

LA BRETAGNE économique

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

ISSN 0153-6028

Revue des Chambres
de Commerce et d'Industrie de Bretagne

N° 215
AVRIL - MAI 83 - 4 F



**Sérieuses
inquiétudes
pour la
sous-traitance
bretonne**

ARTICLE EN PAGE SEPT

1-2-3 JUIN 83

RENNES



**SALON BRETON
de l'INFORMATIQUE
et de l'AUTOMATISME**

(VOIR NOTRE
ENCART
CENTRAL)

**L'ECONOMIE BRETONNE
BILAN 82 ET
PERSPECTIVES
P. 15**



ComputerLand®
bretagne S.A.

13, avenue du Mail
35000 RENNES
Tél : (99) 54.47.12

2, rue Léo Le Bourgo
56100 LORIENT
Tél : (97) 21.51.92

LA MICRO-INFORMATIQUE
EN TOUTE SÉCURITÉ

apple



IBM
ordinateur
personnel

victor



digital



LES GRANDS ONT CHOISI COMPUTERLAND
FAITES COMME EUX

SOMMAIRE

Le bilan des Commissions Départementales d'Urbanisme Commercial : les 4 C.D.U.C. bretonnes ont donné leur aval à 14 399 m² de surfaces commerciales mais refusé 59 849 autres P.5
Inquiétudes dans la sous-traitance bretonne : tout un pan des activités des preneurs d'ordres de la région semble remis en cause par un changement d'attitude des donneurs d'ouvrages. Des solutions urgentes sont à définir et à mettre en œuvre P.7
Bilan 82 et perspectives 83 : bien peu de points clairs dans le tableau de bord de l'économie de la région. Les entreprises régionales continuent à souffrir dans la plupart des secteurs. P.11
Commerce rural : l'opération exemplaire de la C.C.I. de St Malo pour implanter une boulangerie P.18



SALON BRETON
DE L'INFORMATIQUE
ET DE L'AUTOMATISME
notre encart central

Au service des commerçants : trois questions au nouveau Président de la Commission Commerce de la C.C.I. des Côtes du Nord P.23
Un challenge dans le Finistère : dirigé vers la création et l'innovation P.27
Traitement industriel de la tourbe : vers la mise en valeur d'une ressource naturelle du Centre Bretagne P.28
La pêche dans le Sud-Finistère : le point sur une activité économique essentielle P.30
L'enquête Bretagne-Export : une réactualisation indispensable à l'époque de la conquête tous azimuts des marchés extérieurs P.36

EDITORIAL



Loïc BAZANTAY
Président de la
Chambre de Commerce
et d'Industrie
de Rennes

D'un jeune Président par l'âge et l'expérience, davantage nanti de bonne volonté que des connaissances quasi universelles que requiert de plus en plus l'exercice des responsabilités à haut niveau, désireux de servir plus que d'exercer un pouvoir, plein d'espoir dans une régionalisation qui pourrait donner aux «gens du pays» les moyens de leur avenir, quel pourra être le message dans ce premier éditorial ?

Parmi les interrogations qu'il se pose face aux actions à mener en faveur du développement des entreprises, la sauvegarde de l'emploi, particulièrement dans le secteur du bâtiment si dangereusement touché par une conjoncture désastreuse, les voies à explorer pour organiser les stratégies du développement régional... laquelle est la plus pressante ? Toutes méritent une réflexion déjà entamée, mais pas encore suffisamment approfondie pour en parler ici.

Mais une préoccupation commune à toutes les Chambres de Commerce et d'Industrie de notre Région nécessite une attention urgente des Pouvoirs Publics nationaux et régionaux.

Il s'agit de la gestion consulaire des aéroports dont le déficit d'exploitation s'élève à plus de 6 000 000 de francs pour notre Région. Cette situation est devenue d'autant plus intolérable qu'elle repose sur des fondements économiques pervers qui conduisent à équilibrer la gestion sur le compte des contribuables - entendez les entreprises par la taxe professionnelle - et non de l'usager.

Chacun s'accorde pourtant à dire que la rapidité et la qualité des échanges entre les hommes - informations ou déplacements - sont des facteurs déterminants pour la société de demain. Tout doit donc être mis en œuvre qui rapproche les régions entre elles, les hommes entre eux, et la province de la capitale. A un moment où l'on peut légitimement s'interroger sur la poursuite d'une politique d'aménagement équilibré du territoire - paradoxe de la régionalisation - comment s'expliquer que la ville de Rennes se trouve repoussée à 555 km de Paris en 1983, alors qu'en 1967 elle se situait à 392 km (l'explication de cette curieuse mathématique est à trouver dans la politique tarifaire d'Air-Inter).

Cet enjeu des liaisons aériennes en direction de la Bretagne est tel qu'il doit mobiliser les forces régionales.

Ce faisant, nous oeuvrerons au rapprochement des hommes et arrêterons français les uns des autres pour citer une célèbre figure bretonne, le Président PLEVEN.

QUAND FORCING INFORMATISE...

Spécialisés dans le trioot, les Établissements JACQUIER à ROHAN (Morbihan) ont choisi le matériel français MERCURE pour informatiser leur gestion.

Face à la spécificité de ses applications, l'entreprise a fait appel à un jeune analyste-programmeur embauché dans le cadre d'un contrat emploi-formation et formé par la Société FORCING.



M. JACQUIER, directeur de l'entreprise, au clavier du micro-ordinateur MERCURE.

Forcing

12, rue Charles-Croizé
35740 PACÉ
Tél. (99) 60.13.65

LE TRAVAIL BIEN FAIT ON AIME ÇA! IMPRIMERIE DE LA PRESQU'ÎLE

17 bis, route de Dinan 29160 Crozon Tél: (98) 27.21.24.

Prix, Qualité, Délais

Création:

Annonce Presse, Photocomposition, Sigles, Prospectus, Affiches, Pochette d'Allumettes, Autocollants, T-Shirts...

Impression:

Quadrichromie, En-Tête de Lettre, Journaux, Factures, Liasses, Imprimés en continu, Sérigraphie...



Fichier Ordinateur, Envoi en nombre, Mailing, Bande adresse...

Service:

Edition:

Dépliants, Journaux, Guides Touristiques, Journaux d'Entreprises, Bulletins d'Informations Municipaux...

BON POUR UNE DOCUMENTATION

Société..... Responsable.....
Adresse..... Tél.....
Je désire des renseignements sur..... Je désire recevoir votre tarif.....
Je désire un devis sur.....

URBANISME COMMERCIAL

Le bilan 82 des Commissions Départementales d'Urbanisme Commercial

C'est sur près de 75.000 m² de surface de vente que les quatre Commissions Départementales d'Urbanisme Commercial bretonnes ont eu à prononcer, l'année dernière. Leur verdict : oui pour 14.399 m², non pour 59.849 m². En fait une attitude un peu plus sévère que celle de 1981. Mais les comparaisons demeurent difficiles tant il est vrai que les dossiers ne tiennent pas compte du calendrier pour se présenter ou pour revenir à la charge.

En 1982 pour un mètre carré de surface commerciale acceptée l'ensemble des C.D.U.C. bretonnes en a refusé quatre. Mais l'analyse au niveau départemental fait apparaître des distorsions même si chaque département a émis un jugement favorable pour entre 3.000 et 4.000 m².

Les Côtes du Nord ont à la fois refusé le moins de surface : 1.200 m² - et accordé le plus : 3.977 m² - en 1982. Le refus concerne en fait un seul dossier

relatif à l'extension d'un magasin de sanitaire à Trégueux. Les accords portent sur un supermarché accompagné d'une galerie marchande à Guingamp et sur quatre extensions dont celle, pour 820 m², refusée initialement à Trégueux.

Pour sa part la commission finistérienne a donné son feu vert à 3.100 m², mais elle en a refusé un peu plus de 11.000. Les accords concernent un centre commercial de 2.028 m² à Guerlesquin, 522 m² de boutiques à Fouesnant

et l'extension sur 550 m² d'un magasin de bricolage à Gousnou. Parmi les refus on compte les 9.000 m² d'un centre commercial à Guipavas.

L'Ille et Vilaine a dit oui à cinq dossiers qui concernent donc au total des surfaces plutôt modestes. En revanche elle a rejeté un total de 15.036 m², parmi lesquels un projet à Chantelepie d'une grande surface de bricolage revenu à deux reprises devant la C.D.U.C.

Mais l'urbanisme commercial du département a eu les honneurs de la presse régionale à plusieurs reprises. Tout d'abord avec l'autorisation du ministère du Commerce pour la construction du Pôle O dans le centre du Colombier à Rennes. Le feu vert donné à 11.950 m² supplémentaires de surface de vente a provoqué une profonde inquiétude chez les commerçants locaux qui n'ont pas manqué de s'indigner du peu de cas réservé à l'avis de la C.D.U.C. Cette situation est parfaitement significative des méthodes utilisées pour contourner, sinon la lettre du moins l'efficacité de la loi Royer.

Autre exemple, mais en sens inverse si l'on peut dire, celui du centre commercial Auchan à St-Jouan des Guérets. Rejeté par le ministère en avril 1982 pour une surface totale de 11.920 m², il a été accueilli favorablement pour 10.700 m² de surface de vente par la C.D.U.C. de janvier dernier. L'émotion est vive dans la région malouine et un recours a été déposé auprès du ministère du Commerce.

Pour sa part enfin la C.D.U.C. morbihannaise a rejeté neuf dossiers en 1982, et ceci pour un total de 32.190 m², soit près du double de l'année précédente. Au nombre des refus on trouve un centre commercial, cinq surfaces de bricolage (qui semblent proliférer - sans doute un signe des temps !) et trois extensions. En revanche un magasin de bricolage de 3.000 m² a été accepté à Lorient ainsi que l'extension d'un magasin de meubles à Plouhinec. Soulignons aussi que trois recours pour des dossiers d'abord refusés par la C.D.U.C. ont également été rejetés par le ministère de tutelle.

LES DECISIONS DES COMMISSIONS DÉPARTEMENTALES D'URBANISME COMMERCIAL EN 1982

(en m² de surface de vente)

	OUI		NON	
	1981	1982	1981	1982
Côtes du Nord	3 622	3 977	10 974	1 200
Finistère	14 737	3 100	6 730	11 423
Ille et Vilaine	1 512	3 872	29 009	15 036
Morbihan	8 500	3 450	17 017	32 190
BRETAGNE	28 431	14 399	63 550	59 849

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



Bataille Electronique

Devis gratuits - Financement personnalisé

43 bis, rue de Gouédic

22000 SAINT-BRIEUC

MEMBRE DE
L'ASSEMBLÉE PLÉNIÈRE
DES SOCIÉTÉS ASSURANCES
Pour la délivrance des attestations
d'après contrat de loi n° 1387
à ses signes

Tél. : (96) 33.10.80

Une autre façon d'aborder l'entreprise

La création d'une entreprise est une étape importante dans la vie d'un homme ou d'une équipe. Les écueils sont nombreux et les échecs ne manquent pas. Les obligations administratives sont complexes pour bon nombre de candidats. De plus, les charges de structure nécessaires au fonctionnement de l'affaire (bureau administratif, secrétariat, matériel et mobilier de bureau, agencements divers) représentent souvent un pourcentage tel que les marges prévisionnelles minimales dégagées découragent les plus téméraires.

A RENNES, une nouvelle forme d'assistance a fait son apparition : c'est RENNES CREATION SERVICES dont le domaine d'intervention s'étend sur toute l'Ille-et-Vilaine. Aussi, avons-nous rencontré son propre créateur, René LAUTREDOU, 30 ans, 7 années d'expérience comme chef comptable d'entreprise et de gestion avec une formation de technicien comptable acquise à la Faculté des Sciences Economiques de BREST.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Quels sont les buts de RENNES CREATION SERVICES ?

René LAUTREDOU : C'est tout d'abord créer des entreprises à moindre coût et les assister au démarrage avec le maximum d'efficacité pour permettre au créateur de privilégier son souci premier, développer sa technique et son action commerciale. Dans ce cas pour des tarifs étudiés en fonction des besoins et seulement des besoins de chacun le créateur réduira dans des proportions importantes ses coûts d'installation.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Votre rôle est donc purement administratif ...

René LAUTREDOU : Non, pas du tout, car en créant RCS nous avons tout d'abord pensé aux «hommes de terrain» continuellement sur la route ou souvent absents d'un lieu fixe. Dans ce cas, il n'est plus nécessaire pour eux de disposer d'une secrétaire ou d'un bureau puisque toutes leurs communications téléphoniques ou leurs télex sont reçus à R.C.S. ou la standardiste les reçoit ainsi que leur courrier. Le tout étant, bien entendu, retransmis dans les meilleurs délais.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Les avantages de ce système ?

René LAUTREDOU :

Ils se passent de commentaires. En effet, un bureau, une secrétaire, une installation téléphonique reviennent actuellement à environ 15 000 F par mois charges comprises. Tandis qu'une simple domiciliation à RCS coûte seulement 350 F par mois.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Votre rôle se limite-t-il à celui d'une simple boîte aux lettres ?

René LAUTREDOU : Pas du tout, car une des fonctions les plus importantes de RCS réside dans l'accomplissement des diverses formalités administratives jusqu'à l'obtention du fameux extrait K bis qui donne le droit d'exercer une activité commerciale. Et ceci, pour un prix défilant toute concurrence : 4 500 F H.T. tous frais compris pour une SARL à 20 000 F.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Comment RCS est-il perçu par les futurs chefs d'entreprises ?

René LAUTREDOU : Très bien, semble-t-il, puisque déjà trois sociétés cohabitent avec nous, occupant une partie de nos locaux, bénéficiant du standard et des services de l'hôte.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
RCS a-t-il d'autres activités ?



Monsieur René LAUTREDOU

René LAUTREDOU :

Oui, mais certaines ne sont que complémentaires. Ce peut-être la réalisation de courrier à façon par la secrétaire de l'entreprise ainsi que la confection de photocopies. Cependant, prochainement RCS rentrera en possession d'un ordinateur - dont elle représentera par ailleurs la marque sur 10 départements - ce qui lui permettra d'effectuer certains travaux et d'apporter des prestations plus complètes.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Dans ces conditions, quelles sont les perspectives d'avenir pour RCS ?

René LAUTREDOU : On peut en déduire que l'avenir ne se présente pas trop mal puisque notre appartenance à l'ASPAC nous accorde déjà une expérience acquise dans ce domaine.

BRETAGNE ECONOMIQUE :
Qu'est-ce que l'ASPAC ?

René LAUTREDOU : Il s'agit de l'Association Interprofessionnelle pour l'Assistance aux Créateurs d'Entreprises dont les membres responsables se réunissent régulièrement pour définir des objectifs et des orientations communes. Elle est actuellement représentée à Paris, Lyon, Nice, Orléans, Nantes, Nancy, Montpellier et possède des correspondants à New-York, Genève, Londres, Luxembourg.

ASPAC RENNES CREATION SERVICES
18, rue Poullain-du-Parc - 35100 RENNES - Tél. (99) 79.63.41

Sérieuses inquiétudes pour la sous-traitance bretonne

A l'occasion du dernier MIDEEST - Marché International de la Sous-Traitance - qui se tenait à Strasbourg à l'automne dernier, de nombreux exposants avaient manifesté leur inquiétude devant le changement d'attitude de certains des donneurs d'ordres avec lesquels ils étaient habitués à traiter.

Certaines de ces entreprises procédaient à des étalements anormaux de leurs commandes, voire tout simplement annulaient les contrats signés avec leurs partenaires bretons. C'est toute une partie du marché traditionnel de la sous-traitance qui semblait peu à peu remise en cause par cette évolution de la politique des donneurs d'ordres.

Afin de mesurer l'ampleur exacte de ce changement, mais aussi dans l'espoir d'y apporter des solutions, la Chambre Régionale du Commerce et de l'Industrie décidait alors d'enquêter auprès du maximum possible d'entreprises sous-traitantes bretonnes.

Rappelons à cet égard que dans la région les activités de sous-traitance concernent 218 entreprises : 165 dans la transformation des métaux, 41 dans l'électricité-électronique et enfin 12 dans la transformation des plastiques. Ces entreprises emploient environ 15.000 personnes, soit pratiquement un sur dix des salariés de l'industrie bretonne.

Les résultats de ce sondage confirment tout à fait les inquiétudes manifestées par les exposants bretons du MIDEEST. En effet les pertes qui ap-

paraissent à la suite des rapatriements de travaux représentent :
- 8,0% du chiffre d'affaire 82 dans le secteur de la transformation des métaux,
- 12,2% dans l'électricité-électronique,
- 6,8% dans la transformation des plastiques.

Des raisons parfois inattendues

Les raisons citées le plus souvent pour expliquer ce bouleversement des rapports sur le marché de la sous-traitance, sont liées aussi bien à la conjoncture économique qu'à des impératifs nouveaux.

Parfois, en effet, pour occuper une main-d'œuvre nouvelle embauchée dans le cadre des contacts de solidarité,

des donneurs d'ordres ont repris des travaux habituellement confiés en sous-traitance pour les faire exécuter dans leurs propres ateliers ou dans ceux d'une filiale. Bien entendu cette nouvelle attitude est souvent dictée par les difficultés et la nécessité de donner du travail à des ouvriers en rupture d'activité.

Au-delà du marasme économique, on voit aussi apparaître des raisons plus ou moins inattendues à l'annulation des commandes. Par exemple certains travaux sont transférés vers des régions dites «turbulentes». Dans un tout autre ordre d'idées certaines technologies nouvellement développées apparaissent comme entraînant en fait une diminution des commandes passées par les donneurs d'ordres.

D'une manière générale le volume des marchés d'activités industrielles a diminué expliquant ainsi les réactions de repli de la part des donneurs d'ordres. Ces derniers ne mesurent pourtant pas toujours très exactement les retombées de cette attitude dans leurs propres entreprises. Les réintégrations se traduisent souvent par des prix de revient plus élevés qu'au départ, des perturbations de la production ou encore des risques d'investissements supplémen-

LES 2 IMPORTANTES USINES FRANÇAISES CAPIC DE QUIMPER CONSTRUISENT POUR LES RESTAURANTS, COLLECTIVITES, CANTINES, CHARCUTERIES, ETC. TOUT LE MATERIEL DE CUISSON. IL N'Y A PAS MIEUX EN EUROPE.



Line des 2 Usines CAPIC

GRANDE EXPOSITION PERMANENTE AVEC PROMOTIONS

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. (98) 90 10 42

PROMOTION INDUSTRIELLE

taires voire superflus. Sans oublier sur le plan financier, des variations du fonds de roulement qui peuvent s'avérer préjudiciables à la trésorerie de l'entreprise. L'enquête de la C.R.C.I. a ainsi mis en évidence le cas d'un donneur d'ordres qui, après avoir réintégré certains de ses travaux, les a de nouveau confiés à son sous-traitant breton.

Des rapatriements particulièrement inquiétants

Le phénomène de réduction globale d'activités données en sous-traitance ne signifie rien de bon pour le développement ni même le maintien pur et simple des entreprises preneuses d'ordres.

Sans entrer dans les procédés d'intention, il est intéressant d'analyser les causes des rapatriements dans le secteur de l'électricité-électronique :

- l'évolution technologique des constituants des produits se traduit par une diminution des besoins en main-d'œuvre, comme celle demandée dans le câblage. La mise en place des moyens de production sophistiqués ne peut se faire au prix de lourds investissements que chez les donneurs d'ordres. Pour éviter des licenciements ceux-ci ne pourront en fait que limiter leurs commandes à l'extérieur.

- La réduction des commandes chez le donneur d'ordres peut l'inciter à pratiquer lui-même la sous-traitance, quitte parfois à se lancer dans une politique de prix «sauvages».

Dans le domaine de la transformation des métaux, les évolutions tech-

nologiques comme les procédés de fabrication entraînent des réductions de main-d'œuvre. Le secteur aéronautique pour compenser une baisse d'activité est amené à faire des offres de services pour faire tourner un parc important de machines à commandes numériques.

La situation difficile de la sous-traitance, particulièrement dans notre

région, doit amener les responsables économiques non seulement à constater la crise et ses dégâts, mais surtout à trouver des moyens pour aider les entreprises de sous-traitance à résister.

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie se propose pour sa part d'associer à cette recherche de solutions les partenaires, les ingénieurs



Les salons spécialisés dans la sous-traitance, tels que le MIDEST ou le FIRST, constituent des rendez-vous essentiels entre donneurs et preneurs d'ordres.

PROMOTION INDUSTRIELLE

de maintenance et ceux concernés par la fonction achat-approvisionnement. Bien entendu les sous-traitants eux-mêmes ainsi que les représentants de toutes les C.C.I. bretonnes devront participer à cette démarche.

Des voies pour réagir

Une première étape pourrait consister à carner au mieux l'évolution des techniques de sous-traitance. Pour y parvenir un contact périodique est à développer avec une dizaine d'acheteurs nationaux représentant des secteurs visés (aéronautique, armement, informatique, télécommunications, etc...).

Un tel *«cruiset»* contribuerait à aiguiller la sous-traitance bretonne vers des opportunités réelles et sérieuses et à développer son efficacité industrielle en s'appuyant sur des structures telles que l'ANVAR, l'ARIST, l'ADEPA ou encore les centres techniques.

Un moyen d'information spécifique pourrait également être envisagé pour mieux relier les sous-traitants et les donneurs d'ordres.

Il n'en demeure pas moins que le *«raison d'Achille»* de la plupart des sous-traitants réside dans la faiblesse de leur action commerciale. La présence bretonne tant au MIDEST (19 entreprises en 82 à Strasbourg) qu'au FIRST (31 entreprises en 82 à Nantes) démontre que ce sont les moyens financiers qui sont insuffisants pour investir dans la promotion. Il serait donc opportun de mettre en place des financements tant d'aide en diagnostic technico-commercial que de participation à un véritable plan d'action.

Il ne s'agit là que de quelques actions susceptibles de contre-carrer dans une certaine mesure l'annonce de crise que commence à subir la sous-traitance bretonne. Il faut savoir que pour qu'elles puissent déboucher sur un territoire où les preneurs d'ordres sont particulièrement disséminés - 218 entreprises dans 110 communes d'îles-adjacentes - il est indispensable que des moyens spécifiques soient mis en œuvre. Les C.C.I. et la C.R.C.I. de Bretagne, dans le cadre du groupe régional de promotion de la sous-traitance, sont en tout cas prêts à intervenir dans ce sens.

Du côté des salons

Nous vous rappelons l'organisation de deux salons vous permettant de présenter vos activités à vos futurs clients :

FIRST (Forum Inter-régional de la Sous-Traitance).

- Le First c'est :
- 150 exposants et 2 500 visiteurs prévus.
- 6 000 entreprises donneuses d'ordres invitées.
- un large écho dans la presse et la radio régionales.

Il se tiendra au Parc de la Beaujoire à Nantes du 17 au 19 mai 1983 et réunira des exposants des régions Bretagne, Limousin-Poitou-Charentes, Pays de Loire et Basse Normandie.

Vous pouvez encore y avoir votre place.

Comme d'habitude, la C.R.C.I. met en place un stand régional pour les exposants désirant être regroupés. Elle s'occupe de toutes les formalités administratives, de la décoration etc...

MIDEST (Marché International de la Sous-Traitance)

- Le Midest, c'est :
- 25 000 m² d'exposition,
- 1 900 exposants,
- 30 000 visiteurs.

Le Midest se tiendra cette année du 24 au 28 octobre à Paris (Palais de Villepinte).

La C.R.C.I. négocie le meilleur emplacement possible pour le stand des exposants bretons mis en place par ses soins. Celle-ci s'occupe de toutes les formalités administratives relatives à l'organisation de ce stand commun, mais aussi de la préparation commerciale de l'opération, de la conception du stand, de l'édition d'une plaquette de présentation des exposants, etc...

Pour ces deux manifestations des réunions d'information vont avoir lieu prochainement sur l'ensemble de la Bretagne.

cap vers le Sud

- Palma, Ibiza, Alicante
- les mercredis et samedis du 4 Juin au 17 Septembre
- Tanger
- deux départs par semaine
- Oran
- deux départs par semaine

CCI 871 74.86.10 et toute agence de voyage.

HÉLI SERVICES

MERDORNE DE CHERSBOURG
B.P. 1 - GONNEVILLE - 36840 FERMANVILLE
TEL. (33) 44.56.96 - Télex 171148 HELIP



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

CRTI

GRUPE

COMPTABLES D'ENTREPRISES CABINETS COMPTABLES

Pour la Conversion Automatique
au nouveau Plan Comptable,
consultez-nous.

(97) 83.04.60	Rue Colonel-LeBarilic Z.I. Keyado 56100 LORIENT	*	Rue de la Marebaudière Z.A. Montgermont 35760 SAINT-GRÉGOIRE	(99) 68.95.96
---------------	---	---	--	---------------

BATIBURO CONSTRUCTIONS MODULAIRES

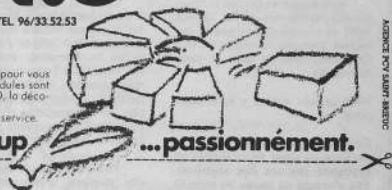
11, RUE CHARLES-COULOMB, B.P. 31 - 22360 LANGUEUX - TEL 96/33.52.53

Une prochaine implantation décentralisée ?
Une extension de bureaux professionnels ?
Une conception nouvelle de l'architecture fonctionnelle ?
La qualité et la solidité de nos constructions modulaires ont pour vous d'autres atouts considérables : délais et prestations. Nos modules sont livrés entièrement finis, dans des délais courts. Avec BATIBURO, la décoration intérieure ne devient plus un luxe, tout est compris. Réalisations dans toute la Bretagne. Bureaux d'études à votre service.

Bâtissez : un peu, beaucoup ...passionnément.

Documentation gratuite sur demande

Nom _____
Adresse _____ Ville _____ Tél. _____



DOLBRE JAMES ACK KENEDY

LE POINT SUR

Economie bretonne bilan 82 et prévisions 83

D'une façon régulière, dans pratiquement chacun de nos numéros, nous repreneons les principales conclusions de l'enquête de conjoncture effectuée chaque mois par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie auprès d'un échantillon d'entreprises industrielles bretonnes.

En s'appuyant pour une bonne part sur ce travail systématique qui apporte un éclairage précis sur l'activité de l'industrie régionale, la CRCI vient d'analyser l'évolution de l'ensemble de l'économie bretonne en 1982 et d'esquisser les grandes lignes pour l'année en cours.

Pour ce qui est de l'agriculture, le bilan de l'année écoulée aura été assez inégal pour un secteur qui, rappelons-le, représente 12% de la valeur de la production française.

Un revenu agricole en légère augmentation

Les productions végétales ont connu une bonne année 82 avec des récoltes record de maïs grain, excellentes pour le maïs fourrage et les légumes de conserve, bonnes pour l'artichaut accompagnés de cours élevés, mais médiocres pour le chou-fleur du fait de l'automne pluvieux.

Les productions animales ont connu des situations très diversifiées :

- bonnes pour le lait et le veau
- moyennes pour les gros bovins
- stagnation pour le porc
- médiocres pour la dinde
- crise pour les œufs du fait des cours très bas et du marché intérieur saturé
- effondrement en fin d'année pour les poulets congelés destinés à l'exportation, et tout particulièrement sur le Moyen Orient.

Au total le revenu brut des exploitations bretonnes n'apparaît en 1982 que très légèrement supérieur à celui de l'année précédente.



Importante pour la région (60% du total national), la production de la dinde bretonne a présenté un bilan fort médiocre en raison de la réouverture tardive des frontières britanniques.

Que dire pour l'année en cours, sinon annoncer des difficultés évidentes, sauf peut-être pour la production laitière encore que les prix en soient limités à Bruxelles.

Il ne faut guère attendre de reprise avant 1984 de la production de gros bovins, même celle porcine encore marquée par la crise de 1980-1981. La production de veaux stagne. Les activités avicoles sont en crise. C'est vrai pour l'œuf où l'on assiste à de nombreux abatages de ponduses. C'est vrai aussi pour le poulet à l'exportation dont la filière fait travailler au total 12 000 personnes dans notre région.

Bonnes perspectives pour la pêche bretonne

L'année dernière aura été globalement satisfaisante pour la pêche maritime bretonne, laquelle représente 45% de la production française. Les quantités débarquées ont d'ailleurs augmenté de 2,5% pour une valeur totale elle-même en hausse de 11%.

La pêche industrielle a marqué un net redressement en 1982, les comptes d'exploitation retrouvent leur équilibre. En revanche la pêche artisanale, hauturière et côtière, aura connu un léger tassement du fait des mauvaises conditions météorologiques et de baisse du nombre des chalutiers hauturiers.

Les perspectives de cette année semblent bonnes avec l'important programme de construction de bateaux artisanaux lancé en 82. On constate par ailleurs que la reconstitution des espaces est en bonne voie, tandis que des bancs nouveaux ont été découverts.

On peut enfin attendre des effets positifs des accords signés à Bruxelles le 25 janvier : accès garanti aux ressources, quotas satisfaisants, aide au renouvellement des flotilles de moyen tonnage.

Un mot malgré tout pour l'huile qui connaît une situation difficile entre la malédiction de l'huile plate et la mévente de l'huile creuse, et des horizons assez incertains.

Vers un redressement du bâtiment-travaux-publics ?

Très lourd de conséquences pour la région et notamment l'emploi, le bâtiment-travaux-publics a poursuivi sa régression l'année dernière. Moins de 20 000 logements ont été construits contre 25 000 en 1979 et 1980. On constate aussi près de 20% de recul pour les autres constructions : bâtiments

LE POINT SUR

agricoles, industriels, bursaux, commerciaux... Cette situation s'explique par les difficultés de l'accès à la propriété, le retrait des investisseurs immobiliers, la chute des investissements des entreprises, ou encore le recul du marché touristique.

Cette année devrait marquer un tournant avec un coup d'arrêt à cette dégradation. Les demandes de permis de construire sont en augmentation et la secteur amélioration-entretien-rénovation progresse. De plus la hausse du coût de la construction se ralentit.

Des résultats industriels très contrastés

Sur le plan structurel industriel, et pour s'en tenir aux grandes lignes, on peut dire que 1982 aura été satisfaisant pour les biens de consommation, moyen pour les biens d'équipement et médiocre pour les biens intermédiaires, notamment pour ceux ayant un rapport avec le B.T.P.

Des branches apparaissent en crise profonde : la réparation navale brestoise les matériaux de construction ou encore l'abattage de poulets.

D'autres connaissent une situation difficile : les engrais, l'alimentation animale, l'optique et d'une façon générale la sous-traitance à laquelle nous consacrons d'ailleurs un article dans ce numéro.

Les autres activités se partagent le centre du baromètre économique, à l'exception de quelques unes tout en haut de l'échelle : l'électronique profes-

sionnelle, la chaudronnerie inox, les plats cuisinés et congelés ou encore les produits de beauté par exemple.

Les perspectives sont favorables pour l'industrie automobile, l'électronique, la para-chimie, la pharmacie et la construction navale. Elles sont en revanche mauvaises pour les industries liées au B.T.P., la grosse réparation navale, l'industrie avicole et les engrais. Ajoutons qu'elles sont moins bonnes pour les industries de l'habillement et surtout pour celles agro-alimentaires, lesquelles concernent le quart de l'emploi industriel de notre région.

Du côté des investissements, en dehors de la pêche industrielle comme artisanale, on a enregistré un recul sensible en 1982 dans l'agriculture, la construction, l'industrie et dans tout le secteur tertiaire. Du même coup l'année écoulée n'a vu se réaliser qu'une cinquantaine de créations d'entreprises industrielles, face à autant sinon plus de disparitions.

Cette année les perspectives d'investissements se limitent à la pêche, à l'immobilier et au commerce. En revanche il y a tout lieu d'être inquiet pour l'agro-alimentaire et tout particulièrement en matière de poulaillers industriels, d'abattage de poulets et d'alimentation animale.

Du côté des exportations bretonnes

Tendances positives et problèmes particuliers marquent l'évolution du commerce extérieur de la région et sur-

tout celle de ses exportations. Ces dernières sont dirigées pour près de la moitié sur le marché Commun, et pour près de 70% pour le reste de l'Europe. Le Moyen Orient, l'Afrique du Nord et l'Afrique Noire francophone apparaissent cependant de plus en plus souvent parmi les cibles de nos entreprises.

Les problèmes essentiels rencontrés tiennent au montage financier des opérations mais aussi au coût et à la durée de l'investissement commercial ainsi qu'au risque couru par rapport à des trésoreries souvent en oiteux état.

Le plus gros des exportations bretonnes étant constitué de produits ou de techniques dépendant de l'agriculture ou de l'agro-alimentaire, notre région apparaît globalement en bonne position sur les marchés extérieurs. A condition que les montants compensatoires ne la placent pas en situation d'inériorité.

D'une façon générale les principaux blocages dans le développement de nos exportations viennent des prix sûrement moins compétitifs, de la concurrence de plus en plus dure, de la montée du protectionnisme et bien entendu des variations monétaires.

FOUGÈRES

Accès des P.M.I. aux cabinets-conseils

Un fonds d'aide au conseil pour les P.M.I. mis en place par la C.R.C.I. de Bretagne, le Ministère de l'Industrie et le FIDAR, a permis, depuis début 1982, à des entreprises industrielles de l'arrondissement de Fougères de bénéficier de subventions (somme totale attribuée à ce jour : 208.470 F).

Cette action se décompose en 2 types d'études :

- **ÉTUDE DIAGNOSTIC** : qui débouche sur des recommandations en matière fiscale, commerciale ou d'organisation interne. Subvention maximale : 80 % du coût de l'étude, avec plafond de 12.000 F, porté à 12.750 F en zone rurale. Depuis le début de l'opération, 11 entreprises de notre arrondissement ont obtenu une subvention; montant total attribué : 120.970 F.

- **ÉTUDE DÉVELOPPEMENT** : intervention plus importante concernant le développement de l'entreprise, notamment :
 - étude de marché et de restructuration commerciale;
 - étude de faisabilité technique (avis et expertise de produits);
 - étude de recherche de produits nouveaux;
 - étude pour la mise au point de nouveaux processus de fabrication ou modernisation d'installations existantes;
 - étude de promotion commerciale de produits régionaux;
 - organisation de la production.
 Subvention maximale : 40 % du coût de l'intervention avec plafond de 50.000 F, porté à 52.500 F en zone rurale. 3 entreprises de notre arrondissement ont bénéficié de cette étude; montant total accordé : 87.500 F.

Pour tous renseignements complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter : CCI de Fougères - Département de Promotion Industrielle - 36, rue Nationale - B.P. 1061 - 35301 Fougères Cedex Tél. 99.04.89.

Opération Qualité Bretagne

Dans le cadre de l'Opération Qualité conclue entre la CCI de Fougères, la C.R.C.I. de Bretagne, le Ministère de l'Industrie, trois entreprises industrielles de Fougères viennent d'accéder aux diagnostics-Qualité. Ces derniers sont réalisés par des experts agrés auprès d'un Comité d'Orientation.

L'expert intervient trois jours dans l'entreprise (pour un montant qui varie en moyenne de 8.000 à 10.000 F). L'entreprise reçoit, en contrepartie, une subvention de 80 % du diagnostic plafonnée à 6.000 F.

Dans un deuxième temps, pour les entreprises désireuses de poursuivre cette action et après accord du Comité d'Orientation, une étude développement pourra avoir lieu pour aider le Chef d'Entreprise à mettre en place un ser-

vice de gestion de la Qualité. Le coût global d'une telle opération, évalué à 35.000 F, pourra être financé par une subvention plafonnée à 17.500 F.

Cette gestion de la qualité s'attache aussi bien à la Sur-Qualité (produits à la finition non adaptée à l'usage qu'en fait le consommateur; sur-contrôle au niveau de production) qu'à la Sous-Qualité (rebuts, retouches, interventions sous garantie, litiges clients, litiges fournisseurs, perte de réputation).

Pour tous renseignements complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter : CCI de Fougères - Département de Promotion Industrielle - 36, rue Nationale - B.P. 1061 - 35301 Fougères Cedex Tél. 99.04.89.

L'apport de l'informatique dans la gestion des stocks

Une demi-journée d'information à l'intention des commerçants est proposée par le Centre de Gestion agréé Interconsulaire d'Ille et Vilaine, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères.

LE LUNDI 9 MAI à FOUGÈRES (de 15 H à 18 H à la C.C.I. de Fougères)

LE LUNDI 9 MAI à RENNES (de 9 H à 12 H à la C.C.I. de Rennes)

Toutes informations et inscriptions auprès :

- de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères, 36 rue Nationale - B.P. 1061 - 35301 FOUGÈRES Cédex Tél : (99) 99.04.89.
- du Centre de Gestion agréé Interconsulaire d'Ille et Vilaine Tél : (99) 30.13.84
- de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes Tél : (99) 36.51.54



COMMERÇANTS - ARTISANS

Où en est votre bilan ? Où en est votre trésorerie ?

sirius vous répond en quelques fractions de secondes

VENEZ LE VOIR... POUR LE CROIRE

DÉMONSTRATION PERMANENTE DU LUNDI AU VENDREDI

INFORMAGRI

2, place Glais-Bizoin 22000 SAINT-BRIEUC
ou sur rendez-vous : (96) 33.94.42

per mer **S^t Jean DURAND** per air

IMPORT EXPORT

per fer



TRANSIT

DOUANE-TRANSPORTS

25, quai Châteaubriand
F-35000 RENNES
Tél. (99) 79.27.21 Telex : 710 067

Z.I. Max Planck
F-2200 LOUDEAC
Tél. (99) 28 14 91

STAGE DE FORMATION
AU NOUVEAU PLAN
COMPTABLE
les 28 AVRIL, 4 et 11 MAI

STAGE D'INITIATION
A L'INFORMATIQUE
OUVERTURE DÉBUT MAI

STAGE DE FORMATION
A LA GESTION
DES ENTREPRISES
OUVERTURE DÉBUT MAI

Pour tout renseignement
complémentaire, contacter :
C.C.I. de Fougères
Service Formation
36, rue Nationale - BP 1061
35301 FOUGERES Cédex
Tél : (99) 99.04.89.

Commerçants, 1ère année d'activité : vos charges sociales en 1983

ASSURANCE VIEILLESSE

Le plafond de la Sécurité Sociale ayant augmenté au 1er janvier 1983 (88.920 F), la cotisation, pour la 1ère année d'activité, basée sur le 1/3 de ce plafond, se trouve ainsi modifié :

- Régime de base : 29.640 F x 12,90 % = 3.824 F
- Régime conjoint : 29.640 F x 0,50 % = 148 F
- Invalidité décès : 174 F + 60 F = 234 F
- Total cotisation/an = 4.206 F.

ASSURANCE MALADIE

Le montant de la cotisation est le même que celui annoncé dans le numéro de septembre 1982 : 2.746 F/an.

ALLOCATIONS FAMILIALES

Pour une installation en 1983, le revenu à prendre en compte comme base de calcul est le suivant : 23.814 F.

Le taux réduit de 5,50 % appliqué sur un revenu inférieur à 10.000 F est supprimé. Actuellement, un seul taux est appliqué : 9 %, les cotisations étant assises sur un revenu plafonné à 88.920 F.

La cotisation pour la 1ère année d'activité est donc de : 23.814 F x 9 % = 2.144 F.

Pour tous renseignements supplémentaires, contacter le BUREAU SOCIAL de la CCI de Fougères, 36, rue Nationale, Mlle A. Corvaisier, Tél. 99.04.89.

* Décret du 27.12.82, n° 82-1118.

Quand E.D.F. met les industriels au courant des micro-coupages

Les micro-coupages, ces petites interruptions de courant électrique d'une durée de 3/10^e de seconde environ, passent inaperçus de l'ensemble des utilisateurs d'électricité et notamment des industriels sauf lorsque ces derniers s'équipent en matériel informatique.

La gêne procurée peut aller jusqu'au déréglage ou l'effacement des travaux d'ordinateurs en cours.

Réunis au Novotel, sous l'égide de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes représentée par M. Bernard Rottier, Vice-Président chargé de la Promotion de l'Industrie qui animait le débat, une centaine d'industriels se sont entretenus avec les responsables d'EDF sur les solutions à apporter à ces problèmes.

« Ces coupures ou plutôt ces micro-coupages sont inévitables » a expliqué M. Claude Mestre, Chef du Centre EDF de Rennes. « Ou l'un oiseau, une branche d'arbre, un fil électrique détaché, viennent se mettre en contact avec un fil sous tension et une partie reliée à la terre, il s'amorce un arc électrique ».

Cet arc électrique provoquerait s'il n'était pas coupé, une panne de plus longue durée. L'expérience a prouvé qu'en coupant le courant pendant un temps très bref, 3/10^e de seconde, l'arc électrique s'éteint et évite d'occasionner des dégâts importants.

L'une des solutions proposées par EDF aux industriels consiste à installer en amont des appareils délicats, des onduleurs destinés à stocker le courant alternatif et le restituer avec une très bonne stabilité et ceci sans coupure.

Les fabricants de matériel informatique le savent bien mais hésitent parfois à recommander un système relativement onéreux risquant de gonfler leur devis. C'est l'une des raisons qui a poussé EDF à dialoguer avec les entreprises de manière à mieux cerner les problèmes rencontrés et proposer des solutions adaptées.

L'attention des participants a été enfin attirée sur le fait qu'en cas de difficultés particulières, ils pouvaient trouver des personnes susceptibles de les conseiller utilement, soit auprès des services « Industries » de la Chambre de Commerce, soit auprès des services techniques EDF.

Les apports de l'informatique dans la gestion des stocks

Des vraies questions que
vous vous posez ...

- Est-ce possible dans mon commerce ?
- Comment m'y préparer ?
- Y a-t-il des expériences réussies ?
- Quels résultats peut-on espérer ?
- A quels coûts ?

... que les expériences vécues
apportent

- 30 commerces équipés depuis 4 années dans l'équipement de la personne et de la maison.

Ne manquez pas ce témoignage important et venez poser les questions qui vous tiennent à cœur en participant à cette demi-journée.

Deux rendez-vous :

- A Rennes, le lundi 9 mai, de 9 heures à 12 heures, Institut de formation, rue Robert d'Arbrisse!

- A Fougères, le lundi 9 mai, de 15 heures à 18 heures, Chambre de Commerce et d'Industrie, 36, rue nationale

... aux réponses concrètes ...
d'un homme : Jacques BROUTE

Aux réponses concrètes ... d'un
homme : Jacques Broute

- ancien commerçant et responsable de groupements
- aujourd'hui reconverti à l'informatique
- spécialisé dans le commerce de détail

BULLETIN D'INSCRIPTION A RETOURNER AVANT LE 1er MAI à :

Assistance Technique au Commerce
Chambre de Commerce et d'Industrie
1, place Honoré Commauc - 35042 RENNES Cedex

NOM Prénom

Raison sociale Activité

Adresse Tél.

Je m'inscris à la journée d'information sur le thème :

« Les apports de l'informatique dans la gestion des stocks »

FOUGERES, le lundi 9 mai 1983, de 15 heures à 18 heures

RENNES, le lundi 9 mai 1983, de 9 heures à 12 heures

Vous trouverez, ci-joint, mon règlement (90,00 F par participant)
correspondant à inscription, soit Francs

Signature :

Pour tous renseignements : A. BOUYOU (99) 36.61.54.

"on sait où on va"



Voici un agriculteur



un patron de PME



un commerçant



Tous ont fait confiance
à ORIED informatique



Maintenant l'agriculteur prend
son avant sa gestion...



Le patron de PME
sait où il va.



Le commerçant aussi.

ORIED c'est une équipe d'ingénieurs diplômés spécialement
d'abord informatique
dans les domaines suivants : Agriculture (Généraliste
budgetaire, gestion technique, comptabilité, etc.)
- PME, P.M.I (gestion comptable, commerciale, etc.)
- Professions Libérales
ORIED peut aider à définir un projet sans perdre dans les
choix, assurer votre formation, garantir le suivi et l'après
et s'adapter dans les délais. CONTACTEZ-NOUS!

ORIED

ORIED informatique

la nouvelle énergie

Rue Monce du Parc - 29248 GUERLESQUIN, Tél. (98) 72.80.86 - Télex 940 803

Nom

Prénom

Adresse

Tél.

Profession

désire rencontrer la compétence ORIED.

Quand la C.C.I. reçoit...



Brillante réception le 18 mars dans le cadre prestigieux du Parlement de Bretagne, au cours de laquelle la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes, à l'occasion de sa nouvelle mandature, recevait l'ensemble des personnalités et le monde économique du département.

Une manière tout à la fois solennelle mais aussi originale et détendue, de permettre aux nouveaux membres récemment élus, de se présenter et de lier connaissance avec leur environnement.

Accueillis par le Président BAZANTAY, les invités recevaient une plaquette de présentation de la Chambre de Commerce et d'Industrie situant ses ambitions pour les trois années à venir.

La décoration et le buffet étaient remarquablement assurés par les élèves et le personnel de l'Institut de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Soirée réussie et objectif atteint si l'on en juge le sourire des 450 invités.

Ci-contre : le Président BAZANTAY et Madame accueillent leurs invités

Ci-dessus à droite : Le Président BAZANTAY en compagnie du Président TRAVERS et de M. François-Réga HUTIN

Ci-contre : M. LE MOUËL dialoguant avec M. REIG, Président de la Chambre des Métiers et Madame



L'exportation vous concerne tous

Dans le cadre des efforts du service du Commerce Extérieur et du service formation continue de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes, l'Asfo-Cidep organise deux stages à l'intention des chefs d'entreprise, des cadres et des responsables des opérations de commerce extérieur.

transports - les services des C.C.I. - la Coface - l'attaque des marchés extérieurs.

25 - 26 avril - 4 - 5 - 10 mai à Rennes

Stratégie commerciale à l'exportation

La demande internationale - la P.M.E. et l'exportation - les sources d'information - le choix des marchés - l'étude de marché - l'accès aux marchés extérieurs - les intermédiaires commerciaux - la négociation - les coûts à l'exportation.

7 - 8 - 14 - 15 juin à Rennes

Pratique de l'Import-Export

Les formalités douanières - les règlements et les financements - les

LANGUES ETRANGERES

Préparez, dès maintenant, vos voyages à l'étranger !

- Stages intensifs en juin
- Mini-stage «Préparation aux voyages». Tout ce qu'il faut savoir sur le pays de vos vacances

Renseignez-vous auprès du Centre d'Etude des Langues de la Chambre de Commerce et d'Industrie de RENNES, 2, avenue des Français Libres, Tél. (99) 79.46.34.

ASFO-CIDEP - Dominique Creuzé - 3, rue Alexandre Lefas 35000 RENNES Tél. : (99) 36.53.32.

ECHOS AÉROPORT

DU CIEL DE RENNES ST JACQUES VERS D'AUTRES CIEUX

Dès le 27 mars, la Compagnie Brit Air assurera la liaison Rennes/Orly Ouest pour Air Inter

Une nouveauté : des tarifs contractés sur Rennes/Grenoble, Rennes/St Etienne, et Rennes/Toulouse.

Brit Air lance sur Rennes/Londres un tarif APEX à 1 040 F aller-retour.

Au départ de l'aéroport de Rennes St Jacques, 11 destinations vous sont proposées : Andalousie, Baléares, Bulgarie, Canaries, Corse, Irlande, Maroc, Portugal, Tunisie, U.R.S.S. et Yougoslavie.

Diverses formules sont offertes à des prix compétitifs :

- Séjour classique
- Séjour classique : pension complète, 1/2 pension, Chambre + petit déjeuner ;
- Circuit et possibilité, dans certains cas, de vols secs.

Dans chaque agence de voyages, on trouve quelques unes ou la plupart des 11 destinations précitées.

Ayez vous-aussi le réflexe départ de Rennes.

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

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

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

CIMAP - INFORMATIQUE

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

Commerce rural : Implantation d'une boulangerie- pâtisserie à Pleugueneuc

Depuis 1977, la commune de Pleugueneuc, 1.100 habitants, était privée de boulangerie. Les habitants s'approvisionnaient auprès des dépôts ou profitaient des tournées des boulangers des environs. Mais cette situation de dépannage ne pouvait durer...

La Municipalité, consciente de cette absence d'équipement commercial indispensable, décide, dès 1980, d'entreprendre les études préalables à l'implantation d'une boulangerie-pâtisserie. Pour ce faire, elle prend appui sur les directives du Ministère du Commerce et de l'Artisanat, prévoyant des aides spécifiques à la revitalisation du commerce en milieu rural...

Dans un premier temps, la commune fait réaliser une enquête d'opportunité auprès de la population, qui donne les résultats suivants :

91 % des ménages se déclarent insatisfaits de la situation actuelle,

97 % des ménages souhaitent l'implantation d'une boulangerie-pâtisserie sur leur commune,

94 % des ménages affirment que, si cet équipement se réalise, ils y effectueront leurs achats.

Fortes de cette unanimité, la Municipalité prend l'attache de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour effectuer l'approche du marché et le seuil de rentabilité prévisionnel du futur point de vente.

Le dossier, étudié par la Préfecture, la Direction de la Concurrence et de la Consommation et le Ministère du Commerce et de l'Artisanat, reçoit un avis favorable. L'opération peut alors être concrétisée avec l'aide des subventions du Ministère du Commerce, du FIDAR et du Contrat de Pays.

Un boulanger-pâtissier, possesseur de son matériel et très intéressé par cette initiative est alors recruté par la commune. Et le 17 janvier 1983, les habitants de Pleugueneuc peuvent à nouveau s'approvisionner directement chez leur boulanger-pâtissier... à leur grande satisfaction...



Monsieur et Madame Battais, les nouveaux boulangers de Pleugueneuc

Première collecte du 1% logement

Après la décision prise par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Malo de se compter désormais parmi les organismes habilités à collecter le 1 % logement, bon nombre d'entreprises ont décidé de verser la contribution à leur institution consulaire.

Les résultats de cette première collecte sont encourageants puisque le montant des versements s'élève à 1.052.084F se répartissant comme suit : 925.769F au titre de 0,8 % et 126.314F pour le 0,1 %.

Le nombre d'entreprises cotisantes devrait s'accroître rapidement, plusieurs d'entre elles étant liées jusqu'à présent par des conventions antérieures, ce qui laisse présager que cette nouvelle formule proposée à nos établissements connaîtra sans aucun doute une extension importante dans les années à venir.

L'utilisation des fonds

Le Service Logement de la Chambre de Commerce et d'Industrie peut répondre dès maintenant aux besoins des salariés des entreprises versantes pour le financement des opérations suivantes :

- acquisition d'un terrain,
- construction d'une maison ou acquisition d'un appartement neuf,
- rénovation d'un habitat ancien,
- acquisition d'un habitat ancien suivie de rénovation.

Tous les renseignements concernant les opérations ci-dessus peuvent être obtenus dès maintenant auprès de notre Service Logement qui remettra à chacun des emprunteurs potentiels :

- 1 fiche de renseignements,
- 1 imprimé CCI «Bon pour un Prêt 1%»,
- 1 liste des pièces nécessaires pour le prêt,
- 1 imprimé d'indications de la périodicité.

En outre, le Service Logement, grâce aux conventions qu'il se propose de signer avec les différents organismes H.L.M. de l'Arrondissement, pourra mettre des logements locatifs à la disposition des salariés des entreprises versantes.

SPECIAL
 1-2-3 Juin 1983

L'informatique et l'automatisme à votre porte

Informatique, bureautique, télématique, robotique... tous ces mots sont désormais intégrés dans notre vie quotidienne comme dans celle de nos entreprises. Ils bousculent l'organisation des activités, font la «une» de la presse, pénètrent même dans les foyers.

Cette véritable «explosion» des mots, des matériels, mais aussi des attitudes, a bien entendu rencontré un terrain particulièrement favorable dans l'entreprise. Encore faut-il préciser que les responsables de cette dernière doivent connaître les enjeux comme les risques de l'informatisation s'ils veulent éviter l'aveuglement.

Aujourd'hui plus que jamais les règles du jeu économique sont sévères. Afin de se maintenir et si possible se développer, l'entreprise doit disposer du maximum d'informations pour réagir immédiatement. Par exemple pour maîtriser ses coûts de production, ou encore pour proposer ses produits ou ses services dans des créneaux bien déterminés. Bref, pour déboucher sur une action efficace ses décisions doivent être prises en toute connaissance de cause. C'est à ce niveau précis que l'informatique apparaît comme indispensable à toute entreprise qui veut assurer sa pérennité.

L'opportunité d'informatiser demeure malgré tout une interrogation majeure pour la plupart des entreprises de taille petite voire moyenne qui constituent la trame même de notre région.

Beaucoup d'entre elles accordent la priorité aux fonctions qui sont la raison même de toute entreprise : produire et vendre. Mais pendant ce temps les goulots d'étranglement prolifèrent du côté des facturations, de la gestion de la trésorerie, de la paye ou du courrier... L'intendance ne suit pas !

En fait la PMI, comme la PME en général, constitue un ensemble cohé-

rent que l'informatique peut aider dans la plupart des cas à mieux maîtriser, à rendre plus performant. L'application de ses recettes entraîne une économie de temps, minimise les risques d'erreur, délivre les informations indispensables à une bonne gestion.

La décision d'introduire l'informatique dans l'entreprise constituera toujours un tournant important de son existence. Pour être réussi, ce choix doit être mûrement réfléchi et donc être pris en fonction de toute une série d'informations et d'analyses préalables. Il faut bien dire qu'à ce moment précis la PME se sent parfois un peu désarmée et en tout cas bien seule.

C'est précisément pour conseiller les responsables des PME sur les avantages à attendre comme sur les écueils à éviter en matière d'informatisation que la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne a mis en place un Animateur Informatique Régional.

La même préoccupation et la même ambition sont également à l'origine du premier Salon Breton de l'Informatique et de l'Automatisme que nous organisons à Rennes les 1er, 2 et 3 juin. Ces trois journées constitueront un moment privilégié pour rencontrer les constructeurs de matériels comme les sociétés de services, les interlocuteurs de l'automatisme, comme ceux de la bureautique ou encore de la télématique.

Cette manifestation professionnelle comprendra à la fois une exposition consacrée aux matériels et aux services en informatique, ainsi qu'une série de conférences-débats. Autant d'occasions pour nos entreprises régionales de découvrir des réponses à leurs interrogations et de les aider à franchir en toute connaissance de cause une étape essentielle à beaucoup d'entre elles pour relever les défis économiques d'aujourd'hui... et les gagner.

NOUS VOUS INVITONS
AU SALON
BRETON
DE L'INFORMATIQUE
ET DE
L'AUTOMATISME



ORGANISÉ PAR
LA CHAMBRE
REGIONALE
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE BRETAGNE

LES 1er, 2 et 3 JUIN

AU PARC DES
EXPOSITIONS
DE LA FOIRE
INTERNATIONALE
DE RENNES
A SAINT-JACQUES
DE LA LANDE

INVITATION
EN PAGE 24

Informatique et commerce : la fin de l'âge ingrat

« On vend plus, on vend mieux, on a moins de stocks. Pour M. Marcel Lesaux l'arrivée de l'ordinateur ne constitue pas un rêve lointain oscillant entre l'appréhension et la panacée. Dans ses quatre magasins de matériel photographique ainsi que dans son laboratoire de Lannion, les écrans, les claviers et autres imprimantes font désormais partie du paysage quotidien.

L'informatique lui a tout d'abord permis d'accroître les rotations des stocks dans ses points de vente, et ceci dans une proportion d'un quart en une seule année. Les saisies de factures et le programme comptable s'effectuent désormais également d'une façon quasi instantanée et non plus avec le décalage qu'impliquaient les procédés mécanographiques.

Aujourd'hui le système informatique défini par M. Lesaux et appliqué par une société spécialisée tourne à plein. Il gère les stocks d'environ 8.000 produits et réalise plus de 16.000 écritures. Bien sûr il aura fallu bâtir des programmes spécifiques pour alimenter les machines. Bien sûr il faut aujourd'hui continuer à imaginer les évolutions avec des paramètres qui bougent sans cesse. Bien sûr l'ordinateur n'effectuera pas les choix commerciaux ou de politique d'entreprise à la place des responsables...

Un matériel différent des autres

L'informatique appliquée au magasin n'est pas évidemment le remède miracle. M. Lesaux en était d'ailleurs conscient dès le départ. Mais les résultats sont là : en cinq ans le chiffre d'affaires de son entreprise a été multiplié par sept, les marges améliorées, de même que les stocks et donc la trésorerie.

L'ordinateur n'est pas pourtant un matériel comme un autre que l'on achète pour exécuter des tâches précises. Sa partie matérielle n'en constitue pas l'essentiel : des modèles de plus en plus fiables et de moins en moins chers apparaissent sans cesse sur le marché. La partie essentielle de l'ordinateur, celle qui fait que la quincaillerie commettra ou non des erreurs, qu'elle rendra ou non des services, c'est le logiciel. Cette partie intellectuelle de l'ordinateur recouvre aussi bien le plan de gestion imaginé par l'utilisateur en collaboration avec son

conseil en informatique que la traduction en langage informatique de ce plan, la programmation.

Des précautions à prendre

Pour éviter les pièges qui guettent le commerçant prêt à s'informer, il existe un certain nombre de précautions à prendre, au-delà bien sûr de la maîtrise d'un vocabulaire parfois hermétique :

Il faut tout d'abord calculer large, et notamment ne pas commettre l'erreur de croire que le prix du logiciel est compris dans le prix de l'ordinateur. S'il est exact que l'on peut aujourd'hui acquérir un matériel micro pour 30.000 francs, voire moins, il faut en fait multiplier ce prix par 2 ou 3 pour que le commerçant obtienne le fonctionnement personnalisé de son ordinateur.

« S'investir soi-même dans l'informatique » déclare par ailleurs M. Lesaux, comme beaucoup de ceux qui ont joué les pionniers de l'informatique dans leur entreprise. Il s'agit en effet d'un domaine où le chef d'entreprise ne peut guère déléguer. Il lui faut au contraire tout calculer et tout vérifier au départ, y compris en s'assurant l'intervention d'une société de conseil spécialisée. Le commerçant, homme orchestre par excellence, doit avoir à l'esprit qu'il aura à investir en temps, en disponibilité à l'occasion du passage de l'informatisation, mais aussi par la suite.

De toute façon l'informatique ne mettra jamais de l'ordre dans une gestion mal organisée ! L'ordinateur n'est pas une baguette magique mais tout simplement un outil supplémentaire qui ne vaut que ce que son utilisateur sait en faire.

Mais l'informatique n'est pas non plus réservée aux commerçants qui réalisent un chiffre d'affaires assez fabuleux pour embaucher un spécialiste, faire appel à des sociétés de conseil, ou qui doivent se transformer eux-mêmes en autodidactes jonglant avec le *basic* et les *kilo-octets*.

Désormais, en matière de logiciels, l'ère du prêt à gérer tend à remplacer celle du sur-mesure. Des méthodes standard ont été mis au point pour des professions données : quincaillerie, électroménager, confection, matériel de cons-

truction, etc... Le responsable d'un magasin d'électro-ménager réalisant 20 millions de chiffre d'affaires déclare ainsi disposer de toutes les informations nécessaires pour naviguer en toute sécurité et redresser la barre avant que le gros temps ne survienne ! Il a gagné en liberté d'esprit car il sait à tout instant où en sont les stocks, les commandes, le chiffre d'affaires.

Dans les magasins et dans les boutiques, on ne se contente plus de rêver à ces étranges machines qui affichent un bilan en quelques secondes, valent des bandes de caisse, restituent des bons de commandes, améliorent la trésorerie, relancent les mauvais payeurs ou encore gèrent un fichier.

POURQUOI AUTOMATISER ?

Vous voulez maîtriser vos prix de revient, encore mieux gérer votre production, conquérir de nouveaux marchés, éliminer des tâches pénibles ou répétitives... A une époque où l'expression « le temps est de l'argent » est plus vrai que jamais, l'automatisme constitue bien souvent la meilleure réponse à toutes ces questions.

Toutefois pour que cette démarche constitue un succès il faut savoir que :

- toute bonne automatisation doit être étayée par une politique commerciale offensive, basée sur des objectifs chiffrés.
- elle doit être l'affaire de tous, et bien entendu de ceux qu'elle concernera directement.
- elle doit enfin utiliser les moyens techniques et financiers appropriés, en faisant appel à des spécialistes présentant toutes garanties mais aussi à certaines aides financières dispensées par les pouvoirs publics.

Pour être davantage encore compétitif l'automatisme constitue un moyen efficace. Un seul exemple : alors que des études ont démontré que le taux d'engagement déterminant la production réelle des machines est en moyenne de 6%, ce taux peut passer à 20% avec la mise en place de machines automatisées reliées entre elles par une manutention également automatisée.

Longtemps limitée à des applications restreintes, l'automatisme concerne désormais le système de production dans son ensemble. Au carrefour de ce dernier et de l'informatique, elle constitue une chance pour les PMI soucieuses d'assurer la mutation efficace de leur appareil productif.

Demain, la bureautique ...

La bureautique : un mot magique pour définir le traitement des informations dans le bureau de demain. Mais demain n'est-il pas déjà là...

D'une manière générale, la bureautique met en œuvre de nombreuses techniques. En tout premier lieu, bien sûr, les techniques électroniques de l'informatique, mais aussi les télécommunications tout particulièrement la télématique, ou encore l'ergonomie par exemple.

La partie la plus connue de la bureautique consiste certes dans le traitement de texte dont on connaît la portée remarquable depuis quelques années. Mais elle concerne également l'agencement et la modélisation des procédures administratives, le classement automatisé ou encore l'archivage des documents, et d'une façon générale tout ce qui concourt à la logistique du bureau et de son environnement.

Toute information qui arrive dans une organisation donnée subit un traitement avant de déboucher sur une décision. De la vitesse à laquelle seront prises les décisions et de la qualité de l'information traitée dépendra en fait la productivité du service concerné.

Précisément, qui est concerné par la bureautique ? Avant tout bien évidem-

ment le secteur des services, mais aussi le commerce, une bonne part de l'industrie voire du monde agricole. En fait les techniques de la bureautique peuvent être appliquées dès qu'il existe un certain volume de travaux administratifs.

Au moment du choix, les futurs utilisateurs devront se rappeler que demain tous les moyens de communication en service dans les entreprises pourront être reliés entre eux : télex, photocopie, machines de traitement de texte, télécopie, imprimantes, reprographie ou encore photocomposition.


L'un des enjeux du développement de la bureautique consiste à préparer ceux qui y seront associés, en les formant comme en mettant en évidence les avantages : meilleure consultation entre les membres du personnel, tâches moins fastidieuses et accélérées...

Evitons d'être rebutés ou au contraire trop fascinés par la bureautique, comme d'ailleurs d'une façon générale par les techniques dérivées de l'informatique. Il nous faut nous préparer aux mutations positives qui en découleront au niveau de l'amélioration tant des conditions de travail que de l'efficacité des entreprises.

NOUS INVITONS NOS LECTEURS A CES TROIS JOURNÉES RÉSERVÉES AUX PROFESSIONNELS ET DESTINÉES :

AUX RESPONSABLES D'ENTREPRISES COMMERCIALES, INDUSTRIELLES, AGRICOLES, ARTISANALES ET DE SERVICES, AUX PROFESSIONS LIBÉRALES ET AUX SERVICES PUBLICS.

IL VOUS SUFFIRA DE DÉCOUPER L'INVITATION CI-DESSOUS ET DE LA REMETTRE, UNE FOIS REMPLIE, A L'ENTRÉE DU SALON BRETON DE L'INFORMATIQUE ET DE L'AUTOMATISME.

INVITATION  RENNES - LES 1, 2 et 3 JUIN 1983

CARTE A REMPLIR AVANT L'ENTRÉE

NOM _____
 FONCTION _____
 ENTREPRISE _____
 ADRESSE _____
 CODE POSTAL _____ COMMUNE _____

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Industrie | <input type="checkbox"/> Commerce |
| <input type="checkbox"/> Services | <input type="checkbox"/> Artisans |
| <input type="checkbox"/> Agriculture | <input type="checkbox"/> Services publics |
| <input type="checkbox"/> Professions libérales | |
| <input type="checkbox"/> Autres | |

CENTRES D'INTÉRÊT

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Gestion | <input type="checkbox"/> Calculs techniques |
| <input type="checkbox"/> Automatismes | <input type="checkbox"/> Bureautique |
| <input type="checkbox"/> Information | <input type="checkbox"/> Télématique |
| <input type="checkbox"/> Recherche - Formation | |
| <input type="checkbox"/> Environnement informatique | |

Prenez de la couleur

Ce que vous trouverez à



TROIS JOURNÉES POUR RENCONTRER DES SPÉCIALISTES

80 exposants sur 2200 m²

Présentation de matériels et de logiciels concernant :

- La gestion administrative des entreprises.
- La gestion et l'automatisation de la production.
- La mise en place d'un système bureautique.
- etc.

TROIS JOURNÉES POUR PARTICIPER A DES DÉBATS

- L'agriculture et l'informatique : 1^{er} juin, à 9 h 30
- Les P.M.E. et l'informatique : 2 juin, à 10 h 30
- L'automatisation industrielle : 2 juin, à 14 h 30
- Le commerce et l'informatique : 3 juin, à 10 h 30
- L'expert-comptable et l'informatique : 3 juin, à 14 h 30

Les 12^{es} Journées Electroniques de l'Ouest

L'Association pour la Promotion de l'Electronique dans l'Ouest organise à l'I.N.S.A. de Rennes, les 31 mai, 1^{er} et 2 juin 1983, les 12^{es} Journées Electroniques de l'Ouest.

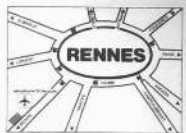
L'exposition regroupe actuellement une cinquantaine d'exposants, tous implantés dans l'Ouest, représentant environ 400 sociétés et présentant des matériels très diversifiés.

En ce qui concerne les conférences, l'A.P.E.O. cherche à promouvoir les technologies nouvelles susceptibles d'apporter une connaissance plus approfondie de certaines techniques. Le thème retenu pour 1983 est : « Les capteurs et leur environnement industriels ».

Il faut également signaler que l'A.P.E.O., au fil des années, s'est attachée à mettre en rapport des hommes et des techniques et a ainsi contribué à la création de nombreux emplois. Se situant depuis quelques années parmi les grandes manifestations régionales, les J.E.O. 83 attendent plusieurs milliers de visiteurs (ingénieurs, techniciens, enseignants, chercheurs ...) du egrand ouest.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

pour se rendre à SABRIA



pour entrer au Parc des Expositions



CETTE CARTE EST A REMPLIR A L'ENTRÉE

Dates : 1, 2 et 3 juin 1983

Heures d'ouverture : de 10 H à 19 H

Organisation : Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne
3, Boulevard de Chézy - B.P. 3214 - 35013 RENNES Cédex
Tél. (99) 30.51.34 - Télex 730020

Renseignements - avant (99) 30.51.34

Pendant (99) 53.62.22

COTES-DU-NORD

La C.C.I. au service des commerçants

Rencontre avec Monsieur Yves PRAT

VICE-PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES CÔTES DU NORD
PRÉSIDENT DE LA COMMISSION COMMERCE



Sur une station périphérique nationale, un célèbre journaliste pose tous les matins trois questions aux personnalités du monde économique et politique.

Nous avons rencontré M. Yves Prat de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord et, adoptant le même principe, nous lui avons posé les trois questions suivantes :

1^{ère} question :

Pourquoi, après avoir exercé des responsabilités à la Chambre de Métiers de St-Brieuc pendant plusieurs années, avez-vous choisi d'entrer à la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord ?

A mon avis, les préoccupations des commerçants et des artisans se rejoignent, ces derniers étant plus concernés par les problèmes de production en raison même de leur formation.

Avec l'évolution actuelle et dans un second stade de réflexion, il apparaît indispensable de prolonger l'action menée au niveau des métiers par une action sur le commerce. Dans cette optique, il était normal que les artisans-commerçants soient représentés à la Chambre de Commerce et d'Industrie et c'est le sens de notre présence, à M. Ropert, Président du Syndicat des Bouchers et moi-même, Président du Syndicat des Boulangers Pâtisseries des Côtes du Nord.

2^{ème} question :

En quoi votre expérience syndicale est-elle un atout dans vos nouvelles fonctions ?

Douze années de responsabilités syndicales sont une école riche d'expériences et de connaissances des entreprises, de leurs problèmes et de l'action qui peut être menée, notamment avec les Pouvoirs Publics. Il est bien certain que je ne suis pas à la CCI en tant que syndicaliste, mais les

fonctions que j'occupe à ce titre m'autorisent à exprimer les attentes et les souhaits des commerçants avec la conviction d'être leur porte parole. J'ai bien présent à l'esprit que la CCI a pour vocation la défense des intérêts généraux du commerce et de l'industrie mais je considère que ceux-ci passent par la réalité quotidienne de la gestion d'une entreprise commerciale traditionnelle.

3^{ème} question :

Quels sont les sujets qui vous tiennent particulièrement à cœur et sur lesquels vous entendez travailler avec votre commission ?

L'entreprise commerciale traditionnelle est aujourd'hui confrontée à de nombreuses difficultés et, après une période de croissance continue, le commerce doit affronter une conjoncture qui se caractérise par un marché généralement plat avec une régression du pouvoir d'achat et parallèlement, une concurrence très dure.

En tant qu'Élu, c'est-à-dire, responsable, j'entends mettre en œuvre tout ce qui peut être fait pour défendre les droits et intérêts des commerçants et pour les aider à se maintenir.

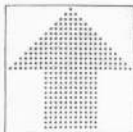
A mes yeux, le commerce traditionnel et de proximité, après avoir été contesté, notamment par les technocrates en tous genres, doit et est en train de retrouver ses lettres de noblesse, le consommateur ayant à cet égard pris conscience de son intérêt.

Il s'agit d'un point de vue unanimement partagé au sein de notre commission commerce et si, dans sa composition, celle-ci reflète des tendances diverses, il y a une volonté commune pour agir avec efficacité et de manière concrète.

La rédaction : Merci M. PRAT.

LISTE DES MEMBRES DE LA COMMISSION COMMERCE

M. PRAT - Président de la Commission Commerce (Membre du Bureau - Membre titulaire)
3^e Vice-Président de la Chambre de Commerce
M. MONCHOIX - Vice-Président de la Commission Commerce (Membre du Bureau - Membre titulaire)
M. ROPERT - 1^{er} Vice-Président de la Chambre de Commerce (Membre du Bureau - Membre titulaire)
M. HENRY - Membre du Bureau - Membre titulaire
M. LEMOINE - Membre du Bureau - Membre titulaire
M. BANNIER - Membre titulaire
M. BOSCHAT - Membre titulaire
M. BOUTHOREL - Membre titulaire
M. CAZOLAT - Membre titulaire
M. COATARMANACH - Membre titulaire
M. LE LIONNAIS - Membre titulaire
M. MAFART - Membre titulaire
M. BOISARD - Membre Associé
M. GUELTAS - Membre Associé
M. LAGUITTON - Membre Associé
M. LE COR - Membre Associé
M. PLASSART - Membre Associé



impacts
organisation

Conseils · analyses
programmation
travaux à façon
télé-informatique

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

COTES-DU-NORD

Journée Pays-Bas

La Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord organise le vendredi 20 mai 1983 dans ses locaux, rue de Guernesey, une journée agro-alimentaire sur :

LES PAYS BAS

L'intervenant sera M. Bernard Laroy, Directeur de la SOPEXA pour les Pays-Bas et Attaché agricole aux Services Commerciaux Français de LA HAYE.

Après une réunion d'information, des entretiens particuliers seront aménagés entre M. Laroy et les industriels intéressés.

Renseignements, inscriptions et rendez-vous sont à prendre auprès de COMEX 22.
Tél. (96) 94.34.79.

Informations commerce extérieur

Symposium international sur la qualité des viandes de volaille

17 - 20 mai 1983 - PLOUFRAGAN (côtes du Nord) - dans les locaux de la Caisse Régionale de Crédit Agricole.

Au programme :

- la production française de volailles de qualité : l'octroi des labels
- les facteurs biologiques influençant l'engraissement des volailles
- influence des facteurs nutritionnels et sanitaires sur la qualité
- abattage, transformation, conservation ; les rendements
- qualité finale des produits ; les contrôles de qualité

Renseignements et inscriptions :
Secrétariat du « Symposium volailles »
BP 9
22440 PLOUFRAGAN
Tél. (96) 94.21.66.

Rencontres internationales aux journées bretonnes de la volaille
Saint Brieuc - 18 mai 1983

Les journées bretonnes de la volaille se dérouleront dans le cadre de la Foire de printemps de St Brieuc, du 17 au 23 mai prochain.

A cette occasion et parallèlement au Symposium International de Ploufragan, la journée du 18 mai sera consacrée à une rencontre entre les industriels bretons concernés par toute la filière volailles et des personnalités et spécialistes d'Irak, d'Algérie et du Sénégal, qui devaient être invités à St Brieuc.

Cette journée, organisée à l'initiative de la Foire des Côtes d'Armor et de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord, a pour objectif de resserrer les liens avec l'Irak, l'Algérie (en particulier la Région d'Annaba) et le Sénégal et de créer les conditions favorables à la fourniture de produits avicoles et de bâtiments d'élevage.

CONSTRUCTIONS INDUSTRIALISÉES

**BORNHAUSER
MOLINARI & CIE** *****

de l'avant projet...

à la réalisation...



... 1 seul interlocuteur
pour du « clés en mains... »

Bureaux - écoles - réfectoires - vestiaires
logements personnels - crèches, etc.

SOPRELA
(16.40) 49.50.78

Concessionnaire Bretagne
11, avenue des Bécassines
44470 CARQUEFOU

Des permanences du Bureau Social et Administratif sont prévues :

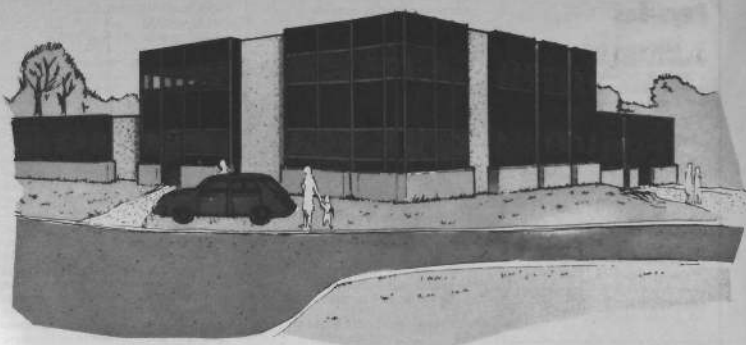
Le 1er jeudi de chaque mois :
Loudéac
Place de l'Eglise
Tél. : 28.37.50.

Le 2è jeudi de chaque mois :
Saint Brieuc
rue de Guernesey
Tél. : 94.20.94.

Le 3è jeudi de chaque mois :
Dinan
26, rue de Léhon
Tél. : 39.59.70.

Le 4è jeudi de chaque mois :
Lannion
22, rue J. Sayidan
Tél. 37.91.49.

Les rendez-vous peuvent vous être fixés en contactant les numéros ci-dessus mentionnés.



SEPI : efficacité + dynamisme = développement

Il est indéniable que parmi les sociétés de notre région, connaissant un essor économique important, la S.A. SEPI occupe un rang privilégié.

Se développant dans le secteur spécifique de la prestation de services informatiques, la S.A. SEPI fait preuve d'un dynamisme notable :

- créée en 1978, par son PDG, Monsieur KERMORVANT, elle a, en moins de 5 ans, quintuplé son effectif :
- en 1978 : 7
- en 1983 : 35

Avec opportunité, elle présente sur le marché une gamme de prestations caractérisées par un haut niveau de technicité, prestations réalisées par une équipe de techniciens connaissant parfaitement les systèmes de gestion de base de données.

Nous pouvons en quelques lignes résumer les principaux atouts qui permettent à la S.A. SEPI d'être appréciée, de par son efficacité :

- une diversification des prestations (clés en mains / Mini 6 études sur gros systèmes DPS7 et DPS8, traitement à façon, télétraitement ...)

- la mise au point d'un moniteur de transactions (TPI) qui permet de développer des applications dans un cadre conversationnel avec l'aide d'un système de gestion de base de données

- la maintenance assurée de ses produits

- un rôle de conseil, d'organisation, de formation (agrée au titre de la formation continue)

- la réalisation d'études, de cahier des charges, de dossier de fonctionnement.

En raison de la diversité et de la qualité de ses prestations la S.A. SEPI intervient dans des secteurs d'activité multiples (ex : cabinets d'assurance, PME et PMI - gestion administrative et commerciale - gestion de production, crédits immobiliers, pharmaciens ...) et aux 4 coins de la France : Montpellier,

Châlons-sur-Marne, Orléans, Evreux, Châteauroux ...

Actuellement quels sont les objectifs de la S.A. SEPI :

- maintenir une prestation de haute performance qualitative, appréciée par sa clientèle

- rester fidèle à la Cie CI-HB, dont elle est depuis plusieurs années distributrice de matériel, puisqu'elle a choisi de développer ses applications sur la gamme Mini-6

- développer son implantation régionale en devenant une des premières sociétés de services informatiques intervenant auprès des entreprises de notre région.

S.A. SEPI
Zone d'Activité de Kerhoas
56260 LARMOR PLAGE
Tél : (97) 37.40.95

BREST

Commerçants : formation 1er semestre 1983

STAGE	DURÉE	DÉMARRAGE
Initiation à la gestion	10 journées	14 février 1983
Etalage :	- initiation	6 journées
	- perfectionnement	8 journées
		21 février 1983 courant avril 1983
Vente	6 journées	14 février 1983
Gestion d'un magasin de chaussures	6 journées	avril 1983
Gestion des sticks dans le commerce de détail	3 journées	avril 1983
Le contrôle fiscal	1 journée	7 mars 1983
Le contrat de franchise	1 journée	courant mai 1983
La micro-informatique et le commerce de détail	1 journée	avril 1983

Les prix
Dotation globale en espèces de 400 000 F, répartie en deux catégories :

- Projets jusqu'à 9 emplois :
1er prix : 80 000 F
2ème prix : 50 000 F
3ème prix : 40 000 F
4ème prix : 30 000 F
5ème prix : 20 000 F
- Projets supérieurs à 9 emplois (projets industriels essentiellement) :
1er prix : 100 000 F
2ème prix : 80 000 F
3ème prix : 40 000 F

Dépôt des dossiers de candidature

Les dossiers peuvent être demandés, après le 15 mai 1983, auprès des organismes promoteurs et en particulier des Services de Promotion Industrielle des trois Chambres de Commerce et d'Industrie de Brest, Morlaix, Quimper pour être transmis ensuite au jury avant la date limite du 30 septembre 1983.

Organismes promoteurs

- Sous le patronage du Conseil Général du Finistère ;

- Avec le concours financier :

des Chambres Consulaires :

- Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper
- Chambre de Métiers du Finistère

d'établissements financiers :

- Crédit Industriel de l'Ouest
- Crédit Mutuel de Bretagne
- Banque de Bretagne
- Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Bretagne
- Banque Populaire Bretagne Atlantique
- Société de Développement Régional

- Avec la participation d'organismes qualifiés :

- du Comité Départemental de Développement et d'Aménagement du Finistère (C.O.D.D.A.F.)
- de l'Union Patronale Interprofessionnelle du Finistère
- de la Chambre d'Agriculture
- de l'Association Ouest Atlantique

Le Jury sera composé des représentants de chacun de ces organismes.

Le premier challenge création-innovation d'entreprise en Finistère

Objectif recherché

Dans le but de récompenser les entreprises les plus performantes et les plus innovantes et promouvoir la création de nouvelles entreprises dans une période particulièrement aléatoire sur le plan économique, le Conseil Général a décidé, en accord avec les partenaires économiques (Chambres Consulaires et établissements financiers) de mettre en place un Challenge Création-Innovation d'entreprise en Finistère.

Conditions de participation

1/ Etre une personne physique ou un groupe de personnes physiques à l'exclusion des représentants de société

ou d'entreprises déjà existantes, désirant créer une simple filiale.

2/ Présenter un projet et avoir créé depuis le 1er janvier 1981 une entreprise nouvelle. Le lancement d'un secteur à caractère novateur confirmé dans une entreprise existante peut être assimilable à une création.

3/ Tous les secteurs d'activités peuvent concourir, y compris les secteurs agricole et maritime.

Critères de sélection

Seront retenus, en priorité, le caractère novateur et l'insertion du projet dans le milieu économique.

Mise en valeur de nos ressources naturelles : traitement industriel de la tourbe en Centre-Bretagne

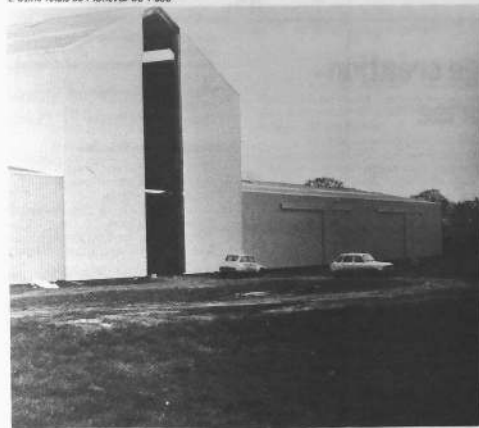
C'est au cours des recherches menées par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix sur la mise en valeur des ressources naturelles des 5 cantons du Sud de sa circonscription, qu'il a été décidé, dès 1980, d'étudier sous quelles conditions pouvait être exploité le gisement de tourbe localisé dans la cuvette du Mont Saint-Michel de Brasparts.

De l'idée ...

De nombreuses démarches ont donc été entreprises tant auprès de la Préfecture du Finistère (Commission

des sites) pour connaître les contraintes afférentes à l'exploitabilité du gisement qu'auprès du Bureau de Recherches Géologiques et Minières (BRGM) et du

L'usine relais de Plonevez du Faou



Laboratoire d'Ecologie Végétale afin de déterminer les caractéristiques des tourbes en divers points.

Ainsi, la « Commission des sites » réunie le 6 février 1980 émettait un avis favorable de principe à l'exploitation des tourbières et le BRGM nous informait que les épaisseurs du gisement pouvaient atteindre jusqu'à 3 mètres à certains endroits.

... à la réalisation ...

Cette première phase achevée, il fallait dès lors passer à la recherche d'exploitants. De nombreuses entreprises furent alors contactées mais la pierre d'achoppement était constituée par l'importance des moyens à mettre en œuvre pour extraire cette tourbe, la transformer et permettre une exploitation rentable.

Ce n'est qu'en 1981 soit un an environ après l'accord de la « Commission des sites » que la Société des Terreaux Armoricaux (S.T.A.) s'est manifestée afin d'exploiter entre autre la tourbe du gisement de YEUN ELEZ, l'un des plus importants de France.

S.T.A. entra alors en contact avec la Municipalité de Plonevez du Faou qui décidait de créer une usine-relais permettant l'implantation de la Société.

... avec des supports locaux importants ...

« Cette opération n'est pas une petite affaire » confia M. Jean Hourmant, Maire de Plonevez du Faou. « En effet, il s'agit pour la commune d'un investissement important que de construire une



L'usine relais de Plonevez du Faou

telles usines. Nous ne nous sommes pas engagés à la légère puisque nous possédions de nombreuses assurances pour que l'exploitation de la tourbe puisse se faire sur le gisement ; l'accord de la Commission des sites en est une par exemple. De plus, la volonté affirmée par le Conseil Régional et le Conseil Général du Finistère de développer le Centre Bretagne venait conforter notre décision.

« Enfin, face aux lourds investissements réalisés par S.T.A. en particulier pour l'achat de matériels, la commune de Plonevez du Faou a voulu montrer autrement qu'en paroles, son désir profond de favoriser la création d'emplois et de se développer. »

Les activités de la Société des Terreaux Armoricaux à Plonevez du Faou commenceront au cours de la première moitié de 1983 et consisteront essentiellement en la fabrication de terreaux, d'amendements organiques et de supports de cultures destinés aux professionnels horticulteurs, pépiniéristes et maraichers ainsi qu'aux jardiniers amateurs.

Dans la constitution des produits fabriqués entreront principalement des tourbes bretonnes (dont celles des tourbières des Monts d'Arrée) et des tourbes d'importation, mais aussi du sable, divers déchets et sous-produits comme de la fiente de volailles, des algues ou des déchets de scieries.



Le gisement de tourbe de Yenn Elez

... pour favoriser la création d'emplois

Pourtant, des problèmes demeurent malgré les concessions de foretage accordées par les propriétaires des parcelles ou est localisée la tourbe.

Des difficultés qui laissent M. Hourmant perplexé :

« Extraire cette tourbe, c'est attaquer l'environnement sur 20 hectares dit-on. Mais, il ne faut pas perdre de vue que cette exploitation du site se fera sur 15 ou 20 ans et que ce ne seront qu'environ 2 hectares seulement qui seront exploités par an. »

« De même, au moment où on donne une priorité au Centre Finistère, je ne comprendrais pas un revirement

par rapport aux décisions qui ont été prises ultérieurement en ce qui concerne les sites exploitables et pour lesquels nous avons reçu un certain nombre d'assurances. »

« L'implantation de cette société représente 15 à 20 emplois supplémentaires sans compter ni les emplois liés à l'extraction de la tourbe, ni ceux qui sont induits comme le transport par exemple. C'est pour nous, un gain particulièrement important ! »

Au moment où les résultats du recensement de 1982 font apparaître qu'en 7 ans les cantons de Carhaix, Châteauneuf du Faou, Huelgoat, Pleyben et Sizun ont perdu à eux cinq près de 1 400 habitants, on ne peut sans aucun doute qu'approuver cette analyse.

FABRIQUANT, GROSSISTE VENDONS ENSEMBLE ...

- fin de séries à écouler ? - stock à diminuer ? - marchandises à vendre ?

Nous mettons à votre disposition notre organisation de vente :

- zone de chalandises de 200 000 clients potentiels

- moyen de transport

- circuit de publicité

- vaste surface commerciale ...

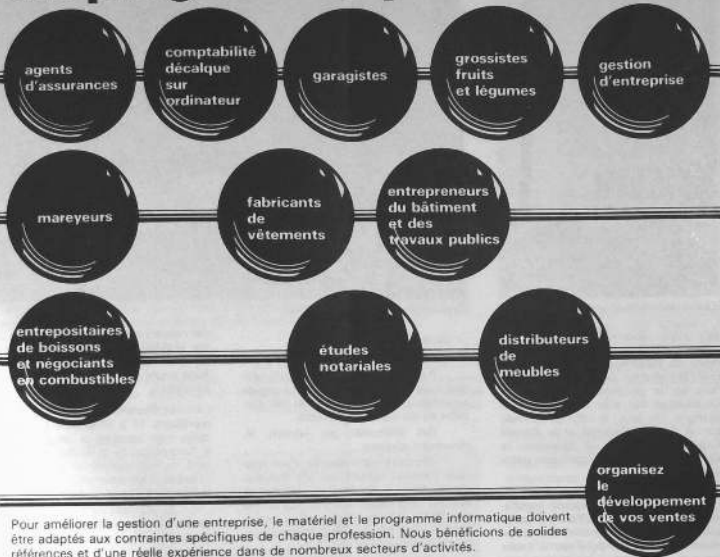
Nous sommes intéressés par toutes marchandises et toutes quantités ...

Notre rôle : vendre la marchandise que vous nous confiez en prenant les frais commerciaux à notre charge (frais de transport, de publicité, de locaux et de personnel)

ECRIEZ-NOUS POUR UN PREMIER CONTACT

STOCK DIFFUSION Jean-Yves MERCIER - 94 rue Pasteur - 49300 CHOLET

L'informatique pour tous, un programme pour chacun !



Pour améliorer la gestion d'une entreprise, le matériel et le programme informatique doivent être adaptés aux contraintes spécifiques de chaque profession. Nous bénéficions de solides références et d'une réelle expérience dans de nombreux secteurs d'activités. N'hésitez pas à nous consulter.

COMINOR conçoit les programmes, distribue les matériels et forme les utilisateurs. COMINOR, un seul interlocuteur, pour un service complet.



Coût amortissement mensuel en linéaire sur 5 ans : matériel et programmes standards à partir de 890 F H.T.

Si vous souhaitez de plus amples informations sur le programme de gestion type de votre profession, adressez-nous le coupon réponse.

COMINOR

BP. 16 - 50220 DUCEY
Tél. (33) 48 52 24

Raison sociale
Activité
Nom
Adresse
Tél.

MORLAIX

Après le scrutin du 22 novembre

DÉLÉGUÉS CONSULAIRES

CANTON DE CARHAIX

François BARAZER - Carrières - MOTREFF
Jean CORVELLEC - Fruits Primeurs - CARHAIX
Marcel DOMINIQUE - Maroquinerie - CARHAIX
Henri GUENVER - Quincallerie - CARHAIX
Jean Yves GUILLOU - Prêt-à-porter - CARHAIX
Claude LAMY AU ROUSSEAU - Optique - CARHAIX
Dominique LEGEAY - Pressing Cordonnerie - CARHAIX
Pierre LE GUYADER - Dépositaire de Presse - CARHAIX
André LE MANACH - Négociant en vins - CARHAIX

CANTON DE CHATEAUNEUF DU FAOU

André LOUSSOUARN - Saisonnier - LEUHAN
Jean NEDELLEC - Electricien - LAZ
Jean OLLU - Scierie, Négoc de bois - CO-RAY
Alain ROLLAND - Charcutier - PLOUVEZ DU FAOU

CANTON DE HUELGOAT

Annie BOURLES - Bar-Crêperie - HUELGOAT
Ernest JAOUEN - Electroménager - HUELGOAT

CANTON DE LANDIVISIAU

Laurent CHAPALAIN - Bâtiment - LAMPAUL GUILMILIAU
Paulin DAVODEAU - Droguerie - LANDIVISIAU
Joseph FLOCH - Transporteur - LANDIVISIAU
René GAD - Abattoirs - LAMPAUL GUILMILIAU
Michel GUIVARCH - Meubles - LANDIVISIAU
Pierre JEZEQUEL - Transporteur - PLOUVENTER
Henri LAMER - Crêperie Industrielle - LAMPAUL GUILMILIAU
Jean Yves NIÉZÉ - Imprimeur - LANDIVISIAU
René MUZELLEC - Coiffeur - LANDIVISIAU
Germain POTARD - Garage, Machines agricoles - PLOUVENTER
Joseph QUINTIN - Machines agricoles - LANDIVISIAU
Pierre SIOU - Machines agricoles - LANDIVISIAU

CANTON DE LANMEUR

Jean Claude CHOQUER - Hôtel-Restaurant PLOUGASNOU
Guillaume GAOUYER - Café - Courage légumes - GARLAN
Jean GAUTIER - Boulangerie - LANMEUR
Jean GAUTIER - Boulangerie - LANMEUR
Jean Claude PATIN DE SAULCOURT - Electro-Ménager - LOCCUREC

CANTON DE MORLAIX

Hubert BARDET - Photographe - MORLAIX
Claude DORMAINJOUR - Boucherie - Charcuterie - MORLAIX
Pierre DORVAL - Chaussures - MORLAIX
Charles GAILLARD - Traicteur - MORLAIX
Jacques GUIGUEN - Artistes de la Table - MORLAIX
René LAURENT - Prêt à Porter - MORLAIX
Jacques LE COZ - Articles Ménagers - MORLAIX
Pierre LE PAUCHEUR - Boulangerie - Pâtisserie - MORLAIX
Vincent MARTIN - Tissus - MORLAIX
Jacques PERRIER - Lingerie - MORLAIX
Harvé RAULT - Confectioniers - MORLAIX
Jean Claude TREBOUVIL - Commerce à rayons multiples - MORLAIX

CANTON DE PLEYBEN

Jean BOZEC - Vins - Bières - Spiritueux - PLEYBEN
Pierre CLOAREC - Produits pétroliers - PLEYBEN
Jean Pierre GOAVEC - Bâtiment - BRASPARTS
Yvon LE GUILLOU - Café - LOCCUEFFRET
Louis LE SEACH - Biscuiterie - Pâtisserie - PLEYBEN
André PERSON - Charcutier - PLEYBEN
Henri VIGOUROUX - Menuiserie - LENNON

CANTON DE PLOUESCAT

Jean PRIGENT - Alimentation Générale - PLOUESCAT
Paul RIU - Bâtiment - PLOUVEZ LOCHRIST
Yves ROSEC - Commerçant - LANHOUARNEAU

CANTON DE PLOUGNEAU

Jean CALLAREC - Electricien - PLOUGNEAU

Gilbert JACO - Restaurant - PLOUGNEAU
Jean Pierre LE ROUX - Bourg - PLOUGNEAU
Jean Claude PENIL - Restaurant - PLOUGNEAU

CANTON DE PLOUVEVEDE

Olivier CHARLES - Electricité Sanitaire - Gare de BERVEN
Yvon CUEFF - Bâtiment - Gare de BERVEN
Olivier PRIGENT - Electricité Plomberie - CLEDER
Louis QUÉGUINER - Expéditeur de légumes - CLEDER
Yves SIMON - Photographe - CLEDER

CANTON DE ST POL DE LEON

René CADIOU - Hôtelier - ROSCOFF
Joseph COMBOT - Négociant en matériel - ST POL DE LEON
François FERREC - Expéditeur - ST POL DE LEON
Harvé LAGADEC - Transport de voyageurs - ST POL DE LEON
Daniel LE BRIS - Electricité Chauffage Sanitaire - ST POL DE LEON
Jean Bernard MADEC - Imprimeur - ST POL DE LEON
Alain PAUGAM - Bâtiment - ST POL DE LEON

CANTON DE ST THEGONNEC

Amélie RESSOT - Crêperie - ILE DE BATZ
Yvon SAILLOUR - Opticien - ST POL DE LEON
Pierre TIGREAT - Crêperie Industrielle - ST POL DE LEON
Marcel ZAHRA - Radio - Télé - ST POL DE LEON

CANTON DE ST JEAN

Jean François GOARNISSON - Entrepreneur de TP - ST THEGONNEC
Joseph LE MER - Fabrication matériel thermique - ST THEGONNEC

CANTON DE SIZUN

Marcel LEON - Centre de loisirs - SIZUN

CANTON DE TAULE

Olivier GUIVARCH - Electricité Cycles - TAULE
André JACO - Bâtiment - CARANTEC

L'ÉTÉ 83 SERA CHAUD ?
Pour répondre à vos problèmes de CLIMATISATION de bureaux, magasins, ateliers, etc ...
Le distributeur Régional

TREANTON S.A. *Airwell*

ZAC de Douvenant - 22360 LANGUEUX - Tél (96) 33.77.51
est à la disposition de votre installateur

..... pour recevoir une documentation
NOM ADRESSE

PROFESSION

Perspectives de la pêche dans le Finistère-Sud

Dans un article de la Bretagne Économique de décembre 1981, nous dressions le bilan, somme toute relativement optimiste, de l'évolution de la pêche dans les ports gérés par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper. Depuis cette date, un certain nombre d'éléments nouveaux sont intervenus : une disparition accélérée des hauturiers classiques et un accroissement important des coûts de construction.

Ceci nous amène à envisager avec plus d'inquiétude les années à venir.

Si le renouvellement de la pêche semi-hauturière se fait dans des conditions à peu près satisfaisantes, malgré des difficultés croissantes quant au financement d'unités de plus en plus onéreuses, il faut tout de même compter 6 à 7 millions de francs pour un navire de 24 m, il n'en va pas de même pour la pêche industrielle où il faut en effet compter 15 millions de francs pour un navire de 34 mètres.

Ainsi les perspectives à court terme des ports Bigoudens sont-elles relativement satisfaisantes bien que, à l'exception de Saint-Guénolé-Penmarc'h après la croissance importante vécue ces dernières années, il faille s'attendre à une période de stagnation.

En effet, le renouvellement de la flotte hauturière est encourageant, mais il suffit simplement de compenser le déclasserment des bateaux trop anciens. Le

vieillessement des bateaux de pêche côtière, par contre, continue à s'accroître.

Saint-Guénolé-Penmarc'h est un cas particulier dans le Pays Bigouden. On assiste en effet, dans ce port, à un accroissement des possibilités en pêche hauturière.

En ce qui concerne la pêche industrielle, le problème est grave, particulièrement au port de Concarneau.

Six bateaux, qui vendaient jusqu'à ces derniers mois à Concarneau, ne sont plus exploités. Il s'agit du Sancy, du Kressala, du Lutèce, du Men Brial, du Rivoli et malheureusement du Cité d'Aléth. Ces bateaux avaient ramené en 1982, 2 300 tonnes de poisson.

Les deux bateaux de l'armement Lancien : Telstar et le Pavois, viennent d'être vendus. Ils avaient ramené en 1982, 850 tonnes de poisson.

Le Valberg de l'armement Dheillemas est à quai.

Il reste dans le port de Concarneau 17 chalutiers classiques qui sont appelés à disparaître dans un avenir prochain. On peut estimer que près de la moitié d'entr'eux ne seront plus en exploitation en 1984.

Pour contrebalancer ces départs deux bateaux de 33 mètres ont été mis en exploitation fin 1982. Il s'agit de l'Agora de l'armement Goalabre et du Gallier de l'armement Dheillemas. Un autre 33 mètres de l'armement Dheillemas devrait être livré en novembre 1983.

Une hypothèse optimiste nous amène à considérer que le tonnage diminuerait de 5 000 tonnes en 1983 (sur un total de 32 000 T en pêche fraîche en 1982), soit une perte de recettes de 2 500 000 F.

L'hypothèse pessimiste nous amènerait à une perte de l'ordre de 7 000 tonnes, soit 3 500 000 F de recettes en moins.

Ces prévisions supposent en outre que deux conditions soient réalisées :

- 1/ - que les Etellois qui vendent actuellement à Concarneau ne retournent pas vendre à Lorient,
 - 2/ - que les dockers tempèrent leur revendication d'aligner le déchargement des semi-hauturiers sur celui des hauturiers, car dans ce cas, les semi-hauturiers quitteraient le port de Concarneau pour les ports Bigoudens, ce qui ne résoudrait le problème de personnes.
- C'est dire l'ampleur des difficultés.

Les deux premiers mois de 1983 ne semblent pas confirmer ces prévisions pessimistes puisque le tonnage reste à peu près stable, mais le retournement de tendance risque d'être rapide.

Il y a plus grave.

Ces perspectives, noires à court terme, ne s'éclaircissent pas dans le moyen terme. En effet, aucune autre commande ferme n'est actuellement passée avec les chantiers de construction. Il existe bien quelques intentions qui sont actuellement à l'étude, mais elles sont très limitées.

Que peut-il être fait pour tenter de solutionner ce problème ?

A court terme, il faudrait obtenir une aide pour le maintien en flotte de certains classiques, bien que réglementairement ils n'en aient pas le droit du fait de leur âge.

A moyen terme, certaines coques particulièrement valables pourraient être transformées en pêche arrière.

Pour le plus long terme, seule la construction de bateaux neufs est une vraie solution, mais elle se heurte à trois difficultés :

- 1/ - trouver des investisseurs,
- 2/ - trouver des équipages,
- 3/ - trouver les 20% de l'autofinancement nécessaire à la construction d'un bateau neuf.

Rappelons que pour un 33 mètres qui vaut maintenant 15 millions, l'autofinancement minimum imposé est de 3 millions. C'est dire l'ampleur du problème.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de QUIMPER ne baisse bien sûr pas les bras, mais les quelques années qui viennent vont être difficiles particulièrement pour le port de Concarneau.

Après un voyage à Cologne au Salon «SUESSWAREN»

On note une atmosphère assez morose au salon, liée d'une part au marasme général que connaît actuellement la R.F.A. et d'autre part, à une position attendiste des hommes d'affaires Allemands dans la perspective des élections prochaines du 6 mars.

Toutefois, les contacts existants entre les biscuitiers bretons et leurs importateurs ou agents ont en général été reconduits, ceci malgré un marché complexe et exigeant.

L'exportateur de biscuits se trouve en effet face à un dilemme dans le choix de sa stratégie : il peut opter pour le marché des produits de moyenne gamme, pauvres en matières grasses et peu élaborés. Mais on se heurte alors à la concurrence de gros fabricants, comme par exemple Bahlsen, qui disposent de 2 atouts majeurs : l'économie d'é-

chelle, qui leur permet d'obtenir des prix de revient beaucoup plus bas, mais aussi une gamme complète de produits. Ceci est très important, car les chaînes de distribution allemandes exigent le plus souvent que leurs fournisseurs puissent occuper un linéaire important avec une série de produits de même marque, de même sigle et parfois de même boî-

tière. D'un autre côté, il existe un marché pour les biscuits de haut de gamme, mais il se pose alors un problème de cumul de très fortes marges successives, comprenant en principe une rotation plus faible, mais la freinant d'autant plus. Ce problème a déjà été rencontré par les biscuitiers, notamment aux Etats Unis. C'est ainsi que l'on retrouve des produits vendus trois fois plus chers qu'avec une marge normale en France.



DE NOUVEAUX MOYENS POUR LE BATIMENT ?

La masse des travaux neufs est faible, la concurrence est sévère. Le nombre de consultations reste très important par rapport au volume d'affaires traités.

Le poste mètreur d'entreprise devient de plus en plus lourd. Les charges sociales de toutes sortes s'alourdissent.

Devant cette situation, y-a-t-il une solution informatique ? - Oui, elle existe - dans votre région même.

Une jeune équipe dynamique a mis au point un système complet de métré automatique tous corps d'état sur un matériel performant de haut niveau (MINI) 6 de C.I.I.

Etudier un devis nécessite une quantité d'opérations longues et fastidieuses, sources d'erreurs. L'estimation est souvent réalisée à partir d'un bonneteau qui tient davantage compte des résultats du marché que du prix de revient propre à l'entreprise, d'où un danger très grand et permanent.

La méthode qui est à votre disposition vous permet d'avoir une édition très détaillée des déboursés réels de l'entreprise pour chaque élément de chantier et pour chaque corps d'état. Vous appliquez vous-même votre marge de bénéfice sur un vrai prix de revient.

Vous obtenez également directement détail de tous vos approvisionnements en matériaux et une prévision des temps vendus. A tous moments, vous pointez ce qui est consommé en temps et matériaux et comparez immédiatement avec ce qui est vendu.

Vous pouvez accéder à ces prestations exceptionnelles de plusieurs manières.

Devenez performant en connaissant mieux vos possibilités en gérant avec facilité et sécurité vos chantiers. Soyez armé pour résister à la crise.

Tous les vendredis après-midi, de 14 H à 16 H, nous sommes à votre disposition pour vous faire une démonstration.

«LE CALCUL INFORMATIQUE» - GROUPE LE CHAPELIER
11, rue Charles Coulomb 22360 LANGUEUX - Tél (96) 33.52.53

SOREFI

CRÉDITS HYPOTHÉCAIRES

pour restructuration de trésoreries

50, rue Braille - B.P. 312 - 56108 LORIENT Cedex
Tél. : (97) 21.32.18

Il faut noter également la nécessité de l'adaptation du produit au goût allemand : une étude de marché a montré qu'il existe une forte demande pour des gâteaux en boîte métal, style bonbons «Quality Street». Les Danois et les Anglais se sont bien installés dans ce créneau.

Toutes ces constatations ont pu être faites à l'occasion de la visite du magasin «KAUFHOF» de Cologne, le plus grand d'Allemagne, qui abrite le siège de la chaîne.

En conclusion, il se confirme qu'il est plus judicieux pour les biscuitiers de participer au Salon ISM qu'à l'ANUGA Salon Alimentaire de plus grande portée, mais insuffisamment spécialisé.

L'informatique et l'entreprise : deux jours d'échange à Lorient

Poursuivant l'information dans tous les domaines, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan a organisé, les 2 et 3 février 1983, deux journées d'animation et d'exposition consacrées à l'informatique et l'entreprise. Elles marquaient également le 10ème anniversaire du CE-CO-DOC (Centre Conseil de Documentation), installé 6 rue de Kerguelan à Lorient, et inauguré à la fin de l'année 1972 par Monsieur Alfred SAUVY.

L'exposition regroupait 23 exposants régionaux. Le thème choisi était la présentation de logiciels divers, sans pour cela exclure le matériel.

Plus de 1 000 personnes ont visité cette exposition ouverte à tous : chefs d'entreprises, commerçants, etc... ainsi qu'aux élèves des écoles de la région.

Cinq points d'animation spécialisée ont réunis les chefs d'entreprises sur les sujets suivants :

- Centre de Gestion Agréé et Informatique, avec MM Rousseau et Sench qui ont évoqué le fonctionnement de ce centre,

- le Réseau Informatique sur la Pêche, avec M. Paul Boullier sur la

d'Intervention et d'Organisation du Marché et le CNEOX (Centre National d'Exploitation des Océans),

- le prêt-à-porter, par M. Santin de Paris Gestion Informatique,

- automatisme et PMI, évoqué par M. Petit Ingénieur Conseil de l'Association Française de Robotique Industrielle,

- l'Informatique et les transports, par M. Vautrain, responsable de la SSCI-INFOSUP de Lorient, et un membre du Centre de Productivité des Transports.

Une conférence-débat de sensibilisation ouverte au grand public et aux écoles clôturait la première journée. Elle était animée par M. Kahn, Directeur Général de Paris Gestion Informatique, qui a informé les participants de l'évolution des traitements de l'informatique et de ses incidences positives et négatives dans les PMI.

Cette action de promotion de l'informatique s'inscrit dans l'action de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, qui, depuis toujours, a pris l'engagement d'informer le mieux possible les chefs d'entreprises et de leur faciliter l'accès aux techniques nouvelles.

LE TRAITEMENT INFORMATIQUE DES OFFRES ET DEMANDES D'EMPLOI EN MORBIHAN : une première

Face à la réalité du chômage, la société «Pro's», fondée par un informaticien, met en pratique depuis cinq mois un nouveau système de rapprochement des offres et des demandes d'emploi, alliant l'informatique à la presse et aux radios locales comme supports de communication.

Installé à Lorient, ce nouveau service met l'accent, pour la première fois, sur la demande, et non plus sur les offres. Toute personne à la recherche d'un emploi remplit en premier lieu un questionnaire dans lequel apparaissent sa formation, son expérience et son passé professionnel. Ces données sont mémorisées dans l'ordinateur, qui va éditer pour chacun un véritable curriculum vitae rationnel et organisé. Puis il surveillera pendant une période d'un mois ou de deux mois (pour les personnes inscrites à l'ANPE) le marché des offres captées par le journal associé à l'opération, afin de les relier aux demandes correspondantes. La demande recevra chez lui pendant cette période les offres

ainsi sélectionnées, à charge pour lui de contacter ensuite l'employeur : le service «Pro's» n'est donc pas une agence de placement, mais un moyen pratique qui vise à provoquer l'offre par le biais de la demande.

L'offreur, quant à lui, sera informé du nombre de demandeurs que son annonce a touchés. Cette dernière sera gardée de une à trois semaines dans l'ordinateur, selon la difficulté du recrutement, mais aussi éditée à deux reprises dans la presse et diffusée sur les ondes.

Cette initiative, unique en son genre, qui permet aux uns de mieux préciser leur «profil» et aux autres de mieux satisfaire leurs besoins, est attentivement suivie par tout le monde économique morbihannais. D'ores et déjà, 400 dossiers d'offres et 600 demandes ont pu être traités depuis novembre 1982.

(Tous renseignements à «Liberté Pro's» - 8, rue Clairambault - 56101 Lorient Cédex - Tél (97) 21.10.18).

LA GALERIE MARCHANDE DE THEIX :

un exemple de regroupement du commerce péri-urbain

«Il fallait être un peu fou ou tout simplement y croire». Ce sont les termes employés, il y a maintenant deux ans, par Monsieur SCULO boulanger à Theix, au moment de l'inauguration d'une galerie marchande dans cette commune du Morbihan.

L'initiative de ce projet est revenue à une poignée de commerçants et d'artisans de Theix, qui sous l'impulsion de Monsieur SCULO, se sont regroupés au sein d'une société civile immobilière, pour ériger cet ensemble commercial, et cela sans faire appel à un promoteur.

Pour se lancer dans cette entreprise, les commerçants se sont fondés sur trois constats : la stagnation du commerce sur Theix, l'évasion commerciale sur Vannes, et l'évolution importante de la population. En effet, la population theixoise est passée de 2 150 habitants en 1975 à 3 520 en 1982 soit un gain de 63,4%. Une partie importante de cette population travaillant sur Vannes était tout naturellement portée à y effectuer ses achats... Il fallait donc tenter de retrouver cette clientèle en lui proposant les services les plus complets dans un cadre attractif.

Aujourd'hui, la galerie regroupe treize magasins sur une surface de 1 300 m², dont 950 m² de vente. Certains commerces ont fait l'objet d'un transfert depuis le bourg (pharmacie, boulangerie, alimentation, coiffure...). L'attrait de cette galerie marchande a été renforcé pour les habitants de la commune par l'installation d'activités nouvelles (fleurière, chaussures, imprimerie...) qui jusqu'alors faisaient défaut à Theix.

Les résultats ne se sont pas fait attendre, et deux ans après son ouverture ce centre donne entière satisfaction, tant aux commerçants qu'à la clientèle, qui a très bien réagi à cette nouvelle formule.

Bien qu'apparaissant délicate dans sa phase préparatoire, cette implantation semble à ce jour être un bon outil entre les mains des petits commerçants pour lutter contre la concurrence des grandes surfaces. Elle démontre aussi que l'initiative privée reste encore souvent le meilleur moyen de rendre un service de qualité à la collectivité. ■

TABLEAU DE BORD DU MORBIHAN

INDICATEURS	Dernière période connue	Unité	Evolution en % *
EMPLOI			
Demandes d'emploi non satisfaites en fin de mois	fév 83	26 097	+ 13,3
Demandes			
Demandes d'emplois de — de 25 ans	fév 83	11 752	+ 9,5
ENERGIE			
Consommation d'électricité en million de KWH			
- moyenne tension	année 82	543	+ 7,15
- basse tension	année 82	909,25	+ 5,4
Consommation de gaz en million de KWH	année 82	795,23	+ 2,5
TRANSPORTS			
Port de pêche Lorient	janv + fév 83	10 735	- 4,7
tonnage global	01/02 83	81,726	+ 12,6
valeur en millions F	01/02 83	7,61	+ 18
prix moyen du kg en F			
Port de commerce de Lorient	janv + fév 83	330 141	- 10,5
tonnage global			
Aéroport de Lorient	01/02 83	17 185	+ 20
nombre de passagers			
IMMATRICULATION			
Voitures neuves	janv 83	1 404	+ 2,7
camions et semi-remorques neufs	janv 83	270	- 5,3

* Evolution par rapport à la période correspondante de l'année précédente

Source : Direction du Travail/EDI/Prefecture/CCIM

Le Morbihan en téléx

Ouverture d'un nouveau centre commercial à Pluneret. C'est le mercredi 13 avril que s'est ouvert le centre commercial situé sur la zone de Kerfontaine à Pluneret. L'initiative de ce projet est due à la société PROMODES et à un groupe de commerçants d'Auray.

Ce centre comprend un hypermarché de 3 000 m² à l'enseigne «Champion» et une galerie marchande de 23 boutiques qui seront occupées par des commerçants locaux (2 700 m²).

Cette implantation nouvelle devrait permettre la création d'environ 200 emplois et renforcer l'attraction commerciale d'Auray.

Une section Morbihannaise du Fonds d'Assurance Formation des Travailleurs Indépendants et Commerçants

(F.A.F.T.I.C.). A l'initiative de la Commission «Commerce et Services» de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, la section morbihannaise du F.A.F.T.I.C. de Bretagne est opérationnelle depuis le 1er janvier 1983.

Son rôle est de financer, en partie, des stages destinés aux commerçants de moins de 10 salariés. Grâce à une subvention de l'Etat, les droits d'inscription aux cycles de formation agréés par le F.A.F.T.I.C. sont réduits de moitié pour les adhérents, ce qui devrait permettre à un plus grand nombre de commerçants d'accéder à la formation continue.

Le secrétariat administratif est assuré par les services de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan (MM Comte ou Thivet - 21, quai des Indes - 56101 Lorient Cédex - Tél (97) 21.00.46.)

EN DEHORS DES SENTIERS BATTUS

La région parisienne n'est plus seule à disposer d'un plan-guide complet à l'usage des professionnels et des particuliers.

A l'initiative de Monsieur Vesque, imprimeur à Hennebont, les plans dé-

taillés des 80 communes de l'arrondissement de Lorient sont désormais regroupés dans un document unique, le «Plan-Guide M.A.J.A.C.». Pour chaque commune, il comprend une carte détaillée où figurent l'ensemble des rues, des villages, des lieux-dits, ainsi que l'emplace-

ment des divers édifices publics ou privés (Mairie, école, hôtels, campings, cabines téléphoniques, chapelles, fontaines etc...). Un répertoire regroupe toutes les adresses utiles et permet de se situer rapidement sur le plan.

Ce guide pratique s'adresse en priorité aux voyageurs de commerce, aux transporteurs, aux administrations, mais il peut aussi intéresser toute personne se déplaçant à titre privé ou touristique. Encore peu connu malgré les importants services qu'il peut rendre à de nombreuses entreprises, ce livre pratique est disponible aux Editions M.A.J.A.C. (18 rue Maréchal Joffre 56700 Hennebont - Tél : (97) 36.21.20)

SÉANCE PLÉNIÈRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MORBIHAN A VANNES : un cri d'alarme

Le débat sur la situation économique engagé lors de la Séance Plénière du 28 mars 1983, tenue à Vannes, a été l'occasion pour de nombreux élus et Conseillers Techniques de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan de dresser un tableau très pessimiste de l'activité.

«Nous allons vers de nouveaux dépôts de bilans» a affirmé Monsieur BOULLIER, Président de l'Union Patronale Interprofessionnelle du Morbihan, évoquant les difficultés de trésorerie pour les échéances des mois de mars et avril.

Les moteurs de l'économie sont grippés : le bâtiment, les entreprises sous-traitantes de l'Arsenal de Lorient, la pêche - orpheline du Ministère de la Mer, dont le rétablissement a été réclamé par l'Assemblée -, l'agro-alimentaire et notamment l'aviculture, ont atteint la cote d'alarme.

Les commerces et tout le secteur tertiaire, grands pourvoyeurs d'emplois ces dernières années, sont à leur tour touchés par la diminution des dépenses de consommation des ménages.

Plus grave encore, certains ont cru déceler pour la première fois depuis longtemps une démobilitation des chefs d'entreprises devant l'absence de mesures de relance de l'activité industrielle.

Le Président du Comité Local des Banques a confirmé que l'ensemble des dignitaires de l'économie morbihannaise passaient au rouge.

Un cri d'alarme unanime dont le Commissaire de la République du Morbihan a été chargé de faire parvenir les échos à Paris...

L'enquête «Bretagne Export» vient d'être réactualisée

Dans notre dernier numéro nous avons annoncé la sortie de l'actualisation 83 de l'enquête «Export-Bretagne 80» réalisée sous l'égide du Comité Extérieur par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie en liaison avec les huit Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne. Ce travail permet de mettre en évidence l'évolution du comportement des entreprises et de leur politique commerciale en fonction des zones géographiques et la progression ou la régression de certains secteurs d'activités par rapport à 1980.

L'actualisation 83 a porté sur 522 entreprises bretonnes ayant une activité exportatrice régulière. Celles-ci ont été réparties dans 44 secteurs d'activités différentes dont 15 appartiennent à l'agro-alimentaire.

Ces 522 entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires à l'export de 9 987 millions de F, ce qui représente 25% du chiffre d'affaires total.

Les entreprises importantes ayant leur centre de décision commerciale hors région ne sont pas prises en compte dans le cadre de l'enquête; leur chiffre d'affaires à l'export pour 1981 est estimé à 2 600 millions de F.

Entre la réalisation de l'enquête «Export-Bretagne 80» et son «Actualisation 83», soit un peu plus de deux ans, les évolutions essentielles du tissu exportateur breton ont été les suivantes :

la proportion du chiffre d'affaires export par rapport au chiffre d'affaires total est passé du 1/6 au 1/4, ce qui met bien en évidence l'importance grandissante des marchés extérieurs dans la vie des entreprises concernées.

la performance du secteur agro-alimentaire qui est passé de 3 764 millions de F. à 7 856 millions de F. (pourcentage en hausse de la part des exportations dans le chiffre d'affaires total pour de nombreux secteurs : volaille, poissons-crustacés, produits laitiers, œufs, biscuiterie...).

l'importante augmentation des exportations dans des secteurs comme le «matériel électrique et électronique» et le «matériel pour la pêche».

la confirmation de la tendance décelée en 1980 : l'analyse réalisée

en 1980 laissait déjà prévoir une intensification des actions sur des zones situées hors Europe. De leur côté les douanes ont mis également cette tendance en évidence. (voir tableau joint). Enfin «Actualisation 83» confirme ce mouvement par les orientations prises par les entreprises vers :

l'Afrique Noire :
Plus de 200 entreprises exportent déjà sur cette zone; 80 veulent renforcer ou lancer des actions commerciales.

l'Afrique du Nord :
Augmentation moyenne de 100% du nombre d'entreprises s'intéressant à ce marché.

le Moyen Orient :
Trois fois plus d'entreprises travaillent avec ces pays; 80 veulent renforcer ou lancer de nouvelles actions (la plupart d'entre elles sont hors agro-alimentaire).

et dans une moindre mesure, mais néanmoins de façon très sensible, vers :

l'Amérique du Nord :
Deux fois plus d'entreprises ont eu des courants d'affaires avec le Canada; un nombre légèrement supérieur vers les USA.

l'Amérique Centrale et du Sud :
Deux à trois fois plus d'entreprises s'intéressent à cette zone, en particulier dans les secteurs hors agro-alimentaires.

Sud Est Asiatique, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande :
Le nombre des entreprises ayant établi un courant d'affaires a doublé. Une quarantaine souhaite lancer ou amplifier une action commerciale vers le Japon.

Par ailleurs, les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises sont nombreuses. Parmi celles qui sont dénoncées le plus souvent, on relève :

- le montage financier des opérations,
- et l'importance des investissements commerciaux nécessaires.

C'est pourquoi un grand nombre d'entreprises voudrait s'adresser au Gouvernement et aux structures d'aides nationales ou régionales pour tenter de se retrouver en situation plus compétitive face à des concurrents eux-mêmes très soutenus.

Que peut-il être fait de concret et de réaliste ?

C'est la question qui est posée dans le document «Actualisation 83» et qui amène un certain nombre de propositions, tant sur le plan national, que régional et à l'étranger.

Celles-ci ont d'ores et déjà été présentées par le Président Delaunay aux Instances régionales lors de l'Assemblée Générale du Comité des Conseillers du Commerce Extérieur. Les représentants de l'Administration présents à cette séance n'ont pas manqué de souscrire au bien-fondé de ces suggestions. Ils ont à cette occasion pris aussitôt rendez-vous pour étudier ensemble les moyens de parvenir à leur concrétisation.

En effet, le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur, grâce aux compétences qu'il rassemble, a pris l'initiative de regrouper autour de ces propositions tous ceux qui, de près ou de loin, se sentent concernés par le développement des exportations de la Bretagne afin de donner à notre région les moyens de les mettre en application.

Dans cet ordre d'idée, vient de s'effectuer, au cours d'une réunion organisée par le Directeur des services du Conseil Régional et présidée par M. Delaunay, Président du Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur, la définition et la mise en place de la Mission régionale de coordination du Commerce Extérieur Breton.

Il ne s'agit pas d'une structure supplémentaire mais d'une reconnaissance et d'un renforcement du rôle régional que les Professionnels bretons de l'exportation jouent au sein du Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur.

Celui-ci devient effectivement le «creuset» dans lequel se rassembleront et coordonneront tous les efforts et tous les moyens régionaux disponibles (structures d'aides, financements, experts, etc...).

«Actualisation 83» de l'enquête «Export-Bretagne 80» est mis en vente à la C.R.C.I. de Bretagne - 3, bd de Chézy - Rennes - au prix de 80F.

EVOLUTION DES EXPORTATIONS BRETONNES

% du trafic global de la région - en valeur -

	1976	1978	1980	1981
C.E.E.	62,9%	62%	51,2%	49,3%
dont Belgique - Luxembourg	8	7,7	7,4	7,1
Pays-Bas	6,9	9,3	5,2	7,3
R.F.A.	13,7	11,5	10,6	10,4
Italie	27,7	26,4	21,2	16,9
Grande Bretagne	5	5,2	6	5,7
Danemark	1,3	1,4	0,6	0,5
RESTE DE L'EUROPE	21,5	17,1	20	17,4
dont Espagne	10,4	7,7	5,8	5
Suisse	1,6	2,4	2,2	1,9
U.R.S.S.	1,2	1,1	3,4	3,5
Pologne	0,3	-	0,3	-
Yougoslavie	1,1	0,9	1,3	0,6
AFRIQUE DU NORD	2,4	3	3,5	4,6
Reste de l'AFRIQUE	2,8	3,8	3,5	4,7
AMERIQUE DU NORD	1,8	2,1	2,6	2,4
AMERIQUE LATINE	1,2	2,2	5,5	4,1
PROCHE & MOYEN ORIENT	5,6	7,6	11,7	15,1
Reste de l'ASIE	1,5	1,8	1,6	1,7
AUSTRALIE - OCEANIE	0,3	0,4	0,4	0,5

Sources : DOUANES

SANS CHANGER DE METHODE DE TRAVAIL, PASSEZ DE LA COMPTABILITE DECALQUE MANUSCRITE A... OBBO MATIC



OBBO MATIC

fabriqué par **COMINOR** 50220 DUCEY
Tél. (33) 48 52 24

distribué en **BRETAGNE** par nos **RELAIS-CONSEILS**
Pour connaître le relais-conseil le plus proche de chez vous, adressez-nous le coupon réponse :

M. Société
Adresse
Tél.

- Comptes soldés
- Journaux additionnés
- Ventilations totalisées et reportées automatiquement
- Balances additionnées et soldées automatiquement

- FACTURATION**
- Gestion d'un tarif
 - Facture avec traite automatique
 - Récapitulation des factures
 - Récapitulation par familles
 - Totalisation par représentant
 - Récapitulation par famille

PETITES ANNONCES

83-047 Négociant matériaux Sud-Finistère recherche représentant. Visites toutes professions du bâtiment. Ecrire à la revue.

83-048 Garagiste pompiste : recherches point Dlyca - si intéressé par vente faire offre à AVIA B.P. 43 29102 Quimper Cédex.

83-049 Homme 50 ans, 15 années d'expérience dans unité de production lingerie, responsable ordonnancement et magasin expédition. Recherche emploi. Tél (99) 60.65.33 ou écrite à la revue.

83-050 Cause décès : vendis fonds de forge serrurerie, plein centre ville de DZ, matériel bon état : 554 m2, logement au dessus de l'atelier, libre. M. Morice, 4, rue Michel Le Nobletz 29100 Douarnenez.

83-051 Pour création aff. touristique importante, centre Bretagne, recherche cadre technique commercial, avec apport mini 500 000 NF. Ecrire à la revue.

83-052 WE d'anglais après Pâques. Prof brit. reconnu formation continue. Coat Boloï, Pleudaniel - 22740 (96) 20.16.59

83-053 Homme de résultats cherche entreprise ambitieuse, saine et structurée - Directeur des ventes en exercice, 33 ans, Sup de Co, enthousiaste et performant offre :

- une expérience réussie de la gestion et de l'animation d'un réseau commercial
- une aptitude à concevoir, élaborer, organiser, communiquer
- une maîtrise des méthodes modernes de vente et des techniques marketing
- un goût du contact et un sens aigu de la négociation à tous niveaux
- une connaissance approfondie de la gestion des entreprises (le contrôle de gestion fut mon premier métier)

Recherche :
Direction commerciale avec large autonomie ou direction générale PMI. Envisagerait très sérieusement :
association ou reprise progressive le cas échéant -
Ecrire à la revue.

83-054 Entreprise de messageries recherche pour implantation d'un établissement secondaire dans la région de Lorient un entrepôt avec quais d'une superficie minimum de 1 000 m2 facilement accessible aux poids lourds et avec possibilité de parking. Ecrire à la revue.

83-055 HOMME DYNAMIQUE - 37 ans - s'installant en Bretagne - initié aux techniques de la grande distribution recherche emploi V.R.P.
Ecrire : M. Michel WATRY, 19, Bd du Maréchal de Lattre de Tassigny - 35000 Rennes.

83-056 Cause départ en retraite, à Corlay, chef lieu de canton des C du N - excellente affaire de motoculture, exploitée dans bâtiments couverts 500 m2. Vaste parking, logement habitation à proximité, vente fond en pleine activité, bon rapport avec location bâtiments, ou vente totale, possibilité tous commerces. M. Camille MICHEL 22320 CORLAY.

83-057 Cadre - 15 ans expérience transports, affrètement, secrétariat, notions comptabilité, cherche poste à responsabilité Sud-Finistère secteur transport ou autre. Accepte formation. Ecrire à la revue.

83-058 A céder dans agglomération plus de 4 000 habitants, région Châteaulin, fonds de dépannage et vente radio-télé-ménager, surface couverte environ 300 m2. M. JY Le Doare - Notaire 29127 Plomodiern - Tél (98) 81.50.01.

83-059 JF 23 ans, formation sup en commerce extérieur. Expérience import-export, anglais-espagnol, cherche poste commercial et ou administratif, disponible à partir du 3 mai 1983. Ecrire à la revue.

83-060 Brest port de commerce, loue bureaux standing, 240 m2 libre au 15 mai prochain. Tél (98) 80.15.15.

83-061 Pour raison familiale, vendis fonds d'ambulance agréée CA 500 000F en progression constante comprenant :

2 ambulances, 1 VSL, 1 TDC. Equipement radiotéléphone FM Thomson et éventuellement maison en location ou vente. Convention possible hôpital et clinique. Tél heure repas : (98) 84.96.09.

PLACEMENT A L'ETRANGER
possibilité de rendement + 30 % l'an minimum 150 000 F pour tout renseignement expédier carte de visite à C.I.I.P. 8 rue l'Est - 92100 Boulogne

LA BRETAGNE économique

Ce numéro a été tiré à 75 000 exemplaires

" La Bretagne Economique " est la revue 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

micro-informatique : DES SOLUTIONS... POUR UNE MEILLEURE GESTION

GESTION COMPLETE DE MAGASINS D'OPTIQUE

GESTION COMPTABLE

GESTION DE STOCKS AVEC FACTURATION

GESTION TIERS-PAYANT (PHARMACIE)

GESTION DE SYNDIC

GESTION CABINET ORTHOPÉDISTE

GESTION BUREAU D'ÉTUDES ET PROFESSIONS DU BÂTIMENT
Bâtiment - Construction Bois - Devis - Métré
Contrôle Budgétaire

DELTA informatique

27, Boulevard Carnot

22000 ST-BRIEUC

Tél. : (96) 78.21.21



4, Place de Bretagne

35100 RENNES

Tél. : (99) 30.85.18

M. _____ Société : _____
Adresse : _____ Tél. : _____

Recherche une solution micro-informatique pour : _____

(Coupon à retourner au Centre le plus proche)

LA MAISON DE LA DÉTECTION

3, place St-Germain - 35000 Rennes
2 bis, rue Descartes - 35100 Rennes
(99) 30.06.47

DÉTECTEURS DE MÉTAUX

- Professionnels
- Loisirs
- White's
- SRFM
- C'scope

ATTENTION... LA CONCURRENCE VOUS ÉCOUTE

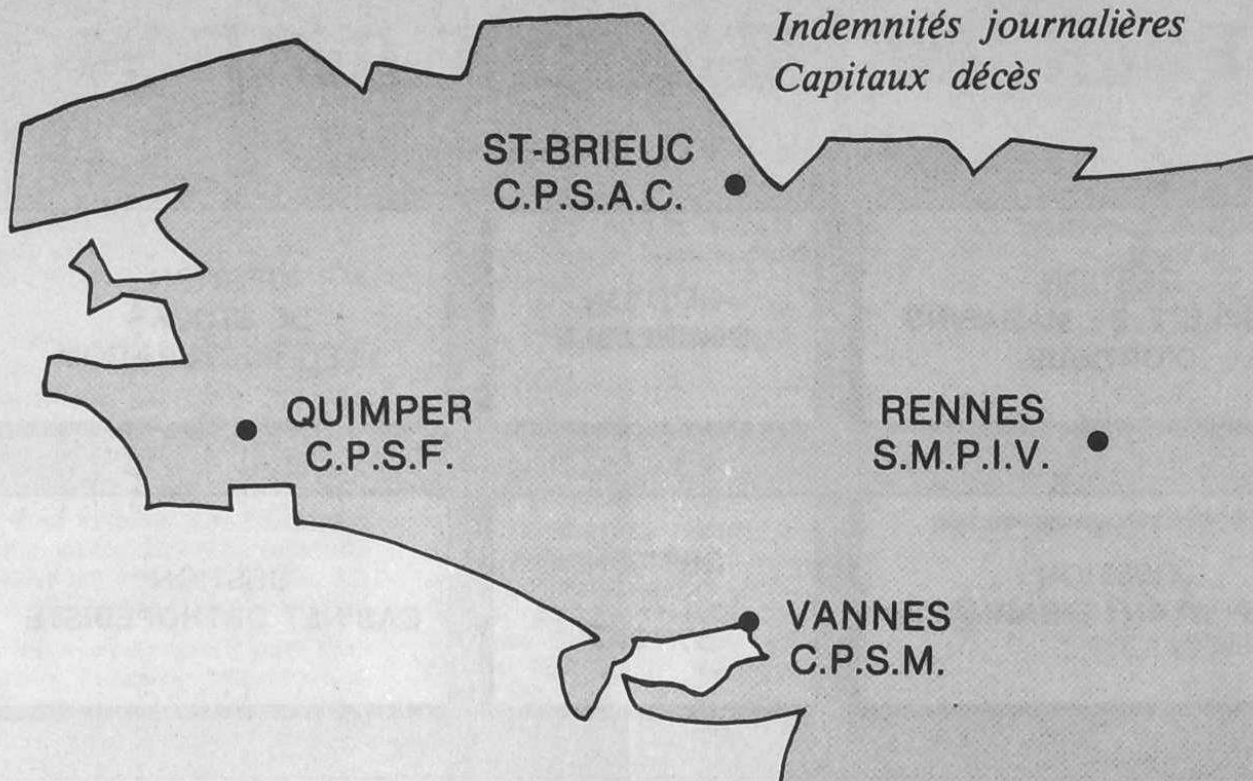
- Détecteurs d'écoute
- Détecteurs de micros
- Capsule téléphonique
- Micros émetteurs

Documentation sur simple demande

*vo*tre Assurance

Maladie - Accident

*Indemnités journalières
Capitaux décès*



LA MUTUALITÉ avec vous...

... comme avec 22 millions de Français

- QUIMPER** : *Caisse de Prévoyance Sociale du Finistère,
1, rue de Belle-Ile-en-Mer - Tél. : (98) 90.41.90*
- ST-BRIEUC** : *Caisse de Prévoyance Sociale de l'Artisanat et du Commerce,
28 ter, rue du Dr-Rochard - Tél. : (96) 33.28.10*
- VANNES** : *Caisse de Prévoyance Sociale du Morbihan,
6, avenue de la Marne - Tél. : (97) 63.27.18*
- RENNES** : *Société Mutualiste de Prévoyance d'Ille-et-Vilaine,
cours des Alliés, Maison des Métiers - Tél. : (99) 67.32.22*

NOM _____ Prénom _____

Fonction _____ Adresse _____

Coupon à retourner au Centre le plus proche de votre domicile.