propriétés privées, ou généralement considérées comme telles.

Dans l'état actuel des techniques d'aquaculture, à côté de la conchyliculture traditionnelle, les espèces les plus susceptibles de développement à court terme sont la truite Arc-en-Ciel, la paloude ainsi que le turbot.

L'aquaculture de repeuplement, extensive par nature et déjà entreprise en Morbihan, devrait jouer son rôle au côté des autres genres d'aquaculture, les formes extensives et intensives étant par nature complémentaires et non concurrentes.

Voici maintenant disponible un outil dont le volume tient à la diversité

des données chiffrées et des analyses qu'il a paru souhaitable de rassembler pour caractériser un littoral apparemment riche de possibilités.

La consultation de cet ouvrage est à demander au Conseil Général, à la Préfecture. Toute application sur le terrain, étude de projets, documentation scientifique, technique ou administrative concernant des créations d'activités aquacoles, peuvent être demandées à

Aquamor  
21, quai des Indes, 56100 Lorient  
Tél. 21-00-46 - M. Guia

### Nécrologie

Pierre BELLEGO  
Directeur Adjoint du  
Service Équipement



Le 27 août, alors qu'il était en vacances, Pierre Bellego est décédé subitement. Il avait 45 ans. Ingénieur des Travaux Publics de l'État il a exercé son métier au service maritime du Ministère de l'Équipement à Lorient de la fin de 1967 au début de 1979. C'est alors qu'il intégra la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan où il occupa les fonctions de Directeur Adjoint du Service Équipement. Tant au Port de Pêche qu'au Port de Commerce, dont il surveillait attentivement les travaux d'agrandissement en cours (Station Rail Route), il sera regretté. Ses qualités humaines, et la rigueur de son esprit, étaient unanimement appréciés. Il laisse une veuve et quatre enfants.

BC

POUR VOS ENVOIS EN NOMBRE :

2 FORMULES travail sur votre fichier  
prospection sur nos fichiers

distributeur micro-ordinateurs NEC

**COUAPPEL Bernard** photocopies - travaux offset - mailing

Centre commercial du Landry - 167, rue de Châteaugiron - 35100 RENNES - Tél. (99) 53.04.86

ALARME VOL - ALARME INCENDIE  
VIDÉO - SURVEILLANCE - CONTRÔLE D'ACCÈS



Bataille Electronique

Devis gratuits - Financement personnalisé

Membre de  
l'ASSEMBLÉE PLÉNIÈRE  
des SOCIÉTÉS D'ASSURANCES  
Pour le Règlement des Indemnités  
d'après les lois, décrets  
et usages

43 bis, rue de Gouédic - 22000 SAINT-BRIEUC - Tél. : (96) 33.10.80

**APK**  
dimitris  
AUX ATELIERS DE KORN ER HOET  
71, ZILLER DE FORZ LA HOLL  
Restaurations de mobiliers  
spécialité : 17 et 18ème siècle

Marqueterie - Vernis au tampon Vente de meubles d'époque et de style  
Zone artisanale Hincal, 56190 MUZILLAC - Tél. (97) 41.59.21



## Des actions de formation

### CENTRE DE FORMATION AUX TECHNIQUES MARCHANDES MODERNES (CFTMM)

L'objectif de ce stage de 9 mois d'études à temps plein de janvier à la mi-octobre (1 200 heures de cours) est de préparer des jeunes aux diverses carrières commerciales du secteur de gros et de détail.

Pour suivre ce stage, les candidats doivent :

- avoir entre 20 et 30 ans,
- avoir une expérience professionnelle d'au moins une année,
- avoir une bonne formation générale (niveau terminale des établissements d'enseignement secondaire),
- être libérés des obligations militaires.

Pendant la durée de la formation, les stagiaires qui répondent aux conditions peuvent percevoir une rémunération (loi du 17.7.78).

## formation

### BREVET DE MAITRISE COMMERCIALE (BMC)

La formation d'une durée globale d'environ 260 heures est divisée en cinq unités autonomes capitalisables qui sont :

- comptabilité, gestion financière, informatique . . . . . 60 h
- gestion commerciale . . . . . 78 h
- problèmes du personnel . . . . . 24 h
- problèmes juridiques, sociaux et fiscaux . . . . . 42 h
- techniques de vente et promotion . . . . . 56 h

Cette formation est destinée aux chefs d'entreprises, aux conjoints et aux filles et fils de commerçants.

Ce programme a été établi sur deux ans, à raison d'une journée par semaine (le lundi), d'octobre à avril. Cette formation se veut pratique et sera appuyée sur de courts exposés amenant

échanges d'expériences, discussions, etc. et illustrée par des études de cas.

### CENTRE DE PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL (C.P.E.COM)

Ce cycle s'adresse aux jeunes commerçants, aux fils et filles de commerçants, aux employés de commerce, aux jeunes intéressés par la carrière commerciale et permet d'aborder les problèmes commerciaux, juridiques, comptables, fiscaux, etc. les lundis d'octobre à mai.

### GRUPE D'AUTO-PERFECTIONNEMENT A LA GESTION

Ce cycle a pour but d'aider les personnes intéressées à mettre en place une comptabilité fonctionnelle qui leur permettra d'avoir des éléments pour remplir les déclarations fiscales, de suivre de plus près la marche de leur entreprise, au travers des comptes de fin d'année (bilan et compte d'exploitation).

12 semaines à partir du 25 octobre, à raison d'une journée par semaine.

### JOURNÉES «FLASH INFORMATION»

- le lundi 25 octobre - 9 h - 12 h 30 « le nouveau plan comptable »
- le lundi 15 novembre - 9 h - 17 h « les nouvelles formes de distribution »
- le lundi 22 novembre - 9 h - 17 h « acheter ou louer un véhicule industriel »
- le lundi 6 décembre - 9 h - 17 h « le secteur de l'automobile »

### COURS SPECIALISES

- prix de revient dans les métiers du bâtiment
- la gestion du magasin de chaussures
- la gestion du magasin confection

Les personnes intéressées peuvent s'adresser, pour des renseignements complémentaires, à la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord Service Formation rue de Guernsey - BP 514 22009 St-Brieuc Cedex Tél. 94-20-94

## Le Service «Commerce Extérieur» à la foire d'Alger

La foire d'Alger accueillait cette année, plus de 400 entreprises françaises, soit plus de 20 % des participants totaux.

Pour la première fois depuis 1979, la Bretagne y était présente puisque notre Chambre de Commerce regroupait les sociétés Avel, Ragot, Roccaouest et l'Asfo d'Armor.

Cette participation correspondait bien aux préoccupations algériennes puisque : le développement agricole, la pêche, le bâtiment et la formation sont considérés comme des secteurs prioritaires.

Cette mission confirme le potentiel du marché algérien qui, difficile et long à pénétrer, peut malgré tout être abordé par les P.M.E. avec succès. Un certain nombre d'atouts plaident en effet en notre faveur :

- la Bretagne a de plus en plus une présence et un potentiel remarquables et appréciés par les autorités d'Alger, mais aussi dans certaines régions telles que celle d'Annaba.

- de plus, on constate une décentralisation des centres de décision et un accroissement des pouvoirs des collectivités locales, telles que les préfectures et les municipalités, qui ont la possibilité de commander elles-mêmes les équipements nécessaires au développement de leur circonscription.

- on constate aussi, une restructuration du secteur public, qui entraîne une plus grande autonomie des unités de production. Celles-ci disposeront d'autorisations d'importation pour des quantités beaucoup plus en rapport avec les possibilités de nos entreprises. En effet, jusqu'à présent, les P.M.E. ne pouvaient

que rarement soumissionner à des appels d'offres lancés par les sociétés nationales, pour des quantités dépassant souvent largement leur capacité de production.

- Enfin, on assiste de plus en plus à une résurgence du secteur privé. Le Gouvernement algérien fait progressivement admettre que celui-ci peut fort bien compléter l'activité des entreprises nationales et il est probable que dans les prochaines années, les importations pourront bien sûr dans certaines limites et à certaines conditions, être effectuées par des entreprises privées.

Dependant, il est important de garder toujours à l'esprit que la participation à une foire internationale, n'est que l'un des maillons qui peuvent permettre de s'implanter sur un marché aussi concurrentiel que celui de l'Algérie. Les industriels peuvent compter sur nos services pour organiser et mettre en place les opérations de suivi indispensables pour réussir sur ce marché.

Au vu de ces résultats, nous avons déjà programmé pour 1983, une participation beaucoup plus importante, puisque 600 m<sup>2</sup> ont été retenus sous réserve de l'accord des autres Chambres de Commerce, à qui nous proposerons notre savoir-faire. ■

## Mission en Egypte

Poursuivant des objectifs de diversification géographique et technique, une mission de prospection pour 20 industriels aura lieu à l'occasion de la 1ère foire internationale agro-alimentaire du Caire qui se déroule du 18 au 24 octobre.

Madame Cresson, Ministre de l'Agriculture, se rendra en Egypte au début octobre pour signer un crédit alimentaire. Tous les projets faisant appel à la technologie et au savoir-faire des entreprises bretonnes dans les domaines des équipements, comme dans celui du bâtiment et de la maintenance, pourraient être imputés sur cette ligne financière. La foire précédée par ailleurs une visite officielle du Président Mitterrand dans ce pays.

A l'initiative du Président Mubarak, l'Egypte sollicite résolument le concours et l'assistance des pays tels que la France, tout particulièrement dans les secteurs de la mise en valeur des sols et des techniques de production animale.

Les industriels bretons ne s'y sont pas trompés ; ils ont vu tout de suite l'opportunité que présente ce marché pour eux. D'autant qu'une ligne de crédit de 1 milliard de F.F. sur deux ans est ouverte par la France. ■

### UN CADRE UNIQUE POUR VOS SEMINAIRES

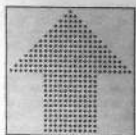
3 salles de réunion - 2 salles à manger  
28 chambres - 18 studios - Tennis

RÉSIDENCE HÔTEL  
\*\*\* N.N.

**Ker Moor**

Tél. (96) 70.52.22

13, rue du Président-Le-Sénécal - 22410 St-Quay-Portrieux



# impacts

organisation VOUS PROPOSE

## C.A.S.C.A.D.E.

LOGICIEL INTERACTIF  
POUR CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE ET P.M.E.  
DISPONIBLE SUR IBM 34, CII-HB DPS 4...

## M.A.R.I.U.S.

LOGICIEL INTERACTIF DE PAIE  
DISPONIBLE SUR IBM 34, CII-HB DPS 4

## SOLARIS

LOGICIEL D'OPTIMISATION DE FORMULES  
D'ALIMENTS DE BÉTAIL  
ACTUELLEMENT DISPONIBLE SUR IBM 34, IBM 43XX...

## l'informatique sur mesure

Conseils - analyses  
programmation  
travaux à façon  
télé-informatique

8, rue monseigneur morelle 22000 SAINT-BRIEUC Tél. : (96) 61.56.95

# Agenda fiscal

Communique par la redaction des Editions Francis Lefevre 15, rue Viète 75017 Paris

## Formalités à remplir en Octobre

### TOUS CONTRIBUABLES

#### POUR LE 15 OCTOBRE

Personnes physiques effectivement redevables de l'impôt sur les grandes fortunes (IGF), déclaration sur imprimé N° 2725, des éléments taxables de leur patrimoine et paiement de l'impôt calculé par leurs soins, à la recette des impôts (enregistrement).

Impositions mises en recouvrement en juillet 1982 : paiement au Percepteur sous peine de majoration de 10 %.

Employeurs non exonérés de la taxe sur les salaires : (employeurs autres que ceux assujettis à la T.V.A. sur 90 % au moins de leur chiffre d'affaires) : remise au Percepteur de la taxe afférente aux salaires payés en septembre ou au cours du 3<sup>e</sup> trimestre (taxe de 4,25 % avec taux majorés de 8,50 % et 13,60 %) lorsque le total des sommes dues excède 500 F.

Personnes ayant versé au cours du mois de septembre 1982 à des bénéficiaires domiciliés hors de France

soit des rémunérations non commerciales ou assimilées : honoraires et redevances diverses ;  
soit des salaires (rétribuant une activité exercée en France), des pensions, ou des rentes viagères ;  
Versement à la recette des impôts, au vu d'une déclaration N° 2494, de la retenue à la source applicable le cas échéant (sous réserve des conventions internationales).

#### POUR LE 31 OCTOBRE

Impositions normales mises en recouvrement au cours des sept premiers mois de l'année dans les communes dont la population n'excède pas 3 000 habitants : paiement au Percepteur sous peine de majoration de 10 %.

Personnes ou établissements ayant payé au cours du mois de septembre 1982 des produits de placements à revenu fixe (revenus des obligations, intérêts de créance, dépôts, cautionnements, etc.) ayant donné lieu au prélèvement forfaitaire : versement de ce prélèvement à la recette des impôts au vu d'une déclaration spéciale sur formule N° 2768 (ou 2757 pour les bons de caisse).

### OBLIGATIONS PARTICULIÈRES AUX SOCIÉTÉS ET AUTRES PERSONNES MORALES

Indépendamment des obligations incombant à la généralité des entreprises industrielles et commerciales :

#### POUR LE 15 OCTOBRE

Sociétés ayant clos un exercice le 30 juin 1982 : Paiement au Percepteur, sous peine de majoration de 10 %, du solde de l'impôt sur les sociétés afférent audit exercice.

Sociétés ayant mis en paiement en août 1982 des distributions assorties de l'avis fiscal : déclaration N° 2750 à la recette des impôts en vue de la liquidation du précompte mobilier de 50 % et, le cas échéant, paiement de cet impôt.

#### POUR LE 31 OCTOBRE

Société ayant clos leur exercice comptable le

31 juillet 1982 : Déclaration N° 2065 (ou 2033) à l'Inspecteur des Impôts directs des résultats soumis à l'impôt sur les sociétés (le solde de cet impôt devra être réglé le 15 novembre au plus tard).

Relevé détaillé des frais généraux (imprimé N° 2067 à joindre à la déclaration des résultats).

Si la société est soumise au prélèvement sur les bénéfices provenant des marchés publics relatifs à la force de dissuasion (décret N° 62-1183 du 8 octobre 1962) : déclaration à l'Inspecteur des Impôts directs des bases de calcul du prélèvement dû sur les bénéfices de l'exercice clos le 31 juillet 1982.

Dans le cas des sociétés étrangères ayant un établissement stable en France : déclaration à la recette des impôts (sur imprimé N° 2754 souscrit en double exemplaire) des bénéfices réalisés par l'établissement stable au cours de l'exercice clos le 31 juillet 1982, et, sauf application des conventions internationales le cas échéant, versement de la retenue de 25 % correspondante.

Les contribuables des catégories suivantes ont à accomplir, en outre, les formalités ci-après :

### REDEVABLES DE LA T.V.A.

#### POUR LE 31 OCTOBRE

Entreprises détenant à la date du 30 septembre 1982 un crédit de TVA déductible d'un montant remboursable au moins égal à 5 000 F et remplissant les conditions prévues par le décret du 4 février 1972 pour bénéficier du régime des remboursements trimestriels en cas de butoir ; demande N° 3519 à déposer auprès du service des taxes sur le chiffre d'affaires.

### COTES-DU-NORD

## La concurrence est acharnée... La conjoncture est difficile...

Etre commerçant, aujourd'hui, implique plus que jamais compétence et gestion rigoureuse :

Celle-ci suppose des connaissances que la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord peut vous apporter si vous le souhaitez.

Selon votre temps disponible, selon vos besoins, vous pouvez choisir entre deux formules :

#### Groupe d'introduction à la gestion

Des commerçants ou futurs commerçants qui ensemble travaillent sur les principales questions qui se posent à tout chef d'entreprise.

6 journées à raison d'une journée par semaine soit un programme sur deux mois maximum. (cf. programme ci-dessous)

Un droit d'inscription fixé à 580 F. TTC par établissement et comprenant l'adhésion au Fafitic.

#### Groupe de perfectionnement à la gestion

Des commerçants en activité qui veulent approfondir leur organisation et méthodes de travail dans tous les compartiments de la gestion de l'entreprise :

10 journées complètes à raison d'une journée par semaine (cf. programme ci-dessous)

Un droit d'inscription fixé à 900 F. TTC et comprenant l'adhésion au Fafitic.

Pour tous renseignements complémentaires, veuillez contacter la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord

au siège  
Service d'Assistance Technique au Commerce - rue de Guernsey - BP 514 - 22009 Saint-Brieuc Cedex  
Tél. (96) 94-20-94

ou aux délégations  
Dinan - 26, rue de Lihon  
Tél. 39-59-70  
Lannion - 22, rue J. Savidan  
Tél. 37-91-49  
Loudéac - Place de l'Eglise  
Tél. 28-37-50

# VOTRE ORDINATEUR ?..

# LOUEZ-LE !

L'ORDINATEUR PROFESSIONNEL  
LE MICRO ORDINATEUR PROFESSIONNEL

P.M.E., P.M.I., COMMERÇANTS, ARTISANS  
PROFESSIONS LIBÉRALES

Avant de faire l'acquisition d'un Ordinateur, sachez définir vos besoins : faites un essai.

C'est nouveau en Bretagne, la Société SILMM INFORMATIQUE vous offre cette possibilité : LOUEZ votre MICRO ORDINATEUR PROFESSIONNEL pendant six mois. Vous jugerez de la nécessité de l'informatique. L'enjeu est important.

Ne prenez pas de risques inutiles en achetant. La location est pour vous la solution idéale qui vous permettra "d'essayer" votre Micro Ordinateur Professionnel dans votre entreprise.

## SILMM

Services Informatiques Logiciels Matériels Maintenances

Immeuble Le Forum  
48/50 rue Braille  
B.P. 323

56108 LORIENT-CEDEX  
Tél : (97) 64.36.10

BON POUR UNE DOCUMENTATION :

M \_\_\_\_\_ Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

## Le message de Hong Kong

Hong Kong, à peine grand comme 1/5 d'un département breton, compte 5,5 millions d'habitants et accueille chaque année plus de 2,5 millions de touristes.

Malgré sa faible superficie, Hong Kong a exporté en 1981 pour 20 milliards de dollars U.S., soit 1/4 du total des exportations françaises.

Hong Kong est le premier exportateur mondial de jouets et de montres, c'est aussi un important fabricant de vêtements, de bijoux et de matériel électronique.

Mais c'est un autre message que Monsieur de Borman, Directeur pour la France du Hong Kong Trade Development Council, a voulu faire passer auprès des entreprises le mardi 28 septembre à la C.C.I. de Rennes :

- Hong Kong ne possède aucune ressource naturelle et doit donc importer chaque année pour près de 140 milliards de FF, dont :

- 40 % pour les matières premières
  - 27 % pour les biens de consommation
  - 15 % pour les biens d'équipement
  - 11 % pour les produits alimentaires ...
- Hong Kong s'est engagé irrévocablement dans la voie de la libre entreprise :

absence de droits de douane à l'importation et à l'exportation

pas de contrôle des changes

simplicité de création d'une société : l'enregistrement coûte environ 150 F et les sociétés sont seulement imposées sur les bénéfices (16,5 %).

- Hong Kong, c'est non seulement un centre privilégié de redistribution (30 % des importations sont réexportées), mais aussi la plate-forme idéale pour pénétrer le marché chinois.

Malheureusement, la France n'est connue à l'heure actuelle que pour quelques productions de luxe : cognac, parfums, haute couture, bien que le marché soit très ouvert.

Aussi, si votre produit est compétitif en France, n'hésitez pas à le soumettre au Hong Kong Trade Development Council de Paris. Cet organisme semi-gouvernemental est responsable de la promotion et du développement des échanges commerciaux du monde entier avec Hong Kong, et vous aidera gratuitement dans toutes vos démarches.

Hong Kong Trade Development Council  
18, rue d'Aguesseau  
75008 Paris  
Tél. 742-41-50  
Télex 641 098 F



## Une journée économique Pays Bas / Bretagne

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne organise à la C.C.I. de Rennes, le 4 novembre prochain une «Journée Économique Pays-Bas/Bretagne» avec le concours de la Chambre de Commerce Française aux Pays-Bas.

Cette journée doit intéresser les industriels bretons qui exportent vers les Pays-Bas et qui recherchent des solutions aux problèmes rencontrés dans leurs démarches commerciales (difficultés d'ordre financier, juridique, etc.) ou qui souhaitent exporter vers ce marché. Les professionnels de la région pourront ainsi discuter avec des représentants du monde des affaires et de plusieurs administrations des Pays-Bas et obtenir s'ils le souhaitent des rendez-vous individuels.

Une invitation vous sera adressée par votre Chambre de Commerce au courant du mois d'octobre. Si vous vous intéressez au marché des Pays-Bas et si vous n'avez pas reçu cette invitation, demandez là à votre Chambre de Commerce ou encore à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne - BP 3214 35013 Rennes Cedex.  
Tél. (99) 30-51-34

## BREVETS D'INVENTION

Messieurs J. CORRE, J.-J. MARTIN, R. SCHRIMPFF (Cabinet Regimbeau), Conseils en Propriété Industrielle, ont le plaisir d'annoncer l'ouverture de leur bureau de

### RENNES

à dater du 4 OCTOBRE 1982

201, Avenue du Général Patton, Bâtiment B,  
Tél. 63.20.26 et 63.25.22.

Brevets d'invention, Marques, Modèles, Contrats, Procès en contrefaçon, Droit de la concurrence.

# Nouvelle orientation pour le bureau de la C.R.C.I. à Londres

Depuis maintenant plus de dix ans la C.R.C.I. a mis en place à Londres un bureau d'aides aux exportateurs dirigé par Malcolm Platt. Cette initiative a vu le jour à l'occasion de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun, de la mise en place des liaisons maritimes de la B.A.I. et de l'effervescence commerciale créée alors par l'élargissement de la Communauté Européenne. Depuis lors, une série d'actions de promotion et de prospection se sont déroulées avec comme point fort outre-Manche la présence à des salons spécialisés et à des tests de produits, l'organisation de missions collectives et bien sûr la réception et l'orientation des exportateurs bretons en mission individuelle pour s'implanter en Grande-Bretagne.

Plusieurs centaines d'entreprises bretonnes ont en fait déjà utilisé les services offerts par cette antenne. Une bonne partie d'entre elles sont maintenant fermement implantées sur le marché britannique. Mais s'il apparaît aujourd'hui que cette fonction doit être maintenue il est certain qu'elle doit aussi tenir compte de l'évolution du milieu exportateur comme de l'intensification des liaisons commerciales Bretagne-Grande-Bretagne.

### Un travail plus en profondeur

C'est ainsi qu'un premier changement d'objectif concerne l'intensification de l'action individuelle «lourde».

Dans le suivi de ses activités précédentes, le bureau de Londres ayant aidé la grande masse des exportateurs bretons, s'emploie maintenant à spécialiser ses activités pour les entreprises qui, prises individuellement, nécessitent un travail plus intense et plus complet de préparation commerciale. Il s'agit alors de réaliser l'étude de marché spécifique à l'entreprise et de l'accompagner jusqu'à l'ultime étape précédant les accords commerciaux. Bien entendu la relation avec l'entreprise change, en particulier sur le plan financier, puisqu'il est demandé une participation (minime) aux frais engagés pour la prospection.

D'autre part, une modification plus profonde élargit la compétence du bureau à toutes les liaisons commerciales et plus particulièrement les pays de l'ancien Commonwealth. En effet, Malcolm

Platt, du fait de ses activités antérieures dans les colonies britanniques et de sa bonne connaissance des possibilités des entreprises bretonnes, est maintenant en mesure de développer un autre type d'aides qui devrait rendre de grands services aux exportateurs régionaux.

Il s'agit d'entreprendre une action de relations publiques auprès des circuits commerciaux privilégiés que la Grande-Bretagne a toujours entretenus vis-à-vis des pays qui constituaient, il y a quelques années, le Commonwealth. De plus, Londres étant une place financière internationale de premier ordre et un lieu de courtage de matières premières extrêmement important, l'activité des sociétés de commerce international britanniques s'étend en fait avec efficacité sur la plupart des pays du monde.

### Le «suivi» et le «sérieux»

Il y a donc là des possibilités de relations et d'introduction vis-à-vis de circuits commerciaux peu connus des bretons. En effet, à la lecture des statistiques et à l'analyse des répartitions géographiques des exportations, on s'aperçoit très rapidement que les pays anglophones ne font pas l'objet de promotions efficaces. Ceci rejoint d'ailleurs la tendance générale des entreprises françaises. On peut le constater très facilement sur les pays anglophones d'Afrique (Nigeria, East-African), le Sud-Est asiatique et même le Moyen-Orient où une belle poche a été effectuée par les exportateurs de produits congelés et quelques exportateurs de produits laitiers, mais où les autres secteurs n'apparaissent pratiquement pas.

Il est donc décidé que le bureau de la C.R.C.I. à Londres doit déployer une part de ces activités vers les «Confirming Houses», les «Crown Agents», etc. Bien entendu, il y aura un travail de relations publiques global auprès de ces institutions pour bien faire connaître les possibilités de la Bretagne. Mais le véritable travail efficace ne pourra se faire que par l'introduction individuelle des sociétés. Ne pourront, dans ce cas, être présentées que celles fermement désireuses d'avoir une action de longue durée sur les pays anglophones et disposées à engager tous les moyens nécessaires.

Pour cela, il sera nécessaire qu'un premier contact ait lieu entre l'entreprise et le bureau de Londres pour que soient bien définis la méthode d'approche, la zone géographique concernée en fonction des accords antérieurs et le «sérieux» dont doit faire preuve le candidat dans les réponses aux demandes de cotation émanant des Britanniques.

Malcolm Platt doit effectuer d'ici à la fin de l'année plusieurs déplacements en Bretagne pour y rencontrer des sociétés. Il est donc urgent que toutes celles qui sont intéressées par cette méthode de travail prennent contact avec leur Chambre locale ou la Chambre Régionale dans les plus brefs délais.

Il est nécessaire de souligner que tout candidat doit avoir une structure interne pratiquement couramment l'anglais, le matériel de présentation rédigé en anglais et surtout le personnel nécessaire pour répondre immédiatement à toute demande de cotation avec précision sur les produits (quantité, emballage, délais, etc.). Si ces conditions n'étaient pas remplies, il serait impossible de tenter la moindre introduction auprès des sociétés de commerce international britanniques car celles-ci exigent que leurs éventuels fournisseurs s'expriment en anglais et répondent très rapidement et précisément aux demandes de leurs clients.

**PETITES ANNONCES**

82-164 A louer bâtiment à usage atelier ou entrepôt. Surface au sol 1000 m<sup>2</sup> + aire d'accès. eau, électricité, téléphone. Sortie Rennes RN 137  
Tél. (99) 59-40-05

82-165 Lic. anglais cherche emploi traducteur pour entreprises. Ecrire à la revue

82-166 Jeune diplômé en organisation et gestion des entreprises recherche emploi service commercial (poste sédentaire) ou marketing - poste souhaité assistant au chef de produits - région Rennes. Ecrire à la revue

82-167 A vendre à Rennes, rue de Nemours, pas de porte sur deux niveaux de 20 m<sup>2</sup> chacun - s'adresser Me Jan - Notaire, BP 22 - 35650 Le Rheu  
Tél. (99) 60-70-23

82-168 Homme 34 ans, 8 ans expérience en gestion de stock, étude de prix, achats cherche place à Quimper ou proche région

82-169 Jeune femme 30 ans, cherche emploi de bureau, dactylographe, région Quimper - 6 ans 1/2 expérience, libre immédiatement - Mme Nicole Guézennec - 15 rue du Poitou - 29000 Quimper  
Tél. 55-22-35

82-170 A louer Janvier 83, zone urbaine en extension - St-Martin des Champs, périphérie Morlaix, local commercial, entrepôt 1 000 m<sup>2</sup>, bureau, tél., parking 150 m<sup>2</sup>, accès camions bord rue  
Tél. (98) 88-04-52

82-171 Recherche concessionnaires locaux et régionaux pour diffusion exclusive par contrat, de matériel (nouveau - sans concurrence - non électronique) de protection des biens de l'habitation. Produit breveté de haute rentabilité. La personne recherchée est un local qui veut créer une activité de sécurité ou un professionnel qui veut s'adjoindre un nouveau produit. Nécessaire disposer de 20 à 38 000 F. Ecrire à la revue

82-172 JF 24 ans, niveau BTS secrétariat trilingue - diplômée First Certificate Cambridge - cherche emploi secrétaire bilingue (anglais - français) ou réceptionniste - standardiste - bilingue, région Morlaix. Mlle Lydie Guillemot - 52, voie d'accès au Port - 29210 Morlaix

82-173 Société recherche représentants multicartes pour visite clientèle bureau d'études, librairie papeterie, Sca de maintenance, fournitures générales outillage. Tecabross - 26, rue de l'Industrie - 11210 Port la Nouvelle

82-174 Faïences Quimper, bols, souvenirs à vendre, le lot, marchandises neuves, prix très intéressant. Ecrire à la revue

82-175 Vends entreprise de transport spécialisée sur marché porteur - 7 personnes - CA annuel 2 500 000 F - très bonne rentabilité - contrat de transport de quatre années en cours - Ecrire à la revue

82-176 A louer hangars neufs de 300 à 1 200 m<sup>2</sup>, avec quais - ZI de Signan à Pontivy, ainsi que terrains de 2 000 à 4 000 m<sup>2</sup>. Tél. (97) 51-01-14 ou 51-12-16 - Sté Guignardeau - 14, Résidence du Manoir 56150 Baud

82-177 Commune Centre Est Bretagne aide maximum à la création d'emplois dispose de terrains industriels entièrement équipés : téléphone, électricité, eau, assainissement, station d'épuration Prix modérés - Pour tous renseignements Tél. (97) 75-93-57

82-178 Jeune diplômé ayant accepté poste d'acheteur (à durée limitée) groupe Hutchinson recherche poste sur Rennes - Ecrire à la revue

82-179 J.F. 20 ans, CAP sténo-dactylo niveau Bac G1 secrétariat, recherche poste sténo-dactylo ou employée de bureau - accueil-standardiste, sur région St-Brieuc et périphérie - expérience professionnelle. Mlle Guénel Catherine, 27 rue Mathurin Meheust 22000 St-Brieuc

82-180 Anglaise, dipl. sup. français des affaires, dipl. sec. bilingue, ch. emploi secrétaire bilingue Quimper - Gillian Smethurst Lycée Thépot 29000 Quimper

82-181 Vends plein centre Locminé, immeuble commercial - magasin 35 m<sup>2</sup> vitrine 8 m - réserve 25 m<sup>2</sup>, appartement F4 tout confort. Libre de tout commerce (possibilité bureaux, pressing chemiserie, vêtements spécialisés, etc) «fleurs, graineterie, crêperie, pizzéria» pas de porte : 180 000 F, murs : 220 000 F, ou toute propriété 350 000 F. Tél. (97) 25-04-39

82-182 Jeune diplômé Sup de Co (collibataire, mobilité totale) recherche poste export dans entreprises agro-aliment. ou en rapport avec l'agriculture (équipement, fournitures) Langues étrangères anglais lu, écrit, parlé + notions allemand. Plusieurs stages effectués dans ce secteur. Tél. (99) 75-07-75 H. bureau.

82-183 Dans ville Morbihan 3 000 h., maison en pierre 11 pièces + grenier avec cour + maison pierre 5 pièces - grenier avec jardin. Bâtiment en dur 265m<sup>2</sup> avec étage - garage - jardin - à vendre soit séparément soit en bloc. Pourrait convenir pour hôtel restaurant - Ecrire à la revue.

82-184 Région Rennes : dispose usine 2 000 m<sup>2</sup> plain-pied, étudierai toute proposition vente, location-vente... J.P.H. BP 771 - 35010 Rennes

82-185 Jeune diplômée D.U.T. Techniques commerciales recherche emploi service commercial (poste sédentaire) - région souhaitée Rennes - Nord Ille-et-Vilaine. Tél. (99) 99-33-66

82-186 Lesneven ville très commerçante 25 km de Brest, zone d'attraction 70 000 habitants : dans Allée Marchande, excellente situation centre ville, emplacements à vendre ou à louer pour création commerce. S.E.C.D.I. 33, rue F le Brise Lorient. Tél. (97) 64-42-34



BANQUE POPULAIRE BRETAGNE ATLANTIQUE  
BANQUE POPULAIRE D'ARMORIQUE  
BANQUE POPULAIRE DE L'OUEST

**un nouveau titre restaurant  
le chèque de table**



**CHEQUE DE TABLE**

Emis par Inter-Titres Restaurant, avec la participation des organismes professionnels de la restauration et des Banques Populaires.

**PROFESSIONNELS DE LA RESTAURATION :**

Le Chèque de Table, une nouvelle formule de paiement simple et gratuite.

**DIRIGEANTS D'ENTREPRISES :**

Le Chèque de Table, une formule simple conçue pour les entreprises artisanales et les P.M.E.

Renseignements : Tous guichets BANQUE POPULAIRE et auprès des représentants des organismes professionnels de la restauration.

**CABINETS COMPTABLES - CABINETS**

**Socetam vous offre  
une gamme complète de produits  
couvrant tous vos domaines d'activité**

— accessibles en Service/Bureau ou disponibles sur système autonome —

Tenue de dossier :  
la gamme **COMPTEL**  
Paie (**PAGELIX**)  
Amortissements :  
(**AMORTIX**)



Revision/Commissariat  
aux Comptes : **GESTIX**  
et **SITUIX** ;  
Gestion interne du  
Cabinet : **HONORIX**

BREST LORIENT  
Tél. (98) 44 61 52 Tél. (97) 64 61 07  
RENNES VANNES  
Tél. (99) 30 34 16 Tél. (97) 54 18 10

**SOCETAM**  
SLOGOS

B.P. 353 - 29274 BREST Cédex

**LA BRETAGNE  
économique**

Ce numéro a été tiré à  
75 000 exemplaires

" La Bretagne Economique " est le mensuel des Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne

Rédaction-Administration-Publicité  
3, Boulevard de Chézy  
35000 RENNES  
Tél. (99) 30 51 34

Gérant : M. G. TRAVERS

Commission Paritaire  
des Papiers de Presse n° 38.851

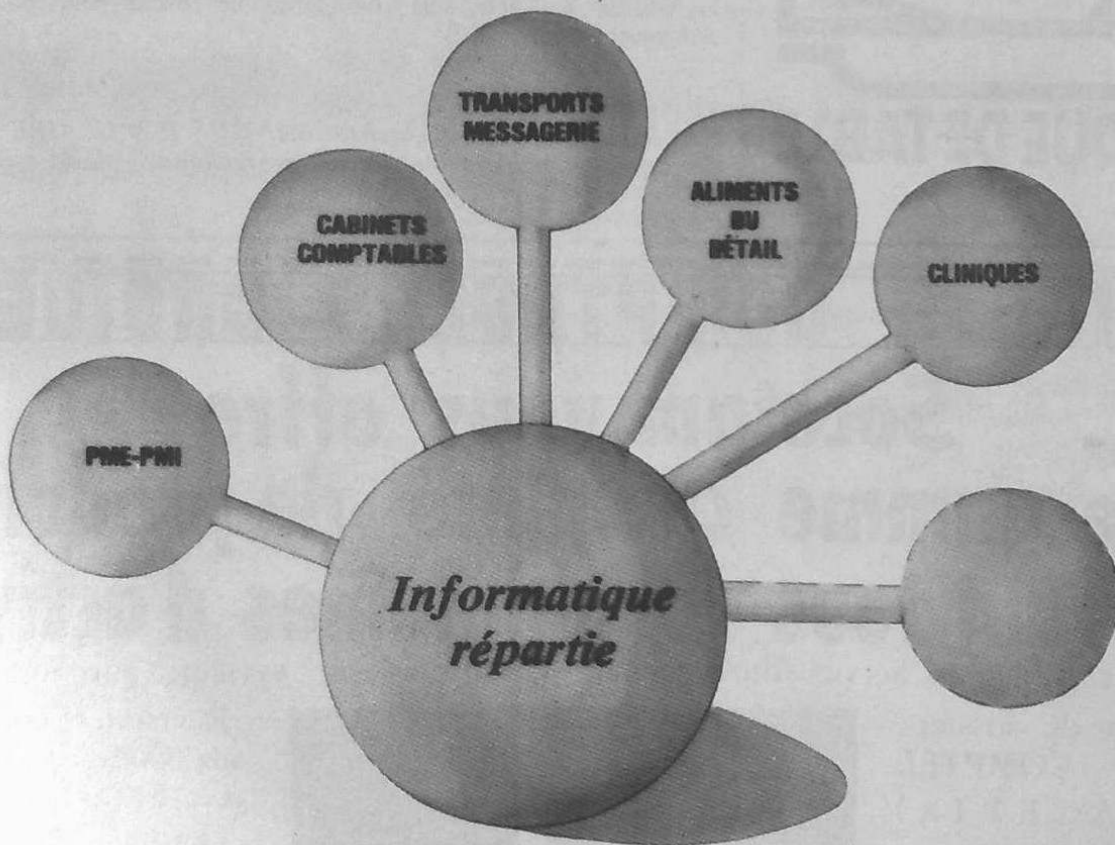
Imprimerie " Les Nouvelles " 31, Avenue Janvier RENNES



# INFORMATIQUE RÉPARTIE

*L'utilisation rationnelle  
du micro-ordinateur  
judicieusement rapprochée  
de celle de Centres  
informatiques puissants.  
Gestions administrative,  
commerciale, comptable,  
et des salaires...*

POUR UNE NOUVELLE  
DIMENSION DES MOYENS  
DE GESTION  
POUR UNE INFORMATIQUE  
DE RÉSULTATS



M. \_\_\_\_\_ Fonction \_\_\_\_\_  
Entreprise ou Cabinet \_\_\_\_\_

Souhaite être informé sur l'informatique répartie appliquée à l'activité \_\_\_\_\_ Tél. : \_\_\_\_\_

	<b>CENTRE REGIONAL DE TRAITEMENT DE L'INFORMATION</b>		
≡	35760 SAINT-GRÉGOIRE Rue de la Marebaudière Z.A. Montgermont Tél. (99) 68.95.96	≡	56100 LORIENT Rue Colonel-Le-Barillec Z.I. Keryado Tél. (97) 83.04.60
≡		≡	
			<b>GRUPE NE2</b>