



LA BRETAGNE économique

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

ISSN 0153-6028

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

N°218
OCTOBRE - NOVEMBRE 1983 - 4 F

La Bretagne au MIDEST de Paris ...



...ou les deux
visages de
la sous-
traitance

ARTICLE Page 11



Le transport aérien bat-il de l'aile en Bretagne ?

La question peut paraître pour le moins inattendu quand on sait par exemple que le trafic aérien de la région a augmenté de plus de 120 % entre 1974 et 1982 ! Et pourtant nombreux sont les problèmes évoqués dans un livre blanc que viennent de diffuser les C.C.I. bretonnes concernées

NOTRE DOSSIER
P. 5

Avec le Crédit National, développez vos performances.

Face à une concurrence mondiale toujours plus sévère, les entreprises françaises doivent se moderniser, adapter leurs productions, développer leurs investissements. Le Crédit National est là pour les y aider.

UNE EXPÉRIENCE CONFIRMÉE DANS TOUS LES SECTEURS.

En plus de soixante années de collaboration étroite avec les entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles, le Crédit National a acquis une connaissance unique des réalités de chaque secteur de l'économie. Ses spécialistes, ingénieurs ou analystes, apportent aux entreprises un diagnostic impartial sur leur situation industrielle, l'appui

de leurs techniques modernes d'analyse financière, le conseil adapté à chaque cas particulier.

A PROXIMITÉ DES ENTREPRISES DANS TOUTE LA FRANCE.

Grâce à ses onze délégations régionales, implantées sur l'ensemble du territoire, le Crédit National est proche des entreprises. Dans chaque région, il les écoute et les conseille.

UN LARGE ÉVENTAIL DE PRÊTS ET DE SERVICES.

En proposant de multiples formules de prêts et de montages financiers, le Crédit National met à la disposition des PME, et des grandes entreprises les moyens d'investir.

Pour financer les besoins durables de l'entreprise : prêts ordinaires à long terme ou crédit-bail immobilier.

Pour encourager les exportations, l'automatisation, l'innovation, les économies d'énergie et de matières premières et les créations d'emplois : prêts spéciaux et prêts aidés aux entreprises, à taux réduits.

Pour aider les entreprises françaises à s'implanter sur les marchés extérieurs : prêts pour le développement industriel à l'étranger.

Pour renforcer les fonds propres des entreprises : prêts participatifs.

SECRET

SECRET

Crédit National

Délégation Ouest (Bretagne, Pays de Loire)
9, rue de Strasbourg
44000 NANTES
Tél. : (40) 89.46.00



SOMMAIRE

Le transport aérien bat-il de l'aile en Bretagne ? notre dossier du mois reprend les conclusions essentielles du livre blanc que les CCI de Bretagne viennent de rédiger sur ce thème. Nombreux sont les problèmes dans ce secteur dans lequel l'activité se développe pourtant d'une façon soutenue P. 5

Le Fonds Industriel de Modernisation est opérationnel. De nouvelles ressources pour financer la modernisation de l'appareil de production P. 9

La Bretagne au Midest de Paris... ou les deux visages de la sous-traitance, 31 entreprises de notre région étaient présentes au grand rendez-vous annuel des donneurs et preneurs d'ordres P. 11

L'énergie électrique dans les industries alimentaires P. 14

Formation informatique, une série de stages pour se familiariser avec les minis, les systèmes et les langages P. 17

Un nouveau bâtiment industriel à Fougères, construit par la CCI pour accueillir une nouvelle usine P. 19

Carrefour des chômeurs créateurs d'emplois à Rennes P. 22

Le Centre de Formalités des Entreprises, la simplification d'un casse-tête dans les Côtes du Nord P. 31

L'équilibre commercial de l'agglomération briochine P. 33

L'industrie nautique morbihannaise, le démontage de la performance au paradis de la voile P. 35

Commerce extérieur P. 43

EDITORIAL



Christian MORVAN
Président
de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de Saint-Malo

Un grand évènement

Durant l'année 1984, Saint-Malo célébrera le 450^{ème} anniversaire du premier voyage de Jacques Cartier vers le «Nouvelle France» et à cette occasion de nombreuses festivités se dérouleront dans la Cité Corsaire d'Avril à Septembre.

Nos amis canadiens attachent à la célébration de cet anniversaire une très grande importance et organiseront des fêtes grandioses sans interruption du 23 juin au 24 août 1984. Tout au long du Saint-Laurent une parade de grands voiliers sera le coup d'envoi à deux mois d'animation autour de Québec sur les thèmes de la mer et de l'aventure.

Un rassemblement de grands voiliers se tiendra dans le port de Saint-Malo entre le 9 et le 15 avril et dans le domaine culturel des expositions et des spectacles de haut niveau alterneront avec des fêtes populaires et les récitals de vedettes internationales de la chanson.

Cet évènement qui suscite déjà un réel engouement procurera à la région de Saint-Malo et à la Bretagne tout entière un afflux touristique sans précédent. Il fournira en outre l'occasion de promouvoir notre commerce extérieur et une commission dont la présidence m'a été confiée s'attache plus particulièrement à cet important problème.

Nous essayerons tout d'abord de favoriser une participation des entreprises bretonnes aux salons professionnels

canadiens dans les secteurs porteurs (agro-alimentaire, électronique, plaisance, etc) pour les aider à trouver des débouchés commerciaux ou à échanger du savoir-faire.

À la Foire Internationale qui se déroulera à Saint-Malo du 30 mai au 3 juin, le Canada, le Québec et l'Ontario seront présents et de nombreux visiteurs industriels étrangers sont attendus.

Nous avons ainsi voulu profiter de cette occasion pour rechercher de nouveaux débouchés pour nos productions bretonnes, et des contacts sont actuellement pris à tous les niveaux pour faciliter à nos industriels l'approche du marché canadien avec le concours de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie qui apporte une large contribution à cet effort promotionnel de notre région.

À la demande de nombreux chefs d'entreprise, nous avons également programmé des échanges individuels permettant de mettre en relation des hommes exerçant dans un même secteur d'activité et dirigeant des entreprises de taille similaire. Une bourse sera mise en place afin de favoriser ce type d'échanges donnant des possibilités de contact à des individus animés d'un même esprit d'entreprise.

Enfin, un catamaran de 20 mètres, «Saint-Malo entreprises», réalisé et skipé par des malouins, participera à la

(suite en page 4)

SOMMAIRE

(suite de la page 3)

Course Transatlantique Tap Québec-Saint-Malo à la fin du mois d'août 1984. Ce sera l'occasion d'entreprendre une opération de promotion industrielle mettant l'accent sur le dynamisme et la compétitivité des entreprises malouines auprès des médias et du grand public français et canadien.

Parmi les retombées attendues des manifestations de 1984, le volet « échanges économiques » est l'un des plus importants car nous espérons bien que cet aspect des activités continuera à porter ses fruits après 1984.

Sachons donc saisir cette opportunité pour le développement économique de la région bretonne et entreprendre les actions qui permettront de dynamiser et de promouvoir les échanges commerciaux et technologiques entre nos deux pays. ■

LOCLAIR interlinge
LOCATION DE LINDS
Centre de Gros Puits St-Amand 44300 SAINT-AMAND

LE SPECIALISTE DU VETEMENT PROFESSIONNEL

- Industrie mécanique
- Industrie métallurgique
- Industrie alimentaire
- Industrie électronique

Tous ceux qui ont besoin d'un vêtement de sécurité seront lavés, réparés, lavés régulièrement chaque semaine, et pressés dans la Location Service avec

LOCLAIR interlinge
Plus de 1000 références
15 40 - 52 13 98

LOCLAIR interlinge plus de 2000 clients en BRETAGNE-ANJOU
VENDÉE - OISE - CÔTE-D'OR - SAONNE-LOIRE - OISE
Louloué - BICARD - Compagnie - 11 - St-Amand - Nantes

**Pour gérer "efficace"
L'OUTIL PERFORMANT**

Pour gérer efficacement votre commerce, votre atelier, votre cabinet, ou votre entreprise, le micro-ordinateur devient maintenant votre outil de gestion le plus performant.

Ses possibilités sont énormes (stockages d'information, gestion comptable, tenue de fichiers, traitement de textes, graphiques, devis, etc... etc...).

IMATIC, A RENNES,
vous conseille et adapte à vos besoins spécifiques, le micro-ordinateur choisi parmi les 4 leaders du Marché de l'informatique.

Apple IBM **OSI** **VICTOR**

IMATIC, pour vous, "l'outil performant"

IMATIC
MICRO INFORMATIQUE
51, rue du Puits Mouger
(Columbiad)
35100 RENNES Tél. 30.52.82

ORDINATEUR PERSONNEL IBM

DOSSIER



Le transport aérien bat-il de l'aile en Bretagne ?

Au nom des Chambres de Commerce et d'Industrie bretonnes, gestionnaires d'aéroports, la CRCI de Bretagne vient de diffuser un livre blanc sur le transport aérien en Bretagne.

Cela signifie qu'il existe des problèmes et que les CCI gestionnaires d'aéroports souhaitent les régler au mieux. Il existe des problèmes d'argent, comme toujours : des déficits. Il existe aussi des problèmes de desserte, des problèmes de prix du transport aérien. C'est tout cela qu'évoque le livre blanc.

Mais il existe aussi un problème général d'aménagement du territoire et de développement régional. Depuis 1960, avec une progression régulière qui ne s'est jamais démentie, le transport aérien a joué un rôle essentiel dans le décollage économique de la Bretagne. Il a été un levier de l'industrialisation et la force la plus directe de désenclavement. Les Chambres de Commerce et d'Industrie ont largement participé à ce mouvement puisque c'est elles qui avaient la charge des équipements aéroportuaires et de leur gestion et qu'en outre elles participaient souvent au financement initial des liaisons régulières.

L'égalité des chances avec les autres ?

Les Chambres de Commerce et d'Industrie n'ont pas perdu de vue cette mission, qui reste la leur. Elles ont encore moins perdu de vue l'impératif d'aménagement du territoire qui est non seulement de parachever le désenclavement de la Bretagne, mais qui est aussi de la

mettre à égalité de conditions et de chances avec les régions les plus développées de France.

Or, cette égalité de conditions n'est pas réalisée : les régions « fortes », à cause même de leur poids économique ou de leurs concentrations urbaines, sont mieux desservies que les régions de moindre développement, et ce phénomène risque de s'accroître avec la régionalisation si n'interviennent pas des mécanismes correcteurs d'aménagement du territoire. D'autre part, et surtout, la logique correctrice de l'aménagement du territoire n'est pas la logique des compagnies de transport aérien.

Le transport aérien en France n'est pas un service public national, comme peut l'être la SNCF : il obéit aux règles de l'entreprise privée et chacune des lignes régulières doit viser à sa propre rentabilité. De ce fait, la Bretagne paie son transport aérien plus cher que les régions économiques fortes et l'écart de prix n'a cessé de s'accroître au cours des dix dernières années.

On ne peut être indifférent à ce problème, mais les Chambres de Commerce et d'Industrie en connaissent un autre : responsables de la gestion des aéroports, elles ne peuvent faire face à l'ensemble de leurs charges, les recettes qu'elles devraient tirer du trafic restant insuffisantes. Or les charges leur sont imposées dans le cadre de la concession qu'elles ont reçues des Pouvoirs Publics, et les recettes sont également définies et limitées par les Pouvoirs Publics. Niveau des charges et niveau des recettes imposées par les Pouvoirs Publics, on peut en conclure que le déficit l'est aussi...

Un déficit qui augmente avec le trafic !

Cette contradiction s'accompagne d'un autre paradoxe apparent : le montant des déficits (environ 5 millions de francs pour la Bretagne en 1982) s'est accru au cours des dernières années, à peu près au même rythme que le trafic global. Cela tient non seulement à l'insuffisance des recettes liées au trafic, mais aussi aux charges supplémentaires qu'imposent au concessionnaire, soit la création d'une fréquence supplémentaire, soit la modernisation des équipements d'accueil. Le progrès même du transport aérien amène les concessionnaires à franchir des seuils et à faire face par la voie de l'emprunt à de nouvelles charges. Il y a un cercle vicieux dont les Chambres de Commerce et d'Industrie aéroportuaires veulent se libérer.

Il faut trouver une solution à ces problèmes, et tous sont concernés : Ministère des Finances, Ministère des Transports, compagnies de transport aérien, collectivités régionales et locales, Chambres de Commerce et d'Industrie. Celles-ci ne peuvent en effet continuer seules de financer des déficits permanents qui ne sont pas de leur fait.

Trop d'aéroports ? ... et le TGV ?

A un moment où il serait particulièrement souhaitable que les Chambres de Commerce et d'Industrie orientent l'essentiel de leur activité et de leurs moyens vers l'animation du tissu économique et la revitalisation des entreprises, il est illogique non seulement de les amener à réduire leurs moyens d'intervention, mais encore de faire finalement financer le déficit aéroportuaire par les seuls industriels et commerçants au travers de la taxe professionnelle.

Faut-il supprimer les aéroports ou certains aéroports, pour que le problème disparaisse ? Il est dit en effet qu'il y en a trop en Bretagne et que leur dispersion est incompatible avec une bonne rentabilité. C'est oublier que la Bretagne est une région peuplée (la sixième de France) et que l'urbanisation bretonne ne se prête pas à la concentration du trafic. Est-ce une raison pour ne pas la desservir aussi bien que d'autres ?

On dit que les lignes bretonnes sont courtes. Elles ne le sont pas plus que les lignes de l'Est ou de Rhône-Alpes.

Il est dit aussi que le TGV concurrencera très vivement l'avion, au moins sur certaines lignes. Le TGV ne fonctionnera que dans plusieurs années et quand bien même il modifiera relativement certains trafics on ne peut faire l'impasse d'un problème qui se pose aujourd'hui.

Changer réellement les règles du jeu

Que faire ? Il faut pour l'instant que l'ensemble des responsables politiques et économiques de Bretagne soit clairement informé des données techniques et financières du transport aérien dans cette région. Ce problème touche en effet directement au développement régional et, au-delà des Chambres de Commerce et d'Industrie, concerne les collectivités locales et régionales.

Mais ce n'est pas un partage des pertes entre les diverses collectivités qui suggèrent les Chambres aéroportuaire ; c'est des règles du jeu plus équitables.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie, la Bretagne et le transport aérien

Comment les Chambres de Commerce et d'Industrie interviennent-elles dans la structure et la gestion du transport aérien ?

En termes juridiques simples, elles sont concessionnaires et gestionnaires d'installations aéroportuares, confiées à elles aux termes d'un cahier des charges signé avec les Pouvoirs Publics. C'est à elles, en somme, de gérer les installations à terre, d'engager avec le concours de l'Etat les travaux nécessaires à la desserte (pistes, aires de stationnement...), de mettre à disposition des passagers les installations nécessaires (aérogares, parkings, ...), de prévoir les équipements d'approvisionnement en carburant, etc.

Pour tout ce qui concerne la navigation aérienne : météorologie, installations radio, éclairage, sécurité... la charge en revient en principe, à l'Etat, c'est à dire au Secrétaire Général à l'Aviation Civile, relevant du Ministère des Transports. En principe, en effet, car si l'autorité en ces domaines reste bien du ressort de l'Aviation Civile, les charges en résultant ont tendance, depuis plusieurs années, à être progressivement transférées sur les concessionnaires que sont les Chambres.

En Bretagne, les C.C.I. aéroportuares sont : Brest, Quimper, Morlaix, Saint-Brieuc, Saint-Malo et Rennes.

En 12 ans, 50 millions d'investissement

Mais c'est au niveau des infrastructures et équipements qu'elles n'ont cessé d'apporter leurs concours. La période du VI^e Plan (1971-1975) a été la plus active : les plus gros travaux ont été en effet réalisés à cette époque ou tout était à faire pour moderniser les infrastructures. La période suivante (1976-1980) est encore très active, mais ramenée en Francs constants, les crédits d'Etat et le montant des

emprunts sont moindres. Enfin, les deux dernières années 1981 et 1982 ont vu beaucoup moins de travaux se réaliser.

C'est en fait plus de 50 millions de francs qu'ont investis les Chambres de Commerce et d'Industrie, en 12 ans, au profit des équipements aéroportuares bretons.

La diminution apparente de l'effort d'investissement aujourd'hui s'explique par le niveau de qualité atteint par la plupart des aéroports. Un grand chantier est cependant ouvert : celui du nouvel aéroport de St-Brieuc-Armor, dont la construction est justifiée par l'impossibilité d'agrandir l'aéroport existant et surtout le danger qu'il présente au contact d'un périmètre habité.

Au-delà des équipements

D'autres efforts seront cependant à envisager au cours des prochaines années : non seulement à Brest pour l'accueil de l'Airbus, mais sur la plupart des plateformes pour s'adapter aux nouvelles conditions techniques et à la croissance du trafic, ou simplement pour renouveler les équipements usagés.

Le rôle des Chambres de Commerce et d'Industrie ne s'est pas limité à l'équipement. Comme on l'a dit, elles ont souvent participé au financement des lignes en cours de lancement et certaines d'entre elles ont développé des politiques de promotion commerciale et touristique (charters) ou d'aviation d'affaires. La C.C.I. de Morlaix a pris une grande part à la création et au développement de la compagnie régionale Brit-Air.

Un certain nombre de collectivités locales ont, dans certains cas, participé au financement des équipements ou à l'action commerciale, en apportant une aide aux C.C.I. L'Etablissement Public Régional a, de son côté, commencé depuis quelques années à participer au financement des équipements aéroportuares.

Quand bien même l'ensemble des collectivités locales et régionale prendrait en charge, plus que dans le passé, le financement des équipements, encore faudrait-il que la gestion de ceux-ci ne soit pas déficitaire. Or elle le restera tant que, de leur côté, l'Etat et les compagnies de transport ne feront pas leur propre effort.

Pour le premier, il consiste à révaloriser nettement le montant des taxes qui forment l'essentiel de la recette des aéroports. Cette révalorisation, intervenant une fois pour toute, n'exécute pas 3 % du prix du billet d'avion.

Pour les compagnies de transport l'effort consisterait à ne plus augmenter le prix du transport aérien toujours un peu plus sur des lignes comme celles de l'Ouest, et toujours un peu moins sur les grands axes. Ceci conduit en effet à appauvrir les régions pauvres et à enrichir les régions riches. C'est tout l'inverse des principes qui ont animé l'aménagement du territoire. En cela toute la Bretagne est concernée.

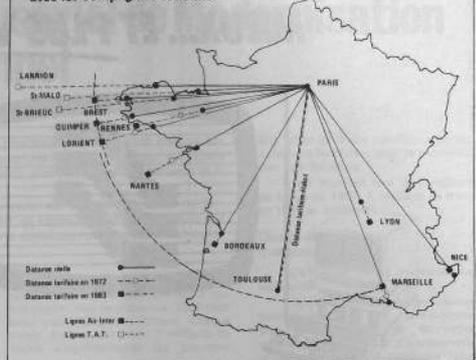
Quatre points pour une solution d'ensemble

Aujourd'hui les Chambres de Commerce et d'Industrie aéroportuaire ont fait connaître qu'elles ne peuvent plus accepter les conditions dans lesquelles elles exercent actuellement les charges de leur concession.

La question se pose aujourd'hui pour ces Chambres de Commerce et d'Industrie de savoir si elles ne doivent pas dénoncer la concession elle-même.

D'autre part, en tant qu'établissements publics, chargés de promouvoir le développement régional — ce qu'elles ont notamment fait depuis 20 ans en matière de transport aérien, ces Chambres ne peuvent admettre que, dans certains cas, les conditions de desserte de la Bretagne et que, d'une manière générale, la politique tarifaire des compagnies de transport aérien, peuvent s'analyser aujourd'hui comme des mesures d'aménagement du territoire. L'avion demeure le vecteur le plus rapide de desserrement de l'Ouest : il n'est pas admissible que son prix puisse de plus en plus apparaître comme un facteur d'éloignement. Le transport aérien en France ne peut uniquement se concevoir comme la desserte privilégiée de quelques grandes métropoles régionales. Il est de tous les modes de transport, celui qui peut le mieux favoriser la décentralisation industrielle et tertiaire et participer ainsi à l'équilibre économique du territoire.

Quand la géographie compose avec les compagnies aériennes



Si l'on grand comme référence tarifaire Paris-Toulouse, on découvre qu'en dix ans Brest s'est décalé de 100 km à l'ouest d'Quessant, que Rennes se situe également au large du Finistère, de même que Lannion, Saint-Brieuc... et même Saint-Malo.

Quatre points majeurs ressortent du «livre blanc» : quatre problèmes liés qui doivent trouver une solution d'ensemble.

L'amélioration de la qualité de la desserte

C'est ici un problème qui concerne surtout la compagnie T.A.T.

La nécessité de mettre un terme aux transferts de charges sans transferts correspondants de ressources

La révalorisation des redevances aéroportuares.

C'est le problème le plus urgent. Il n'est pas possible que chaque passager qui utilise l'aéroport ou que chaque appareil qui se pose sur une piste soit finalement une cause de déficit d'exploitation. Il faut ici en revenir à la vérité des prix.

La nécessité de mettre un terme aux discriminations tarifaires

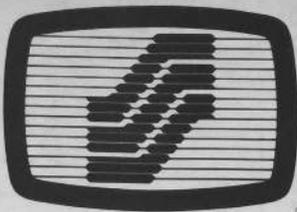
Il n'est pas possible que la Bretagne paie un prix de transport aérien plus élevé que celui des grandes lignes françaises. Chaque année qui passe accentue l'écart.

Tout ceci doit être remis en ordre et clarifié : c'est l'objectif que se sont fixés les Chambres de Commerce et d'Industrie à travers le livre blanc.

Elles ont été conduites à le rédiger afin de rendre public un problème posé depuis de longues années, et resté sans solution, quelles qu'aient été les multiples démarches qu'elles ont entreprises. Avant le sentiment de n'avoir rencontré que l'indifférence des «puissances parisiennes», les Chambres de Commerce et d'Industrie aéroportuares de Bretagne souhaitent que des décisions interviennent rapidement, avant qu'elles ne soient amenées à prendre d'elles-mêmes, et malgré elles, des positions plus tranchées.

Dans une période où les difficultés économiques surgissent de tous côtés les Chambres de Commerce et d'Industrie pensent qu'elles auraient mieux à faire en concentrant leurs efforts sur des interventions au profit des entreprises, plutôt qu'à faire supporter, dans le cadre de leur budget à ces entreprises et à elles seules, le coût du déficit injustifié d'un service utile à l'ensemble de l'économie régionale.

OBJECTIF: RENTABILITÉ MIEUX... ET PLUS VITE.



**HAUTES
PERFORMANCES**

SÉCURITÉ



CONSULTEZ VOTRE AGENCE RÉGIONALE

RENNES : Rue du Bas-Village - Z.I. du Sud-Est - 35135 CHANTEPIE
Tél. (99) 53.55.33

**635
INFODIF**
CSEE - SAGEM - SAT

qui assure la diffusion et la maintenance des équipements INFORMATIQUE et TÉLÉMATIQUE des Sociétés CSEE, SAGEM, SAT.

Nom _____ Société _____ Fonction _____

Adresse _____ Tél. _____

Je suis intéressé par : Système de Gestion Traitement de textes Telex Modem Console graphique Répondeur Autres produits

Couper et retourner à votre agence régionale.

INDUSTRIE

Le Fonds Industriel de Modernisation est opérationnel

L'enjeu de la modernisation des procédés de fabrication comme celui du développement de nouveaux produits sont absolument essentiels dans une région comme la nôtre qui doit plus que jamais maintenir et si possible élargir son tissu industriel.

La mise en place en septembre dernier du Fonds Industriel de Modernisation a précisément pour objectif de financer la modernisation des entreprises, et notamment des PMI, et le développement des technologies d'avenir.

Il était important, au moment où le 9ème Plan retient comme priorité N°1 la modernisation industrielle, de mettre au point un levier pour financer cette modernisation. Le F.I.M. répond à cet impératif. Il donne aux entreprises

l'assurance qu'un montant significatif de ressources à faible coût sera mis à leur disposition non seulement en 1983 mais aussi pour les années futures. Chaque année, c'est au minimum 5 milliards de francs supplémentaires qui pourront

être accordés à des conditions particulièrement favorables pour la modernisation technologique.

Son montant sera de 3 milliards de francs en 1983, 5 milliards de francs en 1984 au minimum.

**Quelques questions ...
quelques réponses**

Définition de la modernisation industrielle

Deux types d'actions complémentaires relèvent du F.I.M. : la modernisation des procédés de fabrication notamment par l'achat d'équipements, et la modernisation du catalogue (développement de produits nouveaux).

Quels secteurs industriels sont concernés par le F.I.M. ?

Tous ; dès lors que le programme d'investissement de l'entreprise correspond aux priorités définies.

Quelles entreprises pourront présenter des dossiers ?

Toutes les entreprises industrielles ou du tertiaire industriel, quelles que soient leur taille et leur forme juridique, pourront bénéficier du F.I.M., sous réserve qu'elles soient :

- compétitives, offrant des perspectives de développement ;
- viables financièrement. Ce qui exclut clairement la restructuration financière pure, et à fortiori le sauvetage d'entreprise ;
- présentant un projet industriel de modernisation ou d'innovation, se traduisant par une élévation du niveau technologique de l'entreprise ou de ses produits.

Quels investissements peuvent être financés ?

- au financement des investissements matériels permettant la modernisation de l'entreprise.
- au financement des investissements immatériels relatifs au program-



**Crédit Mutuel
de Bretagne**
L'ESPRIT D'ORUPE

INDUSTRIE

LES CONCOURS FINANCIERS DU F.I.M.

Le FIM interviendra par l'octroi :

- de prêts participatifs à 9,75 % (en 1983) dont la durée pourra atteindre 10 ans et comporter un différé d'amortissement de 2 ans.

- de prêts aux organismes de crédit bail qui pourront ainsi améliorer les conditions pratiques à l'égard de leurs clients pour la location vente de matériels et équipements à haute technologie.

Les prêts pourront être garantis :

- directement par l'État lorsque leur montant sera supérieur à 150 MF.

- par un fonds de réserve placé à l'ANVAR lorsque le montant unitaire sera inférieur.

me de modernisation. Par exemple : frais de mise au point et de recherche, frais de propriété industrielle, études d'organisation, achats ou mise au point de logiciels, programme de formation de personnel.

Dans cette optique, les frais relatifs à la négociation des brevets et des licences, à l'acquisition d'une technologie peuvent également être financés par le F.I.M.

L'assiette du financement pourra s'étendre au besoin en fonds de roulement additionnel généré par le programme d'investissement ; elle exclura en revanche les besoins liés à la reconstitution de fonds de roulement et au renforcement de la structure financière de l'entreprise.

Comment faire appel au F.I.M. ?

L'entreprise qui sollicite un concours du fonds industriel de modernisation recevra une réponse dans un délai de 8 semaines après le dépôt d'un dossier complet auprès de l'ANVAR.

Deux procédures ont été définies, l'une nationale, l'autre régionale. Le seuil de déconcentration a été fixé à 5 millions de francs.

Tous les dossiers doivent être déposés soit auprès de l'ANVAR à Paris (procédure nationale), soit auprès des délégués régionaux de l'ANVAR

pour la Bretagne : 201, avenue du Général Patton - 35000 Rennes
Tél. (99) 38-45-45 ■

Soyez proche du Futur

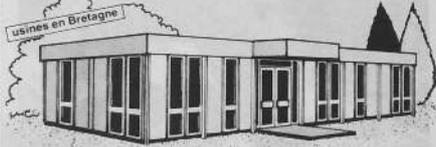
Computerland
la compétence en micro-informatique



• 13, avenue du Mail, 35000 Rennes
Tél. (99) 54 47 12
• 2, rue Léo-Lé-Bourgo, 56100 Lorient
Tél. (97) 21 51 92

Distributeur agréé ordinateur personnel : I.B.M., DIGITAL, APPLE, VICTOR

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



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

Les constructions MODULE-PRISME sont en plus agréables à regarder, agréables à vivre, harmonieusement intégrées à leur environnement.

la nouvelle génération de construction modulaire
module PRISME

18, rue de Chelles
77360 VAIRES-sur-MARNE
Tél. (6) 421.30.29

pour tous renseignements, retourner ce bon

Nom	DE
Société	
Adresse	
Tel	

PROMOTION INDUSTRIELLE

**La Bretagne au MIDEST de Paris ...
...ou les deux visages de la sous-traitance**

Inquiétude mais aussi attitude combative, difficultés mais non pas résignation, les conclusions que l'on peut tirer du 13ème Marché International de la Sous-Traitance sont pour le moins nuancées.

Alors que la morosité voire le pessimisme dominaient au moins au début de ce 13ème Migest, qui s'est tenu du 24 au 28 octobre au tout nouveau Parc des Expositions de Paris-Nord-Villepinte, les contacts ont été particulièrement nombreux. Plus de 45 000 visiteurs ont parcouru les allées du salon, soit 15 000 de plus qu'en 1982. Les acheteurs sont venus nombreux. Des contrats ont même été signés !

Et pourtant comment nier le climat difficile qui règne dans le domaine de la sous-traitance, et qu'un récent sondage de «l'Usine Nouvelle» a bien traduit ! Combien d'exposants n'avaient-ils effectivement pas de plans de charges dépassant deux mois, voire même ne se préparaient-ils pas à arrêter leur activité d'ici peu.

Les trente et une entreprises bretonnes présentes au Migest n'étaient pas elles non plus, à l'abri de ce climat difficile composé de délais de paiement dégradés, de rapatriement de travaux par les donneurs d'ordre habituels, des coûts de production en hausse. Sans oublier le désintérêt marqué par son environnement, les pouvoirs publics en tête, pour le monde de la sous-traitance.

Un sous-traitant breton sur sept !

Derrière une certaine lassitude, la volonté de se battre demeure évidente, traduite déjà par la présence au Migest : on est là parce qu'on y croit comme le déclarait un exposant breton.

Ils étaient en tout cas 31 sous-traitants bretons à y croire, dont 26 regroupés sur les 220 m2 du stand mis en place et animé par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie.

Pour une région comme la Bretagne, il s'agissait là d'une preuve remarquable de dynamisme, quand on sait que ces 31 entreprises représentant pratiquement un sous-traitant breton sur sept. Un tel score plaçait d'ailleurs la

Ambiance sympathique et attitude combative

Conscients de leurs responsabilités et notamment des 3 100 emplois directs qu'ils représentent, les sous-traitants bretons arboraient tous une attitude combative : oubliant leurs soucis à la porte du Migest pour vendre leur savoir-faire avec un enthousiasme souvent communicatif. Soulignons d'ailleurs que l'ambiance sympathique qui régnait sur le stand de la C.R.C.I. avait été forgée tout au long des manifestations précédentes et tout particulièrement du FIRST de Nantes.

La nouvelle édition de l'annuaire de la sous-traitance en Bretagne constituait un autre atout pour la présence bretonne au Migest. Conçu avant tout pour les acheteurs, et en cours de diffusion auprès d'un millier de donneurs d'ordre, cet ouvrage a fait l'unanimité. Deux cent cinquante acheteurs se sont

Bretagne au tout premier rang des régions présentes à Villepinte.

Nombre mais aussi qualité. C'est ainsi que treize des 31 bretons possèdent l'attestation de qualité délivrée par la Surveillance Industrielle de l'Armement, une référence qu'à eux tous ils peuvent résoudre la plupart des problèmes de production industrielle, de la découpe au laser au robot Arthur en passant par l'usinage à façon et la machine spéciale.

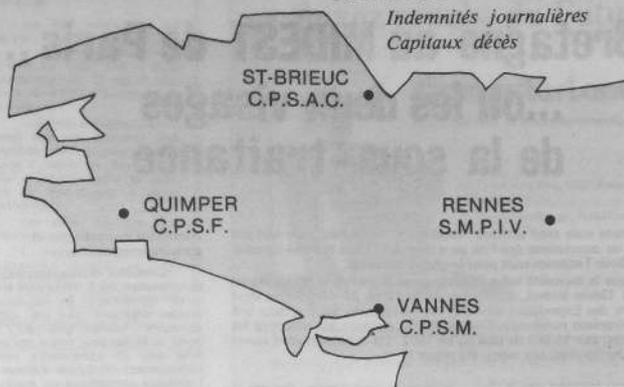
Le robot Arthur présenté par «Bretagne Automatismes» aura constitué l'une des attractions du stand Bretagne, voire même du Migest.



voire Assurance

Maladie - Accident

Indemnités journalières
Capitales 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.

PROMOTION INDUSTRIELLE

d'ailleurs présentés sur le stand Bretagne pour retirer leur exemplaire.

En matière de bilan de la participation bretonne à ce 13^{ème} Midest, on peut avancer que la majorité des exposants est satisfaite des contacts noués à cette occasion. Car, comme nous l'avons dit, les visiteurs sont venus nombreux à Villepinte. Or tel est bien l'objectif essentiel d'un salon professionnel. La CRCI effectuera bientôt une enquête à ce sujet, et nous ne manquons pas d'en analyser les conclusions.

A peine fermées les portes du Midest de Paris, plusieurs exposants bretons ont d'ailleurs déjà retenu leur emplacement pour la prochaine édition qui se tiendra à Lyon du 22 au 26 octobre 1984.

Les entreprises intéressées peuvent dès maintenant se manifester auprès de la C.R.C.I. ou du «Service Industries» de leur Chambre de Commerce et d'Industrie.



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

- AGRIPPINE S.A.** à Brest - profilés par extrusion
ARMOR MECA à Dinan - usinage de précision
ATLAS S.A. à Bains sur Oust - Façonnage soudage tôles et tubes
BRETAGNE AUTOMATISME à Mordelles - Robotique automates, machines spéciales
BRETAGNE CHROME à Pluvigner - Polissage et protection par électrode
CEIMOS à Montgermont - sous-ensembles pour l'agro-alimentaire
CIMLEC à Pleurtuit - conception, réalisation systèmes automatisés
D.E.M.E. au Pertre - Étude réalisations systèmes électroniques et conteneurs
AMP HERBLIN à Caden - Usinage de précision aéronautique
KERPONT DÉCOLLETAGE à Caudan - décolletage de 1 à 60 mm
ETS LAUDREN et Cie à Lanester - étude et prototype électronique câblage
S.A. LE GUELLEC à Douarnenez - pièces tubulaires haute précision
ATELIERS D'USINAGE DE MALESTROIT à Malestroit - usinage en commande numérique
MEUNIER S.A. à Brest - fabrication montage d'ensembles mécaniques précis
LES MOULES J à Caudan - Étude, réalisation de moules métalliques
NAUTIX à Guidel - injection thermoplastique
QUEST TOLERIE à Fougères - découpage laser
PLASTIQUES MODERNES à Theix - pièces techniques en matières plastiques
POLYMER à Guidel - Injection basse pression polyester en plastiques armés
PROTECNO S.A. à Brest - étude et réalisation circuits imprimés hyper et multicouche
SAFAR à Spézet - Affûtage et retailage galets et outils de coupe
SBFV à Caudan - Pièces de sécurité en fonte GS
SEFIMO à Plouhinec - Usinage de précision et moules pour injection
STÉ NOUVELLE DES FONDERIES DE SERVOIN SUR VILAINE à Noyal-sur-Vilaine - fonderie de fontes mécaniques
SIFORNI à Fougères - ensembles micromécaniques
S.R.M.P. à Lannion - Mécanique de précision et tôlerie fine par CN
S.R.P.I. à Redon - Usinage mécanique, traitement surface, câblage, ensembles électroniques
S.T.M.O. à Fougères - Cintrage de profils aluminium pour menuiserie métallique
TABUR CAOUTCHOUC à Vannes - Étude, réalisation pièces moulées en caoutchouc
THERMOWEST S.A. à Lorient - formage sous vide thermoplastiques - moutage rigide de polyuréthane
TOURNAFOL S.A. à Jugon-les-Lacs - tôlerie industrielle de précision

NOUVEAU
TRAINS AUTOS et MOTOS
ACCOMPAGNÉS

AURAY LYON

Pour les VACANCES
de NOËL, FÉVRIER et PAQUES 84

économisez votre énergie
en faisant le plein de sommeil

L'énergie électrique dans les industries alimentaires

Les industries alimentaires, premier secteur industriel par le chiffre d'affaires, sont au deuxième rang pour la consommation de combustibles, mais seulement au cinquième pour la consommation d'électricité.

Le coût de l'énergie ne représente, selon les branches, que 2 à 10 % du prix de revient, ce qui explique l'utilisation encore trop fréquente de solutions thermiques qui pouvaient se justifier à l'époque des hydrocarbures à bon marché, mais qui sont actuellement dépassées, tant sur le plan technique que sur le plan économique.

Pourtant, de même que pour le pays, réduire la consommation de combustibles importés diminue le déficit de la balance du commerce extérieur, pour l'entreprise, gagner 20, voire 50 % sur les dépenses d'énergie revient à accroître sensiblement la marge brute d'auto-financement.

Il est donc urgent, pour toute entreprise, de repenser sur ces bases tous les procédés de fabrication, ce qui nécessite d'analyser les différents besoins thermiques en quantité, en durée et en niveau de température. Seule cette méthode permettra de déterminer dans chaque cas les solutions les mieux adaptées et les plus économiques, tant en investissement qu'en exploitation, et d'améliorer la qualité des produits.

L'économie de l'énergie

Au-delà de la notion de «récupération», l'expression «économie d'énergie» doit s'entendre dans le sens de gestion rationnelles, ce qui suppose que la mise en œuvre ou la transformation de toute ligne de fabrication ne soit réalisée qu'après étude des trois questions suivantes :

Les traitements thermiques envisagés sont-ils bien indispensables ? Comment les réduire ?
Le séchage et la concentration de produits liquides, par exemple, sont des opérations très énergivores lorsqu'elles ont recours à l'évaporation thermique, opération qui nécessite de dépenser jusqu'à cent fois l'énergie de liaison de l'eau à un corps hygroscopique.

La technologie du pressage (par exemple, de la luzerne avant séchage) permettra, dans la plupart des cas, une économie d'énergie primaire de l'ordre

de 40 %. Pour les solutions aqueuses, les techniques d'osmose inverse ou d'ultra-filtration (passage sélectif de molécules à travers une membrane semi-perméable) permettent, avec une consommation de 10 à 20 kWh, de remplacer un évaporateur à multiples effets qui aurait absorbé 200 à 300 kg de vapeur pour obtenir le même résultat.

Quels sont les besoins thermiques réels nécessaires à chaque fabrication ?

Ils sont fonction de trois critères :
- le niveau de température nécessaire aux traitements ; il conditionne le choix du fluide caloporteur et du dispositif de production de chaleur ; dans les industries alimentaires, il ne dépasse 200 °C que pour certains séchages et cuissons ; pour les autres applications (les plus nombreuses), il reste, dans la plupart des cas, inférieur à 100 °C.

- la durée du traitement journalier et annuel ; donnée indispensable pour déterminer l'amortissement du matériel et, en particulier, du système thermique, et la quantité du produit à traiter ; elle conditionne le dimensionnement des matériels à mettre en œuvre, mais, en dehors de ce critère, influence assez peu le choix du procédé thermique.

Quels sont les différents processus envisageables ?

- Production de chaleur
* Chaudières à combustibles :
Ce dispositif est encore, de loin le plus répandu en raison du prix peu élevé des combustibles jusqu'à un passé récent. Placées dans une chaudière centralisée, ces chaudières produisent en général de la vapeur, rarement de l'eau chaude.

* Générateurs électriques :
Placé le plus près possible de l'utilisation, le générateur électrique est adapté en niveau de température et en puissance au traitement à effectuer. Dans certains cas, le fluide caloporteur peut être supprimé : résistances en direct pour le séchage du lait en été, thermoplongeurs pour le chauffage des liquides...

* Récupération :
Il est techniquement possible de récupérer des calories sous forme d'eau plus ou moins chaude sur les concentrateurs à multiples effets ou sur les condenseurs des groupes frigorifiques ; en particulier, la récupération sur l'échangeur «désurchauffeurs» peut fournir de l'eau à 70-90 °C.

* Fluides de chauffage
* Vapeur :
C'est le fluide classique car la chaudière centralisée implique de pouvoir satisfaire le besoin thermique ayant la température la plus élevée. Cet impératif entraîne des pertes importantes dues :

- à la chaudière elle-même (fonctionnement intermittent, fréquemment en dessous de la puissance nominale, pertes constantes par la cheminée...)
- aux purgeurs,

- à l'autovaporisation, aux traitements d'eau, au non-retour éventuel des condensats.

* Eau chaude :
En général, plus économiques en exploitation, les installations à eau chaude coûtent plus cher à l'investissement que celles utilisant la vapeur, même pour des besoins inférieurs à 100 °C.

* Suppression du fluide :
Elle est souvent possible avec l'électricité. Toutes les pertes liées aux rendements de production et de distribution sont alors évitées puisque la chaleur est produite directement au sein du milieu à chauffer.

Le choix du système de production de chaleur et du fluide caloporteur devra tenir compte :

- des caractéristiques de la ligne de fabrication ;
- des possibilités de récupération du bilan économique investissements/exploitation établi d'après les éléments de la totalité de la chaîne énergétique.

Les techniques électriques utilisables dans les industries alimentaires

Elles sont basées, pour l'essentiel, sur la suppression de la vapeur, ce qui conduit, en général, à une amélioration très importante du rendement thermique global de l'installation (que l'on peut voir passer de 30 à 90 %) et à une économie d'exploitation telle que, en particulier dans le cas de substitution au FOD ou aux GPL, on a pu constater des temps de retour brut de l'investissement le plus souvent inférieurs à deux ans.

Industrie de la viande
- Séchage en salaison
Cette opération qui concerne essentiellement les saucissons, les jambons et les poitrines de porc consiste à évacuer l'eau contenue dans ces produits pour pouvoir les conserver à température ambiante.

Deux techniques sont utilisées :
* séchoir classique,
* séchoir par pompe à chaleur.

Les salaisonnières qui se sont équipées avec cette dernière technique ont toutes eu un temps de retour brut de l'investissement inférieur à vingt mois.
- Production d'eau chaude
L'eau chaude préparée à partir de ballons fonctionnant en accumulation pendant les heures creuses entraîne en moyenne une consommation d'électricité de 80 kWh/m³, soit une dépense inférieure à 13 F/m³ pour un stockage à 80 °C.

Il est, de plus, possible d'assurer un préchauffage par récupération sur les condenseurs des groupes frigorifiques. De nombreuses entreprises (abattoirs de porc, de volailles, charcuteries...) ont d'ores et déjà choisi cette technique. En Bretagne, on peut citer, entre autres :

La société GAD à Lampaul-Guilviliu (premier centre d'abattage porcin européen), qui vient de s'équiper de deux ballons de 100 m³, précédés d'une récupération basse température sur les condenseurs frigorifiques, pour couvrir l'ensemble de ses besoins et, en particulier, l'alimentation des bacs d'échauffage dont le maintien à 62 °C est assuré grâce à une récupération de calories sur la cheminée du four de grillage des soles par l'intermédiaire d'un échangeur air/eau.

Les Abattoirs Abera à St-Brice-en-Cogles, les Ets Chapin, route de Lorient à Rennes, la Société de Charcuterie Rennaise, route de Lorient à Rennes, la Charcuterie de Brociliand à Bécherel qui ont également transformé leurs installations pour pouvoir utiliser les techniques électriques de production de chaleur et de récupération ;

La charcuterie Stalaven à St-Brieuc qui, ayant installé deux bacs de 30 m³ dont l'une est chauffée à l'aide d'une récupération de chaleur effectuée sur groupe frigorifique et la seconde maintenue en température par 300 kw de thermoplongeurs, observe un temps de retour brut de l'investissement de l'ordre de deux ans et demi.

- Cuisson des produits carnés
Elle peut se faire en fours, en marmites ou en étuves dont la puissance unitaire varie en général entre 20 et 150 kw. Les températures à atteindre sont comprises entre 70 et 95 °C, ce qui favorise l'électricité, soit en direct, soit par l'intermédiaire de matériel à eau chaude.

Une grande partie des cuissons s'effectuant de nuit, la solution électrique permet de réduire parfois de 50 % les frais énergétiques des entreprises. Dans l'Ouest, plusieurs charcuteries industrielles ont déjà opté pour la cuisson à l'électricité afin de pouvoir profiter de cet avantage.

Il faut, par ailleurs, signaler la mise au point, par les établissements Armor-Inox de Mauzon, d'une nouvelle technique de cuisson de jambons, le procédé Thermix, dont les premières réalisations montrent qu'il va être possible de ramener la consommation spécifique de 190 à 110 kWh/tonne.

Industrie du lait
L'équipement à l'électricité d'usines de toutes tailles, en totalité ou partiellement, en neuf et en existant, a déjà été réalisé.

Les principaux produits sont :
- Production d'eau chaude
Les données sont semblables à celles développées pour l'industrie de la viande.

- Pasteurisation haute et stérilisation
Traitement, soit par rayonnements infrarouges, soit plus généralement, en pasteurisation classique avec réutilisation du matériel existant au moyen d'eau chaude produite de façon

instantanée ou stockée dans les ballons avec chauffage en heures creuses.

- Réchauffage, pasteurisation basse, thermisation

Ces opérations courantes en fromagerie peuvent être réalisées par hydro-accumulation en circuit fermé.

- Chauffage de produits en cuves
L'eau chaude se substitue économiquement à la vapeur pour les chauffages en cuves (fromages, levains). La vapeur produite par l'électricité, directe ou accumulée, peut aussi être proposée.

Pour l'ensemble de ces traitements la consommation sera de l'ordre de 10 à 50 kWh/m³ de lait, suivant les fabrications, et donc, les besoins thermiques.

La Laiterie Nouvelle de l'Arguenon à Orhén, qui traite un million de litres de lait par jour, vient d'abandonner son réseau centralisé de vapeur pour installer deux tanks inox de 110 m³ équipés de 720 kw de résistances, un tank de 100 m³/600 kw pour la production d'eau à 90-95 °C, un réchauffeur de crème avant barattage, alimenté par cette eau chaude, un générateur électrothermique de 432 kw pour la pasteurisation de la crème à 92 °C et une chaudière à vapeur de 200 kw pour l'alimentation des deux stations automatiques de nettoyage.

L'investissement total de 2 313 000 F devrait, grâce à l'économie attendue de 783 000 F/an, avoir un temps de retour brut de trois ans.

- Concentrations diverses
Les procédés de séparation sur membranes (ultra-filtration, osmose inverse, électrodialyse) se développent. La laiterie Triballat de Noyal-sur-Vilaine, par exemple, s'est équipée dès 1981 d'une préconcentration de lactosérum par ultra-filtration.

L'osmose inverse est concurrente des procédés utilisant des combustibles. En préconcentration du lactosérum, elle peut diviser par 20 la consommation d'énergie primaire, 15 % de la production de fromage frais est réalisée par ultra-filtration.

La recompression mécanique de la vapeur s'applique au domaine de la concentration des produits laitiers. Elle peut réduire la consommation de l'ordre de 70 %.

Résistances électriques utilisées en bi-énergie saisonnière
L'ajonction sur une tour d'atomisation d'une batterie électrique correctement dimensionnée permet :

- le dopage de la tour,
- la substitution complète de l'électricité au fuel lourd pendant l'été (la saison pendant laquelle le kWh d'heures pleines coûte moins cher que le kWh d'heures creuses d'hiver).

La Société Industrielle Laitière du Léon (SILL) vient de s'équiper d'une batterie de 4 000 kw. Elle dispose ainsi du plus gros équipement de bi-énergie électrique actuellement installé en France.

Industrie de l'alimentation animale

Dans ce secteur, comme dans celui du lait, la bi-énergie saisonnière peut apporter beaucoup, mais cette fois, grâce à l'installation de chaudières électriques de production de vapeur. C'est ce qu'ont compris les Etablissements Guyomarc'h pour leur usine B.V.T. à Ventou où les mesures effectuées après l'installation d'une chaudière électrique de 1 800 kw pour produire en été la vapeur injectée dans les presses à granulés ont permis de constater une économie de 2,94 F/tonne, soit 15,5 % de la dépense correspondante avec la chaudière butane.

Industrie de la boulangerie-biscuiterie

La boulangerie industrielle est un secteur en expansion où l'électricité commence à s'implanter. La majeure partie de la cuisson s'effectuant de nuit permet de proposer des fours très compétitifs à rendement très élevé (consommation 45 à 55 kWh/quintal de farine).

Les fours à infrarouge peuvent être utilisés pour la stérilisation des produits frais sous emballage plastique.

Industrie des boissons

Comme en industrie laitière, la fabrication et le conditionnement des boissons (bière, vin, jus de fruits), ainsi que le lavage des bouteilles, requièrent de grandes quantités d'eau chaude et tiède obtenue actuellement à partir de vapeur.

Dès maintenant, l'adoption de techniques électriques dans ces entreprises doit le plus souvent utiliser le fuel-oil domestique est immédiatement rentable avec un temps de retour de l'investissement de l'ordre de deux ans.

Conclusion

A l'exception de certains séchages à haute température et stérilisations où le fuel lourd est encore plus économique pendant l'hiver, tous les besoins thermiques de fabrication peuvent être assurés de façon compétitive par l'électricité.

La plupart des entreprises fonctionnant au FOD ou aux GPL peuvent compter, si elles adoptent l'électricité, sur un temps de retour brut de l'investissement qui sera toujours inférieur à trois ans, le plus souvent à deux ans. Pour les usines neuves, l'électricité permet souvent de réduire les deux investissements par comparaison au prix élevé des chaudières centralisées au fuel lourd et de leurs annexes.

En outre, les solutions électriques permettant une régulation fine et facilitant la mise en place d'automatismes pouvant entraîner une économie très importante sur l'énergie, mais aussi sur les produits par amélioration de la qualité et diminution des pertes.

Enfin, l'évolution relative du prix des énergies et la mise en place de nouvelles structures tarifaires pour l'électricité ne pourront qu'améliorer encore la rentabilité des solutions électriques. ■

HALTE AU DESORDRE



LANGLOIS AMELIORE LA PRODUCTIVITE

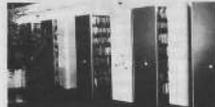
Regardez bien ce puzzle, il ressemble à votre entreprise. Démonté, désorganisé, il occupe un maximum de place. Reconstitué sous un volume minimum, il devient objet ordonné. Stocker, ranger, entreposer, classer, archiver est un problème quotidien pour chaque société.

LANGLOIS-SOBRETI apporte une solution personnalisée qui vous fera gagner temps, espace, surface, au nom de la rentabilité de l'investissement.



L'ASSURANCE D'UNE GAMME DE RANGEMENT COMPLETE

Pattes, pièces, grosses pièces, magasins, palétothèques, archivage, LANGLOIS-SOBRETI.



vous fait toujours gagner de la place donc de la rentabilité au m².

Qu'il s'agisse de rayonnages tous usages, de rayonnages porte-palettes, de rayonnages mobiles, de stockage industriel sur plusieurs niveaux, vous obtiendrez une meilleure surveillance et agencement de votre stock, préparerez plus vite vos commandes, éviterez toute saturation de locaux.

LA COMPETENCE TECHNICO-COMMERCIALE

Si LANGLOIS-SOBRETI représente TIXIT, ce n'est pas par hasard : les meilleurs font confiance aux meilleurs.

TIXIT est une marque internationale dont le succès atteste de l'efficacité et de son dynamisme.



B.P. 512 35006 Rennes Cedex Tél. (99) 36.40.99 - Télex 950 305 F

La gamme couvre tous les domaines du stockage et du rangement. L'assistance de technico-commerciaux vous permet de trouver la solution la plus économique et la plus appropriée.

UNE QUALITE DE TOUT REPOS

Les pièces TIXIT subissent une préparation et des contrôles rigoureux à tous les stades de fabrication. Leur laque de protection est d'une très grande dureté et possède une très grande résistance à la corrosion.

Conçus de façon modulaire, les éléments TIXIT se démontent aisément et peuvent donc suivre l'évolution de votre entreprise.



PROFITEZ DE L'EXPERIENCE LANGLOIS-SOBRETI

Des références, nous en possédons. N'hésitez pas à nous demander conseil. Notre bureau d'études vous soumettra, sans engagement de votre part, une proposition spécialement étudiée selon vos données.

FORMATION

Formation informatique les minis, les systèmes, les langages

Le développement de la mini-informatique permet progressivement à toutes les entreprises de bénéficier de l'assistance des ordinateurs pour leurs différents services (comptabilité, commercial, production ...).

Dans le but de former des collaborateurs efficaces et d'assister les entreprises dans le développement de leurs applications, l'Asfo-Cidep complète sa gamme de stages classiques par :

- Connaissance des mini-ordinateurs et des systèmes d'exploitation (15 jours)

Ce stage est destiné à ceux qui, ayant déjà l'expérience d'un mini-ordinateur et d'un langage, souhaitent connaître une gamme plus large de matériels et de logiciels pour acquérir une meilleure autonomie, afin de créer ou de développer de nouvelles applications, choisir des matériels, assurer une reprise de systèmes de gestion.

Ordinateurs (8 et 16 bits) : Apple 2, Apple 3, Micral 80, Micral 90, Goupil 3, Microméga ...

Systèmes : MS/DOS, CP/M, Unix, Flex et Unixflex, prologue ...

Langages : Basic(d), (Microsoft, T.S.C., SMT, Bell labs), cobol (Microsoft), Fortran (Microsoft), Bal (R2E), Pascal ...

Ce stage doit être pour les participants l'occasion de disposer d'un laboratoire pour se familiariser avec la plupart des types de procédures et des possibilités de chaque couple matériel-logiciel.

- Bal/Prologue (30 jours)

Le stage de formation au langage Bal et au système d'exploitation Prologue est surtout destiné à des utilisateurs pratiquant déjà un langage de programmation, en particulier Cobol ou Basic.

En effet, le Bal développé par la société « Réalisations et Etudes Electroniques » (R2E/Bull) est un langage qui a l'efficacité du Cobol (c'est un vrai langage de gestion) et la simplicité d'écriture du Basic (c'est un langage de mini-

ordinateur) avec quelques inspirations du côté Fortran.

Ce langage est développé sous le système Prologue, produit aussi par la société R2E.

Prologue et Bal développés au départ sur Micral 80 et 90 deviennent disponibles sur d'autres mini et micro (IBM, Olympia, Goupil, Logabax, Dec/Rainbow, Burroughs, Sirius, Sil'z, Olivetti ...) ce qui permet d'envisager des applications portables d'un système sur un autre.

- Concepteur de systèmes de gestion informatisés (1 200 h)

Ces stages bénéficiant d'une convention avec la Région et l'Agence de l'Informatique est destiné à des demandeurs d'emploi ayant une bonne expérience de gestion et éventuellement, une initiation à l'informatique.

L'objectif est de donner en 7 mois l'opportunité de construire et d'étudier des systèmes de gestion (applications



RAPPEL DES AUTRES STAGES INFORMATIQUE DE L'ASFO-CIDEP

IN 02 Informatique et gestion	3 j
IN 03 Initiation à l'utilisation des micro-ordinateurs	3 j
IN 04 Initiation à l'informatique pour les utilisateurs	4 j
IN 10 Sensibilisation à l'informatique pour la préparation et la saisie	3 j
IN 21 Programmation Basic - 1er niveau	6 j
IN 22 Programmation Basic - 2ème niveau	3 j
IN 26 Principes de programmation - bases méthode Warnier	18 j
IN 27 Formation programmeur Cobol	12 j
IN 28 Formation programmeur Gap	12 j

Pour tous renseignements et inscriptions, contactez :
ASFO-CIDEP
3, rue Alexandre Levas - 35000 Rennes
Tél. (99) 36-83-32

intégrées), en apportant la formation nécessaire au niveau informatique et des rappels de gestion.

Ce stage peut recevoir des stagiaires au titre du congé individuel de formation.

- Informatique et gestion de production (15 j)

Ce stage est destiné à des responsables de gestion de production ayant déjà bénéficié d'une initiation à l'informatique.

Son objectif est d'analyser les différentes assistances que la mini-informatique peut apporter dans la gestion de la production (gammes, nomenclatures, ordonnancement, plan de charges, délais, stocks...).

FOUGERES

COMMERÇANTS, VOS CHARGES SOCIALES DE 1ère ANNÉE D'ACTIVITÉ

Assurance vieillesse

Pour les personnes débutant leur activité actuellement, la cotisation est due à partir du 1er jour du trimestre suivant, c'est-à-dire le 1er janvier 1984.

Le plafond de la Sécurité Sociale étant de 7 870 F par mois à compter du 1er juillet de cette année, la cotisation, pour la 1ère année d'activité, basée sur le tiers du plafond (31 480 F) est la suivante :

Régime de base	31 480 F x 12,90 %	4 060,00 F
Régime conjoint	31 480 F x 0,50 %	157,40 F
Invalité déçs	174 F + 60 F	234,00
Total cotisation/an		4 451,40 F
par semestre		2 225,70 F

Assurance maladie

Pour la période allant d'octobre 1983 à avril 1984, la cotisation de début d'activité est la suivante :

La base de calcul étant égale à 1 200 fois le taux horaire du SMIC en juillet 1983, la cotisation est donc de :	
1 200 x 21,98 F	26 268 F
26 268 F x 11,65 %	3 060 F
par semestre	1 530 F

Allocations familiales

La base de calcul étant de 23 814 F (cf notre N° d'avril/mai 83) la cotisation est donc la suivante :

23 814 F x 9 %	2 144 F
par trimestre	536 F

Les charges totales pour la 1ère année d'activité sont donc égales à 9 655 F.



SOS TIRAGES - SOS

ENFIN LA PHOTOCOPIE COULEUR EN BRETAGNE !

- PROSPECTUS
- PETITES ET GRANDES SÉRIES
- TRANSPARENTS POUR RÉTROPROJECTION

Le tireur
le plus rapide
de l'Ouest...

SOS. tirages 3, place Saint-Germain,
35000 RENNES Tél. : (99) 79.36.52

Du nouveau pour les commerçants : grâce au FAFTIC une formation plus adaptée et moins chère

Ce n'est un secret pour personne : le monde du commerce change, évolue. Les commerçants en place cherchent à s'adapter, les candidats à la profession de commerçants veulent se former.

Pour répondre à ces attentes un nouvel organisme, le Fonds d'Assurance Formation des Travailleurs Indépendants et Commerçants, a été créé par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne.

Cet organisme offre aux commerçants de moins de 10 salariés, la possibilité de prendre en main leur formation. De plus, grâce à l'intervention financière de l'État, il leur en facilite l'accès en réduisant la participation financière demandée aux stagiaires.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères vient d'adopter le principe d'une création d'un FAFTIC sur Fougères, suivant en cela les C.C.I.

Entreprise : transmission et succession entreprises artisanales et commerciales

- Vous n'avez pris aucune disposition pour transmettre votre entreprise ou préparer votre succession.

Quels obstacles juridiques, financiers, fiscaux et humains menacent votre entreprise et vos biens ?

- En cas de succession inorganisée, quelles mesures prendre pour protéger les intérêts de l'entreprise et de la famille ?

- En prévoyant votre succession, donnez-vous les meilleures chances d'assurer :

- la continuité de votre entreprise,
- des revenus pour votre retraite et celle de votre conjoint,
- un partage équitable entre les héritiers.

Ces questions vous intéressent ? Venez poursuivre votre réflexion en par-

tirant à la demi-journée d'information animée par M. Corbin, conseiller juridique et fiscal.

Des rencontres ont été préparées par les Chambres de Commerce et d'Industrie de Fougères et Rennes et le Centre de Gestion Agré Interconsulaire d'Ille et Vilaine.

Deux rendez-vous :
- C.C.I. Fougères - 50, rue Nationale - Lundi 21 novembre (14 h 17 h)
- Institut de Formation - 6, rue Robert d'Arbrissel - Rennes - Lundi 28 novembre (14 h 17 h)

Renseignements et inscriptions
CCI Fougères Tél. 99-04-89
Centre de Gestion Agré Interconsulaire d'Ille et Vilaine Tél. 30-13-84
CCI Rennes Tél. 36-51-54

FOUGERES

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères va construire un nouveau bâtiment industriel sur la zone industrielle de l'Aumailerie pour accueillir une usine de peinture industrielle :

la S.F.P.I. qui créera en
3 ans une vingtaine
d'emplois

Commerçants

La Chambre de Commerce et d'Industrie de l'arrondissement de Fougères à votre porte...

Un véhicule d'information à votre service.

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie a décidé d'aller plus loin dans son effort d'information.

Un camion d'information et de promotion du commerce se rendra dans votre commune dans le semaine du 21 au 26 novembre prochain.

Spécialement aménagé pour le conseil, ce véhicule, permet aux commerçants d'être reçus par des conseillers spécialisés, tenus au secret professionnel, qui se proposent d'analyser avec vous tous les problèmes concernant la marche de votre entreprise, notamment les problèmes :

- de gestion du point de vente
- d'assortiment
- d'aménagement du point de vente
- de politique des marges
- de réglementation de la concurrence
- d'étude de marché
- etc.

Naturellement, cet ensemble de services est gratuit.

Nous vous indiquerons dans quelques jours par circulaire et par la presse locale l'heure de passage et le lieu de stationnement du camion dans votre commune.

L'année dernière, la société Ouest-Tôlerie s'installait sur la Z.I. de l'Aumailerie dans une nouvelle usine de 2 000 m² couverts, construite par la C.C.I. de Fougères.

Cette jeune entreprise faisant preuve d'un remarquable dynamisme tant sur le plan commercial (marchés avec l'aéronautique, l'informatique, les télécommunications, etc) que sur le plan technique (du personnel qualifié, des machines à commande numérique dont un centre de découpe de la tôle au laser) a aujourd'hui un effectif de 49 personnes.

La qualité des fabrications d'Ouest-Tôlerie est très appréciée par ses clients mais il s'agit de tôlerie brute... pourquoi ne pas la livrer peinte ?

La question était intéressante mais après une étude approfondie (tant du marché que de l'investissement à réaliser), il s'est avéré que c'était une véritable entreprise qu'il fallait créer.

La C.C.I. de Fougères a joué une fois de plus le rôle de catalyseur et après avoir fait paraître une annonce dans le bulletin industriel de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne, recevait quelques candidatures. Celle de Monsieur Thierry Corré, technicien en peinture industrielle, ayant

acquis une expérience professionnelle tant en France qu'à l'étranger, était particulièrement intéressante.

Le projet prenait forme. Après avoir exploré quelques solutions de bâtiments existants, il s'est avéré que le plus rationnel était une implantation à côté d'Ouest-Tôlerie, sur la Z.I. de l'Aumailerie.

En effet, au départ, la S.F.P.I. (Société Fougéroise de Peinture Industrielle) travaillera surtout pour Ouest-Tôlerie, par la suite, elle aura ses propres clients mais bien souvent ceux-ci seront communs aux deux entreprises. La proximité des deux usines pourra jouer un rôle commercial intéressant.

La C.C.I., après avoir étudié le dossier et afin d'asseoir l'image de marque de Fougères, région de sous-traitance de pointe, a accepté de construire l'usine.

Le terrain retenu fait 4 705 m² et l'usine couvrira 960 m² dans un premier temps. Le chantier effectif de la S.F.P.I. doit avoir lieu en janvier 1984.

Sur 3 ans, c'est une vingtaine d'emplois nouveaux... Une éclaircie dans le ciel fougérois mais qui devrait être suivie bientôt d'autres...

Flash-Info

Flash-Info vous informe —stop— il recense pour vous les articles de fond parus dans la presse et liés à la vie économique —stop—

Flash-Info, pour tout connaître sur l'essentiel, chaque quinzaine.

Divisé en cinq grands chapitres,

- environnement économique
- vie des entreprises
- industrie
- commerce extérieur
- commerce.

Flash-Info permet d'avoir une vision d'ensemble sur l'actualité liée à l'environnement économique.

Chaque article référencé est résumé en quelques lignes dans lesquelles sont mises en évidence les idées forces.

Vous pouvez obtenir photocopie de l'article qui vous intéresse, pour la facturation, un relevé précis vous est adressé.

A titre d'essai, nous vous offrons la possibilité de bénéficier, sans engagement de votre part, de l'envoi des deux prochains numéros : il vous suffit de nous renvoyer le bon ci-joint.

Si, à la fin de cette période d'essai cette sélection documentaire vous intéresse, vous pourrez vous abonner à Flash-Info, pour une durée d'1 an au prix de 59,30 F TTC.

Je désire recevoir, sans engagement de ma part, un exemplaire des deux prochains numéros de Flash-Info.

Nom

Entreprise

Adresse

.....

.....

.....

La contribution d'aide au logement



Résidence «LE DOLMEN» - Fougères (Photo CCI Fougères)

anciens ou l'acquisition suivie de travaux d'amélioration, etc.

Depuis 1972, près de 1 500 ménages ont eu recours au Service Logement de la CCI.

Locations, un vaste éventail dans le choix

Les logements en location, pavillons ou appartements, sont situés dans l'arrondissement de Fougères : dans différents quartiers de Fougères, mais aussi à Louvigné du Désert et à St-Brice en Coglès.

Les prêts immobiliers

Ces prêts sont consentis pour :

- l'achat d'un terrain en vue de la construction,

Les entreprises assujetties —celles qui ont occupé un nombre mensuel moyen d'au moins 10 salariés au cours de l'année civile écoulée— doivent verser leur contribution d'aide au logement 0,90 % des salaires bruts, avant le 31 décembre 1983, pour les salaires de 1982.

Avantages réservés aux entreprises versant à la C.C.I.

Tous les salariés dont les employeurs versent leur contribution logement à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères, peuvent bénéficier :

- de logements en location (la CCI gère les logements qu'elle a construits avec une participation de 0,90 %)
- des prêts pour la construction de logements, l'amélioration de logements



Résidence St-Martin - Louvigné-du-Désert (Photo CCI Fougères)



Rue des Haux - St-Brice en Coglès (photo CCI Fougères)

- la construction d'une maison,
- l'acquisition d'un appartement dans un immeuble collectif en construction,
- l'amélioration de logements :

- dans les logements achevés depuis plus de vingt ans ; travaux ayant pour effet de mettre les logements en conformité avec les normes minimales d'habitabilité

- dans les logements ayant fait l'objet d'une déclaration d'achèvement depuis plus de cinq ans ; certains travaux d'amélioration partielle certains travaux d'amélioration de la qualité.

- dans les logements, quelle que soit la date d'achèvement :

certains travaux ayant pour objet la réalisation d'économies d'énergie, l'utilisation d'énergies et de techniques nouvelles, ainsi que l'isolation acoustique.

des travaux d'occultation de la lumière naturelle, dès lors qu'ils sont réalisés sur des logements occupés par des travailleurs appelés à travailler la nuit.

certains travaux visant à rendre les logements accessibles à des personnes handicapées physiques et à adapter les

logements qu'elles occupent à leurs besoins.

- l'acquisition d'habitat ancien suivie de rénovation :

Les travaux doivent conduire à mettre le logement en conformité avec les normes minimales d'habitabilité. Ils doivent être achevés vingt quatre mois, au plus tard, après l'acquisition du logement et concerner des logements achevés depuis plus de vingt ans. Le montant des travaux doit représenter au moins 20 % du coût total de l'opération.

- L'acquisition sans amélioration de logement par leur occupant (sous certaines conditions).

Dans tous les cas, le logement doit être la résidence principale de l'emprunteur ou de ses ascendants, descendants ou ceux de son conjoint. Ces prêts sont consentis aux salariés des entreprises qui versent leur contribution d'aide au logement à la C.C.I.

Garanties données par la C.C.I. aux entreprises

Outre la délivrance de reçus libératoires pour les versements effectués, la C.C.I. assure à l'employeur la bonne utilisation des fonds versés et le déchargement de l'instruction des dossiers, de la signature des contrats, de la perception des remboursements et du réemploi des fonds conformément aux dispositions légales.

La C.C.I. est pour les entreprises la garantie que leurs versements iront au bénéfice intégral et exclusif de leurs salariés et au profit des entreprises de l'arrondissement.

A RENNES, LILLE ou BORDEAUX votre BUREAU ou AGENCE pour moins de 3 000 F H.T. par mois

MEDIA BUREAUX le tient à votre disposition au gré de vos affaires pour 1 jour, 1 mois, 1 an. Le bureau est aménagé : mobilier, matériel, secrétaires, téléphone, telex, photocopieurs, etc...

D'un accès aisé des gares, aéroports et axes routiers, les centres d'affaires MEDIA BUREAUX situés dans des immeubles de standing offrent tous les services que vous attendez de votre secrétariat.

MEDIA BUREAUX c'est aussi :

- La domiciliation des Sièges Sociaux,
- Les permanences téléphone et télex,
- la dactylographie à façon sur IBM ou traitement de texte Rank Xerox.

MEDIA BUREAUX

9, rue de Suède
35100 Rennes
Tél. (99) 51.82.44
Telex JB Servi 740084 F

CENTRE D'AFFAIRES

Carrefour des chômeurs créateurs d'emplois

Un bon point pour le tout jeune Club des Créateurs d'Entreprises de Rennes qui vient de réussir avec succès son premier carrefour des Chômeurs Créateurs d'Emplois, sur une idée de son Président Dominique Moinet. Placé sous la présidence de M. Carrère, Préfet de Région, avec la participation active de la C.C.I. de Rennes et de nombreux organismes officiels dont la Direction du Travail, l'ANPE, l'APEC, l'ASSEDIC, etc., ce carrefour poursuivait deux objectifs : encourager les personnes privées d'emploi à se prendre en charge elles-mêmes en créant leur propre entreprise ; supprimer la solitude du futur créateur face aux problèmes à résoudre en lui apportant le soutien du club.

Le Président Bazantay a, lui aussi, apporté sa contribution à l'action du club en offrant aux participants un document tombant à pic le «Mémento du Créateur d'entreprise industrielle». Ce

Guide réalisé en commun par les CCI de Lorient et de Rennes, constitue le livre de chevet du futur créateur.

Dans cet ouvrage se trouvent rassemblées toutes les démarches, les informations, nécessaires pour créer son entreprise, sa forme juridique, les aides possibles, le marché, les produits, les obligations, etc.

On peut déjà les effectuer auprès de la C.C.I. de Rennes mais les démarches seront encore améliorées lorsque, au début de l'année 1984, le Centre de Formalité des entreprises entrera en fonction place Honoré Commaeurec.

Aucune inquiétude de voir ce document sommeiller dans un tiroir avec les membres du Club des Créateurs d'Entreprises de Rennes. Présents au grand complet, certains avaient même mobilisé leurs épouses : ils n'ont pas ménagé leur peine pour faire de ce premier carrefour régional une réussite.



LUNDIS DU COMMERÇANT

Entreprise: transmission et succession

Vous n'avez pris aucune disposition pour transmettre votre entreprise ou préparer votre succession.

Quels obstacles juridiques, financiers, fiscaux et humains menacent votre entreprise et vos biens ?

En cas de succession inorganisée, quelles mesures prendre pour protéger les intérêts de l'entreprise et de la famille ?

En prévoyant votre succession, donnez-vous les meilleures chances d'assurer :

- la continuité de votre entreprise
- des revenus pour votre retraite et celle de votre conjoint,
- un partage équitable entre les héritiers.

Ces questions vous intéressent ? Venez poursuivre votre réflexion en participant à la demi-journée d'information animée par M. Corbin, conseiller juridique et fiscal.

COTISATION DES EMPLOYEURS AU 0,90 % LOGEMENT

CHEFS D'ENTREPRISES, VOUS AVEZ OBLIGATION DE VERSER AVANT LE 31 DÉCEMBRE 1983, LA PARTICIPATION DES EMPLOYEURS A L'EFFORT DE CONSTRUCTION (0,90 % DES SALAIRES BRUTS DE L'ANNÉE 1982).

Vous pouvez vous libérer de cette cotisation auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes, organisme collecteur, par un versement :

- soit sous forme de prêt à 20 ans
- soit sous forme de subvention.

Les sommes collectées sont utilisées pour l'octroi de prêts complémentaires à vos salariés pour leur habitation principale dans les cas suivantes :

- accession à la propriété (acquisition de neuf, acquisition-rénovation),
- travaux d'extension,
- travaux d'amélioration pour habitation construite avant 1983,
- travaux destinés à économiser l'énergie.

Le Service Consulaire du Logement intervient également dans le cadre de la réhabilitation du parc locatif des Offices d'H.L.M. dans la circonscription.

Les imprimés de versement sont à retirer au :

Service Consulaire du Logement de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes
1, place Honoré Commaeurec
35042 Rennes Cédex
Tél. 36-51-54

Règlement par chèque bancaire ou virement postal au CCP 9 404-08.

Deux rendez-vous :

Fougères
Chambre de Commerce et d'Industrie
50, rue Nationale
Lundi 21 novembre (14 h 17 h)
Rennes
Institut de Formation
6, rue Robert d'Arbrissel
Lundi 28 novembre (14 h 17 h)

Renseignements et inscriptions auprès de :

Assistance Technique au Commerce
Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes
1, place Honoré Commaeurec
35042 Rennes Cédex
Tél. (99) 36-51-54 Poste 70

La semaine "entreprises portes ouvertes"

Les français s'intéressent de plus en plus à leurs entreprises. C'est le constat fait dans notre circonscription où avaient lieu durant la semaine du 10 au 15 octobre plusieurs opérations «Portes ouvertes» dans les entreprises.

Elles se déroulaient dans le cadre de la «Semaine Nationale Entreprises Portes Ouvertes» (SNEPO 5000) décidée après les Etats Généraux de Villapins par le CNPF. En proclamant 1983 «Année de l'entreprise» Yvon Gattaz exhortait les chefs d'entreprise à abaisser leurs «ponts levis» et faire découvrir leurs usines.

Dans notre région, chacun a présenté à l'esprit le succès remporté par Citroën. 180 000 personnes se sont pressées quatre jours durant, dans les usines de la Janais et de la Barré Thomas.

Deux fleurs sur trois. Plus modestes par le nombre de visiteurs (5 000) mais néanmoins exceptionnelle par son originalité, l'opération de la zone industrielle du Rheu mérite une mention particulière. En effet, c'est sans doute la première fois en France que toutes les entreprises d'une zone industrielle s'organisent pour mettre au point une journée Portes Ouvertes, aidées en cela par l'U.P.I.V. et la C.C.I. de Rennes. Devant les invités, Pierre-Yves Le Mouel, Vice-Président de la C.C.I. de Rennes, après avoir rendu hommage à la mémoire de Raymond Payen, initiateur de cette journée, commentant la plaquette remise à chaque visiteur a présenté la zone du Rheu : «455 entreprises employant 1 600 salariés soit 1 % de la popula-



P. Y. LE MOUEL présentant l'opération

tion active du département. En 1982, les entreprises ont versé plus de 10 milliards de centimes de salaires, 4,5 milliards de charges sociales et 12 milliards d'impôts et taxes, pour un chiffre d'affaires, toujours en centimes, de 80 milliards. Elles ont également contribué au développement de la commune en payant les deux tiers des impôts locaux. «Deux petites fleurs sur trois dans cette cité fleurie» Conclutait P.Y. Le Mouel, persuadé que les habitants du Rheu en les regardant auraient maintenant une vision différente de leurs entreprises.

Cette journée Portes Ouvertes devait être suivie dans la semaine par une invitation à découvrir l'entreprise Legris décentralisée depuis 5 ans à Rennes, le samedi des Portes Ouvertes chez Sodeva à Châtillon sur Selche et Merlin Gärin à Chartres de Bretagne.

INFORMATION SPECIALE GROUPEMENTS DE COMMERÇANTS LUNDI 28 NOVEMBRE 83 à 14 h 30

IIème RENCONTRE INTER-ASSOCIATIONS COMMERCIALES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RENNES

Thème principal : définir de nouveaux rapports entre les Unions Commerciales, Ouest-France et Havas.

Cette rencontre permettra de faire le point sur la Service de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes : SVP Animation - et d'engager un dialogue avec Ouest-France et Havas sur de nouvelles modalités de collaboration.

La journée se terminera par un buffet et la visite du journal. Renseignements et contacts A. Bouyou - CCI de Rennes Tél. (99) 36-51-54 poste 58

PROGEOLOG Informatique

16 ter, rue Lesage
35600 REDON - Tél. (99) 71.09.76

Conseil en Informatique
Logiciel

Une équipe compétente à votre service

VOTRE ORDINATEUR ?.. LOUEZ-LE !

L'ORDINATEUR PROFESSIONNEL
LE MICRO ORDINATEUR PROFESSIONNEL

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

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

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

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

SILMM

Services Informatiques Logiciels Matériels Maintenance

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

56108 LORJENT-CEDEX
Tél : (97) 64.36.10

BON POUR UNE DOCUMENTATION :

M. _____ Entreprise : _____

Fonction : _____

Adresse : _____

Tél : _____

RENNES

Des élèves ingénieurs suisses à la découverte de la Bretagne

C'est du 24 au 27 août dernier qu'une vingtaine d'élèves ingénieurs suisses sont venus faire connaissance avec notre région dans le cadre d'un voyage de fin d'études.

Un programme de découverte de la Bretagne, tant au niveau économique que touristique avait été préparé par le Service Commerce Extérieur de la CCI de Rennes en collaboration avec les autres CCI de Bretagne. Ce circuit a permis au groupe des futurs ingénieurs de visiter des entreprises techniquement performantes (Ricard, Bridel, Hema, Chantiers de la Marine Nationale, Réparation Navale), des centres de recherche et des applications industrielles (Cnexo, Mé-téorologie spatiale, Marché au Cadran de St-Pol, barrage de la France).

L'école dont ces jeunes sont issus est située à Burgdorf, près de Berne, et fut fondée en 1892 : elle allie formations théorique et pratique, et seuls sont admis à son concours d'entrée les élèves qui, après le Bac, ont fait l'apprentissage d'une profession manuelle.

Une telle formation permet à ces jeunes de trouver sans problème une place sur le marché du travail, que ce soit en Suisse ou à l'étranger.

Cette opération entre dans le cadre de la promotion des échanges internationaux : elle n'est pas tout à fait originale dans la mesure où des promotions précédentes ont pu visiter les régions de Bordeaux et de Marseille. De telles initiatives sont extrêmement profitables, car elles permettent à de jeunes étrangers de se faire une idée plus juste de l'activité et du dynamisme de notre pays.

Nos amis suisses, qui n'ont pas oublié de faire honneur à la gastronomie bretonne, sont repartis après une semaine bien remplie terminer leur sixième semestre de scolarité, et passer leurs examens de fin d'études.

Nous leur souhaitons bonne chance. ■

RENNES

SIGNATURE D'UN ACCORD DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ENTRE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANÇAISE POUR LA BELGIQUE ET LE LUXEMBOURG ET LA C.C.I. DE RENNES

Yves Garnier, Vice-Président Administrateur Délégué de la C.C.I. de Rennes et M. Guyon de Montvillault, Administrateur de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française pour la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg ont signé, le 25 octobre, un accord de coopération économique entre leurs deux établissements. Préparé par les services du Commerce Extérieur de la Chambre de Commerce, animés par Roger Pauly, et par M. Ginter, Directeur de la C.C.I.F., cet accord est avant tout un catalogue de moyens pratiques à la disposition des entreprises désireuses d'exporter d'un pays vers l'autre.

Le temps est de l'argent

« Fini le gaspillage de temps et d'argent ! » explique Roger Pauly, « jusqu'à lors 90 % des efforts d'exportation des PME étaient voués à l'échec parce que l'industriel se trouvait seul face à son marché potentiel étranger. Désormais, vendre en Belgique et au Luxembourg est à la portée des PME, d'autant qu'il n'existe pas de barrière linguistique même en pays flamand. L'accord de coopération prévoit tout un arsenal de possibilités, de moyens et de renseignements qu'on ne pouvait obtenir jusqu'alors qu'avec beaucoup de temps et coûtait cher pour ceux qui ne s'étaient pas découragés entre temps. »

En clair, l'industriel breton désirent exporter vers la Belgique ou l'industriel belge ou luxembourgeois vers la région de Rennes, saura exactement en s'adressant à sa C.C.I. quels sont les produits recherchés dans ce pays, comment les distribuer, quelles procédures adopter, etc. La C.C.I. lui préparera ses déplacements, organisera ses rendez-vous d'affaires, lui fournira une étude de marché, etc.

Des services concrets

Soulignons, que l'accord qui n'exclut pas la réalisation éventuelle de missions économiques, de salons, séminaires ou conférences, pouvant se situer dans l'un ou l'autre pays à la demande, prévoit encore la mise à disposition des bilingues, traducteurs, bureaux, salles de réunions ou de conférences ou d'exposition de 25 à 100 personnes équipées de moyens audiovisuels.



Autant d'avantages supplémentaires destinés à faciliter au maximum les échanges avec un pays, où faut-il le rappeler la couverture de nos exportations est tombée de 1979 à 1982 de 88 à 79 %, le déficit atteignant 16 millions de francs français.

« Les conditions sont réunies pour

relever ce défi » devait conclure Roger Pauly. « Il n'est pas impensable d'espérer 80 % de réussite à l'exportation pour nos PME. »

Toujours est-il que les acteurs de cette initiative ont décidé de se réunir dans un an pour en faire le bilan. ■

LONDRES

Vols réguliers
au départ de
**Caen, Le Havre,
Morlaix, Quimper,
Rennes.**

Brit air

29204 MORLAIX - Tél. (98) 62.10.22 - Télex 940 929
Renseignez-vous auprès de votre agent de voyages.

N°1 EUROPEEN DE L'ACCESSOIRE / DECORS MATERIEL DE MAGASIN

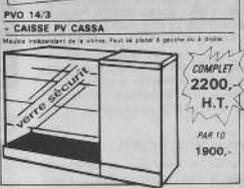
RETIF ROUXEL s.a.

LE STOCK LE PLUS IMPORTANT
+ DE 3000 ARTICLES EN MAGASIN

RAYONNAGE MODULABLE
 avec nombreuses possibilités de décoration
 s'adapte à tous les magasins



**Journée sans interruption
 du lundi au vendredi 8h 30-18h
 fermé samedi et dimanche**



**Demandez notre catalogue
 STOCK IMPORTANT DE DECORS DE NOEL
 A PRIX IMBATTABLES**

125 rte de Lorient 35 000 RENNES Tél: (99) 59.59.26

barrière rocade ouest sortie Lorient

1km de Redon, route de Vannes 56 300 RIEUX Tél: (99) 71.05.71

micromatix

69, rue de Dinan
 35000 RENNES

Tél. (99) 30.79.08 +
 Télex OGI 740.268 F

**ENFIN LE KAYPRO EN BRETAGNE
 ORDINATEUR PORTABLE SURPUISSANT**

Exemple de prix :
14 590,00 H.T.*

APPLICATIONS

- Cabinets comptables
- Travaux publics
- Devis
- Négoces
- M.I.N.
- Mairie
- Garage, etc.

- CP 64 K
- 2 x 200 000 caractères (disque souple)
- Clavier AZERTY
- CP/M
- S BASIC avec traitement de texte - *gratuit*
- gestion de vocabulaire - *gratuit*
- gestion de fichiers - *gratuit*

* au 1-10-83

Documentation sur simple demande

- NOM
- ADRESSE
- Tél.



SAINT-MALO

La Foire Internationale de St-Malo : Jacques Cartier 1984

Parmi les retombées importantes attendues des festivités du 460 anniversaire du voyage de Jacques Cartier vers le Canada, la Foire d'échanges économiques est un des plus importants pour Saint-Malo, car cet aspect des manifestations continuera à porter ses fruits bien après 1984.

Monsieur Morvan, Président de la Chambre de Commerce a donc voulu intégrer la Foire de Saint-Malo dans les activités de la commission qu'il préside au sein du Comité Jacques Cartier Saint-Malo 1984.

Cette foire deviendra internationale l'an prochain, puisque le Canada étudie actuellement sa participation avec l'Ontario et le Québec.

Du côté malouin, un comité «foire, salons, expositions» a été constitué qui regroupe des élus municipaux et des responsables économiques (Chambre de Commerce, Chambre des Métiers, Jeune Chambre Economique, Commerçants...)

Les dates ont été choisies : du 30 mai au 3 juin 1984 sur le terrain des sports de Paramé qui offrira une surface de 3,5 hectares aux exposants et de nombreuses places de parking pour les milliers de visiteurs attendus à cette occasion.

Le Président de la Foire de Rennes, Monsieur Ponée apporte son concours aux travaux de préparation à Saint-Malo, et il a, lui aussi, invité les délégations canadiennes à participer à la Foire de la capitale bretonne, la 2ème de France.

La Foire Internationale de Saint-Malo sera donc l'un des points forts des festivités de 1984, puisqu'elle offrira la possibilité de rencontres professionnelles, d'échanges économiques dans les domaines les plus variés, de la gastronomie à l'informatique.

Ainsi pourront s'accroître, dans les années à venir, les échanges entre des pays que l'Histoire a unis par des liens très profonds. ■

UNE SECTION FAFTIC POUR LES COMMERÇANTS DE L'ARRONDISSEMENT DE ST-MALO AU 1er JANVIER 1984

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Malo a décidé de mettre en place une section F.A.F.T.I.C.

Le FAFTIC (Fonds d'Assurance des Travailleurs Indépendants et des Commerçants) est un organisme tout à fait indépendant qui a pour but de rendre la formation plus accessible aux entreprises commerciales de moins de 10 salariés.

Actuellement, la C.C.I. de St-Malo organise à l'intention de ses ressortissants commerçants des stages spécifiques d'initiation à la gestion et à l'étalement. Mais le coût de ces stages est relativement élevé pour le budget d'un commerçant.

Par la création d'une section FAFTIC, nous pourrions réduire sensiblement les coûts de formation, en raison d'une participation financière de l'État.

Les commerçants qui adhèrent au FAFTIC pour une cotisation modeste, bénéficieront de formation à coûts réduits... Cette section devrait être opérationnelle au 1er janvier 1984. ■

Le prix du CESAM

Le Comité d'Expansion Economique et Sociale de l'Arrondissement de Saint-Malo (CESAM) organise, comme chaque année, un concours destiné à récompenser un mémoire utilisable pour le développement économique ou social et l'aménagement harmonieux de la région malouine.

Il est ouvert à des auteurs, ou groupes d'auteurs, sans limitation d'âge, qu'il s'agisse d'étudiants, d'employés, de cadres, de chefs d'entreprises, etc.

Pour le choix du lauréat, il sera largement tenu compte de critères tels que : apport personnel de recherche, originalité et efficacité des solutions proposées, clarté et qualité de la présentation. Le prix pourra être fractionné pour récompenser plusieurs mémoires intéressants.

Ces mémoires comporteront au minimum 25 pages dactylographiées, ils devront être adressés ou déposés, en deux exemplaires, au plus tard le 15 septembre 1984, au secrétariat du CESAM 12, rue de Toulouse - 35400 St-Malo Tél. (99) 40-91-35 ■

DEUXIEME SALON DE L'HOTELLERIE-RESTAURATION ET DES METIERS DE BOUCHE



Le 2ème Salon de l'Hôtellerie-Restauration et des Métiers de Bouche se tiendra du 10 au 15 mars 1984 dans la gare maritime de la Bourde à St-Malo.

Ce salon régional réservé aux professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et généralement, de tous les métiers de la bouche, accueillera des exposants, fournisseurs et revendeurs de matériels ou produits destinés aux activités ci-dessus.

En raison du nombre de stands disponibles, les entreprises intéressées sont invitées à adresser au plus tôt, par écrit, une demande de réservation d'emplacement avec indication de la surface souhaitée à :

Chambre de Commerce et d'Industrie - Salon EDF/GDF/CCI - Service Tourisme - BP 185 - 35409 Saint-Malo Cédex ■

COTES-DU-NORD

Liaison aérienne Saint Briec - Nantes

Après une interruption pendant le mois d'août, la liaison aérienne St-Briec/Nantes et retour est à nouveau effective, depuis le 1er septembre.

Rappelons que cette liaison aérienne présente un double intérêt puisqu'elle permet, non seulement de relier en moins d'une heure St-Briec et Nantes, mais rend également possible, au départ de cette plateforme, les continuations sur Lyon, Marseille, Toulouse, Nice, Limoges, et retour dans la journée aux horaires et jours suivants :

	DÉPART	ARRIVÉE	JOURS
St-Briec/Nantes	7 h	7 h 45	(1-2-3-4-5-6)
Nantes/St-Briec	21 h 15	21 h 45	(1-2-3-4-5-7)
Nantes/Lyon	8 h 30	9 h 35	(1-2-3-4-5-6)
Lyon/Nantes	19 h 45	20 h 55	(1-2-3-4-5-7)
Nantes/Marseille	8 h 30	13 h 15	(1-2-3-4-5)
via Lyon	8 h 30	10 h 45	(6)
Marseille/Nantes	17 h 00	20 h 55	(3-5)
via Lyon	17 h 40	20 h 55	(1-2-4)
	18 h 10	20 h 55	(7)
Nantes/Nice (via Lyon)	8 h 30	11 h 00	(1-2-3-4-5-6)
Nantes/Nice (direct)	11 h 00	12 h 30	(6)
Nice/Nantes (direct)	16 h 50	20 h 55	(1-2-3-4-5)
Nice/Nantes (via Lyon)	17 h 55	20 h 55	(7)
Nantes/Paris (G.D.G.)	8 h 20	9 h 45	(1-2-3-4-5-6)
Paris/Nantes (G.D.G.)	17 h 15	18 h 35	(1-2-3-4-5)
Paris/Nantes (Orly ouest)	18 h 00	18 h 50	(3-4-5)
Nantes/Bordeaux	7 h 55	8 h 50	(1-2-3-4-5)
Bordeaux/Nantes	19 h 35	20 h 30	(1-2-3-4-5)
Nantes/Toulouse	8 h 10	9 h 05	(1-2-3-4-5)
Toulouse/Nantes	19 h 20	20 h 15	(1-2-3-4-5)
Nantes/Limoges	8 h 45	9 h 45	(1-3-4)
Limoges/Nantes	18 h 45	19 h 45	(3-4-5)

Tarifs

St-Briec/Nantes	432 F
St-Briec/Nantes/Lyon	924 F
St-Briec/Nantes/Paris	927 F
St-Briec/Nantes/Toulouse	1 213 F
St-Briec/Nantes/Bordeaux	946 F
St-Briec/Nantes/Limoges	888 F

Réductions : Enfants de moins de 12 ans : 50 %
Abonné : 30 %

Cartes d'abonnement :	
3 mois	843 F
6 mois	1 124 F
1 an	1 404 F

Frêt : 6 F / kg - (taxation minimum : 120 F)

Liaison aérienne Saint Briec - Paris

Liaison aérienne Saint-Briec/Paris

A compter du 2 novembre prochain, la desserte aérienne de la région briochine avec la capitale sera à nouveau assurée par un vol matinal, au départ de Saint-Briec, répondant ainsi au désir de la clientèle locale qui souhaite passer une journée entière à Paris.

Désormais, Saint-Briec sera desservi par des vols directs, les lundi, mardi, mercredi, jeudi, vendredi, aux horaires suivants :

	DÉPART	ARRIVÉE
St-Briec/Paris	07 h 20	08 h 40
(Orly ouest)	18 h 25	19 h 45
Paris/St-Briec	09 h 20	10 h 40
(Orly ouest)	20 h 25	21 h 45

La Bretagne à la Foire de Palerme 26 mai - 10 juin 1984

La Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord chargée d'organiser cette participation.

En 1983, la Foire Internationale de la Méditerranée, sur une surface de 85 000 m², a attiré 800 000 visiteurs, dont 160 000 étaient des professionnels. On y dénombrait 3 200 exposants, dont plus de 1 000 représentaient des firmes étrangères.

En outre, plus de 25 pays y ont participé officiellement, non des moindres, puisqu'on a pu y noter la présence des U.S.A., du Japon, de la Chine, de l'U.R.S.S., de l'Espagne, etc.

Cette manifestation « multi-produits » couvre aussi bien l'alimentaire et l'agro-industrie, que la construction navale, l'automobile, l'industrie chimique ou l'électronique.

Dans notre prochain numéro, en page « Commerce Extérieur », vous trouverez des informations statistiques sur la balance commerciale de la Sicile, et sur les échanges avec l'Europe et plus particulièrement la France.

Pour tout renseignement : appelez votre Chambre de Commerce ou Comex 22 - (96) 94-34-79. ■

COTES-DU-NORD

Des subventions importantes pour les entreprises industrielles de moins de 200 salariés

OPERATION «QUALITÉ DANS L'INDUSTRIE» BILAN SATISFAISANT POUR LES COTES DU NORD

Les aides, accordées aux PMI afin de leur faciliter l'accès à des opérations de « diagnostic qualité » menées par des experts, sont financées par le Ministère de l'Industrie.

Elles ont concerné en 1983 dans les Côtes du Nord :

- 7 entreprises pour des interventions légères ;

- 3 entreprises pour des opérations « lourdes » (en cours) ;

dans tous les secteurs de la production industrielle (entreprises de 20 à 200 employés maximum).

Le but est de sensibiliser les entreprises à la « non-qualité » c'est-à-dire la sous-qualité ou la sur-qualité qui ont leurs conséquences au niveau de la conquête de marché et de coûts de fabrication.

BONNE SENSIBILISATION DANS LES COTES DU NORD POUR L'ACCÈS DES PMI AUX CABINETS-CONSEILS

Vingt deux entreprises des Côtes du Nord, correspondant à 250 000 F de subvention, ont bénéficié de cette possibilité.

- pour des études non financiables par d'autres procédures ;

- et quand elles n'avaient encore jamais fait appel à un Cabinet-conseil.

L'entreprise pouvait choisir librement son consultant (mais il existait quand même une commission d'agrément).

- Etude diagnostic : aboutissant à des recommandations (subvention de 80 % du coût correspondant à un plafond de 12 000 F) ;

- Etude développement : aboutissant à des interventions (subvention de 40 % du coût correspondant à un plafond de 50 000 F).

Cette opération est reconduite. Une convention a été signée entre la C.C.C.I., l'E.P.R., la M.I.R. et le F.I.D.A.R.

Pour tous renseignements, adressez vous au service Industrie de la C.C.C.I. ■

trie électronique à partir de 1966. Il assure le démarrage de la T.V. couleur en France pour le compte d'I.T.T. Après un bref passage à Thomson-CSF Brest comme ingénieur de production, il travaille à la S.A.T. dans la région parisienne. En 1974, il devient Directeur de production de l'usine lannionnaise de la S.A.T. Il entre à la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord en 1977 comme chef de Service Industrie.

Bien connu des industriels il a en particulier suivi les dossiers de la «nurserie», du Centre Eolien et du Centre d'Algologie.

Nous souhaitons bonne chance dans ses nouvelles fonctions à Yves Meubry qui succède à Michel Bellec parti à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest.

LE BUREAU DE DINAN SOUS LA RESPONSABILITE DE M. BUZOT

Nominations à la C.C.I. des Cotes du Nord

MONSIEUR YVES MEUBRY EST NOMMÉ DIRECTEUR DU BUREAU PERMANENT DE LA C.C.I. A LANNION



Le poste de responsable permanent du bureau de Dinan n'était plus pourvu depuis quelques mois suite au départ de Philippe Dupuy pour la C.C.I. de Rochefort. A la satisfaction des ressortissants de ce secteur cette antenne de la C.C.I. recommence à fonctionner normalement depuis le 1er octobre.

Agé de 33 ans, Michel Buzot a fait des études juridiques et est titulaire d'une maîtrise de droit. Il a été directeur d'un port de plaisance en Vendée avant de diriger les Ateliers et Chantiers de la Manche à Saint-Malo.

Une tâche importante l'attend à Dinan : entre autres le gros dossier de la G.E.C.I., cette «friche industrielle» de 60 hectares qu'il faut désormais réhabiliter. Nous lui souhaitons du succès dans cette entreprise. ■



Originaire de la région de Palmpol et Lannionnaise depuis 10 ans, Yves Meubry est un «homme de l'industrie». En effet, sa carrière l'a mené d'un emploi de capitaine au long cours à l'indus-

COTES-DU-NORD

LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FAIT PARTIE DE L'ORGANISATION CHARGÉE DE LA MISE EN PLACE D'UN RESEAU DE VIDEO-COMMUNICATIONS DANS LE TRÉGOR

Dans le cadre du plan de développement des réseaux câblés de vidéo-communications, arrêté par les Pouvoirs Publics, visant à commander 1 500 000 prises de 1983 à 1985 qui seront implantées dans quinze à vingt collectivités pilotes, les collectivités du Trégor ont fait acte de candidature, en début d'année 1983, auprès de la Direction Générale des Télécommunications au Ministère des P.T.T.

Le projet poursuivi sur le Trégor vise à promouvoir un réseau expérimental, allant au-delà des services prévus dans un premier temps par le plan de câblage lancé actuellement au niveau national, et préfigurant ce que seront les futurs réseaux de vidéo-communications. Le Trégor souhaite ainsi confirmer la vocation qu'il a toujours eue, en raison de la présence du CNET à Lannion, de zone pilote pour l'expérimentation des nouveaux moyens de télécommunication. Le réseau câblé du Trégor pourrait ainsi, si sa prise en compte est confirmée par le Ministère des P.T.T., se développer progressivement à partir de 1985 et intégrer, au fur et à mesure de leur mise au point, les nouvelles techniques de câblage et de commutation optiques actuellement en cours, pour partie, au stade de la recherche.

Parrallèlement au développement de ces techniques, un groupe de travail réfléchit dès maintenant aux nouveaux services qui pourront être offerts par ce moyen à l'usager, que celui-ci soit individuel, collectif ou public. Les expériences de tous types en matière de nouveaux moyens de communication, lancées depuis plusieurs années dans diverses régions, montrent en effet qu'il est primordial de définir au préalable, de façon aussi précise que possible, la nature des services que peuvent apporter les nouvelles techniques, compte tenu de l'attente de l'usager.

Le groupe de travail a trois composantes : des élus, des techniciens et responsables administratifs, des responsables socio-professionnels et représentants d'usagers.

La Bretagne Économique s'efforcera de vous tenir informés de l'évolution de ce dossier ; la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord suivra d'ailleurs de près ce projet.

Connaissez vous nos formations courtes adaptées aux problèmes du commerçant ?

Centre de perfectionnement commercial (C.E.P.E.COM)

Ce cycle s'adresse aux jeunes commerçants, aux fils et filles de commerçants, aux employés du commerce, aux jeunes intéressés par la carrière commerciale et permet d'aborder les problèmes commerciaux, juridiques, comptables, fiscaux... 25 lundis d'octobre à fin mai. Comptabilité - gestion - distribution - vente - réglementation.

Groupe auto-perfectionnement à la gestion

Ce cycle a pour but d'aider les personnes intéressées à mettre en place une comptabilité fonctionnelle qui leur permettra d'avoir des éléments pour remplir les déclarations fiscales, de suivre de plus près la marche de leur entreprise au travers des comptes de fin d'an-

née (bilan et compte d'exploitation). 10 lundis à partir de la mi-octobre. Initiation aux techniques de l'étalage

Ces cycles s'adressent aux commerçants et aux employés désirant s'initier ou se perfectionner dans les techniques de présentation marchande.

Les participants préparent eux-mêmes les thèmes des étalages qu'ils réalisent dans les blocs vitrines et qu'ils peuvent emporter.

Début des cours : lundi 7 novembre sur cinq lundis.

Renseignements complémentaires à la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord - service Formation - rue de Guernesey - 22009 Saint-Brieuc Cédex - Tél. (96) 94-20-94.

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 Bécassins
44470 CARQUEFOU

COTES-DU-NORD

Le Centre de Formalités des Entreprises

La simplification d'un casse tête...

Le Centre de Formalités des Entreprises : un nouveau service de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

En France, il fallait, il y a encore peu de temps, plusieurs semaines voire plusieurs mois pour créer une entreprise.

Le futur chef d'entreprise devait se rendre d'un organisme à un autre, donner plusieurs fois les mêmes renseignements et les mêmes pièces justificatives. En caricature, il s'agissait d'un parcours du combattant épuisant moralement.

Alors, pourquoi ne pas simplifier tout cela ? C'est désormais chose faite avec la création de 4 Centres de Formalités des Entreprises (C.F.E.) dans le département des Côtes du Nord ayant chacun une compétence territoriale définie : Saint-Brieuc, Lannion, Dinan et Loudéac.

Ces C.F.E. permettront d'effectuer en un même lieu et sur un même document toutes les formalités relatives à la création, aux modifications successives et à la cessation d'activité de l'entreprise commerciale, industrielle ou de prestations de services, sous forme individuelle ou en société, ainsi que celles concernant les Groupements d'Intérêt Économique.

Le C.F.E.-22, nouveau département du Service Études/Informations, est animé par Monsieur Mignerey et ses collaboratrices : Mesdames Guedard et Noël à Saint-Brieuc, Madame Jegou à Lannion, Mademoiselle Lacroix à Dinan et Madame Michel à Loudéac.

Ces personnes assureront l'accueil des chefs d'entreprise ou de leurs man-

dataires, leur indiqueront les pièces justificatives nécessaires et les aideront à établir leur dossier. Ensuite la déclaration sera transmise aux organismes concernés (Greffes, services fiscaux, Urssaf, Insee, etc) ce qui constitue un précieux gain de temps.

A noter que l'acceptation de la

déclaration par le Centre de Formalités des Entreprises vaut déclaration auprès de l'organisme destinataire.

En créant le C.F.E., la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord cherche à répondre aux besoins de ses ressortissants et espère leur offrir de meilleurs services.

L'informatique : un danger ou une chance pour le commerçant ?

Certainement une question d'actualité pour tout chef d'entreprise. Pour apporter une réponse, la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord va lancer, dans les toutes prochaines semaines un cycle d'une durée de six journées à l'intention des Chefs d'entreprises PME.

Le groupe de travail se déroulera à Saint-Brieuc dans les locaux de l'Hôtel Consulaire. Si vous êtes intéressés, prenez contact avec le Service Formation de la C.C.I. 22, rue de Guernesey - BP 514 - 22009 Saint-Brieuc Cédex - Tél. (96) 94-20-94

Jeunes gens, jeunes filles... vous recherchez un stage dans le domaine commercial

La Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord recrute la 8ème promotion du «Centre de Formation aux techniques marchandes modernes».

A l'issue de ce stage d'une durée de 1 200 heures, vous serez aptes à assumer des fonctions de responsabilités dans les petites et moyennes entreprises commerciales ou la grande distribution.

Le programme a été conçu afin de vous rendre opérationnels dans les entreprises :

- marchabilité - clientèle
- comptabilité - gestion commerciale et financière
- techniques marchandes modernes

- problèmes juridiques et fiscaux
- informatique
- efficacité personnelle
- travaux sur le terrain
- stages en entreprises

Le succès aux épreuves d'examen vous permet de la sortie d'obtenir un certificat de niveau III (baccalauréat plus 2 années d'études supérieures).

Les conditions d'admission sont les suivantes :

- Age : 20 - 35 ans
- Un an d'expérience professionnelle
- Niveau terminal des lycées
- Jeunes gens libérés des obligations militaires

La 8ème promotion débutera le 3 janvier 1984.

Pour tous renseignements, Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord - Service Formation - rue de Guernesey - BP 514 - 22009 St-Brieuc Cédex - Tél. (96) 94-20-94

500 clients nouveaux en 3 mois. Etes-vous intéressé ?

En 1982, 100 directeurs commerciaux

- produits de grande consommation
 - biens d'équipement
- nous ont demandé des équipes de 2 à 10 vendeurs pour des durées de 1 à 6 mois pour :
- implanter un nouveau produit
 - conquérir de nouveaux clients
 - pénétrer dans de nouveaux circuits



POUR TOUTS RENSEIGNEMENTS RETOURNEZ CE COUPON-RÉPONSE À

DISTRIBUCOM
Monsieur Alain Riand,
49, Hameau St-Michel - St-Avt
56000 YANNES - (97) 60.78.92

Je souhaite recevoir une documentation

Je souhaite que vous m'appeliez au téléphone

Société _____

Nom _____

Adresse _____

Téléphone _____

Foire des Côtes d'Armor succès des deux réunions organisées par la CCI

150 PERSONNES A LA SOIREE «CONJOINTS-COLLABORATEURS»

Le 15 septembre dernier, la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord organisait un dîner-débat sur le thème du statut des conjoints de commerçants avec la participation

- de l'ordre des Notaires
- du Conseil Régional des Conseillers Juridiques
- de l'ordre des Experts Comptables et Comptables Agréés
- l'U.R.S.S.A.F.
- l'A.S.S.E.D.I.C.
- les Services Fiscaux
- la C.I.A.V.C.I.
- la C.M.R.

150 personnes ont participé à cette soirée qui se déroulait en 2 temps :

1. Partie Information : exposé de la loi (analyse critique) et témoignages de commerçants.
2. Dîner-débat : au cours duquel les professionnels et administrations ont répondu à l'auditoire.

A cette occasion les entreprises ont pu obtenir un dossier reprenant les différentes dispositions législatives et un document leur permettant l'analyse de leur propre situation, en tenant compte de l'aspect social fiscal et juridique des différentes options possibles.

150 PARTICIPANTS EGALEMENT, APPARTENANT A 40 UNIONS COMMERCIALES POUR LE LANCEMENT D'UN SERVICE DE PROMOTION COMMERCIALE

Les thèmes abordés lors de cette soirée du 13 septembre ne pouvaient laisser indifférent :

- Lancement d'une campagne départementale d'affichage en faveur du commerce indépendant. 4 000 affiches éditées sur le thème «Accueil-sourire» plus proche plus sympas sont en cours de diffusion par le canal des Unions Commerciales.
- Signature d'une convention entre la Fédération Départementale des Unions Commerciales des Côtes du Nord et la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord portant sur la création d'un S.P.C. (Service Promotion Commerciale). Celui-ci sera opérationnel début 1984 après une mise à

jour locale du fichier S.P.C. national. Cet outil au service des présidents et membres de bureaux d'Unions Commerciales ou de groupements de commerçants apportera des idées, des budgets, des adresses d'animateurs, publicistes, etc. à tous ceux qui en exprimeront le souhait.

En conclusion, cette soirée du 13 a été, dans une ambiance détendue le point de départ d'opérations collectives et individuelles qui renforcent l'image de marque du commerce indépendant sur le département, mais ainsi que l'ont souligné Monsieur Duault, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes du Nord et Monsieur Plassart, Président de la Fedusc, une démonstration de leur volonté de ne pas subir mais d'agir ensemble pour surmonter la morosité économique actuelle et pour que vive un commerce dynamique dans notre département. ■



Ordre du jour chargé à la C.D.U.C. l'équilibre commercial de l'agglomération briochine sous les feux de l'actualité

Lors de sa dernière réunion du 6 octobre dernier la commission départementale d'urbanisme commercial a étudié quatre demandes qui concernaient des implantations ou des extensions commerciales dans l'agglomération de Saint-Brieuc. Ce nombre important de dossiers a amené tous les partenaires à faire une réflexion de fond sur le poids commercial de Saint-Brieuc.

Quelques jours auparavant, lors de l'Assemblée Générale de la Chambre de Commerce et d'Industrie, Monsieur le Président Duault avait fait part de sa position. Nous croyons intéressant de vous rappeler ses propos.

Dans le secteur du commerce, il semble que la concurrence devienne plus vive à partir du moment où la consommation semble se réduire. Les mutations dans ce secteur et, notamment dans la région briochine, sont des plus importantes.

Lors des grandes mutations commerciales des 30 dernières années la Bretagne a suivi une voie originale.

Compte-tenu de la dispersion de l'habitat (expliquée dans les manuels de géographie par la multiplicité des points d'eau) et de l'absence de véritable grande agglomération, notre département s'est orienté vers la création de superettes.

Pour ce type de point de vente, il se situe comme N° 2 en France depuis plusieurs années.

L'équilibre fragile auquel on était arrivé dans les Côtes-du-Nord, avec un nombre de superettes important risque d'être remis en cause si l'ensemble des projets prévus sur Saint-Brieuc se réalisent.

On parle de créations d'emplois pour justifier ces projets, on oublie de dire qu'à population constante, le chiffre d'affaires prévisionnel de ces grandes surfaces représentera celui de 130 commerces de détail, combien subsisteront dans ces conditions.

Cette concentration commerciale place les entreprises de production dans des situations de négociations difficiles. Les conditions draconiennes, qu'on leur impose, viennent s'ajouter aux difficultés qu'elles rencontrent par ailleurs.

Ce suréquipement du chef lieu

risque de vider toutes les zones rurales environnantes de toute vie.

N'a-t-on pas déjà vu des municipalités devoir envisager à leurs frais la réouverture de magasins pour pouvoir donner satisfaction aux besoins des populations.

Elle aura une incidence sur les conditions et la qualité de la vie des habitants de ces zones car cette concentration entraînera la disparition des marchés, un des rares lieux où des contacts personnels puissent se créer.

De même, ces créations vont avoir une incidence sur les commerces des stations touristiques qui ne survivent qu'en raison de l'importance de la saison et sur les centres-villes vidés de leurs clientèles.

Au-delà des aspects propres à l'équipement commercial, à première vue ces projets constituent des carnets de commandes potentiels pour les entreprises du bâtiment, secteur particulièrement touché actuellement.

Cependant, d'ordinaire ces grands groupes traitent avec des entreprises extérieures au département et la réalisation de ces chantiers ne concerne que rarement les entreprises locales.

Par contre, ils contribuent au renforcement de la concentration commerciale qui place les PME de production dans des situations de négociation difficile, alors que celle-ci souffre d'absence de fonds propres et donc sont financièrement vulnérables.

Bien entendu les C.C.I. sont là pour défendre tous leurs mandants, les grandes surfaces commerciales comme les petits commerces.

Nous réclamons la liberté — refusons le dirigisme mais savons que, comme dans toute compétition, nous ne pouvons nous passer d'arbitre en l'occurrence l'État.

Celui-ci se doit d'être impartial — avoir la confiance des parties — ne pas en privilégier l'une aux dépens de l'autre... Ce n'est pas facile.

Nous ne pouvons ici qu'attirer l'attention de tous ceux qui ont charge de siéger dans les commissions d'urbanisme commercial sur leur lourde responsabilité.

Qu'ils se souviennent qu'il s'agit non seulement de l'environnement, de l'emploi mais aussi de problèmes humains...

Quant à l'arbitre qu'il pèse bien tous les termes du problème et qu'il décide en son âme et conscience... ■

RÉSULTATS DE LA COMMISSION DÉPARTEMENTALE D'URBANISME COMMERCIAL DU 6 octobre

- Transfert et agrandissement des «Meubles Brandilly» à Evran : accord
- Extension du Centre Commercial «Rallyes» Les Villages à St-Brieuc : accord
- Création d'un Centre Commercial avec supermarché dans la Z.A.C. de Plérin : refus
- Agrandissement de l'Intermarché à Plérin : refus
- Création d'un Centre Commercial au stade Fred Aubert à Saint-Brieuc : refus

NOUVEAU

à ST-BRIEUC

CONFECTION "ELLA"

DES PRIX

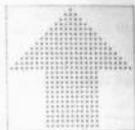
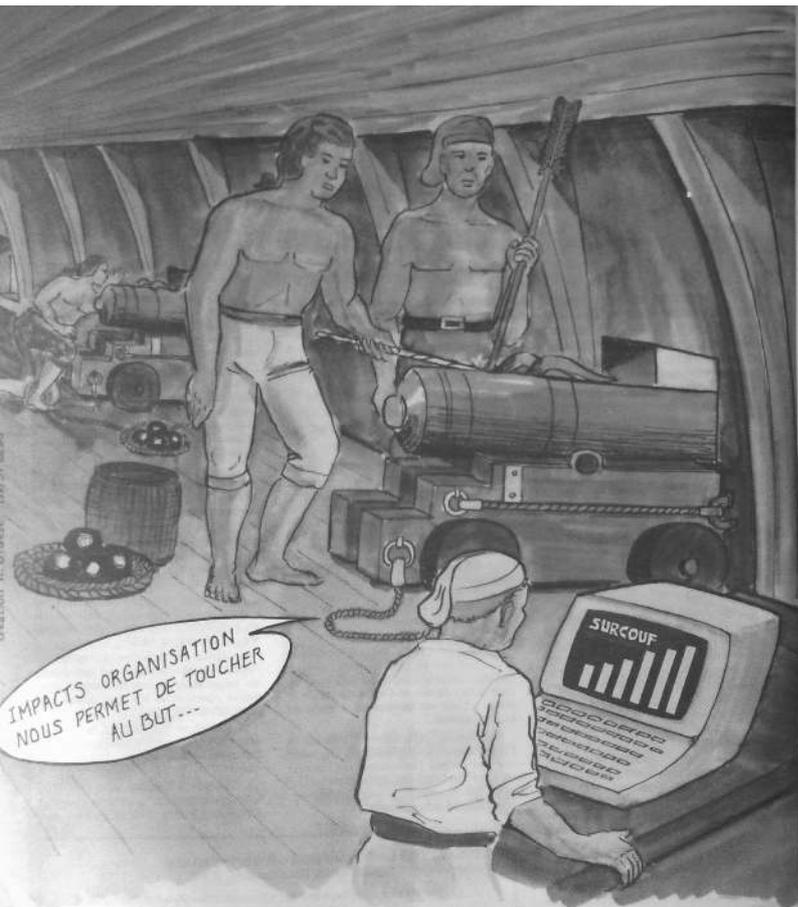
16, rue Cordière - 22000 ST-BRIEUC - Tél. (96) 94.04.25

JUPES - ROBES - CHEMISIERS - VESTES - IMPERS

à partir de : JUPE : 45 F H.T. - CHEMISIER : 45 F H.T.
ROBES PL : 60 F H.T. (+ de 30 modèles)

DES PRIX "SENTIER" À VOTRE PORTE

Expédition dans toute la France contre remboursement



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

MORBIHAN

L'industrie nautique morbihannaise: le démon de la performance au paradis de la voile

Le Morbihan a su se tailler une place de choix dans le domaine des loisirs nautiques, non seulement sous l'angle touristique, mais par la création d'entreprises mettant en œuvre les technologies les plus performantes pour répondre à un besoin grandissant de notre époque : le désir de «s'évader» sur l'eau. La Bretagne Economique s'est intéressée à plusieurs d'entre elles.

Un environnement unique

Le loisir nautique est sans doute le thème le plus évocateur du Morbihan dans bien des esprits —avec les menhirs ! Rien là de surprenant pour un département dont la renommée nautique a largement dépassé les frontières régionales. Que l'on songe pour s'en convaincre aux Riguidel, Tabarly, Kersauson, et autres Gahinet, pour ne citer que les plus connus de nos skippers, ou aux nombreux champions de planche à voile du Wind Club de Larmor.

Le Morbihan doit à un environnement exceptionnel d'être une pépinière de champions. Au cœur de la baie de Quiberon, unanimement désignée comme le plan d'eau français N° 1, le port de la Trinité-sur-Mer est devenu le point de ralliement mondial des multicoques. Ce n'est pas un hasard si l'École Nationale de Voile s'est implantée sur la presqu'île. Le Golfe du Morbihan, la rivière d'Étel, les îles, sont autant de sites enchanteurs pour la pratique de la voile, offrant des milliers de postes à quai ou à flot.

C'est donc en toute logique que l'on retrouve au long du littoral une industrie nautique importante, attirée tout à la fois par le marché local, et la qualité de l'environnement maritime et industriel. Si l'on excepte une unité de fabrication de mâts, rien de ce qui navigue sous voile n'est étranger au Morbihan.

Les bateaux : du solide et du performant

Champion de France des croiseurs côtiers en 1983, le Kelt 6,20 m porte bien ses dix ans (+ de 1 300 unités produites). Il répond en cela au vœu de Gilles Le Baud, créateur de la gamme Kelt, de concilier robustesse et ingénio-

sité : «Tout industriel aujourd'hui doit se préoccuper d'apporter quelque chose en plus dans tous les domaines» affirme celui qui a fait de son entreprise la 3ème en France au nombre des immatriculations.

Fidèle au polyester, mais passionné d'innovation, il ajoute aux qualités marines de ses bateaux des concepts très novateurs : par exemple, les béquilles intégrées sur le 7,07 m, le roof panoramique et l'option dériveur sur le 8,50 m, qui permet de naviguer dans 65 cm d'eau. Autre souci, la qualité des relations publiques. Axée sur la solidité, la promotion des bateaux est faite ici par les clients et non par les mannequins ! «Le Morbihan est un vivier extraordinaire en matière de plaisance, qui peut mieux se vendre et donc mieux attirer»

dit Gilles Le Baud, évoquant la réussite de «Charente Maritime». A condition toutefois de continuer à développer les capacités d'accueil, car le taux d'équipement n'est pas encore à la pleine mesure d'un littoral exceptionnel.

A Auray, l'unité sœur «Keltic» produit un nouveau dériveur léger, le Skeltic, et profite de l'expérience de Gérard d'Aboville pour remettre au goût du jour la voile de mer, manœuvrée à l'aviron. Navigateur réputé lui-même, Gilles Le Baud met ainsi en pratique le fruit de son expérience.

Installés depuis 3 ans à Saint-Philibert, Patrick et Marc Le Jeloux ne construisent eux qu'à l'unité (15 bateaux depuis 1980). Spécialistes du haut de gamme, ils mettent en œuvre le procédé «West System», mis au point aux U.S.A. par les Frères Gougeon il y a 10 ans. Il permet de profiter des qualités mécaniques du bois, matériau le plus performant à bien des égards, en lui conférant en plus, par application de résine West à base d'époxydes, une résistance extrême aux agressions extérieures.



Le dernier Kelt 9 m sous voile

MORBIHAN

La compétition est tout naturellement leur terre d'élection, grâce au compromis poids/résistance ainsi obtenu. C'est pourtant un spectaculaire catamaran de croisière qui est actuellement en chantier : 20 mètres, 20 tonnes, 20 000 heures de travail, il offrira un confort intérieur étonnant. Parfaitement maîtres de leur technique, ils en confient l'exécution, très soignée, à des ébénistes.

Mais ils ne se contentent pas de l'appliquer aux coques et cherchent dans toutes les directions à valoriser leur savoir-faire : mâts profilés tourments, foils, structures en nids d'abeilles, et récemment les pales d'éoliennes, en liaison avec le C.E.L.I.B. Pour eux, « la présence en France de sponsors est une chance qui permet de développer de nouvelles techniques, car les nouveaux procédés coûtent cher. Une chance complétée par le soutien qu'ils ont trouvé sur place pour démarrer leur entreprise, notamment auprès de la Société de Développement Régional. Nul doute que l'on reparlera de leurs réalisations.

La planche à voile - le Morbihan tous azimuts

Bic Marine, à Vannes, est le leader mondial incontesté de la planche. Mais elle n'est pas la seule à s'attaquer à ce marché récent, qui a suscité de nombreuses vocations.

Monsieur Louvet a créé en 1977 «Skipper International», qui s'est hissé en quatre ans au deuxième rang français avec 20 000 planches produites sous la marque «Magnum». Installé à Hennebont, Skipper conçoit, assemble et commercialise des planches faisant appel aux différentes techniques existantes. D'où le recours à la sous-traitance, qui permet à l'entreprise de garder toute sa souplesse sur un marché très évolutif : « Mon rôle est de faire vivre une marque, en sachant qu'aucune technologie ne peut tout faire. Selon le produit et la clientèle visée, il faut soit du stratifié de polyester, soit de polyéthylène, soit du thermoformé, à charge pour moi de trouver le meilleur producteur possible sur le marché » dit Monsieur Louvet.

S'il se réjouit de voir plusieurs centaines de milliers de personnes accéder à la voile par le biais de la planche, Monsieur Louvet pense aussi qu'une partie d'entre eux choisira à terme le dériveur. « Or, même les plus populaires des dériveurs, le vaurien par exemple, n'ont pas vraiment touché le grand public : encombrants, assez chers, parfois complexes. J'ai donc conçu un bateau qui tout en étant simple et abordable fournit les sensations puissantes que recher-



Le nouveau dériveur de New-Marine

chent les amateurs. Le catamaran m'a paru répondre à cet esprit.

La société «New Marine» produit donc le «New Cat 14», commercialisé à moins de 10 000 F. Facilement transportable car plus étroit que les multicoques classiques, d'un montage et d'un maniement très simple, tout en restant rapide, il représente sans doute l'avenir du catamaran. Une innovation bien venue pour donner son second souffle au dériveur.

«Thermowest», fondée il y a un an par Monsieur Allard à Lorient, a choisi dès le départ une option différente : la sous-traitance dans la transformation des matières plastiques, et notamment dans le thermoformage des planches à voile du fait de l'importance de cette branche en Bretagne-Sud. «Le Morbihan est le leader en France en production de planches à voile, et sans doute dans le monde si l'on observe que toutes les pièces d'une planche sont fabriquées dans le département» estime Monsieur Allard, qui a choisi de répondre à la demande des nombreuses sociétés moyennes du marché.

Sur 80 000 planches vendues en France, Thermowest en livre 8 000, soit quelque 10 % du marché national. Un bon résultat qui tient compte des améliorations sans cesse apportées dans les techniques composites de mousage et de jointage, d'où légèreté, rigidité, indéformabilité, étanchéité, et vieillissement améliorés.

Dans la planche à voile, le moindre détail fait la différence.

Les voiles : une grosse évolution

«Le vent est une matière impalpable, mais constante. C'est une énergie qui ne peut être augmentée en puissance. Nous recherchons donc non pas de nouvelles formes, mais une finesse dans

les formes. Par contre, les matériaux évoluent énormément. Grâce à eux, on peut obtenir une forme qui ne bouge pratiquement pas», dit Monsieur Tonnerre, dont la voilerie est installée près du port de pêche de Lorient.

Bien des progrès ont été accomplis depuis les premières voiles en lin produites au début du siècle par la voilerie Tonnerre pour les thoniers de Groix, auxquelles ont succédé les voiles en coton puis en polyester, et enfin en mylar et kevlar. Bien qu'employant 30 personnes, la voilerie travaille à l'unité, synonyme de qualité : «On vient chez nous trouver un produit bien précis».

La polyvalence de l'entreprise lui permet d'intervenir sur l'ensemble de la superstructure d'un bateau, en montage, entretien et réparation. 49 des 51 bateaux de la dernière Transat Lorient-Les Bermudes-Lorient sont passés entre les mains de l'entreprise avant le départ. Une polyvalence encore renforcée par l'activité d'une nouvelle unité de production de voiles pour planches, implantée sur la zone de Lann-Sevelin, mais en série cette fois.

Même choix de qualité chez Technique-Voile Bretagne, installée à la Trinité-sur-Mer depuis un an, où l'on s'intéresse particulièrement aux multicoques. Alain Le Roux, Franck Flahaut, Laurent Tilleau, ont délibérément opté pour le haut de gamme, même s'ils fabriquent aussi pour les plaisanciers. Ils équipent notamment le tout nouveau catamaran Royale de Loïc Caradec et Philippe Faque.

«La voile de multicoque est quelque chose de très particulier, dit Alain Le Roux, car rien n'est rigide sur un multicoque. Aussi le calcul des voiles n'obéit-il pas seulement à des modèles mathématiques ou informatiques, ce qui rend leur conception d'autant plus inté-

MORBIHAN

ressante». Travaillant en petite équipe, assurés de la confiance de compétiteurs célèbres, ils veulent à offrir une grande régularité dans la production de voiles très sophistiquées. Ils ont pour cela choisi un espace de travail relativement vaste, doté de machines les plus performantes.

Technique-Voile travaille actuellement sur un enrouleur de foc pour la plaisance. Ce système, qui permet de réduire rapidement la surface d'une voile sans la remplacer, sera à la fois simple, facile à monter et peu onéreux. C'est beaucoup plus difficile qu'il n'y paraît !

Un cas à part : Plastimo

350 personnes, plus de 100 millions de francs de chiffre d'affaires, une solide réputation de qualité et de précision, Plastimo est devenu en 20 ans le leader européen de l'accastillage. Créée à Lorient par Antoine Zuliani en 1962, au moment où a commencé le grand développement de la plaisance, l'entreprise s'est tout de suite imposée grâce à un catalogue qui reste aujourd'hui un modèle : 1 900 produits proposés dans la dernière édition, couvrant principalement la sécurité, le mouillage, la navigation, l'électricité et l'électronique de bord.

«Plastimo fournit tous les accessoires du bateau, sauf toutefois les mâts, précise Monsieur Guillaume, Directeur. Non seulement nous transformons nous-mêmes 70 % des produits commercialisés, mais nous prions une grande attention au service après-vente».

Il serait trop long de citer toutes les réussites de Plastimo. Contentons-morbihannais équipé deux chalengers de la coupe America, dont le vainqueur Australia II. Et ce n'est pas le moindre mérite de la firme que d'avoir formé plusieurs cadres qui dirigent aujourd'hui leur propre entreprise nautique.

Un institut de recherche nautique à Lorient

Cherchant à se développer dans un environnement industriel dynamique, l'Institut National d'Etudes et de Recherche Nautiques (INERN), né en 1980 à l'Ecole Nationale de Voile de Saint-Pierre-Quiberon, a tout naturellement choisi Lorient, et plus précisément la future Maison de la Mer, pour se fixer. Cet Institut qui réunit au sein de son Conseil d'Administration les Ministères et les professionnels concernés par le développement des loisirs nautiques, est dirigé au plan scientifique et technique par Monsieur Connan.



Le dernier catamaran des frères Lejeux en cours de construction

Autour d'une structure très légère, qui fait largement appel aux compétences existant déjà dans le domaine de la recherche (Commissariat à l'Energie Atomique, Centre Océanologique de Bretagne, etc), l'Institut se veut le lien entre la recherche et l'industrie.

«Nous disposons d'une structure qui n'existe pas à ma connaissance dans le monde, une structure d'essai en vraie grandeur, sur le terrain. Nous avons déjà mis en place deux bateaux, «Mesure X» et «Mesure Y». Ils sont appareillés pour effectuer un ensemble de mesures qui est traité statistiquement et graphiquement et exploité sur ordinateurs dit Monsieur Connan, expliquant que la nombreuse «casse» constatée lors des compétitions prouve que l'on maîtrise mal certains calculs, notamment les contraintes subies par les matériaux composites.

Outre la recherche, l'Institut étudie les aspects médicaux et juridiques liés aux loisirs nautiques. Un atout de plus pour maintenir la plaisance morbihannaise au plus haut niveau.

Un trait commun : l'exportation

A l'exception peut-être de Technique-Voile, qui s'adresse à un marché essentiellement français, toutes ces sociétés travaillent pour une large part (15 à plus de 50 %) à l'exportation. Sur les marchés porteurs : l'Europe du Nord et l'Amérique du Nord, et même l'Australie et le Sud-Est Asiatique.

Une preuve de plus, s'il en était besoin, que l'on n'a pas peur de bouger dans le monde morbihannais de la voile.

Le Morbihan en téléx

Un centre de génie industriel à Lorient

La nécessité de créer un outil de transfert technologique au profit des P.M.E. en matière d'automatisation a abouti à concevoir le projet d'un Centre Régional de Génie Industriel fonctionnant dans le cadre de l'I.U.T. de Lorient. Outre les trois laboratoires existant (hygiène du milieu, génie thermique et laser) sera donc créé un laboratoire automatique et robotique associé à la micro-électronique et à l'informatique.

S'inscrivant dans le cadre de la préparation du 9ème plan, ce projet a reçu l'accord du Conseil Général du Morbihan. Appelé à travailler notamment avec l'Atelier Régional d'Innovation, ce centre devrait avoir un impact intéressant sur le développement du «tertiaire industriel» à Lorient.

Foire-exposition de Lorient : un nouveau site en 1985 ?

La 21ème foire-exposition de Lorient s'est tenue du 24 septembre au 2 octobre 1983. Elle a été marquée par la présence de cinq délégations étrangères représentant des nations avec lesquelles le pays de Lorient souhaite nouer des relations privilégiées : l'Algérie, la Côte d'Ivoire, l'Irak, la République Fédérale d'Allemagne et le Sénégal.

On en retiendra aussi que le nouveau Parc des Expositions projeté par le SIMOV du pays de Lorient pourrait être opérationnel en 1985. Il faut au préalable modifier le Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme (SDAU) de la région de Lorient, afin de le rendre compatible avec le Plan d'Occupation des Soins (POS) de Lorient-Lanester. Si cette révision peut se faire rapidement, ainsi que l'a demandé la Commission locale d'Aménagement et d'Urbanisme, la 22ème foire-exposition devrait se tenir près de l'échangeur de Lann-Sevelin, à Lanester, en 1985.

La desserte portuaire de Lorient qui relie les ports de commerce et de pêche à la route nationale à quatre voies Brest-Nantes, est en voie d'achèvement. Son inauguration est prévue le 17 décembre prochain.

Tableau de bord du Morbihan

INDICATEUR	DERNIERE PERIODE CONNUE	UNITE	EVOLUTION EN % *
Emploi			
 demandes d'emplois non satisfaites en fin de mois	août 83	23 084	+11,2
demandes d'emplois de moins de 25 ans	août 83	10 255	+ 7,4
Energie			
 consommation d'électricité en millions de kwh	janv/juin 83		
haute tension		112,9	+ 9,7
moyenne tension		291,4	+ 8,4
basse tension		555,5	+17,6
 consommation de gaz en millions de kwh	janv/juin 83	548,3	+26,6
Transports			
 port de pêche de Lorient	janv/sept.83	53 052	+ 5,1
tonnage global		367,41	+10,4
valeur en millions de francs		6,93	+ 5,2
prix moyen du kg en francs			
 port de commerce de Lorient en tonnes		1 512 492	-17,3
 aéroport de Lorient nombre de passagers		100 995	+16,1
Immatri-culation			
 voitures neuves	janv/août 83	12 767	+ 3,6
 camions et semi-remorques neufs	janv/août 83	2 042	- 6,7

* Evolution par rapport à la période correspondante de l'année précédente
Sources : Direction du Travail/EDF/Préfecture/CCIM

Pas d'échanges sans maîtrise de la langue

Seulement 9 500 scolaires morbihannais étudiaient l'allemand en 1982-1983, dont 2 500 en première langue. Pour pallier cette insuffisance, qui nuit au développement des échanges commerciaux et culturels, l'Institut Consulaire de Formation Permanente de Lorient va devenir le correspondant local de Goethe Institut.

Les modalités de cette coopération ont été présentées aux professeurs d'allemand réunis à l'Institut Consulaire le 28 septembre dernier, en présence de Monsieur Horel, Consul de la République Fédérale d'Allemagne à Lorient. L'Institut Goethe mettra à la disposition de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan ses moyens pédagogiques, à charge pour elle de les répartir et d'organiser des rencontres, expositions ou manifestations franco-allemandes.

Un «diagnostic export» pour les entreprises morbihannaises

Pour aider les entreprises à se tourner vers l'exportation, le service «Commerce Extérieur» de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan se propose de réaliser, à partir de décembre 1983, un diagnostic export qui permettra de définir :

- le potentiel export des produits dans le monde
- les marchés-cibles avec leurs contraintes
- un plan de prospection en fonction des moyens financiers, humains et productifs
- le coût de la prospection

Pour tous renseignements, contactez M. Mallot au (97) 21-00-46

Vient de paraître : un memento du créateur d'entreprise

Créer une entreprise doit rester une aventure. Encore convient-il de s'entourer de précautions pour maximiser ses chances de réussite. C'est le but de ce memento du créateur, dont la 3ème édition tient compte tout à la fois des dernières dispositions réglementaires et de l'expérience accumulée par l'équipe de Promotion Industrielle de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan.

N'hésitez pas à le demander au Centre Consulaire de Documentation, 6, rue de Kerguelen à Lorient. Tél. (97) 64-37-80

Conjoints-collaborateurs : de nouvelles dispositions

Un décret du 4 juillet 1983 précise les nouvelles possibilités prévues par la loi du 10 juillet 1982 pour le conjoint collaborateur d'un chef d'entreprise commerciale, industrielle ou artisanale, de cotiser à titre volontaire à compter du 1er janvier 1983. Il modifie en outre certaines dispositions plus générales relatives à l'assurance volontaire des conjoints travaillant dans l'entreprise, qu'ils soient ou non mentionnés au Registre du Commerce.

Pour tout renseignement, contactez M. Le Pailh, Conseiller Social et Administratif, au (97) 21-00-46.

Commission Départementale d'Urbanisme Commercial : toujours des demandes

Depuis le début de l'année, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan a été amenée à instruire sept dossiers devant la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial.

Deux projets totalisant 9 500 m² de surface de vente concernaient des grandes surfaces de bricolage. Les cinq autres dossiers touchaient des extensions et un transfert de supermarchés, tous accompagnés par la création de galeries marchandes pour une surface de vente globale de 6 873 m². Sur les 16 373 m² ainsi présentés devant la C.D.U.C., seul le «Centre Leclerc» de Larmor-Plage a obtenu une autorisation d'extension pour 1 500 m² supplémentaires, dont 500 m² pour une galerie marchande.

Dans le courant du mois de novembre, la C.D.U.C. devra se prononcer sur quatre nouveaux projets d'extension représentant 12 809 m² de surface de vente supplémentaires, ce qui portera à 29 152 m² les surfaces soumises à l'autorisation préalable de la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial pour l'année 1983.

Nouveaux à la C.C.I.M.

Jean Paul COURTET
Directeur du Service «Conseil aux Entreprises et Développement»
Directeur-Adjoint des Services



Lorientais d'origine, âgé de 36 ans Jean Paul Courtet dirige depuis le 1er septembre, l'équipe des Conseillers d'Entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan regroupés en deux bureaux : Promotion Industrielle, sous la direction de M. André Mallot, et Promotion du Commerce et des Services, sous la direction de M. André Comte. Précédemment responsable de l'antenne lorientaise de la

Société de Développement Régional (S.D.R.), M. Courtet connaît parfaitement la région, après avoir été pendant quelques années chargé de la Bretagne au sein de la C.C.M.E., établissement financier du secteur «bâtiment-travaux publics».

Souhaitons lui bon courage pour animer l'équipe de 14 cadres au service quotidien de nos entreprises qui, plus que jamais, ont besoin de conseils et de débouchés commerciaux.

Sylvie CHAUPRADE
Assistante Technique au Commerce



Originale de Bordeaux, Mademoiselle Chauprade, après une première expérience dans la vie active qui l'a conduite à exercer une carrière commerciale axée sur le tourisme et la publicité, a décidé en 1982 de suivre la formation d'Assistante Technique au Commerce dispensée par le CEFAC.

Passionnée par la mer, Mademoiselle Chauprade a tout naturellement accepté avec enthousiasme de venir en Bretagne, après avoir gagné un recrutement où plusieurs candidats se bousculaient pour venir remplacer M. Paillard. Elle sera plus particulièrement chargée des contacts avec les ressortissants de la Délégation Territoriale de Lorient. ■







CHAUFFAGE RADIANT ÉLECTRIQUE A BASSE TEMPÉRATURE

Une solution d'avenir du chauffage économique des ateliers, commerces, bureaux, écoles, salles polyvalentes, etc...

- Installation simple au plafond
- Consommation réduite de 25% à 50%
- Amortissement rapide
- Entretien nul
- Garantie longue durée

(Ci-dessus : panneaux AZTEC dans le faux plafond)



m-i-m INTERNATIONAL
3, rue Terrien Cochard
49009 ANGERS - Tél. (41) 90.29.72

régime de REtraite en POINTS Supplémentaire
pour le personnel des Entreprises.

nous avons **REPOSÉ**
aux questions que vous
vous posez.

caractéristiques :

- capitalisation collective;
- droits individuels acquis définitivement;
- maintien du pouvoir d'achat;
- réversion automatique et immédiate;
- déductibilité fiscale.



pour information

Centres de Prévoyance Sociale

CPS Lorient: 22, rue Bayard
56100 LORIENT ☎ (97) 64.56.34

CPS Rennes: 10-12, rue du Puits Mauget
35034 CEDEX ☎ (99) 54.99.22

Branche Groupe

Monsieur Seidenbinder

Information, documentations et publications,
16-18, rue Jules César 75590 PARIS CEDEX 12,
☎ 341.04.00

**L'efficacité
SERNAM**



SERNAM

service national des messageries de la BSNF
De la messagerie à l'express
une gamme complète de services à délais garantis

Bureau de RENNES
12, Bd Solferino - 35100 RENNES
Tél. (99) 79 15 60 - télex : 740 857

MORLAIX

**31.12.83 :
participation
des entreprises
à l'effort
de construction**

La C.C.I. de Morlaix est depuis de nombreuses années habilitée à percevoir les fonds issus de la contribution des entreprises de 10 salariés et plus à l'effort de construction - le 0,9 % construction. Ces 0,9 % collectés sont reversés sous forme de prêts aux salariés des entreprises cotisantes, soit pour construire ou acheter un logement neuf, soit pour améliorer l'habitation dont ils sont déjà propriétaires.

Dans tous les cas, le prêt ne peut être accordé par la C.C.I. de Morlaix que pour une résidence principale.

**QUAND ET COMMENT
COTISER**

Au 31 décembre 1983, l'entreprise de 10 salariés ou plus devra avoir versé 0,9 % de la masse des salaires de l'ensemble de l'année 82 :
- soit à titre de prêt sans intérêt sur 20 ans
- soit par subvention.

**MONTANT DES PRETS
ACCORDES A VOS
SALARIES**

Ils sont fixés selon les montants maxima définis par la législation et sont fonction des ressources et de la composition du ménage de l'emprunteur au taux d'intérêt annuel de 3 % pour une durée de 10 maximum.

Verser cette contribution obligatoire à la CCI de Morlaix, c'est l'assurance de participer au développement et à l'amélioration du logement sur la circonscription et la région. En effet, à fin 1982, près de 99 % des prêts ont été utilisés sur la région de Bretagne.

C.C.I. Morlaix - BP 6 - Morlaix Cédex - Tél. (98) 88.61.74.

MORLAIX

Tourisme: évolution et perspectives

La saison touristique 83, du fait de conditions climatiques défavorables a commencé aux alentours du 15 juillet. Par contre, à l'inverse des autres années, elle s'est poursuivie jusqu'aux environs du 15 septembre.

Un bilan globalement positif

D'une façon générale, les résultats qu'il est actuellement possible d'appréhender sont positifs. En effet, les glaces rurales ont connu un très vif succès de même que certains hôtels qui par des formules de restauration rapide et d'horaires adaptés ont réussi à fixer leur clientèle.

De plus, de nombreux «produits» spécifiques comme le tourisme cycliste, équestre ou nautique, ont eux aussi réussi leur saison.

**Une modification des
comportements**

Malgré ce constat, la saison a été particulièrement riche en enseignements sur les comportements des touristes qui sont venus dans notre région.

Le touriste aujourd'hui est très mobile. Il cherche quelque chose de plus que la qualité de l'hébergement : une animation sur son lieu de séjour et la proposition de produits finis.

Ces deux conditions étant nécessaires pour assurer son maintien sur place.

Des atouts à valoriser

Ces modifications dans les habitudes du touriste ont bien entendu des implications dans la définition des «produits» à proposer; notre région ne manque pas d'atouts d'importance à mettre en valeur : gastronomie, sites sur la côte et à l'intérieur des terres, monuments, activités de plein-air et de loisirs, etc.

C'est donc sur ces bases que la C.C.I. de Morlaix s'efforce de mettre en œuvre un ensemble cohérent de «produits touristiques finis» qui s'adapte aux nouvelles attentes du consommateur :

- Rester à l'écoute des partenaires tourisme pour valoriser plus encore ce qui existe.

- Trouver de nouveaux systèmes pour animer les séjours et les rendre plus culturels ou sportifs.

- Rechercher en accord avec les collectivités locales des possibilités de jumelage entre équipements publics et équipements privés à vocation touristique de façon à créer une animation et donc fixer la clientèle.

- Promouvoir la tourisme nautique (Fédération des Ports et Mouillages de la Baie de Morlaix).

- Valoriser et vendre les produits touristiques dans les salons spécialisés (Agences de voyage, autocaristes, ...) en France et à l'étranger.

Tels sont les axes que la C.C.I. de Morlaix s'est fixé pour participer au développement du tourisme dans notre région. Il s'agit sans aucun doute d'un travail de longue haleine (de par la nécessaire adaptation aux nouveaux goûts et aspirations de la clientèle) mais qui doit déboucher sur une augmentation de la qualité d'accueil et en même temps sur une rentabilisation accrue des équipements réalisés. ■

Dans un contexte économique difficile, la gestion des entreprises revêt chaque jour plus encore une importance considérable. C'est pour répondre aux besoins ressentis par les P.M.E. bretonnes, en collaborateurs performants, qu'a été créé, en 1970, l'Institut de Préparation à la Gestion des Entreprises (I.P.G.E.)

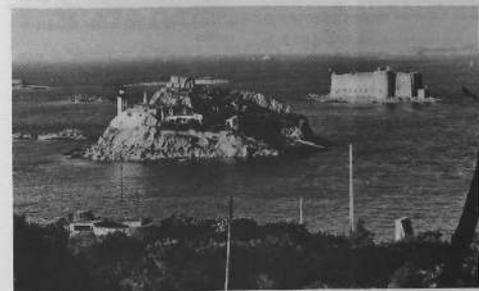


**AUJOURD'HUI
L'I.P.G.E. RECRUTE
SA 13^e PROMOTION**

L'I.P.G.E. c'est une formation à temps plein (janvier à octobre) agréée et rémunérée, ouverte aux personnes de 25 ans et plus, d'un niveau équivalent ou supérieur au BAC, qui possèdent au minimum une expérience professionnelle d'au moins 3 ans et qui sont en situation de demandeurs d'emplois ou en congé formation.

Si vous pensez que l'un de vos collaborateurs peut accéder à un poste de responsabilité proche de la direction de votre entreprise ou si vous connaissez une personne fortement motivée susceptible de répondre à ce profil.

La C.C.I. de Morlaix peut vous apporter toutes informations nécessaires sur ce recrutement. ■



Les lundis du commerçant

Depuis le mois de novembre 1981, le Service de Promotion Commerciale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper organise des journées d'information intitulées «lundi du commerçant».

«On ne peut pas tout savoir !» entend-on régulièrement. Il est vrai que le métier de commerçant ne laisse pas beaucoup de temps pour approfondir les connaissances et s'informer sur les nouvelles techniques ou nouvelles réglementations, sauf à le prendre sur son temps personnel, déjà bien réduit pour beaucoup.

Faut-il en déduire que le commerçant est exclu de la formation et de l'information ? Non, car il faut quand même rendre hommage à la qualité de la presse professionnelle, qui sous des formes aussi claires que précises lui apporte toute la documentation qui le concerne. D'autre part, la Bretagne Economique ou le bimestriel «Commerce Cornouaille Informations» apportent également leur contribution à cet effort d'information.

Mais les livres et les journaux, s'ils traitent d'un sujet, ne peuvent, et pour cause, répondre aux questions que pose tel tel point d'une réglementation ou tel cas particulier.

Les lundis du commerçant proposent de parler chaque mois d'un sujet intéressant directement tous les commerçants et traitent soit :

- d'un problème de fonds (juridique, social, fiscal)

- d'un problème d'actualité (franchise, statut des conjoints)
- de nouvelles techniques (nouveau comptabilité, micro-informatique, etc...)
- ou tout autre sujet, tels que la publicité, les assurances, etc...

Le principe du lundi du commerçant est de confier à un spécialiste l'animation du thème choisi. En effet, demander à des commerçants de «scrier» un lundi, jour de congé habituel, nous impose une certaine rigueur quant à la préparation et à l'organisation de ces journées. Il faut également préciser qu'un document de synthèse est remis systématiquement à chaque participant et que les animateurs et les assistants techniques au commerce restent à leur disposition pour tous renseignements complémentaires.

La participation financière que nous demandons (actuellement de 100F H.T.) sert uniquement à régler les frais d'animation et d'organisation.

Les commerçants de Cornouaille sont tenus régulièrement au courant de l'organisation de ces journées par la presse locale et par la revue «Commerce Cornouaille Informations».

A titre d'exemple, voici les sujets traités lors des précédents lundis, dont certains seront repris ultérieurement :

- le passage en société (2 journées y ont été consacrées)
- la franchise
- la comptabilité super simplifiée
- le statut du conjoint collaborateur
- la couverture sociale du commerçant
- la publicité du point de vente
- le passage du forfait au réel simplifié
- la réglementation des ventes et de la publicité
- les assurances
- la sécurité fiscale
- le videtex
- Le prochain lundi du commerçant aura pour thème «le nouveau plan comptable» sujet d'actualité, et aura lieu le 5 décembre prochain.

Les Assistants Techniques au Commerce sont à l'écoute de toutes suggestions et sont prêts à mettre en place des lundis du commerçant à la demande des intéressés.

Des secrétaires bureautiques...

La Chambre de Commerce et d'Industrie a ouvert le 5 septembre dernier une formation de 4 mois, de secrétaires aux nouvelles technologies de bureau.

Cette formation, organisée avec le concours du Ministère des Droits de la Femme, concerne 15 femmes dont l'âge moyen est de 32 ans.

Ce stage met en oeuvre les matériels pédagogiques les plus modernes : informatique, machine à traitement de textes, télécopie... 560 heures de formation à l'Institut Consulaire qui seront complétées par un stage d'application en entreprise de 117 heures, courant décembre.

L'intérêt de la formule du stage d'application est qu'il permet à l'entreprise d'accueillir, sans charge aucune, d'apprécier les qualités professionnelles et la motivation de la stagiaire en situation effective d'emploi.

A ce jour, trois stagiaires recherchent encore une entreprise d'accueil pour leur stage qui doit se dérouler du 12 au 29 décembre. Appelez-les au 90.02.13, poste 484.

Certains de ces stagiaires sont à la recherche d'un emploi après leur stage d'application pratique et solliciteront, dans les prochains jours, par voie de courrier et par démarche individuelle, les entreprises bretonnes.

Les prochaines missions organisées par la C.R.C.I.

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne va organiser dans les mois à venir un certain nombre de missions de prospection ou de suivi sur des zones lointaines.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Cette mission a pour objet de coordonner les opérations de Commerce Extérieur en Bretagne. Mise en place officiellement à Rennes, le 14 septembre dernier, la MIRCEB fera l'objet d'une présentation détaillée dans le prochain numéro de «La Bretagne Economique».

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Le programme a été dressé en très étroite collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur et sera réalisé sous le contrôle et avec l'appui financier de la MIRCEB Mission Régionale de Coordination du Commerce Extérieur Breton.

Avril 1984
- Stand groupé «Bretagne» et Food Asia à Singapour.

Juin 1984
- Mission de suivi au Japon.

Au cours du second semestre 84, d'autres missions seront organisées. D'ores et déjà, il est possible d'envisager des missions de suivi dans les pays du Sud-est asiatique, au Japon, aux USA et en Afrique du sud ainsi que des missions de prospection dans les pays d'Afrique anglophone et d'Amérique du Sud.

Les entreprises intéressées sont invitées à se faire connaître auprès de M. Chabrat, Service Commerce Extérieur à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne - 3, bd de Chézy - BP 3214 - 35013 Rennes Cédex - Tél. (99) 30-51-34.

Dans le prochain numéro de «La Bretagne Economique» nous reprendrons en le détaillant le programme des missions organisées à l'étranger par les Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne.

FISCALITE APPLICABLE AUX ENTREPRISES EXPORTATRICES

Le Ministère de l'Economie et des Finances rappelle qu'il existe au sein de sa Direction qui est chargée d'une mission générale d'information sur les problèmes particuliers de la fiscalité applicable aux entreprises exportatrices.

Cette cellule est qualifiée pour traiter notamment les questions suivantes :

- incitations fiscales à l'exportation (provisions pour risques afférentes aux crédits à moyen terme, imposition aux taux de 15 % des produits de la propriété industrielle...);
- application des conventions fiscales internationales;
- régime de la taxe sur la valeur ajoutée applicable aux exportations (remboursements de crédit TVA, achats en franchise...).

La section fiscale assure sa mission par des entretiens individuels avec les entreprises concernées, dans les conditions de confidentialité qui s'imposent et en participant à des réunions d'information à Paris et en province. En ces occasions, elle recueille toujours avec intérêt les préoccupations des professionnels en matière de fiscalité applicable au commerce extérieur.

Les agents chargés de cette cellule spécialisée, installée 41, quai Branly - Paris 75007 sont Messieurs Caminati (Tél. 550-86-79) et Tanneux (Tél. 550-89-20).

Des Bretons en Suisse

C'est à l'initiative des C.C.I. locales du Morbihan et de Rennes qu'a été organisée du 12 au 16 septembre dernier une mission agro-alimentaire en Suisse.

La Suisse est un marché difficile et réglementé, et on oublie parfois que la politique agro-alimentaire de ce pays est d'assurer son autoravitaillement en cas de crise. Ceci se traduit par des systèmes de soutien à la production, de subventions aux exportations, par une réglementation très contraignante et des circuits commerciaux concentrés et organisés.

Malgré ces nombreuses barrières, les produits français bénéficient d'une image de marque favorable, et la Suisse reste ouverte à des produits de qualité dans des circuits bien choisis, à condition bien sûr de rencontrer un interlocuteur disposé à faire l'effort nécessaire.

L'introduction sur le marché suisse nécessitant une prospection patiente sur le terrain, dix entreprises bretonnes intéressées sont allées rencontrer, place des acheteurs à Genève, Lausanne, Berne, Bâle et Zurich.

La préparation de cette mission avait été assurée du côté français par les C.C.I. du Morbihan et de Rennes ; du côté suisse, le travail de sélection des dossiers et de prise des rendez-vous avait été effectué par l'antenne Sorex de Berne pour la partie allemande, et par la Chambre Franco-suisse pour le Commerce et l'Industrie de Genève pour la partie romande.

Les contacts avec les acheteurs ont été en majorité très intéressants, et les participants ont pu constater la grande rigueur des Suisses en ce qui concerne la ponctualité, la qualité des produits et le respect des délais de livraison.

Par ailleurs, les participants à la mission ont pu visiter des supermarchés et grands magasins représentatifs des différents secteurs de la distribution suisse, ainsi qu'un important centre commercial (centre Balaxert) dirigé par Van Gessel, Président de la Chambre Franco-suisse pour le Commerce et l'Industrie. De passage à Lausanne, la mission a également visité le «Comptoir Suisse», 64ème édition de cette importante foire nationale.

Après cette première approche, il reste maintenant aux entreprises à assurer le suivi des contacts établis sur place, et plusieurs participants envisagent déjà un second déplacement avant la fin de l'année.

COMMERCE EXTERIEUR

Promotion Canada Jacques Cartier

Dans le cadre des manifestations «Jacques Cartier» dont a parlé le Président Morvan dans son éditorial, les Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne, en liaison étroite avec la Chambre Régionale, veut mener une action d'exportation très dynamique vers le Canada, animée par la C.C.I. de St-Malo.

cette action sera orientée plus particulièrement sur les produits suivants, dont le Canada semble très demandeur :

- agro-alimentaire : biscuiterie, plats préparés à base de poisson ou de légumes, soupes, concentrés de jus de pomme...
- habillement : sportswear, bonneterie...
- produits de beauté
- navigation de plaisance : bateaux de plaisance, planches à voiles, accastillage.

Au Québec et en Ontario, pendant l'été 84, des actions de promotion

seront menées pour les entreprises déjà implantées au Canada. D'un autre côté, dans le 1er trimestre 84, une mission prospection sera organisée au Canada pour aider les entreprises qui le souhaiteront à trouver des distributeurs, pour participer ensuite aux actions de promotion.

Par ailleurs, des possibilités importantes de transferts de technologie ou d'importations d'équipements industriels sont offertes par le Canada, par exemple, en électronique, matériel pour industrie alimentaire, etc.

Un appui financier important sera apporté à cette campagne de promotion 1984, et permettra d'appuyer sagement les efforts des exportateurs.

Les entreprises intéressées sont invitées à se faire connaître rapidement au Service Commerce Extérieur de la C.C.I. de St-Malo - 33, av. Louis Martin BP 185 - 35402 St-Malo Tél. 56-60-02

PETITES ANNONCES

- 83-142 Directeur des ventes en exercice - 33 ans, sup. de co., anglais, partageait esprit de challenge avec entreprise saine et dynamique installée sur un créneau porteur d'avenir. J'offre une expérience réussie basée sur :
 - la définition d'une politique commerciale offensive de C.A. et de marge.
 - l'élaboration et la mise en oeuvre d'une stratégie de développement propre à créer et à conserver le client en optimisant les ressources de la force de vente.
 - par des méthodes actives d'animation et de stimulation sur le terrain, par une organisation et une gestion rigoureuses de l'action des réseaux commerciaux,
 - par le choix et l'application de moyens efficaces d'aide à la vente.
 - un sens du contact et une pratique de la négociation à tous niveaux.
 - une capacité à communiquer enthousiasme et goût de la réussite.
 Je recherche une direction commerciale ou direction des ventes élargie. Ecrire à la revue

PETITES ANNONCES

- 83-143 A vendre fonds confection ou tous commerces, magasin 65 m2, centre ville Bretagne, cause retraite
Tél. (99) 48-06-77.
- 83-144 Loue entrepôts commerciaux 450 m2 chacun, vitrifiés périphérie de Lorient, accès facile, grand portail.
Tél. 65-53-19
- 83-145 A vendre
 - 1 dépôt à Quiberon 250 m2 env. avec terrain de 1 300 m2 env.
 - 1 terrain à Sarzeau - surface : 6 245 m2 env.
 - 1 terrain à Auray - surface : 5 431 m2 env.
 - A louer 1 dépôt à Josselin 950 m2 env. avec terrain de 17 000 m2 env.
 D.C.R. - St-Ave - 56000 Vannes
- 83-146 Société française, fabricant d'automates programmables, recherche distributeurs exclusifs régionaux. Pour tous renseignements, écrire lettre avec coordonnées à Société MB 2-4, rue du Châtelier - Buchères 10800 St-Julien les Villas
- 83-147 Cadre (32 ans) maîtrise droit privé - I.A.E. - formation spécifique à l'export - trilingue (ang.-all.-esp.) - expérience : responsable exportation dans PMI - chargé d'études - rech. poste disponible géographiquement - libre de suite - M. Ropars 103, rue Bouchaud 44100 Nantes Tél. (40) 47-62-74
- 83-148 A vendre 1 compresseur essence/spit avec marteaux - 1 appareil mesure de terre tellurion - 2 filières 26/34 et 50/60, M. Garnier - électricien - Liffré Tél. 68-31-44.
- 83-149 Occasion, bas prix : tél. (97) 74-02-49. Transporteur élévateur 1,50m 3,50 m bande caoutchouc. Condensateurs zone froide chaudière au fuel 100 000 calories avec radiateurs et ballon eau chaude. Compresseurs/frigo. Étagères supermarché.
- 83-150 Vends F4 dépendances importantes, poss. dépôt commerce ou artisan - bourg Guipel - Tél. 64-40-12 M. Harmois
- 83-151 Kaulfer s.a. recherche collaborateur pour vente de machines pour agro alimentaire - formation assurée - voiture fournie - envoyer CV à Kaulfer BP 152 22600 Loudéac.
- 83-152 Vends maison à Montfort (35) utilisée pour habitation et fonds de commerce tapisserie-décoration - possibilité habitation, commerce, bureau. Me David Montfort s/Meu Tél. (99) 09-01-58.
- 83-153 Jeune diplômé I.U.T. ayant effectué un remplacement d'acheteur (2 x 6 mois) groupe Hutchinson souhaiterait trouver poste équivalent région ouest - Ecrire à la revue.

- 83-154 A vendre
 - Vannes centre ville, murs commerciaux de 210 m2
 - Vannes/port - dépôt de 600 m2 couverts sur terrain de 600 m2
 - Vannes/gare, fonds de charcuterie-traiteur
 - Golfe du Morbihan - Arradon - proximité port de plaisance vue partielle sur golfe belle maison récente de 5 pièces principales - grand séjour de 55 m2 avec cheminée - sur terrain de 1 300m2.
 - A louer
 - Vannes prox. échangeur Nantes/Lorient, dépôt 1290 m2 couvert avec parking 860 m2
 - La Sélection Foncière
 - 8, place de la République - Vannes
 - Tél. (97) 47-27-01
- 83-155 Jeune femme 31 ans, maîtrise de droit, cadre administratif, (6 ans expérience) très bonne aptitude aux contacts, esprit d'initiative, facilité d'adaptation aux tâches polyvalentes, cherche poste de collaboratrice dans une entreprise dynamique. Ecrire à la revue.
- 83-156 A vendre ou à louer à Guer Morbihan 700 m2 bâtiments sur terrain 1 040 m2 - excellent état - avec 2 bureaux - quai chargement - garage - Tél. (97) 22-00-13
- 83-157 A vendre pas de porte tous commerces 60 m2 Brest rue de Stam 49 000 F. Loyer faible Ecrire à la revue.
- 83-158 Société de négoce très bien introduite dans la clientèle industrie Nord-Pas-de-Calais recherche pour sa diversification, familles d'articles ou produits à distribuer dans ce secteur d'activité. Ecrire à la revue.
- 83-159 Entreprise de reliure-brochage-petite maroquinerie recherche partenaires financiers 500 000 à 1 MF. Toute possibilité d'association sera étudiée. Les produits et les marchés sont bons mais les diversifications envisagées nécessitent des fonds propres. Ecrire à la revue.
- 83-160 Jeune analyste programmeur diplômée recherche poste en Bretagne (Rennes de préférence). Ecrire à la revue
- 83-161 Collaborateur direction (Institut Universitaire Rennes) 35 ans, diplômé I.G.R. : Maîtrise sciences de gestion, ancien inspecteur assurances-capitalisation, recherche fonction de cadre financier ou gestionnaire, de préférence dans grande entreprise - Patrick Moyon - 33, square de la Rance-35000 Rennes Tél. 30-02-48.
- 83-162 A vendre près de Dinan - centre bourg - grand local commercial avec habitation de 224 m2 et terrain à l'arrière de 900 m2 env. prix à débattre : 250 000 F, pouvant convenir à artisan ou entepret.

- 83-163 A vendre 20 km de Dinan sur terrain de 3 120 m2, grande maison récente en pierre couverte en ardoise comprenant : au rez-de-chaussée : une grande pièce aménageable de 82 m2, un bureau de 12 m2, un vestibule, wc, salle d'eau, chaufferie - au premier étage : trois grandes pièces aménageables, un bureau de 14 m2, une salle de bains.
- A vendre centre ville local commercial de 170 m2, possibilité de parking petit loyer - prix 700 000 F
- A louer Dinan près du centre axe routier local commercial de 150 m2 à l'étage 4 bureaux - bail précaire - 5 000 F par mois.
- A vendre 20 km Dinan et 20 km de Lamballe - grand terrain constructible de 4 046 m2 en bordure de rivière - centre bourg avec atelier récent de 100 m2 avec possibilité d'agrandissement - eau - électricité - Prix demandé 250 000 F.
- Agence Noël - 16, place du Champ Clos 22100 Dinan - Tél. (96) 39-18-98
- 83-164 A louer local, état neuf 900 m2 Bureaux et sanitaires. Z.I. très proche périphérie Lorient - accès facile par autoroute et ville - grand portail Tél. (97) 37-18-25.
- 83-165 A louer centre Bretagne, 3 silos à grains de 1 350 qx chacun. Facilité de chargement et déchargement - Tél. (97) 25-12-77.
- 83-166 Vends Finistère-sud, sur axe important, terrain environ 5 000 m2, comprenant : commerce plein air (possibilité autre commerce) - CA1200 000 avec bâtiment 200 m2 : atelier, magasin, bureau - et Maison neuve 5-6 pièces, tout confort, 1 100 000 F en toute propriété. Ecrire à la revue.
- 83-167 Société d'Électronique et d'Informatique implantée à Redon et Vannes, recherche sous-traitance en S.A.V. ou petite fabrication matériels professionnels et grand public. Couverture Bretagne et Pays de Loire. Siè SORAUDIA 7 rue St-Convoison 35600 Redon Tél. (99) 71-22-49 l'après midi.
- 83-168 Quimper, à louer magasin et bureaux 900 m2 plus parking. Très bien situé Tél. (98) 86-91-13.
- 83-169 Centre Finistère, vendons bas prix fabrique de meubles bien équipée pour 30 personnes cessant ses activités suite à RI. Convientrait bien pour fabrication petits meubles petits objets, produits de bricolage Tél. (98) 86-91-13.
- 83-170 Centre Finistère, proximité Carhaix, vendons bâtiment 1 400 m2 avec bureaux sur 1 ha de terrain. Usage industriel ou agricole Tél. (98) 86-91-13.
- 83-171 Centre Finistère vendons matériel et outillage complets de fabrication industrielle de meubles. Viables en marche jusqu'au 20-11 Tél. (98) 86-91-13.

Préparons Noël Ensemble!

Equip shop

Equip Shop le spécialiste du Décor dans votre région vous invite à son Noël enchanté. Du Rêve... de la Féerie.

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

Notre magasin est ouvert tous les jours de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 18 h 30 (sauf samedi)
Ouvert le dimanche de 10 h à 19 h pendant les mois de novembre et décembre.

PETITES ANNONCES

83-172 A céder (cause âge et santé) vil- le côtière Ouest, important cabinet im- mobilière, (négociation, gérances, copro- priété). Possibilité acquérir de suite, faci- lités de paiement ou par cession de parts à moyen terme. Ecrire à la revue.
83-173 Ex-Comm, disposant locaux et capitaux centre Bretagne, accepterait toutes propositions : dépos., concess. représent. Ecrire à la revue.

83-174 A.T.I.R. - Agence de traduction, interprétariat, rewriting - 10, rue Lobineau - 35100 Rennes
Tél. (99) 31-88-83 - Tél. Atr 740187F

83-175 A louer entrepôt centre Lor- rient 500 m2 en mi sous-sol, construc- tion béton, entrée par rampe douce, sur- cour accès facile aux camions, toilettes, Tél. propriétaire (97) 64-30-83.

83-176 Jeune femme bilingue, anglais, cherche traduction à domicile.
Tél. (97) 74-85-78 après 18 h 30.

83-177 Vends murs commerciaux 150 m2 Rennes quartier sud - bel empla- cement, vitrines, parking, prix excep- tionnel : 450 000 F. Etude des Notaires Associés 35170 Bruz.

83-178 Recherche représentant multi- carte introduit magasin prêt à porter fé- minin pour laisser sur place - Confection Ella - 16, rue Cordière 22000 St-Brieuc
Tél. (96) 94-04-25

83-179 L'Office H.L.M. de Lorient va construire dans la Z.A.C. de Lanveur un ensemble commercial comportant 1 super marché, 1 bar, 1 pharmacie, 1 maison médicale pouvant accueillir : kinésithérapeute, infirmier, pédicure po- dologue, chirurgien dentiste, etc. - les locaux seront loués nus. Adresser les candidatures à : O.P.C. H.L.M. - 4 bd Leclerc - BP 403 - 56322 Lorient - Les candidats retenus seront ensuite soumis à une mise en concurrence de type res- trint.

83-180 Vannes cherche entente avec aff. importante p. exploiter en dépôt succurs. ou autre forme collaboration - magasin 100 m2 12 m vitrines s/ artère passante. Tél. (97) 47-23-17.

83-181 Disposons à la sortie immédia- te de Quimper de bâtiments (1 500 m2 surface au sol). Etudierait toutes for- mes d'exploitation avec possibilité de participation et assistance financière de notre part. Ecrire à la revue.

83-182 Recherchons vendeurs répon- dant aux critères suivants : représentants locaux, hommes de terrain, pour secteur géographique limité, de 3 à 8 départe- ments, introduits dans le jouet (jouets musicaux et de plein air), aptes à visiter et contrôler les 3 stades (gros, distribu- tion moderne, détail) taux de commis- sions variables selon ces stades, allant

jusqu'à 10 %, aidés en permanence par un service d'animation commercial assu- ré par notre société. Bliss - 3, rue Victor Hugo - 94250 Gentilly.

83-183 Commercial 37 ans - ayant so- lide expérience de la vente - étudierait toutes propositions et suggestions saines et sérieuses - discrétion assurée Ecrire à la revue.

83-184 Le G.P.A. recrute pour son ser- vice commercial et après vente (service clients) 4 RESPONSABLES COMMER- CIAUX aimant vie active et contacts humains 10 AGENTS SERVICE CLIENTS souhaitant activité secondaire ou partielle. Offre valable pourensem- ble de la Bretagne. Préférence sera donnée à commerçants ou artisans ou membres de leur famille souhaitant reconversion. Adresser curriculum vitae à G.P.A. - Direction régionale Ouest - La Jalousie - Sainte-Luce-sur-Loire - 44478 Carquefou Cédex

83-185 L'un des tous premiers de la distribution, spécialiste du bricolage, crée poste de directeur du personnel. Son premier travail sera d'élaborer une véritable politique du personnel et de veiller à son application. Outre ses tâ- ches administratives, il conseillera les directeurs des magasins dans leur fonc- tion d'encadrement. Agé d'une trentaine d'années, 3/5 expérience poste situé à Breste Salaire 180/200 000 F. Ecrire ou Tél. à Marc Galopin Claude Debray Conseil - 78, rue Olivier de Serres Paris 15^e. Tél. 828-40-00

83-186 Particulier vend à Brest alimen- tation générale, cédée cause retraite. Ma- gasin 40 m2 plus grande cave - bon chif- fre d'affaire - Tél. (98) 02-51-66

83-187 C.U. de Brest - à louer, centre bourg de Gouesnou, entrepôt de 550m2 sur terrain clos de 1500 m2 (env) - accès facile poids lourds - parking - Tél (98) 07-85-25 ou (98) 07-86-18 (heures Bu- reau) ou écrire M. Cochard, 16, rue de la Gare 29239 Gouesnou.

83-188 Centre Landerneau, à vendre local 3 niveaux, 2 fois 110 m2 et 80 m2 usage industriel ou commercial - prix : 600 000 F location possible - Ecrire à la revue.

83-189 Cède Côtes du Nord, ville cô- tière, 9000 ha. Cabinet immobilier, tou- tes transactions immobilières et com- merciales, locations, aptitude exigée. Formation assurée pendant trois mois. Prix très intéressant, faibles charges. Ecrire à la revue.

83-190 Vends terrain artisanal 10 500 m2 façade 38 m, bien situé (vue sur voie express) à 15 km de Rennes. Ecrire à la revue.

83-191 A saisir 2 photocopieurs Rank- Xerox 2300 très récents 8 000 et 10 000 F et copieur papier traité 4 000 F. Tél. (43) 81-89-11.

83-192 Jeune étudiant 22 ans langues appliquées à l'Université de Rennes (tri- lingue français, anglais, allemand) cher- che emploi à mi-temps à Rennes (bu- reau ou hôtellerie) à partir d'octobre 83

Ecrire à M. Régis Maissret - 24, rue Paul Cézanne - La Rochette - 77000 Meulan
Tél. (6) 437-30-28.

83-193 A louer dans entrepôt embran- ché fer, Zone Industrielle Rennes Sud, surfaces de 100 à 1 000 m2 pour stoc- kage avec possibilité de gestion et dis- tribution sur le Grand Ouest. Entre- pôts SOCOREGE - St Jacques de la Lande - Tél. (99) 31.25.55.

83-194 L'Office H.L.M. de Lorient va mettre en location plusieurs locaux d'environ 45 m2 afin d'y accueillir des commerces de proximité. Faire acte de candidature sous référence «La puce qui renifle» - avenue du Général de Gaulle à l'O.P.C. - H.L.M. - 4, bd Gal Leclerc BP 403 - 56322 Lorient Cédex - Les candidats retenus seront ensuite soumis à une concurrence de type restreint.

LA BRETAGNE économique

Ce numéro a été tiré à 75 000 exemplaires

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

Rédaction-Administration-Publicité 3, Boulevard de Chézy 35000 RENNES
Tél. (99) 30.51.34

Gérant : M. G. TRAVERS

Commission Paritaire des Papiers de Presse n° 1805 ADEP

Imprimerie " Les Nouvelles " 31, Avenue Janvier RENNES

SIREVE
L'ORDINATEUR
"Clés en mains"

MATÉRIEL

Mini-ordinateur organisé autour des unités centrales LSI 11/23 de DIGITAL EQUIPMENT CORPORATION (D.E.C.) 990/10 990/12 de TEXAS INSTRUMENTS

PROGRAMMATION

Programmes spécifiques
Programmes standard
Traitement de texte

MAINTENANCE

Associant Technicien et Programmeur

FORMATION

Pour Utilisateur et Informaticien.

De Rennes à Brest, un seul et unique interlocuteur

NOS RÉFÉRENCES ?

80 systèmes multiprogrammation temps réel disques durs dans tous les domaines d'activités

CONTACTEZ-NOUS ET NOUS EN PARLERONS !

9, rue d'Ouessant
29200 BREST
Tél. : (98) 02.29.40

SIREVE

13, rue Naulait-de-Bufferon
35000 RENNES
Tél. : (99) 36.45.62

LISA EST CHEZ DELTA

Vous connaissez l'histoire "de la petite souris qui montait... qui montait..." ? Bien sûr... C'est un jeu d'enfant connu de tous et qui vous a sûrement amusé longtemps... même devenu grand...

Et bien... la petite souris de Lisa vous propose de perpétuer le jeu, mais cette fois pour le bon motif : simplifier votre travail. Vous savez bien que l'on peut parfaitement travailler en s'amusant... et inversement... A propos.. Lisa.. c'est un bien drôle de nom pour un ordinateur ! Vous ne trouvez pas que c'est un peu... personnaliser une machine ?

Justement, c'est que Lisa est plus qu'un ordinateur, puisque c'est un système de bureau personnel qui introduit la seconde génération des ordinateurs.

Et tout cela grâce à la souris. Une bien ingénieuse souris. Figurez-vous qu'avec elle vous pouvez vous mettre à travailler immédiatement sans aucun apprentissage préalable. En fait il suffit de savoir appuyer sur un bouton. Vous promenez la souris sur votre table et un curseur se déplace sur l'écran suivant vos mouvements. Vous choisissez ainsi la fonction désirée, sans avoir à utiliser le clavier, même pour mener plusieurs activités de front.

En fait c'est un processus des plus évolués aujourd'hui disponible sur le marché. C'est en même temps le plus simple à utiliser. C'est cela le miracle de la technique moderne et qui vous procure un confort d'utilisation inconnu à ce jour.

Alors prenez de l'avance en demandant rendez-vous à DELTA INFORMATIQUE.

Lisa™

 apple computer

DELTA INFORMATIQUE

RENNES - SAINT-BRIEUC



**Venez découvrir Lisa
chez DELTA INFORMATIQUE**

4, place de Bretagne
35100 RENNES
Tél. (99) 30.65.18

27, bd Carnot
22000 SAINT-BRIEUC
Tél. (96) 78.21.21

Bon à découper pour une documentation LISA et à renvoyer à **DELTA INFORMATIQUE**

Nom : _____ Société : _____

Adresse : _____ Tél. : _____

APPLE et LISA sont des marques déposées par APPLE COMPUTER