

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°212
NOVEMBRE 1982 - 4 F



**FAITES
ENTENDRE
VOTRE VOIX!**

**TOUS LES RESPONSABLES VOTENT POUR LEUR
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE :**

- * LE LUNDI 22 NOVEMBRE 1982**
- * OU PAR CORRESPONDANCE
AVANT LE 18 NOVEMBRE**

**SPECIAL
ELECTIONS**



Nous vous proposons
sur différents ordinateurs (IBM, CH-IB, NCR) :

C.A.S.C.A.D.E.
COMPTABILITÉ INTERACTIVE POUR
CABINETS COMPTABLES ET P.M.E.

TRESTOP
MODULE INTERACTIF DE RECOURVEMENT
CLIENTÈLE ET RÈGLEMENT FOURNISSEURS.

M.A.R.I.U.S.
LOGICIEL INTERACTIF DE PAIE.

GESTCOM
LOGICIEL INTERACTIF DE GESTION DE
STOCK, GESTION DE COMMANDES,
FACTURATION, STATISTIQUES.

S.O.L.A.R.I.S.
LOGICIEL INTERACTIF D'OPTIMISATION DE
FORMULES D'ALIMENTS DE BÉTAIL.

impacts
organisation
Conseils - analyses
programmation
travaux à façon
télé-informatique

8, rue monseigneur morelle. 22000 SAINT-BRIEUC Tél. : (06) 81.66.89

SOMMAIRE

L'enjeu du 22 novembre :
le renouvellement des membres
titulaires des C.C.I. revêt
cette année une importance
particulière avec, en
première ligne, la défense
de la libre entreprise P. 5

**La Bretagne croit toujours à
la sous-traitance :** le récent
Médet de Strasbourg en apporte
la preuve, malgré les difficultés
de l'heure P. 9

**Les Asias Régionales de la
Création d'entreprises :** elles
se tiendront pour la première
fois à Rennes les 26 et
27 novembre P. 10

L'activité industrielle : vue
par les chefs d'entreprises
eux-mêmes P. 11

**Comment se prend la décision
informatique P. 13**

**Le 1er Salon Breton de
l'Informatique et de
l'Automatisme :** il se tiendra
à Rennes du 1er au 3 juin
prochain P. 13

**Des actions régionales de
formation :** elles vous sont
proposées par les huit C.C.I.
bretonnes P. 15

**Portrait d'un investisseur
régional :** M. Onno à
Pontivy P. 19

**Les groupements de
créateurs :** un phénomène
qui s'amplifie P. 27

**Agir pour le commerce
rural :** l'exemple de la
C.C.I. de Brest P. 29

L'agenda fiscal P. 34

**Le classement des principaux
exportateurs bretons P. 36**

**L'ÉDITION RÉGIONALE DU
NUMÉRO DE NOVEMBRE DE
«LA BRETAGNE ÉCONOMI-
QUE» COMPORTE EN OUTRE
UN SUPPLÉMENT «SPECIAL
ELECTIONS» DE HUIT PAGES
CONSACRÉ À CHACUNE DES
C.C.I. DE LA RÉGION.**

EDITORIAL



Georges TRAVERS
Président de la
Chambre Régionale de
Commerce et d'Industrie
de Bretagne

Votez pour l'entreprise

La période économique que nous vivons ne va pas sans nous poser à tous, Industriels, Commerçants, Prestataires de services, des questions sur le devenir de nos entreprises.

Il est de plus en plus difficile aux entreprises de maîtriser leur endettement, de renforcer leurs fonds propres. Elles appréhendent la sortie du blocage des prix et des revenus. Elles s'interrogent sur le réalisme des déclarations officielles qui annoncent pour l'année prochaine le ralentissement de l'inflation, l'amélioration de la compétitivité et donc des bénéfices, un nouveau départ pour la croissance...

Devant ces problèmes nous nous sentons isolés et pourtant nous avons tellement de choses à dire ! Nos problèmes et nos soucis pour aujourd'hui et pour demain, et ils sont légion dans le brouillard économique où nous évoluons. Mais aussi nos idées et nos projets qui sont solidaires de notre fonction même de chef d'entreprise ! Car qui à la fois a su et continue de prendre des risques, crée des emplois et anime l'économie locale, si ce ne sont pas les chefs d'entreprises.

Nous avons donc droit à la parole afin de ne plus laisser les autres décider pour nous. Si les pouvoirs politiques comme l'Administration n'entendent pas notre voix isolée, ajoutons la à celle des autres chefs d'entreprise le lundi 22 novembre en participant aux élections de notre Chambre de Commerce et d'Industrie.

Ceux que nous élirons à cette occasion sauront nous représenter, mieux nous défendre et nous aider. Le suffrage universel nous permettra de choisir des chefs d'entreprises qui sont des nôtres. Des hommes réalistes habitués à trancher entre le souhaitable et le possible. Des responsables qui ont à faire face dans leur entreprise aux mêmes problèmes que leurs électeurs.

Face à un dirigisme économique, fruit de la technocratie et des idéologies, les Chambres de Commerce et d'Industrie sauvegarderont plus que jamais notre liberté d'entreprendre, affirmeront notre place et nous permettront de participer au développement de notre région. Elles sauront aussi créer les conditions de l'expansion... ou de la survie des entreprises, car tel est bien l'enjeu du scrutin du 22 novembre.

N'oubliez pas que vous pourrez très facilement voter par correspondance. En exprimant ainsi votre suffrage, vous éviterez toute perte de ce temps que vous consacrez à votre entreprise.

J'ai voulu dans cet appel à voter, attirer votre attention chers amis, sur cet outil qui est constitué par nos Chambres de Commerce et d'Industrie.

C'est votre outil, il sortira renforcé si par une participation massive, vous lui donnez la légitimité qui se mesure à l'ampleur de vos votes.

Je compte sur vous tous. Merci.



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

un nouveau titre restaurant le chèque de table



CHEQUE DE TABLE

Émis 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.

LES 2 IMPORTANTES USINES FRANÇAISES CAPIC DE QUIMPER CONSTRUENT POUR LES RESTAURANTS, COLLEC-
TIVITES, CANTINES, CHARCUTERIES, ETC. TOUT LE MATERIEL DE CUSSION. IL N'Y A PAS MIEUX EN EUROPE

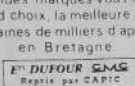
Une des 2 Usines CAPIC



Pourquoi acquérir du matériel de cuisson construit au loin votre intérêt, sécurité est d'acheter à Quimper

Ces 2 grandes marques vous offrent le plus grand choix, la meilleure garantie. Des dizaines de milliers d'appareils en Bretagne.

Les Ets. Caillarec vendent le matériel CAPIC et tous les appareils pour préparer et servir vos repas.



VOUS AUSSI VENEZ CHOISIR VOS APPAREILS DANS LA PLUS GRANDE EXPOSITION DE L'OUEST
Ets CAILLAREC - Vente matériel CAPIC - Z.I. de l'hippodrome - B.P. 613 - 29195 QUIMPER CEDEX - Tél. 198190 10 42

Les Pyrénées tout schuss avec le train



2 nouvelles relations hebdomadaires

QUIMPER - LATOUR de CAROL
en couchettes directes au départ de REDON

QUIMPER - LANNEMEZAN*
en couchettes directes au départ de NANTES

Départ chaque samedi du 18 décembre 1982 au 16 avril 1983

* arrêts à : Pau, Lourdes, Tarbes permettant d'accéder aux différentes stations.

Renseignez vous dans les gares et agences de voyages

Un grossiste en Bretagne



DIFFUSION

- Grand choix de bijoux fantaisie et classique
- Articles Mode (foulards, ceintures)
- Arrivages de nouveautés toutes les semaines
- Vente également en laisser-sur-place dans toute la Bretagne.

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

ELECTIONS AUX C.C.I.

L'enjeu du 22 Novembre

Dans quelques jours, le lundi 22 novembre exactement, la parole sera aux chefs d'entreprise. Ils auront en effet à voter pour renouveler la moitié des membres titulaires de leur Chambre de Commerce et d'Industrie, ainsi que l'ensemble de leurs délégués consulaires.

Nous avons brossé à grands traits, dans notre précédent numéro, le portrait des Chambres et surtout de leurs interventions au bénéfice des entreprises comme de l'économie toute entière.

A la veille du scrutin, il nous faut encore mieux mesurer l'enjeu exact de ces élections. Aujourd'hui, en effet la liberté d'entreprendre doit être défendue pied à pied. Or, de l'avis même des pouvoirs publics, nul n'est mieux placé que les Chambres pour mener ce combat avec compétence mais aussi avec imagination.

liste de nos interventions n'est jamais exhaustive.

Pour autant, à force de travailler au ras des réalités économiques les plus concrètes, et au coup par coup, les Chambres de Commerce et d'Industrie ne perdent-elles pas, parfois, le sens de la finalité de la croissance ?

La force nécessaire

«Je dirais, au contraire, répond un élu, car croyez-moi, entre regarder d'un oeil distrait les dernières statistiques du chômage et pénétrer dans une PME où demain 10, 15 ou 20 salariés se retrouveront sans emploi cela fait plus qu'une différence. Au reste travailler au contact des faits n'a jamais signifié qu'on soit incapable de prendre du recul vis-à-vis des faits. Et en réalité du recul, nous savons en prendre...»

Comment ? En tâchant évidemment d'apporter des solutions d'ensemble à une somme de problèmes spécifiques. A Strasbourg, à l'initiative du Président Ducassou, voici maintenant 12 ans, lors de leurs 1res assises nationales, les CCI s'étaient fixées quatre axes de travail. La promotion des entreprises bien sûr. Mais aussi ce qui, autour de l'entreprise, constitue tout à la fois sa cause et sa finalité. Autrement dit : la promotion des hommes, la promotion des idées et des connaissances et la promotion des équipements.

A partir de là le problème consiste donc à savoir si les Chambres de Commerce et d'Industrie trouveront en elles la force nécessaire pour faire valoir auprès d'une majorité dirigiste par essence

Les Chambres ont mis au point leur stratégie lors de leurs Vè Assises nationales qui avaient lieu à Grenoble en juin dernier. Là, durant trois jours plus de 1 500 élus et permanents représentant les CCI françaises ont confronté leurs programmes de développement économique, décidé de tout mettre en œuvre pour reconstruire d'anciennes filières de production, et d'en créer d'autres grâce à l'innovation technologique, notamment. Originalité majeure de ce discours :

- un - pour traduire ces intentions dans les faits, les CCI misaient seulement sur les capacités d'initiative de la libre entreprise,

- deux - elles refusaient de s'enfermer elles-mêmes dans un plan contraignant et sans rapport avec un environnement économique en perpétuelle mutation,

- trois - en revanche, et comme la loi l'inscrit dans leurs attributions, elles se déclaraient prêtes à tout faire pour convaincre leurs partenaires naturels, élus locaux, membres des conseils régionaux, etc., de prendre en considération cette conception du devenir économique régional.

Les Chambres sont à tout moment capables de prendre le pouls de la vie économique dans la région, et éventuellement, de proposer des remèdes.

Dans notre région, par exemple, ce sont près de 1 500 permanents dont plus de 250 cadres, que les CCI mettent en œuvre sur le terrain pour concrétiser les grandes orientations de leurs actions.

Un rôle diversifié

Leur rôle ? Des plus variés. Tantôt explique l'un d'eux. «Nous servons de pompier à l'entreprise sinistrée par la crise qui nous a lancé un SOS... Tantôt nous fournissons une étude à quelqu'un qui a un projet de création. Tantôt nous réfléchissons au problème de l'industriel qui veut robotiser sa production ou prendre un brevet... Tantôt nous mettons sur pied un plan de réhabilitation du commerce de centre ville. Tantôt nous méditons des formules de redéploiement pour le commerce rural. Plus la CCI est importante naturellement et plus nous sommes spécialisés. Voir hyper spécialisés. Il n'empêche que la

Fénélon assurances

Robert Le Person - hec
Claude Pinçon
Jacques Duprez

ASSUREURS D'ENTREPRISES
AGENTS GÉNÉRAUX GROUPE DROUOT
3, rue Fénélon b. p. 179 56104 Lorient cédex 161 (97) 64 29 21

ELECTIONS AUX C.C.I.

un programme économique libéral par définition.

« Cette force, remarque un président, où les élus la trouveraient-ils sinon bien sûr, en démocratie dans la voix de leurs ressortissants ? »

Or, justement, le 22 novembre, rien ne garantit que les C.C.I. trouveront assez de voix pour prouver qu'elles sont soutenues à 100%. Ces dernières années, les chiffres de participation aux élections consulaires indiquaient des pourcentages extrêmement variés selon les régions. En Bretagne entre 31 et 40% en 1979, 2 ou 3 fois plus assurément que le pourcentage aux élections des syndicats de salariés. A peu près autant que le pourcentage moyen aux élections cantonales dans les grandes métropoles. Mais quand même beaucoup moins que lors des grandes consultations politiques, municipales ou législatives par exemple. « Les chefs d'entreprises comprendront que les temps ont changé et qu'il ne suffit plus aujourd'hui de ne pas protester pour signifier qu'on est d'accord avec un projet de développement. C'est la question que se posent aujourd'hui tous ceux qui croient dans l'entreprise ». La réponse nous sera apportée le 22 novembre au soir.

Tout savoir sur votre Chambre de Commerce et d'Industrie

Que sont les C.C.I. ?

Les C.C.I. sont des établissements publics dirigés par des professionnels du secteur privé, vos élus.

Leur mission est d'assurer la défense et la promotion des intérêts de toutes les entreprises du Commerce, de l'Industrie et des Services.

Chaque C.C.I. locale est composée ainsi :

- une Assemblée Générale de Membres élus par vous et par tous les responsables d'entreprise,
- un Bureau désigné par cette Assemblée,
- un Président, élu aussi par l'Assemblée Générale, chargé de faire appliquer les décisions et la politique de celle-ci par les différents services de la C.C.I.

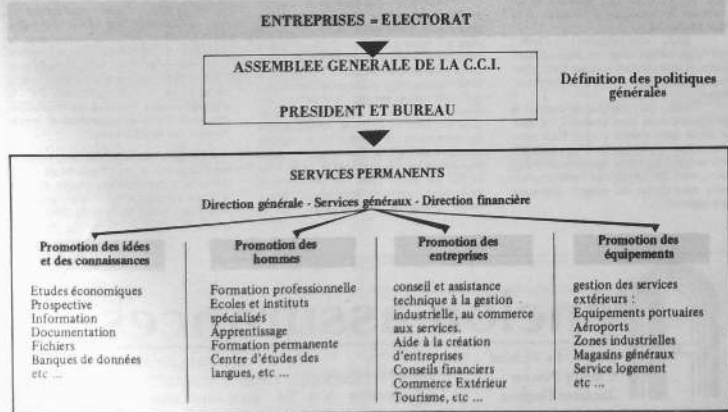
Quelles sont les ressources des C.C.I. ?

Les ressources des C.C.I. sont constituées par :

- les produits d'exploitation, taxes et redevances qu'elles perçoivent au titre des services et des équipements qu'elles gèrent,
- le produit des emprunts qu'elles sont autorisées à contracter,
- le produit de la taxe à la formation professionnelle,
- le produit de la taxe additionnelle à la taxe professionnelle.

Il est très important de noter que la part de l'impôt (« centimes additionnels ») n'a représenté en moyenne que le quart des budgets consolidés des Chambres de Commerce et d'Industrie.

EXEMPLE D'ORGANIGRAMME D'UNE C.C.I.



ELECTIONS AUX C.C.I.

Pourquoi voter ?

Votre suffrage et celui de vos collègues désigneront un véritable « Parlement économique » qui reflètera les réalités professionnelles et économiques de votre région. Directement issus de vos professions, vos élus sont donc vos « Députés ». Hommes et femmes qui connaissent bien vos préoccupations, ils sont les défenseurs compétents de votre propre entreprise et les représentants naturels de votre rôle dans la vie économique de la Nation.

Qui doit voter ?

Les électeurs sont tous les chefs d'entreprise du Commerce, de l'Industrie et des Services et les représentants des établissements et sociétés inscrits au Registre du Commerce et des sociétés à la date du 31 mars de l'année des élections. Les conjoints et/ou les collaborateurs des chefs d'entreprise peuvent, sur demande, être électeurs.

Quelle est votre catégorie électorale ?

Dans toutes les C.C.I., les électeurs sont répartis en 3 groupes économiques ou catégories professionnelles : commerce, industrie et services.

De plus, en fonction des situations locales, des sous-catégories peuvent être

créées, en tenant compte de la taille des entreprises (définie par rapport au nombre de salariés) ou de la spécificité des activités dominantes de l'économie locale.

Qui allez-vous élire ?

Les Membres titulaires : ils dirigent et gèrent votre C.C.I., assistant à son « Conseil d'Administration ». Ils vous représentent dans les nombreux organismes départementaux et locaux, participent aux commissions techniques concernant la vie des entreprises et le développement économique régional.

Les Délégués consulaires : ils sont les correspondants de votre C.C.I. dans votre canton. Leur rôle est très important puisque, entre autre, ils élisent les juges de votre Tribunal de commerce.

Connaissez-vous bien le rôle des C.C.I. ?

Les C.C.I. sont consultés par les pouvoirs publics :

- elles donnent au Gouvernement leur avis sur les questions industrielles et commerciales et lui font valoir leurs vues sur les moyens d'accroître la prospérité de votre région.
- elles assurent l'exécution des travaux et l'administration des services nécessaires aux intérêts dont elles ont la garde.
- elles collaborent avec les services ministériels nationaux, et

- elles siègent au sein des instances économiques et sociales régionales.

Par exemple : saviez-vous que les C.C.I. ont été les premiers à demander en 1945 sur le contrôle des prix ?

Les C.C.I. vous représentent partout où vous avez droit à la parole.

Les C.C.I. sont présentes au sein de nombreux organismes officiels. Les C.C.I. participent aussi à de multiples associations et organismes français et internationaux.

Par exemple : saviez-vous que les C.C.I. sont représentées à la Commission départementale des Impôts directs et Taxes sur le chiffre d'affaires ?

Les C.C.I. vous assistent même sur le plan international.

En liaison avec les chambres françaises à l'étranger (présentes dans plus de 30 pays) les C.C.I. favorisent l'expansion des entreprises sur les marchés extérieurs.

Par exemple : saviez-vous que les Assistants techniques au Commerce Extérieur peuvent vous indiquer les modifications à apporter à un produit pour l'adapter à un marché bien défini ?

Les C.C.I. sont toujours près de vous.

Les missions des C.C.I. vont de pair avec les multiples activités de formation, d'animation, de création et de gestion d'équipements professionnels et collectifs, de diffusion d'informations professionnelles pratiques et surtout d'assistance technique aux entreprises.

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 !



Il est facile, rapide et pratique de voter par correspondance

Voici comment vous devez procéder si vous choisissez ce moyen d'exprimer votre suffrage :

1. Vous mettez dans la petite enveloppe bleue deux bulletins :
- Un pour l'élection des membres de la Chambre de Commerce et d'Industrie.
- Un pour l'élection des délégués consulaires. (Sauf si vous votez en qualité de conjoint-collaborateur.)
Vous pouvez soit rédiger vous-même ces bulletins sur papier blanc, soit utiliser les bulletins imprimés que vous avez reçus. Ils vous est permis de pratiquer le parachage.
2. Vous introduisez cette enveloppe bleue et votre carte d'électeur *avant* dans l'enveloppe plus grande portant l'adresse du bureau de vote destinataire de vos suffrages.
3. Vous fermez cette enveloppe en la collant et vous portez votre signature dans le cadre réservé à cet effet au verso. (N'oubliez pas non plus de remplir au recto les indications relatives à votre catégorie et à votre sous-catégorie.)
4. Vous postez ce pli *sans l'affranchir*.

ATTENTION ! Cet envoi doit arriver au plus tard le Lundi 22 Novembre et doit donc être - par précaution - impérativement posté avant le Jeudi 18 Novembre.

MAIS VOUS POUVEZ VOTER DES AUJOURD'HUI AUSSI POURQUOI NE PAS LE FAIRE TOUT DE SUITE ? C'EST UN ACTE IMPORTANT. VOUS NE DEVEZ PAS OUBLIER DE L'ACCOMPLIR !

Avant de voter : prenez connaissance des cas où les votes sont considérés comme nuls :

Seront considérés comme nuls :

- Tout bulletin contenu dans une enveloppe extérieurement non signée ou non close.
- Tout bulletin écrit sur du papier de couleur ou toute enveloppe non conforme au modèle réglementaire.
- Tout bulletin sur lequel les votants se sont fait connaître ou ont porté des signes, intérieurs ou extérieurs, de reconnaissance.
- Tout bulletin imprimé différent de ceux qui ont été imprimés par les candidats.
- Tout bulletin portant un nombre de noms supérieur à celui des sièges à pourvoir au titre de la catégorie professionnelle ou de la sous-catégorie, et, le cas échéant, de la délégation.
- Tout bulletin parvenu au bureau de vote après la clôture des opérations de scrutin. L'arrivée tardive de certains plis, pour quelque cause que ce soit, n'entache pas de nullité les opérations électorales.
- Tout bulletin blanc.

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

Le grand rendez-vous annuel de la sous-traitance était fixé cette année à Strasbourg où le 11ème Midest s'est déroulé du 4 au 8 octobre. L'optimisme ne régnait guère dans les allées de cette manifestation professionnelle, mais bien plutôt une certaine morosité. Qu'en était-il des vingt entreprises bretonnes qui s'étaient déplacées en Alsace ?

Il est indéniablement devenu difficile pour les preneurs d'ordres de trouver des travaux de sous-traitance. L'action commerciale à engager est de plus en plus rude. Imaginons un gâteau qui se rétrécit et autour duquel s'agglomère une foule parfois affamée !

Premier constat : beaucoup de donneurs d'ordres sont désormais tentés de conserver les travaux qu'ils avaient l'habitude de confier à l'extérieur. Ces « rapatriements » mettent à vif le monde de la sous-traitance, surtout quand ils sont le fait d'entreprises nationales voire nationalisées... Bien des exemples ont volé de stands en stands à Strasbourg, et les pouvoirs publics étaient bien souvent la cible des reproches les plus âpres.

Face à une telle situation, le Ministère de l'Industrie veut remettre de l'ordre dans les rapports entre donneurs et preneurs d'ordres. Les deux parties seraient liées par des accords de stabilité portant sur une longue période.

Mais revenons à nos vingt entreprises bretonnes pour souligner au passage que quatorze d'entre elles se parta-



Quatorze des vingt entreprises sous-traitantes bretonnes présentes à Strasbourg se partagent le stand collectif de la C.R.C.I.

geaient le stand mis en place par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie. La morosité indéniable qui régnait sur le Midest n'a pas réussi à entamer leur conviction d'avoir fait le bon choix en se rendant en Alsace. En fait, aucun d'entre eux n'a manifesté le regret de s'être déplacé à Strasbourg.

Certes moins d'affaires que d'habitude ont été traitées. Mais par exemple les quatorze entreprises du stand de la C.R.C.I. ont totalisé 700 contacts, que l'on peut ventiler en 70 % d'acheteurs déjà connus mais aussi 30 % de contacts nouveaux. Le score est à rapprocher de la fréquentation en baisse de cette 11ème édition du Midest : 29 952 visiteurs cette année, contre 38 702 à Lyon en 1981.

En dépit d'un contexte économique pour le moins difficile, les sous-traitants qui peuvent mettre en avant un produit ou un service inédit ne souffrent

pas trop de la concurrence. Strasbourg l'a encore démontré. Mais la taille petite ou moyenne apparaît parfois comme un handicap. Ainsi quand l'absence de structures dans l'entreprise oblige à passer ses samedis et ses dimanches à répondre aux consultations et à rédiger des devis, et ceci sous peine d'être discrédité.

Le Midest demeure toujours quant à lui cette occasion exceptionnelle de contacts, même si des manifestations interrégionales spécialisées, telles que le First de juin dernier à Nantes, amènent de nouvelles couches d'entreprises à envisager la sous-traitance avec moins de timidité.

Autant d'interrogations qui nous amèneront prochainement à tenter de mieux cerner le poids de la sous-traitance en Bretagne, à travers les déceptions mais aussi les espoirs de ceux qui s'y consacrent.

LES SOUS-TRAITANTS BRETONS QUI ONT PARTICIPÉ AU MIDEST DE STRASBOURG

Armor Méca à Dinan - usinage de précision

Le Guellec* à Douarnez - étirage de tubes Ø 0,2 mm à 14 mm

Ets Meunier* à Brest - tous usinages et machines spéciales

Atlas* à Bains sur Oust - façonnage et soudage tôle et tubes

Curey* à Redon - décolletage

Luchaire à Fougères - décolletage

Microsteel* au Sel de Bretagne - fonderie de précision cire perdue

Ouest Tolerie* à Fougères - tôlerie fine et de précision

Siform* à Fougères - usinage et montage de précision

SRPI* à Redon - tous usinages, câblage et circuits imprimés

STMO à Fougères - tous cintrages de tube

Ateliers d'Usinage* à Malestroit - mécanique de précision

SBFM Bretonne de Fonderie à Lorient - Fonderie fonte et acier

Kerport Décolletage à Caudan - décolletage

Laudren* à Lanester-Lorient - câblages et circuits imprimés

Plastiques Modernes* à Thaix - injection moulage plastique

Acierias de Ploërmel à Ploërmel - fonderie acier

SEFIMO* à Plouhinec - mécanique de précision, moules

Tabur Caoutchouc* à Vannes - Plâtres caoutchouc et silicones

Thermowest* à Lorient - thermoformage

* entreprise présente sur le stand de la C.R.C.I. de Bretagne

Création d'entreprises : des assises régionales

A l'initiative des clubs de créateurs d'entreprises de Bretagne, qui se sont fédérés en une union régionale en septembre 1982, les Assises régionales de la création d'entreprises se tiendront à la salle omnisports de Rennes les vendredi 26 et samedi 27 novembre 1982. Cette manifestation est organisée sous le haut patronage du Conseil Régional, avec l'appui de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, des Conseils généraux, du Comité national de liaison des clubs de créateurs d'entreprises et avec la coopération de l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises et les Entreprises Nouvelles.

Ce thème de la création d'entreprises n'est pas nouveau. Cependant, il suscite dans cette période particulièrement aléatoire pour le développement industriel, une attention accrue des divers éléments moteurs de ce secteur économique.

En effet, les entrepreneurs associent leur expérience et leur aide pour favoriser dans les meilleures conditions l'éclosion d'entreprises nouvelles, les financiers semblent admettre l'idée de risque dans leurs prestations, les organismes consulaires et d'accompagnement continuent à mettre en place des procédures d'aides logistiques voire financières, les élus soutiennent les initiatives de développement régional, les pouvoirs publics affirment mettre en œuvre des moyens destinés à assurer l'implantation d'un tissu industriel répondant aux nécessités de la croissance et de l'emploi.

Les idées et les moyens d'entreprendre ne manquent pas. Notre ambition est de les rassembler au cours de ces Assises régionales et de démontrer qu'il est encore possible aujourd'hui de créer des entreprises et de développer celles qui existent déjà.

Ces journées présenteront donc deux volets : une exposition — les moyens — et des débats — les idées —.

L'exposition

Elle assurera la promotion des clubs de créateurs d'entreprises, des actions qu'ils ont menées et visera à sensibiliser des créateurs et des chefs d'entreprises à la nécessité de voir d'autres clubs de créateurs se former en Bretagne.

Elle réunira un ensemble de moyens publics et privés proposant des procédures d'aides à la création d'entreprises.

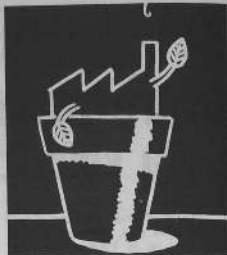
Elle informera des opportunités qu'offrent aux créateurs et aux chefs d'entreprises les centres de recherche, les grandes entreprises et les bases et banques de données.

Produits issus de la recherche, brevets, licences, franchises, produits, participation aux entreprises, recherche de financement, de dirigeants... telles sont les opportunités encore sous exploitées par la petite et moyenne entreprise.

Ce carrefour d'opportunités relève tant des moyens que des idées.

Les débats

Trois débats animeront ces journées sur des thèmes cruciaux liés à l'activité des entreprises.



Tout d'abord un débat technique sur l'analyse d'un produit, du marché existant ou à créer, de la croissance et des aides à la création d'une entreprise.

Ensuite, un débat sur la transmission et la reprise d'une entreprise.

Une enquête récente réalisée par la CRCI a souligné les écueils que pouvaient susciter la transmission et la reprise d'entreprises dans la région bretonne.

Il est apparu important d'exposer les difficultés inhérentes à la reprise d'une entreprise dans une approche économique et technique, en écartant volontairement les aspects liés à la succession familiale.

Enfin, le dernier thème portera sur l'orientation de l'épargne vers les PMI.

Ce débat concernant les fonds propres de l'entreprise trouve sa nécessité à l'heure où le Ministère de l'Economie et des Finances se propose de concevoir et à concevoir des textes nouveaux en matière d'orientation de l'épargne vers les entreprises.

Les Assises Régionales sont ouvertes aux créateurs et aux chefs d'entreprises, mais également à tous ceux qui se sentent concernés et sensibilisés par la création d'entreprises.

Elles devraient permettre de démontrer que le créateur, le chef d'entreprise assure une dynamique nécessaire pour le développement économique de la Région, pour l'amélioration de l'emploi, pour la promotion sociale de tous.

L'activité industrielle vue par les chefs d'entreprises eux-mêmes

Au niveau national, l'activité assez soutenue de la plupart des industries de biens de consommation est le seul élément favorable de la rentrée économique : bien qu'ayant perdu de sa vigueur, la consommation des ménages est restée relativement bien orientée, en dépit du blocage des salaires ; il est possible que les consommateurs, puisant dans leur épargne, aient voulu anticiper la sortie du blocage des prix.

L'investissement des entreprises est resté très faible, et, malgré une légère détente sur les taux d'intérêt et quelques lancements de programmes dans le secteur nationalisé, il n'a pas pris — et ne prendra sans doute pas avant plusieurs mois — le relais de la consommation des ménages.

Pour la fin de l'année, les perspectives ne sont guère encourageantes : tassement de la consommation des ménages, stagnation des investissements, marasma de la demande étrangère sont les pronostics émis par la plupart des instituts de conjoncture.

En Bretagne, l'activité industrielle dans son ensemble n'a guère évolué à la rentrée par rapport à la situation d'avant les vacances.

En dehors de quelques évolutions de nature saisonnière (baisse de l'activité laitière, intarsation dans l'habillement, reprise dans le granit de monument et le petit matériel électrique), il faut toutefois noter l'aggravation de la crise de la grosse réparation navale et la dégradation assez brutale dans le conditionnement de volailles et la production correspondants d'aliments. A l'opposé, le succès de la BX entraîne un regain d'activité dans l'industrie du montage automobile.

Dans le secteur des biens de consommation, la production et la demande ont légèrement fléchi en octobre, en raison de la baisse d'activité de plusieurs industries agro-alimentaires : lait (recul saisonnier), conditionnement de volailles (restriction des ventes à l'exportation) et aliments pour volailles.

Les autres industries alimentaires (saïsons-charcuterie, biscuiterie, surgelés) ont maintenu un niveau d'activité correct, en hausse assez sensible même pour la conserverie de légumes.

Les industries de l'habillement continuent de tourner assez bien et la demande reste soutenue, bien que les commandes de réassortiment aient été jugées parfois assez faibles. La stabilisation des importations est aussi un élément encourageant.

Le secteur des biens intermédiaires reste dans l'ensemble le moins dynamique, en raison des difficultés persistantes des activités importantes liées au bâtiment : granulats, matériaux de construction, menuiserie industrielle, parquets, panneaux...

L'ameublement en revanche est en moins bonne posture : la production a fléchi, parfois assez fortement et la demande continue de baisser. Le niveau d'activité de plusieurs entreprises est jugé très médiocre.

Plutôt médiocre aussi l'activité en septembre des industries polygraphiques —notamment dans le secteur des imprimés pour informatique— et de l'industrie du kaolin. L'activité dans la transformation du caoutchouc s'est stabilisée, mais à un niveau assez bas, sauf pour les pièces destinées à l'automobile.

En dehors de la grosse réparation navale qui s'enfonce dans la crise, de l'automobile (montage) et d'une partie de l'industrie électronique (équipements professionnels, semi-conducteurs) qui bénéficient d'une conjoncture très favorable, les industries de biens d'équipement n'ont guère évolué en septembre. Le niveau d'activité d'ensemble est resté assez satisfaisant, mais celui des commandes a baissé.

La construction navale (pêche, plaisance, et à un degré moindre commerce), la manutention, le petit appareillage électrique, et la chaudronnerie-inox se portent bien.

LES TENDANCES

Biscuiterie
Ameublement
Fonderie
Mécanique générale

Aliments pour animaux
Confection
Bonneterie
Chaussure
Granit
Granulats
Kaolin
Papier-carton
Industries polygraphiques
Verre

Transformation des plastiques
Construction électrique et électronique
Réparation navale
Carrosserie automobile
Construction mécanique
Articles métalliques
Optique

Industrie du lait (saïls.)
Salaisonnerie (saïls.)
Conditionnement de volailles
Engrais
Matériaux de construction
Travail mécanique du bois

D'autres ne vont pas trop mal, comme la fabrication de tôles, de matériel électronique d'alarme, la fonderie, la machinerie agricole et la visserie-boulonnerie.

La situation est moins favorable pour la téléphonie, la fabrication de chauffe-eau, la construction métallique, l'optique et la carrosserie automobile.

Elle est médiocre ou mauvaise pour la production de fers à béton, de chaudières, malgré un mieux, d'outils pour granit.

La majorité des industriels interrogés ne s'attendaient pas à un changement notable de leur production et de la demande par rapport à septembre.

Les seules évolutions marquantes seraient l'accoutumance de la crise pour l'abattage et le conditionnement de volailles et un léger mieux pour la grosse réparation navale et l'ameublement.

A signaler aussi une conjoncture plus favorable (activité et demande) pour la fonderie liée à l'automobile, et en revanche des difficultés dans la téléphonie (Rennes) et la fabrication d'engrais.

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



Bataille Electronique

Devis gratuits - Financement personnalisé

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

ticket restaurant, la bonne idée pour déjeuner

L'évolution des habitudes de déjeuner ainsi que le développement de la journée contractée ont fortement contribué à la croissance du TICKET RESTAURANT dans les quatre départements bretons.

1961

A cette époque, pour déjeuner de façon peu coûteuse : près de son travail il y avait la gamelle, le réfectoire et des restaurants d'entreprise dans quelques sociétés.

Jaillit alors l'idée du titre-restaurant.

Un an après naissait la marque.

1982

TICKET RESTAURANT c'est 13 000 entreprises clientes, 50 000 restaurateurs affiliés, 315 000 utilisateurs quotidiens, 69 000 000 de titres émis en 1981

Une obligation et une dispense

Un décret du 5 octobre 1960 précise qu'il est interdit de laisser les salariés prendre leur repas dans les locaux affectés au travail. L'employeur sera tenu de mettre un réfectoire à la disposition de son personnel si au moins 25 salariés désirent prendre leurs repas sur les lieux de travail. L'aménagement, l'équipement, l'entretien de ce local constituant une charge importante souvent disproportionnée à la taille de l'entreprise, l'employeur a la possibilité de se libérer de cette contrainte en adoptant la formule du Ticket restaurant.

Pas de charges et pas d'impôt

TICKET-RESTAURANT représente l'aide de l'employeur au déjeuner de son personnel.

Chaque titre peut valoir jusqu'à 17 F. L'employeur paie 50 % de sa valeur faciale et le salarié la différence.

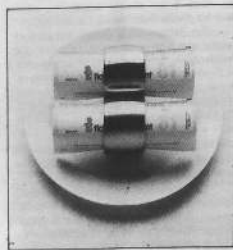
Pour l'employeur, la participation à Ticket-Restaurant est exonérée de toutes les charges sociales et fiscales jusqu'à concurrence d'une participation de 8,50F par titre et pour l'employé de toutes les cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu jusqu'à ce plafond.

Qui y a droit

Tous les salariés, à raison de 1 ticket par jour ouvrable.

Toutes les entreprises peuvent en bénéficier, quelle que soit leur taille et leur activité.

Nous fournissons aussi bien les sociétés de 500 personnes que celles d'une seule personne, notre service est le même. Toutes les activités y sont représentées, du dockeur (oriental au salarié de l'industrie agro-alimentaire, de l'ouvrier du bâtiment en petit déplacement à l'agent d'un organisme parapublic, et du technicien du secteur industriel au programmeur d'une société d'informatique.



Alain Quiban
Délégué Régional

ticket restaurant, la performance d'une organisation

Nous faisons du «sur mesure», nos titres se présentent sous forme de planches de 5 ou de carnets au nombre fixe ou variable, et sont personnalisés conformément à la législation.

La livraison est effectuée dans les meilleurs délais (72 heures maxi hors délai poste ou transporteur spécial).

Vos employés peuvent déjeuner «libres» dans les établissements qui leur plaisent, restaurants, traiteurs, snacks, crêperies, cafétérias, fast-food, il y en a 2 500 agréés en Bretagne, et nous en affiliions tous les jours !

Deux interlocuteurs privilégiés. L'un bouge en Bretagne, l'autre pas, c'est le gestionnaire Ticket Restaurant à notre siège, qui gère votre dossier.

Vous cherchez une solution simple et pratique pour le déjeuner de votre personnel !



Délégation Régionale Ouest
1, rue Julien Videmant
44200 Nantes
Tél. (40) 47-58-35 ou 48-09-44

Comment se prend la décision ?

La décision d'informatisation va engager l'entreprise dans son organisation, dans l'orientation de ses choix financiers, mais aussi dans l'aspect social de son fonctionnement.

Nous continuons dans ce numéro à traiter des paramètres que doit réunir toute entreprise prête à s'informatiser.

Cette étude comparative portera particulièrement sur la précision des réponses aux questions posées par le cahier des charges. Toutes les propositions ne se référant pas ou insuffisamment au cahier des charges, ou tout au moins aux besoins qu'il exprime, seront éliminées.

Les éléments d'appréciation mentionnés ci-dessus, sans être exhaustifs, sont généralement très révélateurs de la qualité du fournisseur.

La qualité du fournisseur peut se définir comme étant la capacité technique et humaine à remplir sa tâche. Elle s'apprécie généralement selon plusieurs critères de natures différentes :

- la force technologique du constructeur ou de la société de services
- leur capacité d'adaptation face à des situations nouvelles ou imprévues
- la qualité des services rendus, au moment de l'analyse de l'entreprise, de la formation du personnel, de la mise en route, dans la maintenance périodique et les interventions exceptionnelles
- le respect du contrat, pour la réalisation des applications prévues, les délais, les coûts

- les références des fournisseurs, tous secteurs d'activité confondus ou pour la branche de l'entreprise
- l'exigence de solutions de dépannage satisfaisantes

- la surface financière des fournisseurs qui ont la responsabilité de la prestation vis-à-vis de l'entreprise.

En outre, le chef d'entreprise devra s'informer personnellement en contactant certains de ses confrères déjà informatisés. Il pourra recueillir non seulement des faits concrets mais également des impressions, voire des conclusions, c'est-à-dire autant d'éléments qui forgeront son propre jugement. Il appréciera également l'amélioration des con-

ditions matérielles du travail telles qu'elles ont été définies au début de cette plaquette. Il constatera que le choix n'est pas facile, compte tenu des besoins propres à chaque entreprise et de l'évolution rapide de la technologie dans les domaines du matériel et du logiciel.

Dans la plupart des cas, après avoir écarté les propositions jugées non satisfaisantes (coûts, délais, services insuffisants, «impressions mitigées»...) il ne restera que deux ou trois propositions en présence qu'il sera difficile de départager. Les critères de choix peuvent alors être renforcés au second degré en «élevant la barre».

L'expérience montre, surtout à l'heure actuelle, que le coût financier reste fréquemment le facteur qui emporte la décision (après élimination des propositions non satisfaisantes). En cas de stricte égalité, la décision finalement sera prise en fonction d'éléments subjectifs propres à chaque chef d'entreprise.

Le financement

Si l'entreprise fait appel à un système de traitement à façon, cette modalité ne constitue pas, en termes financiers, un investissement : les coûts correspondants représentant une charge d'exploitation supplémentaire dont le montant reste généralement à un niveau raisonnable.

Le cas est tout à fait différent si la solution retenue est celle d'un traitement autonome ou d'un traitement mixte. Il convient alors de procéder de manière précise à l'évaluation des coûts, sur le plan de l'investissement initial et sur le plan des charges annuelles du fonctionnement, ainsi qu'à l'étude des modes de financement possibles.

UN SALON BRETON DE L'INFORMATIQUE ET DE L'AUTOMATISME

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne se propose d'organiser du 1er au 3 juin prochains à Rennes, un Salon Breton de l'Informatique et de l'Automatisme.

La manifestation, qui serait organisée par la CRCI dans l'un des halls de la Foire Internationale de Rennes, se donne pour objectif de rendre l'informatique, ses principes et ses techniques, plus proches des entreprises de la région comme des professionnels libéraux ou encore des administrations.

Elle comportera d'une part une exposition réunissant des fournisseurs de matériels comme des prestataires de services, et d'autre part une série de conférences-débats.

Les premiers contacts pris permettent d'espérer raisonnablement la présence d'une soixantaine d'exposants. Il est certain que ce Salon devrait être régulièrement renouvelé pour continuer à informer avec efficacité les entreprises de la région dans un domaine qui évolue rapidement. Il est enfin évident que cette initiative coïncide parfaitement avec les missions de l'Animateur Informatique Régional mis en place à la CRCI. Pour de plus amples renseignements, vous pouvez d'ores et déjà vous adresser à ce dernier :

M. de Bézilal
Service Industrie
Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne
3, bd de Châzy - BP 3214
35013 RENNES Cedex
Tél. (99) 30-51-34

INFORMATIQUE

Évaluation des coûts

L'entreprise aura établi un budget, sur une ou plusieurs années suivant le mode de financement qu'elle aura choisi.

Sans entrer dans une énumération trop détaillée, les coûts comprennent généralement les éléments suivants :

- Matériel :
 - matériel de base initial
 - éventuelles extensions futures (clavier-écran, imprimante supplémentaire, disques de stockage, ...)
 - petit matériel annexé (maasicot, brocheuse, ...) et consommables (papier, rubans, cartouches, disquettes, ...)
 - petit mobilier de rangement et de sécurité
 - modification de l'installation électrique existante
 - aménagement d'un éventuel local spécialisé.
- Logiciel :
 - logiciel d'application et programmes
 - redevance d'utilisation (éventuellement existants)
 - extensions futures et programmes complémentaires ultérieurs.

Modes de financement

En dehors de l'hypothèse où l'entreprise serait en mesure d'autofinancer la totalité de l'investissement, l'implantation n'est réalisable qu'à la condition d'obtenir le financement correspondant. Le financement doit impérativement être accordé avant la signature du contrat. L'entreprise examinera donc avec son banquier les possibilités de financement de son futur investissement.

Location simple

Elle s'apparente au crédit-bail, avec cependant de nombreuses options : durée, avec ou sans faculté de rachat. Pour les systèmes destinés aux PME les modes de financement les plus utilisés sont l'achat et le crédit-bail dont le coût reste le plus souvent compatible avec les ressources financières de l'entreprise. La location simple est davantage utilisée pour les systèmes de dimension importants.



BIENTOT, UN ANNUAIRE RÉGIONAL

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne fera paraître début 1983 un annuaire des professionnels de l'informatique situés en Bretagne.

Pour insertion, s'adresser à :

Yves de Bézil
Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne
3, bd de Chazy - BP 3214
35013 Rennes Cedex
Tél. (99) 30-51-34

Prestations annexes :

- étude d'opportunité
- élaboration du cahier des charges
- formation du personnel de l'entreprise, avant, pendant et après la mise en route
- assistance technique à la mise en route
- Maintenance annuelle pour le matériel et le logiciel.

Indépendamment des variantes offertes sur le marché, on peut distinguer trois modes principaux de financement :

- Acquisition en pleine propriété
L'entreprise est propriétaire de l'implantation :
 - immobilisation amortissable (possibilité du système dégressif) :
 - pour le matériel : sur 4 ou 5 ans
 - pour le logiciel : sur une durée plus courte
 - déductibilité des frais d'emprunt
 - quotité financée par le banquier : généralement 70 % du montant TTC
 - durée de l'emprunt :
 - pour le matériel : 4 ou 5 ans
 - pour le logiciel : durée plus courte

Crédit-bail (leasing)
L'entreprise est locataire de l'implantation :

- faculté de rachat au terme du contrat ou en cours du contrat (avec des variantes possibles)
- déductibilité totale des loyers qui peuvent être constants, dégressifs ou progressifs
- l'organisme de crédit-bail finance généralement la totalité de l'investissement
- la durée du contrat peut être variable, quatre ou cinq ans, quelquefois davantage.

Comme il l'a été dit plus haut, l'étude des coûts et de leur financement nécessite pour l'entreprise l'élaboration du budget informatique qui sera intégré au budget d'exploitation annuel et éventuellement au budget des investissements.

La plaquette « l'informatisation de la P.M.E. : une décision délicate » qui paraît dans « La Bretagne Economique » et dont la parution se prolongera dans les numéros suivants, est dès à présent disponible auprès de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de votre Chambre de Commerce et d'Industrie. Vous pouvez vous la procurer directement auprès de votre correspondant habituel. Elle est aussi disponible auprès de :

GRANIT
107, avenue de Crimée
35100 Rennes Tél (99) 51.95.99
en payant 14 F en timbres pour frais d'envoi et participation à la plaquette.

FORMATION

Les C.C.I. de Bretagne vous proposent des actions régionales

FORMATION DES DIRIGEANTS

I.N.M. (Institut National du Marketing) - Morlaix
9/10 décembre 1982 - 36 jours/18 mois - 22 400 F. H.T.

La Relation de Dialogue - Morlaix
14 et 15 janvier 1983 + 27, 28, 29 janvier 1983 - 4 500 F. H.T. - 8 participants

Développer les compétences, les aptitudes d'écoute et les facultés d'analyse au profit d'une communication efficace.

I.C.G. (Institut de Contrôle de Gestion)
Côtes-du-Nord/Lille et Vilaine - Mars 1983
Morbihan/Finistère - septembre 1983

46 jours/22 mois environ - 16 à 18 participants par session - Prix indicatif à ce jour : 30 000 F. H.T.

La bureautique aujourd'hui, prévisions pour demain - Rennes ou tout Ouest

Mars 83 - (3 x 1 jour) - 1 650 F. - 12 participants

Un sujet vaste et souvent méconnu. Comment faire face à ce progrès constant ? Comment l'homme réagit-il devant la machine ? Comment s'organiser ?

MAPIGE - (Modèles et Applications de Gestion sur micro-ordinateurs et terminaux) - Morbihan
Mars 1983 - 10 jours en formule discontinue - 8 000 F. H.T. - 15 à 18 participants

Crash-Course - Morlaix
Avril 1983 - juillet 1983 - 4 200 F. T.T.C.

La formule « bain linguistique » allie étroitement l'enseignement intensif à l'immersion en milieu britannique. La seule langue employée au cours du stage est l'anglais.

Comment vendre à la grande distribution - Brest
avril 1983 - 3 jours - 2 400 F. - 10 à 12 participants

Les attentes des acheteurs de centrales et grossistes. La rentabilité des besoins, les techniques de négociations avec les acheteurs, les promotions, les actions de merchandising.

FORMATIONS TECHNIQUES

Soutien à la préparation du B.P. de Cuisinier - Rennes/Dinard
Janvier 1983 - 1 lundi tous les 15 jours - 3 fois 1 semaine de regroupement intensif - 11 000 F. (nous consulter pour modalités de paiement).

Les stagiaires préparent les trois unités de contrôle permettant l'obtention du Brevet Professionnel de Cuisinier. Perspectives professionnelles offertes par ce brevet : accès possible à la fonction de chef de cuisine et avec une formation complémentaire à celle de directeur de restauration, gérant d'établissement, etc.

Conduite de grues mobiles - Rennes (Asfo-Cidep)
Janvier 1983 - 80 h à 160 h suivant initiation ou perfectionnement

Conducteurs débutants ou conducteurs ayant une petite pratique.

L'Assistant(e) du service Formation - Quimper
mi-Février 1983 - 6 jours (3 x 2 jours) - 3 550 F.

Permettre aux collaborateurs(trices) d'un service Formation d'assister plus efficacement le responsable chargé de la formation et du personnel en général.

Maintenance industrielle - Fougères
Mars, avril, mai 1983 - 3 semaines (1 semaine/mois)
7 000 F. H.T.

Nécessité économique : tout arrêt de fabrication devient de plus en plus coûteux voire catastrophique. Préparer les hommes d'entretien à limiter et le nombre et la durée des arrêts de fabrication. Faire du technique rentable.

Monopoles relatifs de cette formation :
Unique dans l'Ouest par son objet, par la population visée, par ses centres, par sa démarche pédagogique, par ses formateurs techniciens. (atelier de production en vraie grandeur)

Conduite d'engins B.T.P. - Rennes (Asfo Cidep)
40 à 80 h suivant type d'engins, aptitude et expérience du conducteur

Niveleuses, pelles, tous engins de chantier : sécurité, manœuvres et conduite, entretien, bases du code de la route, examen final.

POUR TOUS CES STAGES, POUR TOUTE INFORMATION COMPLÉMENTAIRE, CONSULTEZ LE SERVICE FORMATION DE VOTRE C.C.I.



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 :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> la gestion | <input type="checkbox"/> le traitement de texte |
| <input type="checkbox"/> la comptabilité | <input type="checkbox"/> le tiers payant |
| <input type="checkbox"/> la paie | <input type="checkbox"/> la connexion banques de données |
| <input type="checkbox"/> le stock | <input type="checkbox"/> la gestion de fichiers |
| | <input type="checkbox"/> le S1 de SIRIUS COMPUTER |
| | <input type="checkbox"/> la gamme APPLE |
| | <input type="checkbox"/> Autres |

Nom
Société
Adresse
Tél.

10/82

COTES-DU-NORD

Naissance de SOFIARMOR

La Caisse Régionale de Crédit Agricole (siège Ploufragan) vient de se voir attribuer par la Caisse Nationale une dotation de 10 millions de francs destinés à aider au développement des entreprises du département des Côtes-du-Nord.

Pour gérer ces fonds, une société anonyme financière a été créée, sous la raison sociale de «SOFIARMOR». Son capital social (500 000 F) est détenu à hauteur de 75 % par la Caisse Régionale de Crédit Agricole et les Caisses locales d'arrondissement et le surplus par les autres actionnaires, savoir :

- la C.C.I. des Côtes-du-Nord,
- les deux Chambres des Métiers des Côtes-du-Nord,
- La Chambre d'Agriculture,
- La Caisse Départementale d'Assurance Agricole,
- La Caisse Mutuelle de Réassurance Agricole de Landerneau (partie Côtes du Nord)

Entreprises bénéficiaires

- Toutes entreprises artisanales, industrielles ou tertiaires existantes,
- de moins de 100 personnes,
- en bonne santé financière (résultats positifs)
- présentant un réel potentiel de développement (C.A. en croissance)
- la forme juridique souhaitée est celle de Sociétés de capitaux, mais les entreprises individuelles ne sont pas exclues.
- les coopératives agricoles sont exclues du domaine d'application.

Zone géographique concernée

Tout le département des Côtes-du-Nord, à l'exclusion de Saint-Brieuc, Ploufragan et Langueux.

Formes d'intervention

Trois formes d'intervention sont envisagées :

- **Prise de participation dans le capital**
 - elle devrait être minoritaire,
 - temporaire (maximum 5 ans)
 - pas de dividende prioritaire prévu,
- le FIEF pourrait intervenir en garantie.

Comptes courants bloqués

Le montant pourrait en être important, la rémunération de ces comptes demeurant modeste par rapport aux taux du marché monétaires.

Prêts participatifs

Ces prêts, assimilés aux fonds propres (sans garanties personnelles) seraient consentis pour une durée de 7 à 15 ans, aux taux de 8 à 9 % l'an, avec différé d'amortissement du capital pendant les 2 premières années. Ces prêts seraient plafonnés à 1 000 000 F.

CENTRE DE RECHERCHE ET D'EXPERIMENTATION EN ALGOLOGIE DE PLEUBIAN

Une association pour la création d'un centre de recherche et d'expérimentation en algologie a été créée, regroupant les collectivités locales con-

cernées, à savoir : la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord, la Chambre d'Agriculture.

La Présidence en est assurée par M. J.Y. Simon, Conseiller Général, le trésorier étant M. J. Guittier, Président de la C.C.I.

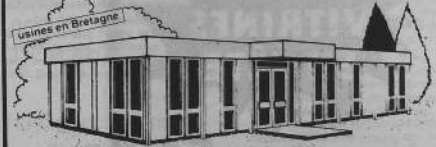
Les activités du centre concernent l'exploitation, le traitement et la valorisation des algues vertes (compostage, méthanisation, élaboration d'un aliment du bétail, essais biologiques sur ruminants avec les algues ensilées, extraction des protéines, tests sur monogastriques avec les farines d'algues).

Le financement de ce centre est assuré par subventions :

- du Ministère de la Mer, à concurrence de 1 000 000 F.
- du Ministère de l'Environnement à concurrence de 1 000 000 F.
- de la Datar, à concurrence de 500 000 F.

Des subventions ont été octroyées par l'Anvar et par la Région. L'activité du centre a démarré le 15 mai dernier.

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



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. : 61421.30.29

pour tous renseignements, téléphonez au 01 61 42 13 02

Nom	SE
Société	
Adresse	
Tél.	

COTES-DU-NORD

Pêche

La coquille Saint-Jacques

L'ouverture de la campagne 1982-83 aura lieu le 8 novembre prochain.

Suite à la campagne de prospection du Roselys (navire de recherches de l'I.S.T.P.M.), les scientifiques pensent que la régression du gisement est stoppée.

le stock sur le fond est plus important que prévu.

la ponte de l'été 1982 a été exceptionnellement bonne.

Il y a eu une fixation de naissain sur les collecteurs non négligeable en septembre (60 naissains par collecteur).

Les professionnels ont néanmoins été prudents et ont fixé le quota pour 1982-83 à 4 000 T, comme pour la saison 1981-82.

D'autre part, les résultats de l'importation expérimentale de naissain irlandais (326 000 naissains importés le 27 janvier 1982) sont encourageants. Il est prévu d'importer deux millions de naissains en 1983, et un programme pluriannuel est à l'étude.

Les apports en criées fin septembre

1981	3 135 tonnes	21 423 MF*	6,83 F/kg
1982	3 237 tonnes	24 724 MF*	7,64 F/kg
Variation en %	+ 3,2 %	+ 15,4 %	+ 11,8 %

* (milliers de francs)

Commerce

Le projet de rachat par la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'ensemble immobilier de la G.E.C.I. à Quevert se précise.

Les futurs aménagements permettront de doter notre Compagnie d'un ensemble de bureaux, ateliers et hangars de près d'un hectare couvert (6 hectares de terrain au total).

Nos délégués consulaires sont invités à diffuser cette information auprès des locataires potentiels, en indiquant aux éventuels intéressés les coordonnées du contact local :

M. Philippe Dupuy
C.C.I.
Délégation de Dinan
Tél. (96) 39-59-70

MORBIHAN

Portrait
d'un investisseur :
M. ONNO à Pontivy



A la fin du mois d'octobre, à l'occasion de son voyage en Bretagne pour une « pêche aux idées », Michel Rocard, Ministre du Plan et de l'Aménagement du Territoire s'est rendu aux Établissements Onno, à Pontivy exprimant ainsi l'intérêt qu'il porte à l'agro-alimentaire dans notre région. A l'heure où la conjoncture économique apparaît délicate pour de nombreuses entreprises, la société de charcuterie-saison Onno fait preuve en cette année 1982 d'une volonté de développement et de créativité certaine. Ce dynamisme et cette opiniâtreté de Monsieur Onno viennent d'ailleurs d'être récompensés par le prix de la créativité pour une gamme de pâtés « Les Mathurines », lors d'un concours de produits alimentaires organisé en prélude au 10ème Salon International de l'Alimentation (SIAL).

Afin d'en savoir plus sur cette entreprise qui investit, « La Bretagne Economique » s'est entretenue avec son fondateur et actuel Président Directeur Général, M. Onno.

Comment peut-on définir la société Onno aujourd'hui, et que représente-t-elle ?

La Société Onno a déjà un long passé. Née en 1946 à Pluméliau, elle s'est par la suite développée à Pontivy à partir de 1957. Une croissance soutenue et régulière fondée sur des fabrications de qualité et une adaptation permanente à l'évolution du marché nous permet aujourd'hui de nous situer parmi les 10

premières entreprises françaises de charcuterie-saison, en particulier à la 7ème place pour le chiffre d'affaires.

En 1982, la production de la société atteindra 13 500 tonnes pour un chiffre d'affaires de 350 millions de francs. L'effectif actuel est composé de 750 personnes réparties entre les usines de production et les filiales.

Pourquoi avoir choisi St-Méen-le-Grand en 1978 pour votre développement ?

Dès 1975, nous nous sommes rendus compte que l'usine et le terrain de Pontivy seraient insuffisants pour satisfaire la demande du marché des années 1980. Soucieux de poursuivre notre pro-

grèsion tout en restant bretons, nous avons choisi de créer et d'implanter une nouvelle unité de production à St-Méen le Grand en Ille et Vilaine, plus près des grands axes de communication, notamment Brest-Paris. Cette usine a été conçue avec une double vocation : une spécialisation dans trois lignes de fabrication (saucisson sec, jambons cuits, pâtés) et en même temps un renforcement des produits déjà fabriqués à Pontivy.

Vous agrandissez vos deux usines actuellement, ce n'est pas fréquent par les temps qui courent. A quels besoins cela répond-il ?

En effet, nous terminons la réalisation d'un plan de développement ambitieux qui doit nous permettre de consolider notre position sur le marché de la charcuterie-saison. Ce programme d'un montant de 16 millions de francs s'appuie sur les atouts dont dispose la société Onno :

une gamme complète, couvrant l'ensemble des besoins des rayons charcuterie en produits de haute qualité, soutenue par une image bretonne.

une image solidement implantée dans les différents circuits de distribution.

une force de vente active et structurée à couverture nationale.

La décision de créer un nouvel abattoir, en remplacement de l'abattoir actuel, saturé, répond à notre volonté de maîtriser nos approvisionnements en vif, et de nous doter d'un outil moderne pour alimenter les deux unités de production de Pontivy et St-Méen-le-Grand, suivant les critères de qualité de carcasses et de viandes définis par l'entreprise.

Le nouvel abattoir avec une capacité de 150 000 porcs par an permettra également un approvisionnement régional en animaux vivants, la Bretagne étant la première région française pour l'élevage porcin avec plus de 40 % du

QUELQUES CHIFFRES CLÉS DE LA CHARCUTERIE (1981)

	FRANCE		BRETAGNE	
	Tonnes	%	Tonnes	%
Production totale	648 827	17,7	114 822	17,7
Jambons cuits	124 451	24	29 945	24
Pâtés de foie	18 803	39,7	7 475	39,7
Pâtés de campagne	21 747	41,6	9 045	41,6

La Bretagne est la première région productrice de charcuterie industrielle et semi-industrielle. Avec 17,7 % de la production française, elle devance l'Île de France et la région Rhône-Alpes.

En 1981, soixante dix entreprises avec 6 400 salariés auront réalisé 2,3 milliards de francs de chiffre d'affaires.



Rendez-vous à Equip Shop pour votre DÉCOR de NOËL

Nous sommes là
Nous vous attendons

Equip shop



tout pour le magasin

Notre magasin est ouvert tous les jours de 9 h à 12 heures et de 16 heures à 19 heures (sauf le samedi).
Ouvert le Dimanche de 15 h. à 19 h.
(Novembre et Décembre)

73, rue Lazare-Carnot - 56100 LORIENT
Tél. (97) 21.03.05

MORBIHAN

cheptel national. Ce dernier point d'ins-crit dans la politique de la société Onno d'être un partenaire économique de sa région.

Quant à St-Méen-le-Grand, le lan-cement de la deuxième tranche d'investis-sement en 1981, a été décidé pour répondre à la saturation de l'usine actuelle et à la politique de développe-ment choisie par l'entreprise. Le nou-veau programme d'extension prévoit le doublement de la capacité de produc-tion de l'usine.

Le prix du porc atteint un niveau élevé en ce moment. Quelle incidence cela a-t-il sur vos coûts de production au moment du blocage des prix ?

Il est indéniable que l'augmenta-tion très importante du prix du porc, constatée depuis le début de l'année et qui s'est accentuée depuis 2 ou 3 mois, a une incidence marquée sur les coûts de production.

Le blocage des prix devenait donc extrêmement pénible à supporter pour nos entreprises. Les services gouverne-mentaux l'ont compris puisqu'ils nous ont autorisés par dérogation à répercu-ter les variations des cours de la matière première sur les prix de vente.

Au niveau de la commercialisation, quels sont vos principaux débouchés ? Ne faut-il pas créer des produits spécifi-ques à l'exportation ?

La société Onno fabrique une lar-ge gamme de produits de charcuterie. Nous commercialisons plus de 150 pro-ducts différents. Notre premier débou-ché est le territoire national où nos ven-tes s'équilibrent entre le commerce ali-mentaire traditionnel de détail : bou-chers-charcutiers, alimentations, auquel nous sommes très attachés et la distribu-

tion moderne : grandes et moyennes sur-faces de vente.

En ce qui concerne les marchés extérieurs, l'exportation, nos résultats, comme d'ailleurs ceux de notre branche professionnelle, restent modestes. Nous nous heurtons à des problèmes de régle-mentations douaniers et sanitaires différentes suivant les pays et également aux habitudes de consommation sou-vent sensiblement éloignées des nôtres. Alors il faut, certes, adapter nos pro-ducts aux marchés étrangers mais également développer de gros efforts pour promouvoir la charcuterie françai-se ... et bretonne.

En ce qui concerne la société Onno, afin d'asseoir notre position sur les marchés extérieurs à la C.E.E., nous venons de créer deux sociétés, l'une en Espagne, l'autre en Suède, — pays où la charcuterie française est encore peu con-nue —, dans le but d'effectuer, sur place, une fabrication de produits adaptés à des marchés spécifiques pour lesquels les contraintes d'éloignement ou de contin-gentement ne permettaient pas une pé-nétration commerciale continue sur des produits à caractère périssable, comme les pâtés, par exemple.

A quoi peut-on attribuer la bonne tenue de la charcuterie bretonne ?

La charcuterie bretonne se carac-térise par la qualité générale de ses pro-ducts. Cette qualité est liée à un ensem-ble de facteurs régionaux : citons no-tamment l'abondance de la matière pré-mière sur les lieux de transformation qui permet un approvisionnement sélectif et de qualité, citons également un savoir-faire ancien des charcutiers bretons, qui repose sur des recettes typiques et des spécialités telles que, par exemple, les pâtés, les saucisses et les andouilles.

La charcuterie bretonne bénéficie en outre, d'une très bonne image auprès des consommateurs. Cette image découle des remarques précédentes et repose sur le savoir-faire et la tradition d'une région à vocation alimentaire. Haute qualité et bonne image sont des atouts certains qui ont permis à la charcuterie bretonne de bien pénétrer sur le marché national, grâce à des productions typées, par le phénomène de complémentari-té, des productions à image nationale, telles que les jambons cuits et saucis-sons.

Vous avez des responsabilités en tant que Président de la Fédération Nationale de l'Industrie de la Salaison. Quelle est la situation au niveau national en ce moment ?

L'industrie de la salaison est compo-sée d'environ 520 entreprises ; nous nous situons dans un secteur complexe où les situations sont très variées et dif-férentes suivant la vocation et la dimen-sion des entreprises.

Cela dit sur un plan général, il est indéniable que, prise dans son ensemble, l'industrie de la salaison est soumise à des contraintes externes qui pèsent lour-dement sur sa rentabilité. Le blocage des prix, mais aussi les fluctuations impor-tantes des prix de la matière première, et la puissance grandissante de la pro-duction sont les plus marquantes. Nous ne devons pas oublier en aval l'import-ance de la distribution qui tend à main-tenir des prix constants et demande des conditions de vente difficiles à suppor-ter par les fabricants.

Le tissu industriel de votre corporation est surtout constitué de PME. Cela doit-il évoluer ?

MORBIHAN

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec vous. Une bonne vingtaine d'entre-prises réalisent un chiffre d'affaires qui n'est pas celui de moyennes entreprises et c'est encore plus vrai si l'on ajoute à certaines leur activité de première et deuxième transformation. Cela étant, la diversité de notre secteur industriel, les particularismes de la consommation expliquent le maintien d'un nombre im-portant d'entreprises de petite ou moyenne dimension. Pour l'avenir, les choix politiques qu'elles feront en ma-tière de produits et de circuits commer-ciaux, leur dynamisme et la qualité de leur gestion seront des facteurs décisifs de leur développement, plus que leur taille.

Avez-vous des inquiétudes pour l'avenir de votre profession ?

Si la poursuite du développement de l'industrie de la salaison ne dépendait que du seul dynamisme de ses entrepri-ses et en particulier de leur capacité d'innovation, il serait permis de ne pas formuler de craintes pour l'avenir. Mais comme pour bien d'autres branches d'activités aujourd'hui, il faut mettre en évidence qu'en raison d'une trop faible rentabilité, ses difficultés de financem-ent et, en particulier, d'autofinancem-ent (cash-flow de l'ordre de 2 % du C.A.) réduisent considérablement ses capacités d'investissements.

Malgré ces handicaps, soucieuse de conserver sa réputation de qualité et son image de marque, l'industrie de la sala-ison poursuit ses efforts d'innovation tant dans le domaine purement techni-que que dans le lancement de nouveaux produits.

C'est pourquoi il est permis d'espérer que, sous réserve d'une conjoncture plus favorable et de facilités de finan-cement, le dynamisme, dont ont tou-jours fait preuve les entreprises de sala-ison, permettra le développement de leurs marchés. En corollaire des investis-sements de croissance seront possibles avec des perspectives favorables pour l'emploi.

Le 10^e anniversaire du CECODOC

Il y a dix ans, en 1972, le professeur Alfred Sauvy inaugurait le Centre Consulaire de Documentation. Afin de commémorer cet anniver-saire et dans le but de sensibiliser les entreprises aux nouveaux moyens mis en place par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan en matière d'information, il vous sera proposé une série de manifestations dont le calendrier s'étalera sur plusieurs mois.

Réseau inter opportunités

Au début novembre a eu lieu à l'Institut Consulaire de Formation Per-manente, une réunion d'information sur le réseau Inter Opportunités. Ce réseau a été mis en place par le Ministère de l'In-dustrie dans le but de favoriser le rap-prochement des entreprises sur les plans financiers, techniques ou commerciaux. Le réseau Inter Opportunités est un sys-tème de communication informatisé qui gère les offres et les demandes, effectue leur rapprochement et classe les répon-ses en fonction des priorités des entre-prises. Concrètement, le service «Pro-motion des Entreprises» remplit un dos-sier technique avec le demandeur. Ces dossiers sont ensuite introduits dans le réseau à partir du terminal du Cécodoc. A l'heure actuelle, une dizaine de dos-siers ont été traités dans le Morbihan.

Téléxport

Depuis quelques mois, le Cécodoc est à même d'interroger les annonces du Commerce International (demandes d'importation, d'exportation, de repré-sentation) stockées dans la base de don-nées Téléxport de la Chambre de Com-merce et d'Industrie de Paris.

Afin d'exploiter au mieux ces informations, le Cécodoc, en collabora-tion étroite avec le service «Commerce

Extérieur», adresse systématiquement les propositions d'affaires aux entrepri-ses susceptibles d'être intéressées.

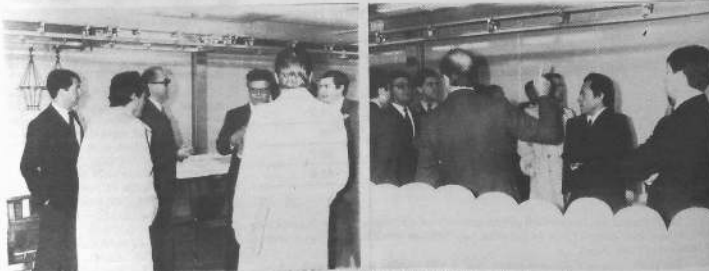
Dans le courant du mois de dé-cembre, nous dresserons, avec les entre-prises concernées, un bilan de l'opéra-tion et déciderons de la suite à lui don-ner pour 1983.

Océocan

Le Bureau National des Données Océaniques (l'un des départements du Centre Océanologique de Bretagne) a mis en place un système d'information spécialisé qui permet de savoir :

- ce qui est publié sur tel sujet scientifique et technique,
- qui fait quoi et quel matériel existe en aquaculture,
- le matériel disponible et ses con-traintes pour lutter contre les pollutions accidentelles des eaux,
- les efforts d'exploration océani-que accomplis en un lieu et à une pério-de donnée.

Pour présenter ce système d'in-formation désormais interrogeable du Cécodoc, les responsables du Cnexo se proposent de tenir une réunion d'in-formation pour les professionnels intéres-sés. Cette réunion pourrait avoir lieu dans le courant du mois de janvier 1983.



Le 23 octobre dernier, lors de son passage à Pontivy, M. Michel Racard a visité l'usine ONNO (photos «Ouest-France»).



SANITROT

Cellule Sanitaire Auto Épurante à Cycle Automatique

Modèle Brevets Déposés

Se Passe du Raccordement à l'ÉGOUT

DELOBEL S.A. T. 40 / 46.44.00 + Z.I. de ST-HERBLAIN 44800 Cidex 9 B.P. 3

M. _____

Adresse _____

Téléph. _____

Intéressé par SANITROT _____

Souhaiterait documentation _____

MORBIHAN

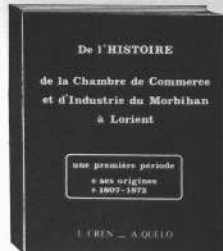
Bases de données économiques, juridiques et techniques

A la suite de ces trois premières manifestations, le Cecodoc se propose de continuer de sensibiliser les chefs d'entreprises aux nouveaux moyens d'information mis à leur disposition en organisant des réunions sur les bases de données économiques, juridiques et techniques (notamment brevets et transferts de technologie) à raison d'une réunion par mois.

DE L'HISTOIRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MORBIHAN A LORIENT

Le 30 septembre 1807, l'Empereur Napoléon signait le décret constitutif de la «Chambre de Commerce et d'Industrie de Lorient». L'année 1982 marque donc le 175ème anniversaire de notre Compagnie.

A cette occasion la réalisation d'un livre sur l'histoire de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan vient d'être achevée. Cet ouvrage retrace l'histoire de notre compagnie consulaire des origines à 1972. Il faut remercier de ce patient travail M. Quoëlo qui a repris des notes élaborées par l'historien de Lorient M. Louis Cren.



Toutes les personnes intéressées par cette page d'histoire lorientaise et morbihannaise peuvent se procurer le livre auprès du CECODOC - 8, rue de Kerguelen - B.P. 147 à Lorient pour la somme de 30 F.

Tableau de bord du Morbihan

INDICATEUR	DERNIERE PERIODE CONNUE	UNITE	EVOLUTION EN % *
Emploi			
demandes d'emplois non satisfaites en fin de mois	août 82	20 756	+15,8
demandes d'emplois de moins de 25 ans	août 82	9 547	
Energie			
émission d'électricité en millions de Kw/h	janv/août 82	1 047,7	+ 8
haute tension	janv/août 82	355,3	+ 9
vente moyenne tension	janv/août 82	632,6	
vente basse tension	janv/août 82		
émission de gaz en millions de Kw/h	janv/août 82	498,5	+ 1
Transports			
port de pêche de Lorient tonnage global	janv/août 82	45 220	+ 4,1
valeur en millions de francs	janv/août 82	295,01	+ 8,9
prix moyen du kg en francs	janv/août 82	6,52	+ 4,7
port de commerce de Lorient en tonnes	janv/août 82	1 801 510	+ 0,5
aéroport de Lorient nombre de passagers	janv/août 82	75 672	+ 5,7
Immatriation			
voitures neuves	août 82	1 252	+12,7
camions et semi-remorqués neufs	août 82	183	+ 4

* Evolution des douze mois tournants par rapport aux douze mois tournants correspondant à la période précédente.
Source : Direction du Travail, E.D.F., Préfecture, Ministère de l'Équipement, C.C.I.

FOUGERES

Nous sommes quinze futurs Agents de Maintenance Industrielle

Actuellement en formation à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères du 24 mai au 30 novembre 1982.

Nos formateurs sont des techniciens issus du «terrain» des entreprises qui, par leurs origines et leur expérience, nous obligent à une démarche très réaliste face à :

- la mise en place
- la prévention des pannes
- la modification
- le dépannage

des équipements de production.

Nous avons, comme «espace d'entraînements», un atelier de fabrication en vraie grandeur, réunissant un ensemble de machines provenant de secteurs d'activités aussi variés que l'automobile et l'optique, la chaussure et le travail du fil métallé. De plus, ces machines sont reliées par des équipements de maintenance.

Une part importante de notre formation est orientée vers l'automatisation des équipements existants soit en logique câblée soit en logique programmée (automates programmables).

Mais ceci ne serait pas suffisant si nous ne pouvions mettre notre savoir, notre savoir faire et notre savoir être au feu de l'expérience du tas.

Grande "première dans l'Ouest"

Le mardi 16 novembre 1982, aura lieu l'inauguration des nouveaux bâtiments de l'entreprise Ouest-Tôlerie, avec présentation du premier centre d'usinage à découpe par laser qu'elle vient d'acquérir et qui la place à la pointe de la technologie.

Cette entreprise de tôlerie de précision était déjà équipée d'un important parc machines outils à commande numérique.

L'exemple de Ouest-Tôlerie est particulièrement significatif puisqu'il illustre la rencontre de l'initiative privée et des responsables locaux qui ont su, avec l'aide de tous les organismes départementaux et régionaux, favoriser la création et le développement d'une entreprise génératrice d'emplois hautement qualifiés.

Le prochain numéro de «La Bretagne Économique» relatera cet événement.

Dans cet objectif un second séjour d'immersion en entreprise est programmé du 15 au 26 novembre 1982.

Ce séjour peut être pour vous employeur, une période d'observation dans la mesure où vous prévoyez un recrutement ou un remplacement dans votre spécialité.

Pendant ce séjour, nous continuons à être rémunérés par la DDTE et les charges sociales sont assurées par l'État.

Si l'un d'entre nous vous intéresse soit en qualité de futur employeur (dès le 29 novembre 1982) soit en qualité d'entreprise d'accueil tout simplement,

Nous vous remercions de nous le faire savoir.

Nous restons à votre disposition pour vous rencontrer, commenter notre formation, vous présenter les dossiers machines que nous avons élaborés.

Pour tout renseignement complémentaire, s'adresser au Service Formation, responsable M. J.M. Garvais Tél. (99) 99-04-89 - CCI de Fougères

JOURNÉE D'INFORMATION SUR LE PLAN COMPTABLE REVISÉ

Participants
Dirigeants d'entreprises, cadres administratifs, techniques et commerciaux.

Durée
Deux après-midi : 15 et 22 novembre 1982

Programme

- le nouveau plan comptable
- pour quoi
- ses objectifs
- les documents de synthèse
- ce qu'ils comprennent
- règles de base
- les trois systèmes
- du compte d'exploitation et de profits et pertes au compte de résultat
- les soldes intermédiaires de gestion
- le cadre de présentation du compte de résultat
- le calcul des soldes intermédiaires (exercices pratiques)
- du bilan 1957 au bilan du nouveau plan comptable
- les trois pavés de l'analyse du bilan
- le nouveau cadre de présentation du bilan et les différences fondamentales avec le bilan actuel
- l'annexe aux documents de synthèse
- les problèmes posés au niveau des entreprises pour la mise en place du nouveau plan comptable.

Pour tout renseignement complémentaire, s'adresser au Service Formation, responsable : M. J.M. Garvais Tél. (99) 99-04-89

AUX ATELIERS DE KORN ET HOET
AUX ATELIERS DE VORZ ET BLOET

Restaurations de mobiliers
spécialité : 17 et 18ème siècle

Marqueterie - Vernis au tampon Vente de meubles d'époque et de style
Zone artisanale Hincal, 56190 MUCILLAC - Tél. (97) 41.39.23

FOUGERES

Foire à la brocante et à l'occasion

Les samedi 9 et dimanche 10 octobre : 2 journées qui ont fait vivre les halls de la Foire Exposition de Fougères à l'heure ancienne.

70 exposants d'Ille-et-Vilaine, des départements voisins et de plus loin encore (Poitiers, Strasbourg, Guernsey ...) installèrent avec goût leurs



(photo « La Chronique Républicaine »)

stands pour présenter des meubles bien sûr, mais également des bibelots, des gravures, des cartes postales, des timbres des monnaies anciennes, des bijoux, des chapeaux, vêtements et lingerie du temps jadis, ainsi que ... de vieux outils, téléviseurs, radios, aspirateurs, ... et voitures d'occasion.

Étaient également exposés, dans la verdure, mais seulement pour le coup d'œil, une ancienne voiture de pompier, une splendide machine à vapeur, une jaguar, une iso rivolta, une opel. Prêtées par des particuliers, ces pièces de collection furent admirées avec un brin de nostalgie.

Les quelques 7 000 visiteurs se sont pressés le samedi et surtout le dimanche après-midi ; ils ne furent pas déçus. Ils ont particulièrement apprécié la qualité et le soin apportés à la présentation des stands.

Déjà, certains exposants sont « partants » pour renouveler l'expérience l'an prochain et les organisateurs prévoient une durée de 3 jours pour faciliter les ventes qui, parfois, demandent à être plus réfléchies (dans les grosses pièces du meuble par exemple).

RENNES



Lundi 18 octobre : pose de la première pierre du centre routier de Rennes. En présence de M. Hervé, Ministre de l'Énergie, le Président Travers porte, pour la poser, une pierre ... d'un certain poids.

Dans le cas d'une mise ou remise au travail, le système légal des emplois réservés limite les personnes handicapées à des emplois types, le handicap masquant souvent la potentialité réelle de l'individu.

Le Centre de Réadaptation Professionnelle du Patris Fraux pourra vous conseiller dans la recherche de poste de travail correspondant aux aptitudes du salarié et proposer des adaptations et aménagements qui, vous le savez, sont subventionnables. En outre, celui-ci est à votre disposition pour procéder aux études de cas que vous pourriez nous soumettre, en ce qui concerne la reprise d'activité professionnelle de victimes d'accident du travail ou autre.

Pour atteindre l'objectif d'intégrer professionnellement les handicapés physiques, le Centre de Réadaptation du Patris Fraux se propose, en effet, pendant la période d'arrêt de travail, de prévenir les difficultés ressenties par la personne ou l'entreprise, en procédant :

- à un réentraînement progressif à l'effort,
- à un bilan d'observation pouvant conduire sur une orientation :
- soit à un poste de travail adapté, soit vers une formation complémentaire,
- aux besoins de réinsertion des personnes handicapées physiques,
- et aux nécessités de l'entreprise, dont l'efficacité exige la remise en condition normale d'activité de son employé.

Centre de Réadaptation Professionnelle du « Patris Fraux »
Vern sur Seiche
35230 St-Erblon
Té. (99) 62-83-00

Le Centre de Réadaptation Professionnelle de St Erblon

Pour prévenir les états d'invalidité et en corriger les effets, s'est ouvert un Centre de Réadaptation Professionnelle, promu par l'Association Bretonne pour la Réadaptation Sociale et Professionnelle (Association loi 1901 à but non lucratif, créée à l'initiative de la CRAM Bretagne).

Ce centre a pour finalité de réinsérer professionnellement des handicapés

physiques, en application :

- des dispositions réglementaires relatives à l'emploi des handicapés fixant un pourcentage d'emploi obligatoire,
- de la loi N° 81-3 du 7 janvier 1981, relative à la protection de l'emploi des salariés, victimes d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle.

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

TAUX DE DEMANDES D'EMPLOI NON SATISFAITES PAR RAPPORT À LA POPULATION SALARIÉE

C.C.I. RENNES	A titre de comparaison
13,6	FRANCE
12,6	10,8
Agences Locales pour l'Emploi de :	10,1
REDON	BRETAGNE
19,6	13,2
18,2	11,6
RENNES	C.C.I. RENNES
13,6	12,0
12,6	11,3
VITRE	
13,8	
13,6	

Année de référence population salariée 1975
[Voir Bretagne Economique n° 189 - Mai 1980 - pour la méthodologie et le découpage géographique des agences locales pour l'emploi]

Vous voulez agrandir, moderniser ou construire...

PINGAT INGÉNIERIE

Le Cabinet d'Études Pingat met à votre disposition 30 années d'expérience et une équipe de 80 ingénieurs et techniciens pour étudier votre projet et suivre sa réalisation.

Nombreuses références de bâtiments industriels en France et à l'étranger, particulièrement en industrie agro-alimentaire avec études de process (abattoirs découpes - salaisons - entrepôts frigorifiques - minoteries - silos et usines aliments du bétail - stations de semences).



BURO s.a. MONTGERMONT (Ille-et-Vilaine)

CABINET D'ÉTUDES PINGAT
26, avenue de Crimée, 35100 RENNES
Tél. : (99) 51.94.00 - Télex : 740084

Agences : Rennes (91) tél. (99) 40 31 92 - Angoulême (95) tél. (33) 94 73 57 - Aubiers (86) tél. (49) 88 30 93 - Sceaux (92) tél. (23) 53 63 63 - Clamart (93) tél. (24) 36 23 44 - Val de Reims (51) tél. (27) 45 36 69 - Toulouse (31) tél. (61) 80 42 71 - Tonnais tél. (216) 1 282 233

CONSULTEZ-NOUS SANS ENGAGEMENT

Nom _____ Société _____ Tél. _____
Adresse _____
est intéressé par une information complémentaire.



LA PRÉSENTATION DES SERVICES PROPOSÉS PAR LA C.C.I. LORS DE LA JOURNÉE «CONSEILS SERVICES POUR L'ENTREPRISE» LE 15 OCTOBRE. M. PAJOT, PRÉSIDENT DE LA JEUNE CHAMBRE ÉCONOMIQUE, ORGANISATRICE DE LA MANIFESTATION INTERROGE UNE BANQUE DE DONNÉES.

A quoi cela sert la Chambre de Commerce et d'Industrie ?
*la page 253

253

COMMERÇANTS, INDUSTRIELS, PRESTATAIRES DE RENNES, MONTFORT, REDON, VITRÉ, UTILISEZ LES SERVICES DE VOTRE	
Chambre de Commerce et d'Industrie	
ADMINISTRATION CENTRALE 1 place Honoré-Commeurec 35042 RENNES CEDEX	Indicatif (09) (09) 36 51 54
Télex : 730099	
AÉROPORT de Rennes-Saint-Jacques	Télex : 740690 - Renseignements (09) 50 41 13
AÉRODROME de Redon-Bains-sur-Ouest	(09) 71 00 59
APPRENTISSAGE (Centre de Formation) C.F.A. Hôtellerie-Commerce	Rue d'Arbrissel B.P. 1334-35016 RENNES CEDEX (09) 54 38 00
COMMERCE (Assistance technique au C.C.I.)	(09) 36 51 54
(Formation à la vente) Institut de Formation	(09) 54 38 00
COMMERCE EXTÉRIEUR (Assistance, visas, informations import-export) C.C.I.	(09) 36 51 54
DOCUMENTATION (Centre de C.C.I.)	(09) 36 51 54
ENTRÉPÔTS, Magasins Généraux	- administration (09) 67 35 47
	- de la Mabilais Rd bd Voltaire 35100 RENNES (09) 67 35 47
	- de la Barre-Thomas rue L. Berthault RENNES (09) 59 13 13
	- de la Ville-en-Pierre Route de Redon (09) 31 61 32
ENTREPRISES (Bureau d'information sur les) C.C.I.	Saint-Jacques-de-la-Lande 35100 RENNES (09) 36 51 54
FORMATION (Institut de) 6 rue d'Arbrissel B.P. 1334-35016 RENNES CEDEX	(09) 54 38 00
FORMATION PERMANENTE ASPC-CIDEP 3 rue Alexandre-Lefas 35000 RENNES	(09) 36 53 32
GARE ROUTIÈRE de Rennes, boulevard Magenta 35100 RENNES	(09) 30 87 80
HÔTELLERIE TOURISME (Service d'assistance à) C.C.I.	(09) 36 51 54
(Formation) 6 rue d'Arbrissel 35016 RENNES CEDEX	(09) 54 38 00
INDUSTRIE (Service assistance technique à) C.C.I.	(09) 36 51 54
INFFO sur la formation (Centre INFFO) 6 rue d'Arbrissel 35016 RENNES CEDEX	(09) 54 38 00
JURIDIQUE (Assistance) C.C.I.	(09) 36 51 54
LANGUES (Centre d'Études de) C.E.L. 2 av. des Français Libres 35100 RENNES	(09) 79 46 34
LOGEMENT (Collecte de 0,90 % patronal, prêts à la construction) C.C.I.	(09) 36 51 54
MAGASINS GÉNÉRAUX de Rennes (Voir Entrépôts)	
	de Redon, Route de Vannes 35600 REDON (09) 71 15 71
	de Lorient 35000 RENNES (09) 54 47 16
MARCHÉ DE GROS Route de Lorient 35000 RENNES	(09) 67 35 47
Administration	(09) 59 00 17
MONTFORT (Antenne de la C.C.I.) 41 Maine 35160 MONTFORT SUR MEU	(09) 71 36 26
NURSÈRE d'entreprise, Usines Renault, quai Jean Bart 35600 REDON	(09) 71 36 26
PORT de commerce de Redon, Route de Vannes 35600 REDON	(09) 71 15 71
PORT de plaisance de Redon, quai Surcouf 35600 REDON	(09) 71 15 71
REDON (Délégation de la C.C.I.) 14 rue de la Gare 35000 REDON	(09) 71 36 26
SECRETARIAT (Centre de Préparation au) C.P.S.	
	4 av. des Français Libres 35100 RENNES (09) 79 41 34
SOCIAL (Bureau social du) commercial C.C.I.	(09) 36 51 54
TERRAINS et locaux industriels C.C.I.	(09) 36 51 54
TERMINAL d'accès aux bases et banques de données C.C.I.	(09) 36 51 54
VITRÉ (Antenne de la C.C.I.) 4 Place Saint-Yves 35000 VITRÉ	(09) 75 41 90

de l'annuaire téléphonique ne dit pas tout... Mais quand même regardez-à !

Un phénomène qui s'amplifie les groupements de créateurs

La création d'entreprise reste, bien souvent, un acte solitaire. Malgré cet individualisme, nombreux sont les créateurs qui ont décidé de se regrouper pour affronter leurs problèmes, tous motivés par le même souci : vaincre la solitude propre à un chef d'entreprise et se donner les moyens d'entrer avec enthousiasme dans le rôle de jeune dirigeant.

C'est ainsi que le nombre de ces associations est passé de 8 en 1980 à 40 à ce jour, qui sont pour la plupart nées à l'instigation de organismes consulaires.

La 3ème Convention Nationale a permis à ces clubs de se réunir pour affronter leurs problèmes.

La 3ème Convention Nationale des créateurs d'entreprise

Placée sous le haut patronage de M. Chevènement, Ministre de l'Industrie et de la Recherche, cette manifestation s'est déroulée les 1-2 et 3 octobre derniers à Nantes-St-Nazaire.

Organisée par le Comité National de Liaison des Créateurs d'Entreprises et les Outils de Créateurs de Nantes et de St-Nazaire, sur le thème parfaitement d'actualité «La création d'entreprise, génératrice d'emplois», cette manifestation a permis à près de 400 chefs d'entreprises de réfléchir dans le cadre de quatre commissions :

- le financement de la croissance
- l'entreprise nouvelle et l'alternative sociale
- la formation du créateur et son environnement

- le rôle du conjoint dans la création d'entreprise

Le point central des travaux de cette convention a permis à l'ensemble des participants d'examiner, de façon précise la situation préoccupante de la création d'entreprise en France dans le contexte économique actuel.

La délégation régionale de Bretagne

Fortement enracinés dans l'Ouest et plus précisément en Bretagne où 3 clubs fonctionnent (St-Malo, Côtes-du-Nord, Morbihan) et, où d'autres sont à

Rennes à la fin du mois de novembre prochain.

M. Dibout, Président de l'Acern, association dynamique créée depuis 2 ans avec la collaboration de la CCI de St-Malo, a été élu Président de cette Délégation.

Le centre d'accompagnement de nouvelles entreprises

Parmi l'ensemble des actions menées par l'Acern et les projets envisagés pour l'avenir, l'un d'entre eux semble particulièrement intéressant.

La collecte du 1% logement par la C.C.I. de Saint-Malo

Le Président Pouret (C.C.I. d'Angoulême), Vice-Président du groupe de travail «logement» a rappelé lors de l'Assemblée Générale de l'A.P.C.C.I. du 18 mai 1982, que les Chambres de Commerce et d'Industrie peuvent collecter le 1% logement depuis l'institution de la participation des employeurs à l'effort de construction.

Dans son intervention M. Pouret a insisté particulièrement sur l'occasion offerte aux Compagnies Consulaires de se faire entendre au sein des Comités d'Organisation : «... elles y siègent en tant qu'organismes collecteurs, mais il conviendrait qu'elles y participent aussi en qualité d'établissements publics dont la vocation fondamentale est de contribuer au développement économique de leur circonscription».

La gestion locale des fonds : un atout certain

Répondant au vœu exprimé par l'A.P.C.C.I., la Chambre de Commerce

et d'Industrie de Saint-Malo s'inscrit dès à présent parmi les organismes autorisés à collecter le 1%, la décision ayant été prise lors de la dernière Assemblée Générale.

La Chambre de Commerce et d'Industrie qui a déjà l'expérience de la gestion des fonds de l'apprentissage et de la collecte du 1% Formation Continue par le biais du F.A.F., proposera aux établissements de la Région ce nouveau service présentant bien des avantages, notamment celui de conserver pour le bénéfice des entreprises et de leurs salariés, la collecte du 1% logement dont l'utilisation et la répartition se fera au plan local, profitant directement au secteur bâtiment si prépondérant dans l'Arrondissement, lequel connaît actuellement une régression sensible.

Dans le courant du mois de décembre, la Chambre de Commerce et d'Industrie adressera aux assujettis un formulaire de versement en souhaitant vivement l'adhésion des entreprises à cette nouvelle formule qui leur est proposée.

SAINT-MALO

Son but est d'accompagner une entreprise en phase de création, favorisant ainsi l'éclosion d'une activité nouvelle en mettant en place une structure d'appui adaptée aux besoins de la nouvelle entreprise.

En effet, si la phase de gestation d'un projet est importante, le démarrage d'une petite entreprise constitue une étape déterminante pour son avenir. Pendant cette période, le créateur est confronté à des problèmes de tous ordres. Il s'agit donc de minimiser les risques encourus durant le démarrage de l'activité en accompagnant le créateur durant la mise en œuvre de son projet par un apport extérieur de disponibilités et de compétences.

D'autre part, le centre devra, par son image de marque, apporter une caution morale et fournir une garantie supplémentaire aux organismes financiers, aux fournisseurs et clients de la nouvelle entreprise.

Les moyens proposés dans ce projet sont en fait de deux ordres :

- le premier portera sur un allègement des tâches administratives en met-



L'une des réalisations de la dynamique ACERM : son stand au Forum Intra-régional de la Sous-Traitance qui s'est tenu à Nantes en juin dernier.

tant à disposition du créateur, un secrétariat et, si besoin, une fraction de cadre gestionnaire.

- le second visera à ne pas faire supporter de charges locatives trop lourdes à l'entreprise naissante.

Ce projet qui va être présenté à de nombreuses personnalités locales, régionales, nationales a d'ores et déjà, reçu un accueil favorable. Souhaitons qu'il

puisse atteindre rapidement son objectif : devenir un «céclosoir» de nouvelles activités.

UN APPUI SÛR.



Services Centraux : RENNES : 36.44.09

banque de bretagne

BREST

Agir pour le commerce rural

Le maintien et le développement de structures commerciales et artisanales dans les zones rurales a été une des volontés de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest. Les opérations entreprises tendent à permettre aux commerces d'exercer leur fonction de distribution et de service, tout en veillant à leur rentabilité. Ces commerces ont une fonction importante dans l'animation des bourgs.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest s'est préoccupée, en liaison avec les municipalités, de veiller à maintenir ou à recréer des équipements commerciaux. C'est ainsi qu'elle est intervenue à Plomodiern. La commune de Plomodiern (1 900 habitants), située en baie de Douarnenez, subit sur le plan commercial, l'attraction exercée par Châteaulin, Quimper et Douarnenez. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest, à la suite de différentes consultations, a réalisé une enquête auprès des commerçants et des consommateurs, et une étude plus approfondie sur l'état des commerces. Les réponses étaient encourageantes et axées vers la rénovation et une certaine innovation commerciale.

Une revitalisation qui s'amorce

Différentes réactions eurent lieu à la suite de la présentation de l'étude. C'est ainsi que l'on vit s'ouvrir en centre bourg et à la suite d'initiatives purement privées, une supérette alimentaire, une droguerie, un magasin d'articles cadeaux. De plus, certaines devantures ont été ou vont être rénovées ; un charcutier a étendu son activité par la création d'un rayon boucherie.

Pour cette opération, la revitalisation du commerce s'est amorcée grâce aux résultats des études menées par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest.

Sur les communes de Kersaint-Landunvez et de Rosnoen, l'action de revitalisation se concrétise par l'implantation de deux multiples ruraux.

Sur la commune de Landunvez, le bourg de Kersaint ne dispose d'aucun commerce alimentaire. C'est pourquoi les élus locaux ont décidé de construire un local commercial dont ils resteront

environ. Une animation de la place du bourg devrait ainsi être recréée. Dans cette opération, les élus locaux se sont montrés volontaires et leur rôle a été prépondérant et décisif. Les consommateurs eux aussi ont montré lors de son-



A Rosnoen, cette maison située dans le centre du bourg, va être rénovée avant d'être aménagée en commerce multiple rural.

propriétaires et qu'ils loueront à un couple de commerçants. Dans ce multiple rural, on pourra trouver les rayons de :

- dépôt de pain,
- boucherie-charcuterie,
- épicerie et liquides,
- produits laitiers,
- fruits et légumes.

A Rosnoen, commune de 750 habitants, l'opération est un peu semblable excepté le fait que le commerce sera en centre bourg, dans une maison jusqu'alors abandonnée, achetée par la commune et qui sera rénovée. Là aussi, la commune sera propriétaire et louera le local commercial et l'habitation du premier étage.

Le point de vente sera un multiple rural d'une surface de vente de 80 m²

dages leur désir de revenir acheter «au pays».

Actuellement, ces deux projets sont en cours ; la recherche et la sélection des candidats pour être commerçants va commencer.

Ces actions ont pu être menées grâce aux subventions accordées par le Ministère du Commerce et de l'Artisanat et le Ministère de l'Urbanisme et grâce à la concertation de tous.

Des déplacements «tout compris» aux salons professionnels de Paris

Un certain nombre de salons ont lieu chaque année à PARIS. Tout chef d'entreprise, ou ses proches collaborateurs et collaboratrices, se sentent concernés et s'y rendent chaque année et à des tarifs parfois onéreux.

C'est pour cette raison que la Chambre de Commerce et d'Industrie de BREST organise pour la saison 82-83 des déplacements groupés à Paris par avion à des conditions avantageuses. Deux possibilités sont offertes en fonction du week-end retenu et des salons dont nous avons connaissance à ce jour :

FORMULE N° 1 :
départ de l'aéroport de Brest/Guipevas, le samedi matin à 8 heures -

arrivée à Orly Ouest à 9 H ;
retour le dimanche soir, à 21 H 40 d'Orly Ouest - arrivée à Brest/Guipevas à 22 H 35.

FORMULE N° 2 :
départ le dimanche matin de l'aéroport de Brest/Guipevas à 8 heures - arrivée à Orly Ouest à 9 H 05 ;
retour le lundi soir à 16 H 30 d'Orly Ouest - arrivée à Brest/Guipevas à 17 H 35.

Il est possible que, dans les mois à venir, les horaires soient susceptibles d'être réaménagés.

Dans la mesure de nos possibilités nous essaierons de vous procurer des

entrées gratuites aux salons et de la documentation.

De temps à autre, vous bénéficierez d'un accompagnateur.

Pour bénéficier de ces conditions, il faudra impérativement transmettre votre ou vos inscriptions au service Assistance Technique au Commerce de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest, accompagnées de votre règlement par chèque, 1 mois avant le départ envisagé.

Il faut souligner que les coûts peuvent être modifiés en cours d'année suite à une augmentation des différents tarifs ; les personnes qui auront retourné leur bulletin d'inscription en seront systématiquement informées.

Vous trouverez ci-après, la liste des déplacements envisagés et la liste des salons s'y rapportant.

SAMEDI & DIMANCHE	DIMANCHE & LUNDI	SALONS EXISTANTS ET PROGRAMMES ACTUELLEMENT A PARIS	DATE DES SALONS	LIEU DES SALONS
15 et 16/01	16 et 17/01	Salon International du Meuble	13 au 17/01	Porte de Versailles
15 et 16/01	16 et 17/01	Salon International du Luminaire	13 au 18/01	Porte de Versailles
15 et 16/01	16 et 17/01	Salon Commercial et Professionnel des Ateliers d'Art et de Création	13 au 18/01	Porte de Versailles
15 et 16/01	16 et 17/01	Salon International de la Navigation de Plaisance	13 au 24/01	CNIT
15 et 16/01	16 et 17/01	BIJORHCA - Salon de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Horlogerie, cadeaux	14 au 19/01	Porte de Versailles
22 et 23/01	23 et 24/01	Salon International du Jouet	19 au 25/01	Paris Nd-Villepinte
29 et 30/01	30 et 1/02	Salon International de la Confection, Chocolaterie Biscuiterie	30 au 2/02	Porte de Versailles
5 et 6/02	6 et 7/02	Salon International Professionnel de la Papeterie SIPPA	4 au 7/02	Porte de Versailles
5 et 6/02	6 et 7/02	Salon International de la Mode Enfantine	5 au 8/02	Porte de Versailles
5 et 6/02	6 et 7/02	Salon International des Industries de la Maille SIM INTERNATIONAL	5 au 8/02	Porte de Versailles
5 et 6/02	6 et 7/02	Salon International de l'Habillement Masculin S.E.H.M.	5 au 8/02	Porte de Versailles
12 et 13/02	13 et 14/02	Salon Mondial du Tourisme et des Voyages	10 au 20/02	CIP
12 et 13/02	13 et 14/02	Salon International du Prêt-à-Porter Féminin et «Section Boutiques»	12 au 16/02	Porte de Versailles
5 et 6/03	6 et 7/03	Arts Ménagers 83	5 au 14/03	CNIT
26 et 27/03	27 et 28/03	Salon de la Restauration Rapide	25 au 28/03	Porte de Versailles
26 et 27/03	27 et 28/03	Salon International des Industries de la Fourrure SIF	26 au 30/03	Porte de Versailles
16 et 17/04		INTERKIT 83 - Salon International du Kit et du Prêt-à-Porter pour l'Habitat	14 au 17/04	Le Bourget
23 et 24/04	24 et 25/04	Salon International des Techniques Papetières et Graphiques T.P.G.	20 au 28/04	Paris Nd-Villepinte
7 et 8/05	8 et 9/05	Salon International «Traitements des Surfaces et Finition Industr.»	4 au 10/05	CNIT

L'«Oscar 82 du Merchandising» à l'entreprise Le Crenn

Après avoir couronné des grands noms de l'industrie des biens de consommation, l'Institut Français du Merchandising a attribué à la charcuterie «Hervé Le Crenn» le titre d'«Oscar du Merchandising».

Cette distinction récompense chaque année l'entreprise ayant permis, par ses recherches, de faire progresser les techniques de rentabilité et de gestion des linéaires dans le commerce.

L'objectif premier de Patrick Gauron, directeur du Marketing à la Charcuterie Le Crenn, est de faire passer tant dans son équipe de vente, que chez les distributeurs, une nouvelle mentalité, l'idée d'une gestion dynamique du rayon charcuterie à la coupe.

Pendant un an, une quantité impressionnante de mesures ont été effectuées, surface, nombre de références, chiffres d'affaires, etc. et dans un échantillon de points de vente représentant l'ensemble de la France.

De nombreux contrôles ont permis d'affiner les données et par une technique de présentation à volets repliables, le «Guide du Merchandising» du rayon charcuterie à la coupe est né.

L'objectif des saisons Hervé Le Crenn peut alors se concrétiser. Dans un premier temps, une formation de l'équipe de vente à l'utilisation de l'outil est mise en œuvre. Dans un second temps, sur le terrain, le travail commence ; explications, essais, contrôle et mesure de résultats confirment, si besoin, les données de base. L'outil fonctionne, les résultats sont là.

La Charcuterie «Le Crenn» a prouvé ses capacités dans le domaine de la gestion du rayon. Dans le domaine des produits, les preuves ne sont plus à faire, et la mise en place de la gamme se réalise progressivement.

Pour l'avenir, de nouveaux produits sont mis au point dans les laboratoires de l'entreprise, et une orientation vers des produits plus élaborés, s'adressant directement aux consommateurs, est en cours.

L'avenir nous dira si un nouveau guide du Merchandising du rayon plats cuisinés sera nécessaire aux salons Hervé Le Crenn.



Les produits de la charcuterie Hervé Le Crenn sont déjà particulièrement alléchants comme on peut en juger (photo J.P. Fiqueri)

Après la journée de la sécurité

La Fédération Nationale de l'Équipement Électrique avait confié à M. Cornou, l'un de ses Administrateurs, l'organisation d'une journée sécurité s'adressant aux installateurs électriciens Qualiélec. On notait en outre la présence de M. Chazal, ingénieur au Service Technique de la F.N.E.E. qui a évoqué l'entreprise et la sécurité, les obligations du chef d'entreprise, la réglementation et les habilitations.

M. Cochin, Délégué régional du S.E.R.C.E. présentait les moyens mis en œuvre par l'Institut Consultatif de formation permanente de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper pour assurer la formation du Personnel et les projets de formation actuellement en discussion au sein du Conseil de Perfectionnement dont il est le Président.

L'après midi était plus particulièrement consacré aux textes législatifs relatifs à la protection des travailleurs dans les établissements qui mettent en œuvre des courants électriques c'est-à-dire, pratiquement toutes les entreprises artisanales ou industrielles.

Il s'agissait davantage d'informer les employeurs des limites de compétence dans l'application des textes que de la présentation du texte lui-même. Ainsi étaient abordés les problèmes de vérification des installations électriques, registre réglementaire de sécurité et limite des compétences entre l'installateur qualifié et les organismes de contrôle.

Le dernier volet de cette journée était animé par M. Pehore, Président des électriciens de l'Union Patronale du Bâtiment et, un représentant de la Protection Civile. Ils présentaient la fonction des Commissions de sécurité dans les établissements recevant du public, la périodicité des vérifications, la constitution des Commissions de sécurité en secteur rural et les compétences de celles-ci une grande importance étant accordée aux documents qui doivent être tenus à la disposition des Commissions de sécurité, concernant les installations électriques.

Avec Air Bretagne Location une nouveauté dans vos déplacements

Avec un secteur d'activité comportant toute la partie occidentale de la France à partir d'une ligne allant de Lille à Toulouse, Alain Guignement est le P.D.G. de trois importantes sociétés de photogravure implantées à Rennes, Nantes et Paris. Or, comme tous les chefs d'entreprises consciencieux, il estime que rien ne vaut un contact direct avec la clientèle, « sur le terrain ». Ce qui se traduit bien vite par une cadence de 120 000 km par an avec des heures de route la nuit.

Cette fois sa décision est prise : plus par nécessité que par vocation, il deviendra pilote.

C'est alors le CESSNA PILOT CENTER à Nantes où il passe son premier brevet, celui de pilote privé et l'achat d'un premier avion, un TOBAGO. Ensuite, ce seront les « States » où, à l'issue d'un stage, il obtient les qualifications pour voler tous temps et sans visibilité.

Nul autre que lui était en mesure de comprendre les préoccupations quotidiennes des chefs d'entreprises en matière de communications courtes et moyennes distances.

La Bretagne Economique.

Alain GUIGNEMENT, je suppose que l'appellation de la société que vous venez de créer représente tout un programme ?

Alain GUIGNEMENT

En effet, puisqu'il s'agit avant tout d'une société régionale implantée en Bretagne ne parlons surtout pas ici de « désenclavement » mais surtout de l'ex-

trême commodité offerte par la location d'avions au départ de Rennes et de Nantes ou d'ailleurs pour n'importe quelle destination.

Il faut être réaliste, l'avion est jusqu'à présent le seul moyen de transport où l'on peut être maître de son horaire, ce qui équivaut à une économie de temps et d'argent très appréciable.

B.E. Mais vous, en tant que chef d'entreprise, comment utilisez-vous l'avion ?

A.G. Bien entendu charité ordonnée commence par soi, cependant je dois avouer qu'aujourd'hui j'utilise presque exclusivement ce moyen de transport pour mes affaires. Ainsi les 120 000 km que j'effectuais chaque année pour mes déplacements professionnels se trouvent à l'heure actuelle, ramenés à 35 000.

B.E. Quels ont été pour vous personnellement les avantages immédiats d'un tel moyen de transport ?

A.G. Certinement, puisque le but de notre société est d'aider les hommes d'affaires, c'est-à-dire tous les délégués et également les membres des professions libérales qui se déplacent énormément et ont un emploi du temps très chargé.



A.G. Eh bien... de pouvoir rentrer chez moi chaque soir sans être fatigué, surmené en affrontant les dangers de la route. D'ailleurs il faut préciser qu'aux Etats-Unis les cadres l'ont très bien compris puisqu'ils utilisent ce moyen de transport pour leurs déplacements courts-courriers, c'est-à-dire de 0 à 1000 km.

B.E. A titre d'exemple...

A.G. Très fréquemment je dois me déplacer dans le Centre et le Sud-Ouest où mes affaires m'appellent. A l'aéroport, généralement le client a l'amabilité de m'attendre, sinon je prends un taxi ou je loue une voiture. Je peux voir trois ou quatre clients et rentrer le soir. Donc, plus d'hôtel et seulement le restaurant le midi. Il faut reconnaître que pour une telle destination ça représente une économie de temps et d'argent fabuleuse.

D'autre part, il faut savoir que Rennes-Poitiers peut s'effectuer en deux heures aller et retour. Ce qui permet d'être de retour à son entreprise pour le début de l'après-midi tout en ayant vu plusieurs clients.

B.E. Alors, AIR BRETAGNE LOCATION peut rendre d'éminents services aux chefs d'entreprises ?

A.G. Certinement, puisque le but de notre société est d'aider les hommes d'affaires, c'est-à-dire tous les délégués et également les membres des professions libérales qui se déplacent énormément et ont un emploi du temps très chargé.



En effet, si l'avion est à lui seul un moyen de transport très avantageux par rapport à ses concurrents, en particulier la route, il faut également songer à toutes les économies facilement réalisables. Tout d'abord en temps : simplement le tiers pour un déplacement donné. Ensuite les frais annexes qui sont supprimés : péage, hôtel, restaurant et les occasions qui ne manquent pas. Enfin, et ce qui est difficilement mesurable : les risques de la route en moins et le gain de fatigue avec la possibilité de travailler dans l'avion pour mettre au clair les résultats d'une journée de travail.

B.E. Comment fonctionnent AIR BRETAGNE LOCATION ?

A.G. Elles sont immenses pour tous ceux qui veulent tirer parti des commodités de l'avion. En l'occurrence ce peut être le convoyage de pièces de rechange indispensables ou encore le transport d'urgence de médicaments.

Egalement, les activités de loisirs peuvent y trouver largement leur compte, en particulier pour des week-end de neige, de chasse ou de pêche dans la mesure où l'on peut se grouper. Ce qui permet d'atteindre des destinations impossibles, en un temps record, pour un prix très abordable. Il faut penser au week-end à Chamonix avec un départ le vendredi soir et un retour le dimanche.



A.G. Très facilement, puisque sur un simple coup de fil la location de l'avion est immédiate et l'appareil mis à la disposition du client. A noter que si AIR BRETAGNE LOCATION ne fournit pas les pilotes cet aspect de la question ne constitue pas un handicap. En effet, un pilote professionnel indépendant peut être au service du client pour le temps nécessaire au vol et l'attente sur le terrain. Dans ce cas seules les heures de pilotage seront facturées par le pilote.

B.E. L'avion va donc représenter en Bretagne une nouvelle forme de déplacement ?

A.G. C'est certain, puisque désormais les chefs d'entreprise ont la possibilité de rejoindre n'importe quel point de France ou d'Europe, d'en revenir dans la journée et de partir à l'heure de leur choix pour un coût qui n'exécède pas dans bien des cas 1 F par passager et par km.

B.E. Ne voyez-vous pas d'autres activités pour AIR BRETAGNE LOCATION ?

A.G. Elles sont immenses pour tous ceux qui veulent tirer parti des commodités de l'avion. En l'occurrence ce peut être le convoyage de pièces de rechange indispensables ou encore le transport d'urgence de médicaments.

Egalement, les activités de loisirs peuvent y trouver largement leur compte, en particulier pour des week-end de neige, de chasse ou de pêche dans la mesure où l'on peut se grouper. Ce qui permet d'atteindre des destinations impossibles, en un temps record, pour un prix très abordable. Il faut penser au week-end à Chamonix avec un départ le vendredi soir et un retour le dimanche.

Egalement, les activités de loisirs peuvent y trouver largement leur compte, en particulier pour des week-end de neige, de chasse ou de pêche dans la mesure où l'on peut se grouper. Ce qui permet d'atteindre des destinations impossibles, en un temps record, pour un prix très abordable. Il faut penser au week-end à Chamonix avec un départ le vendredi soir et un retour le dimanche.

dans la nuit ou aux parties de chasse en Ecosse.

B.E. Alain GUIGNEMENT, parlez-nous du confort de vos avions ?

A.G. Le temps de l'Aéropostale est révolu. Sièges moelleux comme ceux d'une CX, lire et rock sur la stéréo avec en plus des paysages impressionnants vus d'en haut... croyez-moi, ça vaut le déplacement.

B.E. Comment voyez-vous l'avenir d'AIR BRETAGNE LOCATION ?

A.G. Pour le moment deux avions sont à la disposition de notre clientèle et il faut reconnaître que ce chiffre suffit amplement maintenant compte tenu de la vitesse de rotation de ce moyen de transport. Nous nous réservons la possibilité d'acquiescer d'autres appareils dans une gamme différente. Cependant, il faut reconnaître que ce sera la demande, seule, qui guidera nos orientations.

B.E. Avez-vous d'autres projets dans l'aviation ?

A.G. Je crée à Nantes une école de pilotage par méthode audio-visuelle. Par ailleurs nous allons effectuer toute une gamme de travail aérien (photos, surveillance des routes, etc) et nous allons être agréés formation continue.

GUIGNEMENT et Cie
AIR BRETAGNE LOCATION
 S.N.C. 58 bis, route de Rennes
 35830 BETTON
 Tél. (99) 55-94-22
 Téléfax 950.168

Agenda fiscal

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

Formalités à remplir en novembre

TOUS CONTRIBUABLES

POUR LE 15 NOVEMBRE

Impositions mises en recouvrement en août 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 octobre (taxe de 4,25 % avec taux majorés de 8,50 % et 13,60 %) lorsque le total des sommes dues excède 500 F.

POUR LE 30 NOVEMBRE

Personnes ou établissements ayant payé au cours du mois d'octobre 1982 des produits de placements à revenu fixe (revenus des obligations, intérêts de créances, 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).

Contribuables ayant opté pour le paiement mensuel de l'impôt sur le revenu et désirant se replacer à partir du 1er janvier 1983 sous le régime normal : dénonciation de l'option.

Achat par les propriétaires de véhicules automobiles, dans une recette des Impôts ou dans un débit de tabac, de la vignette afférente à la nouvelle période d'imposition annuelle commençant le 1er décembre 1982.

PROPRIETAIRES D'IMMEUBLES BÂTIS OU NON BÂTIS

POUR LE 15 NOVEMBRE

Déclaration au service du Cadastre (dans un délai de 90 jours) :

- des constructions nouvelles achevées ou, s'il y a lieu, acquises en août 1982.

ainsi que des changements de consistance ou d'affectation, survenus en août 1982, de leurs propriétés bâties ou non bâties (imprimé N° 6704 - modèle II).

INDUSTRIELS ET COMMERCANTS

DU 1er au 24 NOVEMBRE (délai échelonné)

Paiement des taxes sur le chiffre d'affaires sur les opérations d'octobre.

POUR LE 15 NOVEMBRE

Entreprises ayant payé au cours du 3^e trimestre 1982 des intérêts de bons de caisse non soumis au prélèvement : versement à la recette des Impôts de la retenue de 10 % (au vu d'une déclaration N° 2756).

OBLIGATIONS PARTICULIÈRES AUX SOCIÉTÉS ET AUTRES PERSONNES MORALES

POUR LE 15 NOVEMBRE

Sociétés ayant clos un exercice le 31 juillet 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 septembre 1982 des distributions assorties de l'avoir 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.

Déclaration à la recette des Impôts et versement de la retenue à la source de 10 % ou de 12 % afférente aux intérêts d'obligations négociables courus pendant le 3^e trimestre 1982.

POUR LE 30 NOVEMBRE

Sociétés propriétaires de voitures particulières au cours de la période 1^{er} octobre 1981 - 30 septembre 1982 ou ayant loué ou utilisé des voitures pendant une durée supérieure à 30 jours consécutifs : déclaration et paiement à la recette des Impôts de la taxe annuelle sur les voitures des sociétés.

Sociétés ayant clos leur exercice comptable le 31 août 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 décembre 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 août 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 août 1982, et, sauf application des conventions internationales le cas échéant, versement de la retenue de 25 % correspondante.

INFORMATIONS PRATIQUES

La sortie du blocage des prix

Le 1^{er} novembre, la grande majorité des étiquettes n'ont pas bougé. En effet, jusqu'au 31 décembre 1982, les marges appliquées par les commerçants (marges hors taxes et en valeur relative) demeurent celles qui sont actuellement en vigueur.

Concrètement, les commerçants doivent continuer à appliquer leurs coefficients multiplicateurs actuels T.T.C. à leurs prix d'achat H.T. Si leurs prix d'achats ne bougent pas, les prix de vente aux consommateurs ne bougent pas non plus.

Lorsque des hausses, résultant d'engagements signés par les producteurs, sont appliquées par les fournisseurs, les commerçants peuvent modifier leurs prix de vente, mais en continuant d'appliquer les mêmes coefficients multiplicateurs.

En effet, certains fournisseurs ont été autorisés à majorer leurs prix hors T.V.A. après le 11 juin (textile, chaussures, confection, articles saisonniers, articles de collection, produits nouveaux ou modifiés, saisonneries, divers produits frais, produits importés, etc.).

Les hausses subies à l'achat sur les prix hors T.V.A. peuvent être répercutées, selon le même pourcentage, sur les prix pratiqués hors T.V.A. au 11 juin sous réserve d'effectuer les abattements suivants sur les nouveaux prix de vente hors T.V.A. ainsi obtenus :

Marge supérieure à 5 % et égale ou inférieure à 10 % : - 1 % ; marge supérieure à 10 % et égale ou inférieure à 15 % : - 1,5 % ; marge supérieure à 15 % et égale ou inférieure à 25 % : - 2 % ; marge supérieure à 25 % sans limite : - 3 %.

La marge hors T.V.A. est égale au rapport : prix de vente hors T.V.A. - prix d'achat hors T.V.A. et le tout divisé par le prix d'achat hors T.V.A.

La T.V.A. au taux de 18,60 % peut être ensuite ajoutée.

Ces dispositions ne concernent pas certains secteurs spécifiques (fruits et légumes, boucherie, poissonnerie, etc.).

Pour tous renseignements s'adresser aux Directions départementales de la concurrence et de la consommation. ■

VOTRE ORDINATEUR ?..

LOUEZ-LE !

L'ORDINATEUR PROFESSIONNEL
LE MICRO ORDINATEUR PROFESSIONNEL

P.M.E., P.M.L., COMMERCANTS, 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 Maintenance

Immeuble Le Forum
48/50 rue Braille
B.P. 323
56108 L'ORIENT-CEDEX
Tél : (97) 64.36.10

BON POUR UNE DOCUMENTATION :

M _____ Entreprise : _____

Fonction : _____

Adresse : _____

Tél : _____

Les principaux exportateurs bretons

Dans son numéro 520 le *Moniteur du Commerce International* répond à la question : quelles sont les entreprises françaises qui exportent le plus ? Il répertorie ainsi les 1 265 entreprises qui ont réalisé au moins 35 millions de chiffre d'affaires à l'exportation en 1981.

Comme l'année précédente, on trouve toujours 23 entreprises bretonnes dans le palmarès du MOCI, un place malgré tout bien modeste sur le podium national.

La comparaison entre le classement de 1980 et celui de l'année dernière apporte comme première enseignement que l'on retrouve, à des places différentes certes, les mêmes protagonistes. Pas de nouveaux venus, pas plus d'ailleurs que de disparitions. La stabilité de la démarche exportatrice semble la règle en Bretagne.

En revanche des mouvements sont intervenus dans le classement d'une année sur l'autre. Le premier d'entre eux est constitué par le regroupement en tête des trois spécialistes du poulet qui sont Doux, qui demeure le premier exportateur de la région, suivi dans l'ordre par Tilly de Guillestre et Unaco de Briec. Les trois grands de la

volaille bretonne précède désormais les laiteries Bridel, qui réalise un peu plus du quart de son chiffre d'affaires sur les marchés extérieurs, alors que les trois premiers dépassent les 90 %.

L'agro-alimentaire au sens large du terme concerne d'ailleurs en fait quinze des 23 leaders régionaux de l'exportation, un score impressionnant qui traduit bien le poids et surtout le dynamisme d'une activité qui est devenue la véritable industrie lourde de la Bretagne.

On retrouve également quatre établissements industriels concernés par le papier ou en tout cas des fabrications proches, deux spécialistes de l'équipement ménager ou industriel, ainsi qu'un chausseur.

ENTREPRISE	RANG EN FRANCE	RANG EN BRETAGNE	CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT en % du C.A.	ENTREPRISE	RANG EN FRANCE	RANG EN BRETAGNE	CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT
DOUX Poulets congelés Odet	69	1	97	UNICOPA Produits agro-alimentaires Morlaix	577	12	4
TILLY et Cie Poulets congelés Guillestre	151	2	91	PRIMEL Produits alimentaires surgelés Ploguenou	679	13	17
UNACO - Union Avicole de Cornouaille Volailles Briec de l'Odet	160	3	93	LERIAL Dindonnets Lacombe	746	14	34
BRIDEL Laiteries Produits laitiers Retiers	168	4	27	GUERIN Frères et Cie Viandes Trémoré	872	15	13
SO.VET.CO Thon congelé Concarneau	259	5	52	LHOTELLIER FRIGÉRAUDE Poissons - crustacés St-Malo	940	16	33
CHAFFOTEAUX et MAURY Chaudières - Chaudières-gaz Ploufragan	283	6	48	NOËL FRANCE Chaussures Vitré	954	17	24
PAFETERIE de MAUDUIT Papiers à cigarettes Quimper	288	7	81	SAFIDIEP Films diélectriques polypropylène Odet	1 014	18	70
B.A.L. Transports maritimes Roscoff	333	8	63	LEGRIS Robinetts, raccords industriels Rennes	1 045	19	35
GAMA-GIE Volailles Vannes	465	9	23	PAUGAM Légumes St-Pol de Léon	1 073	20	82
COOPAGRI Coopérative des Agriculteurs de Bretagne Produits agro-alimentaires Landerneau	483	10	3	SALOMON Viande bovine Guingamp	1 089	21	11
PAPETERIES BOLLONNE Papiers spéciaux Odet	497	11	70	VIVICO Viande bovine Rennes	1 098	22	37
				TEXON FRANCE Papiers imprimés Bubry	1 172	23	45

"Maison Française à Abu Dhabi" du 24 au 28 novembre

Promotion exceptionnelle des produits destinés à la décoration de la maison :

- ameublement,
- art de la table,
- produits alimentaires.

Le Bureau d'Information des Exportateurs Français (B.I.E.F.) propose aux industriels bretons de ces secteurs des participations sur son stand collectif. Pour une somme forfaitaire de 37 000 F, le B.I.E.F. offre les services suivants :

- conseil sur l'endroit à choisir,
- la location de l'emplacement du stand,
- expédition du matériel d'exposition,
- l'installation (cloisonnement, enseigne, mobilier, bureau),
- décoration du stand (présentation du matériel par décorateur),
- invitation des professionnels locaux,
- recherche de clients potentiels,
- présence d'une ou deux hôtesses interprètes,
- permanence d'un délégué de la société BIEF pendant toute la durée de l'exposition,

VISITE EN BRETAGNE de DEUX ATTACHES COMMERCIAUX DU MAROC ET DE LA SUISSE

Le Conseiller Commercial en mission dans l'Ouest nous signale que M. Castex, Attaché Commercial à Casablanca (responsable des secteurs : agriculture, industrie agro-alimentaire, pêche, équipement naval, B.T.P.), et M. Diebold, Expert Agricole à Berne (responsable des produits agro-alimentaires) viendront en Bretagne pour rencontrer les industriels bretons intéressés par ces marchés.

Ces derniers seront dans notre région les 22 et 23 novembre prochains pour consacrer des entretiens individuels aux industriels qui en auront fait la demande auprès de leur C.C.I.

L'endroit qui sera fixé pour les rendez-vous dépendra de la localisation des demandes reçues et vous sera communiqué dans les meilleurs délais par votre Chambre de Commerce.

- prise de contacts en l'absence du délégué de la société représentée,
- formalités de vente ou de rapatriement du matériel exposé,
- organisation de votre voyage ;

et rappelle que la manifestation bénéficie d'une couverture Coface de 70 %.

Les C.C.I. et la C.R.C.I. de Bretagne ont monté une opération sur le Cameroun au mois de mai dernier dont l'organisation matérielle et les contacts sur le pays ont été confiés avec succès au BIEF. C'est pourquoi nous n'hésitons pas une nouvelle fois à lui accorder notre confiance.

Si les industriels le souhaitent, nous pourrions imaginer de regrouper sur un stand régional les entreprises bretonnes, mais cela ne nous semble pas être à priori un facteur important pour cette zone.

Les sociétés intéressées par cette promotion peuvent, pour de plus amples renseignements, contacter M. Chabrat à la C.R.C.I. de Bretagne, 3, bd de Chézy à Rennes - Tél. (99) 30-51-34 ou s'adresser directement à M. Tordjman (BIEF 12, rue de Nice 75011 Paris Tél. 373-59-10) en vous référant à cet article.

SALONS AGRO-ALIMENTAIRES

Nous attirons particulièrement votre attention sur quelques salons organisés par la SOPEXA dans des pays éloignés et qui offrent actuellement des débouchés intéressants pour les productions agro-alimentaires de notre région :

- Saudi food à Riyad 13 - 17 février 1983
- Hoteses and foodies à Tokyo 14 - 18 mars 1983
- Fancy food show à Phoenix du 13-15 février 1983
- ou à Washington 26-29 juin 1983
- National restaurant show à Chicago 21-25 mai 1983

Ces marchés vous intéressent, mais pour une raison ou une autre, vous n'avez pas décidé de participer à ces manifestations dans le cadre du stand français. Dans ce cas, les CCI et la CRCI de Bretagne vous proposent de participer au voyage groupé qu'elles organisent au niveau de la région à l'occasion de ces salons.

Le voyage comprendra éventuellement des visites techniques pour concrétiser les contacts pris pendant la manifestation.

Si cette formule vous intéresse, nous vous demandons de le faire savoir très rapidement, soit à votre CCI soit à la C.R.C.I. - Service Commerce Extérieur, pour que nous puissions vous faire une proposition chiffrée (le prix des voyages variant, bien entendu, avec le nombre de participants).

LE «COLIS POSTAL AVION»

Grâce aux accords internationaux de transport, de douane et de tarifs, le colis postal avion vous apporte la solution simple, rentable, efficace à vos problèmes d'expédition vers l'étranger pour tout envoi jusqu'à 20 kg.

Le colis postal avion est présent partout. Dans chaque localité de France, il y a un bureau de poste où le déposer.

Où qu'il aille, il y a toujours une poste pour assurer sa distribution (en France livraison à domicile).

Le colis postal avion simplifie les formalités.

Il suffit dans 90 % des cas de 2 formules très simples (bulletin d'expédition + déclaration en douane) remises gratuitement par votre bureau de poste.

Aucune obligation de recourir à un intermédiaire même pour le dédouanement.

Le colis postal avion est économique. La taxe est calculée en fonction de la distance et du poids par tranche de 500 g.

Les tarifs sont publics... et nets. Il n'y a pas de minimum de perception.

Le colis postal avion est à options.

Pour de nombreux pays vous pouvez envisager :

- une assurance à prix modéré
- la livraison contre remboursement
- la livraison en franchise de taxes et de droits

- la retour d'un avis de réception,

- le traitement à réserver à votre envoi par le bureau destinataire en cas de non livraison

PETITES ANNONCES

82-187. Faïences Quimper, bols, souvenirs à vendre, le lot, marchandises neuves, prix très intéressants. Écrire à la revue.

82-188 J.F., 36 ans, niveau BTS trilingue, espagnol et anglais courants, bonnes notions d'allemand et de comptabilité, 13 ans d'expérience, recherche poste à responsabilité dans service Export/Import ou autre domaine, dans la région Étude toutes propositions. Mme Christiane Bonardel - 3, passage d'Alembert 38000 Grenoble.

82-189 A vendre Finistère Sud, au centre-ville, à proximité des parkings, un immeuble commercial en très bon état. 3 niveaux dont une surface sans cloisonnements de 220 m². Peut convenir à promoteur ou pour commerce, bureaux, réserves, logements. Écrire à la revue.

82-190 J.F. expérience responsable mag. produits luxe, gestion stocks, cherche emploi stable. Écrire à la revue.

82-191 A louer dans la communauté urbaine de Brest, Zac de Kergaradec Gouesnou, 1 ensemble de bureaux de 800 m² avec possibilité d'extension. MAB rue Fernand Forest - Zac de Kergaradec - 29239 Gouesnou
Tél. 02-14-29

82-192 Dame 47 ans, recherche place vendeuse ou ouvrière en confection dans la région de Quimper et Douarnenez. Mme Le Bihan Thérèse 50, rue du Vieil Dieu 59560 Comines.

82-193 Vends matériel pressing - machine Florida 2 000, 12 kg, état neuf, fer et mannequin. Cause retraite. Modern' Pressing - Mme Béranger - 4, rue St-Thomas - 56380 Guer
Tél. 22-02-23 ou 22-14-61

82-194 Société en pleine expansion, siège social dans les Côtes-du-Nord, recherche associé ayant sérieuses connaissances ou profession en menuiserie aluminium pour promouvoir cette section, tant sur le plan commercial et technique. Apport 65 unités, cet associé devra avoir une expérience prouvée de plusieurs années en technique et commerciale. Écrire à la revue.

82-195 Importateur direct vend sans intermédiaire lot de 25 000 cadenas laiton, lot de 20 000 taille-ongles, lot de 15 000 porte-cis. Prix imbattables. Darcel Import, 50, av. Perrière 56100 Lorient Tél. (97) 64-18-39

82-196 A vendre Landivisiau, centre ville, emplacement de 1er choix, (sur 2 rues) grand immeuble de commerce et d'habitation, nombreuses dépendances, logement 5 pièces, pour toutes activités commerciales (actuellement crêperie-restaurant snack-bar). Mes Jeunet et Doussan, notaires à Landivisiau. Tél. (98) 68-01-13.

82-197 GESTIONNAIRE EXPÉRIMENTÉ recherché par société dynamique (80 personnes) implantée à Vannes. Écrire à la revue.

82-198 J.F. 23 ans, diplôme INFAC-TH de Nogent s/ Marne (équip. BTS tourisme) formation récept. cherche emploi dans agences de voyages, office de tourisme, centre de vacances, hôtellerie, voyages accompagnés. Tél. (98)87-74-67

82-199 Jeune diplômée de l'enseignement supérieur trilingue (allemand, anglais) nationalité allemande, notion en gestion et informatique, cherche emploi polyvalent dans secteur agro-alimentaire expérience professionnelle.
Tél. (99) 53-02-59

82-200 J.H. 22ans, dégaçé des O.M., permis B, niveau 1ère G2, 16 mois en entreprise cherche emploi commerce ou magasinier. M. Gilles Bernard, résidence Avel Vor - 29000 Quimper.

82-201 A louer local 850 m² composé d'entrepôts, magasin et bureaux, parking 2 000 m², St-Gilles 10 km sortie Rennes, très proche de la voie express Rennes-St-Brieuc. M. Fréreau
Tél. 64-65-20.

82-202 A vendre Vannes Centre, local commercial 210 m² - disponible, local 3 mois.
Vannes Ouest, à vendre immeuble de 108 m² au sol sur 3 niveaux rez-de-chaussée à usage commercial - libre sous 3 mois. Convientrait à tous commerces.
Vannes Z.I. à vendre terrain constructible 5 000 m² - bordure rocade 300 000 F + frais.
Vannes Ouest, proximité voie rapide Nantes/Quimper, à louer dépôt atelier de 1 300 m² avec 850 m² parking.
La Sélection Foncière 8, place de la République 56000 Vannes
Tél. (97) 47-27-01

82-203 Plein Centre Vannes constructions prochainement immeuble d'habitation disposant 600 m² de surface commerciale et 650 m² de surface bureaux, avec 65 places de parking public et 145 parkings privés - possibilité grouper niveaux commerces - bureaux et parkings au sous-sol. Renseignements et réservation - Lebaud - Lanven 8, place de la République Vannes Tél. (97) 47-27-01.

82-204 Représentant expérimenté recherche poste Finistère Sud. Fixe + commission + voiture de société. M. L. Girard 10, rue Jean Baptiste Boussquet 29000 Quimper.

82-205 A louer entrepôt frigorifique avec quat d'accès, possibilité en positif ou en négatif. Zone de Lannion
Tél. (96) 35-45-28.

82-206 Spécialiste électronique, B.T.S. 20 ans expérience en vente et service après-vente recherche poste correspondant. Écrire à la revue.

82-207 A vendre Centre Pontivy, pas de porte 40 m² environ, 2 vitrines, bail 3-6-9 et agencement de magasin de disques et cassettes (bac à disques, présentation tournante cassettes, etc) Vente séparée possible. Tél. (97) 25-22-67.

82-208 31 ans, maîtrise en économie, ATC en Chambre de Commerce, invalide, pas de capitaux, aiderait bénévolement à monter une affaire si intéressé par la suite. Intérêts enfants : confection chaussures, jouets, ... adultes : confection, esthétique ; tous commerces de loisirs. F. Le Régent 17, place du Maréchal Juin - l'Eperon B 103 - 35000 Rennes
Tél. (99) 30-09-24.

82-209 Supermarché en Bretagne vend tout son matériel, gondoles, étiquettes, étiqueteuses, visibles en état monté jusqu'à 31.12.82 - documentation, plan et prix sur demande. Tél. (97) 74-01-35 heures de bureau, sauf le lundi.

82-210 A vendre local de 1 000 m² avec maison 8 pièces - jardin et parking, route de Dinan-Dol - 2kms de Dinan. Tél. 84-12-39 ou 84-10-07

LA BRETAGNE ÉCONOMIQUE

Ce numéro a été tiré à 75 000 exemplaires

" La Bretagne Économique " 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

P.M.I.

Les opérateurs INDUSTECO sont à votre service :

SAVEZ VOUS QUE ?

L'ELECTRICITE SE GERE COMME UNE MATIERE PREMIERE

- Des mesures simples telles que :
 - l'installation de batterie de condensateurs
 - la mise en place de variateurs électroniques de vitesse et de moteurs à pertes réduites
 - le fractionnement et l'automatisation de l'éclairage permettent de substantielles économies.

LE CALORIFUGEAGE ET L'ISOLATION THERMIQUE sont des investissements très vite rentabilisés

LES POMPES A CHALEUR

n'ont pas un usage limité au chauffage des locaux. Leurs applications industrielles ont d'ores et déjà fait leurs preuves (séchage de bois, de peaux, de plâtre, de produits alimentaires, distillation, évaporation)

LA RECOMPRESSION MECANIQUE DE VAPEUR L'OSMOSE INVERSE, L'ULTRAFILTRATION

réduisent considérablement la consommation d'énergie lors des opérations de concentration (de lacto serum par exemple).

LES FOURS ELECTRIQUES A RESISTANCES MOULEES ET REGULATION ELECTRONIQUE fonctionnent avec des coefficients de substitution supérieurs à 2,5 thermies par kwh, par rapport aux fours équivalents à combustibles fossiles.

LES RAYONNEMENTS INFRAROUGE OU ULTRAVIOLET

sont d'une grande efficacité dans les traitements superficiels (séchage de peinture, d'encres, de vernis ...) et les économies d'énergie sont appréciables.

LE CHAUFFAGE PAR CONDUCTION OU INDUCTION (pièces métalliques), PAR HAUTE FREQUENCE OU HYPERFREQUENCE (séchage de colle, décongélation...) sont autant de techniques qui minimisent les pertes, en générant de la chaleur au sein même des corps à chauffer.

N'HESITEZ PAS A LES CONSULTER

BUREAUX D'ETUDES

E.T.B.I. - Avenue des Platanes 35310 MORDELLES	(99) 64.30.88
GEDOUIN - 18 Avenue Jean Jaurès 35400 ST-MALO	(99) 56.62.03
HAY Albert - 11 Boulevard de Bulgarie 35100 RENNES	(99) 50.68.01
PINEL Alain - La Chauvaines CD 29 - 35510 CESSON-SEVIGNE	(99) 62.43.50
GUERIN Raymond - 9 rue Le Bus 75020 PARIS	(1) 360.83.16
Cabinet HAY - 11 Bd de Bulgarie 35100 RENNES	(99) 50.68.01
Cabinet PINGAT - 26 Avenue de Crimée 35100 RENNES	(99) 51.94.00

INSTALLATEURS

C.G.E.E. ALSTHOM - 117 Avenue Gros Malhon BP 738 35009 RENNES Cédex	(99) 59.23.40
LEROUX Fernand - 12 Place du Prieuré 35420 LOUVIGNE-DU-DESERT	(99) 98.01.54
MORS Jean et BOUCHON - 10 rue du Bignon ZI Sud-Est 35100 RENNES	(99) 50.69.91
S.A.P.F. PERRINEL - BP 12 - Les Vergers 35370 ARGENTRE-DU-PLESSIS	(99) 96.61.39
SERJACO - B.P. 4 - ZI route de St-Méen 35360 MONTAUBAN-DE-BRETAGNE	(99) 06.40.34
FORCLUM - 8 Bd Buffon B.P. 11 - 53000 LAVAL CEDEX	(43) 56.10.31
35 rue de la Domelière 35000 RENNES	(99) 59.48.75
SPIE BATIGNOLLES - 2 Bd Lauhay 44049 NANTES CEDEX	(40) 73.00.94
Agence - 44 rue du Manoir de Servigné 35100 RENNES	(99) 59.26.88
MISSENARD-QUINT - 63, Bd de Metz 35000 RENNES	(99) 36.40.10

OU MM. BRÉZE, BOURGE et GUERIN - E.D.F. - 11, rue de la Motte Picquet - Rennes (99) 67-22-22

ELECTRICITE DE FRANCE
Fédérateur
INDUSTECO



convention INDUSTECO

AGENCE FRANCAISE POUR LA MAITRISE DE L'ENERGIE

**circulez mieux
dans le monde des affaires :**

**30%
DE REDUCTION
dès le premier vol**



avec
**LES CARTES D'ABONNEMENT
AIR INTER**

VOUS AVEZ LE CHOIX ENTRE DEUX FORMULES

Il n'est pas nécessaire de voyager très souvent en France par avion pour rentabiliser une carte d'abonnement "AIR INTER". Quelques aller-retour dans l'année (1) suffisent à en amortir le prix d'achat.

La carte d'abonnement
"vois rouges, vois blancs, vois bleus"
vous donne accès
sans restriction à tous les vols
sur la ou les lignes choisies.



La carte d'abonnement
"vois blancs, vois bleus"
(toute nouvelle) sur certaines lignes,
donne accès exclusivement
aux vols blancs et aux vols bleus.



(1) - entre 5 et 7 aller-retour sur une même ligne pour une carte annuelle vois rouges - vois blancs - vois bleus
- entre 3 et 5 aller-retour sur une ligne pour une carte annuelle "vois blancs - vois bleus"

POUR TOUTS RENSEIGNEMENTS ADRESSEZ-VOUS A VOTRE AGENCE DE VOYAGES AUX SERVICES AIR INTER DE VOTRE REGION
OU ECRIVEZ A AIR INTER DC CX 1 AVENUE DU MARECHAL DEVAUX 91550 PARAY-VIEILLE-POSTE

NOM _____ SOCIETE _____
ADRESSE _____ CODE POSTAL _____

AIR INTER
NOTRE MONDE C'EST LA FRANCE