

# LA BRETAGNE économique

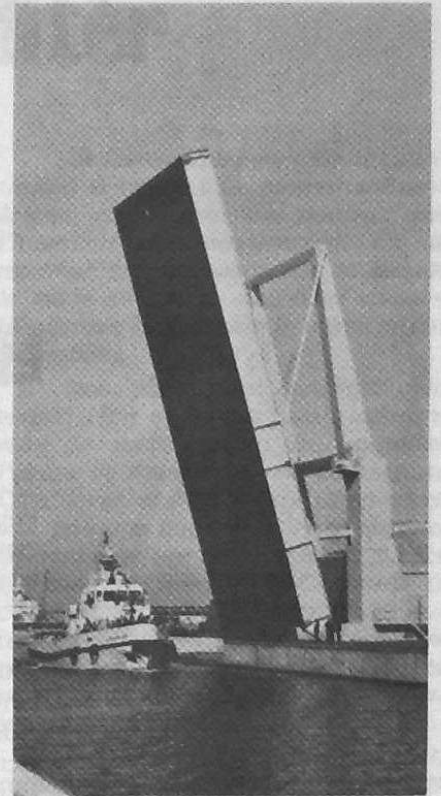
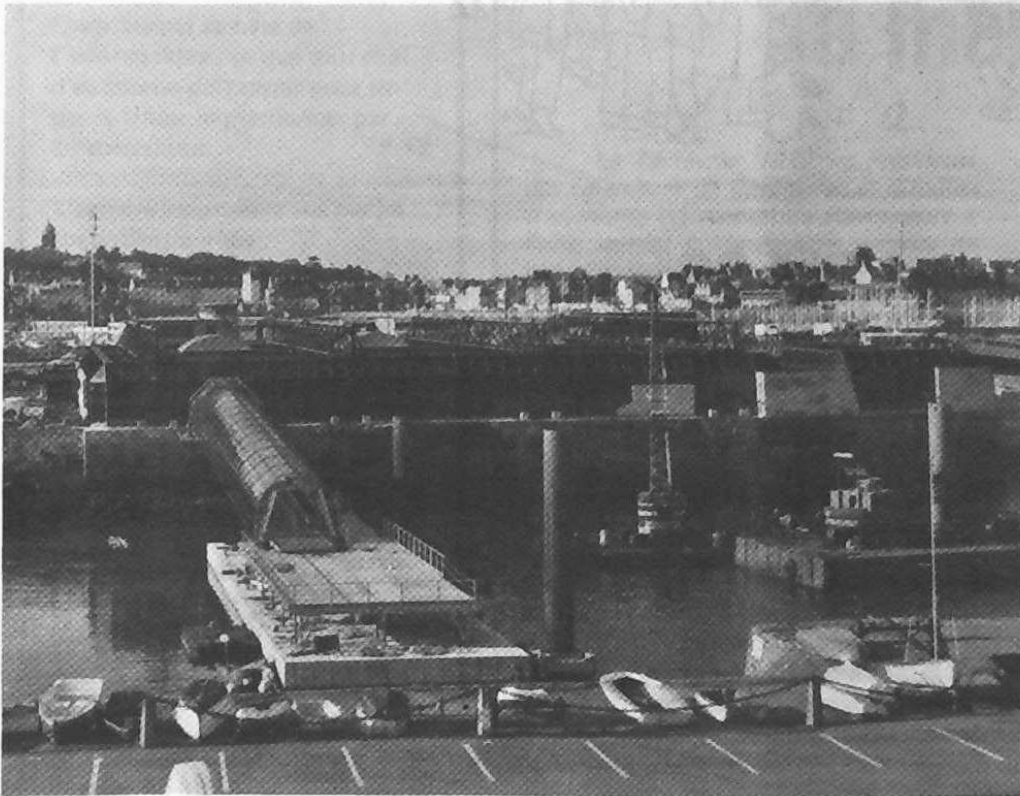
Promotion des idées et des connaissances, des hommes, des entreprises et des équipements

ISSN 0153-6028

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

N° 209  
JUIN-JUILLET 1982 - 4 F

## Une nouvelle gare maritime et un nouveau quai à Saint-Malo



Le port de la cité corsaire vient d'acquérir une nouvelle dimension avec l'inauguration le 17 juin par le Ministre de la Mer, Louis Le Pen, et surtout la prochaine mise en service de deux nouvelles installations performantes.

La gare maritime de l'Anse de la Bourse permettra de recevoir dans les meilleures conditions le trafic avec les îles anglo-normandes. Le nouveau Bassin Jacques Cartier augmentera, quant à lui, les capacités d'accostage et de stockage.

Une nouvelle étape vient d'être franchie dans le plan d'équipement et de modernisation du port de Saint-Malo.  
ARTICLE EN PAGE DOUZE



DES CHAMBRES DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
EN FLECHE  
P.5



## IBM 23. LE CONCENTRÉ D'IBM.

Le nouvel ordinateur IBM 23 occupe moins de 32 décimètres carrés sur une table ou sur un bureau. Pourtant, dans cet espace restreint, il concentre une grande puissance et de multiples possibilités grâce à sa technologie avancée.

Pour un budget modeste, l'ordinateur IBM 23 permet donc aux chefs d'entreprises, aux commerçants, aux professions libérales d'accéder à l'informatique par la grande porte. Avec une étonnante simplicité d'usage, une grande facilité d'évolution et les avantages du service IBM.

Pour tous renseignements, appelez Roland Legrand, Compagnie IBM France, tél. (40) 47.10.74.



**IBM**

IBM 23, le nouveau petit ordinateur d'IBM.

## SOMMAIRE

**Des Chambres de Commerce et d'Industrie en flèche : les 5èmes Assises Nationales** qui se sont déroulées ont apporté la démonstration qu'elles sont aptes à agir en matière de développement régional P.5

**Le F.I.R.S.T. de Nantes** : une première pour les sous-traitants de l'Ouest, un succès indéniable P.9

**Le statut des conjoints de commerçants** : trois solutions sont désormais possibles, mais tous les problèmes ne sont pas encore résolus P.10

**Inaugurations en série à Saint-Malo** un nouveau bassin et une nouvelle gare maritime ont été inaugurés le 17 juin P.12

**Les principes de base de l'informatique** : ce que tout chef d'entreprise doit savoir pour ne pas se laisser impressionner par les spécialistes P.13

**L'activité industrielle vue par les chefs d'entreprises eux-mêmes** P.15

**L'emploi et le développement régional** P.19

**L'enquête Commerce 2022** : les premiers résultats d'une enquête à laquelle près de 80 % des commerçants ont répondu P.25

**Garantir les commerces en centre-ville** : l'exemple de Morlaix P.27

**Le centenaire de la Chambre de Quimper** P.30

**Pôle O** : où se trouve la concertation ? P.35

**L'agenda fiscal** P.40

**Les prêts participatifs simplifiés** destinés aux entreprises à caractère personnel P.42

**Les relations économiques Bretagne - Algérie** P.43

## EDITORIAL



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

## Un sursis à méditer

Le 15 février 1982, les Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie, réunis en Assemblée Permanente à Paris, eurent la désagréable surprise de prendre connaissance d'une circulaire du Ministère du Commerce et de l'Artisanat datée du 12 février et leur faisant part des modifications apportées au régime électoral des Chambres de Commerce et d'Industrie.

La majorité des nouvelles mesures proposées tendant à diminuer la représentativité des Chambres de Commerce et d'Industrie, de nombreuses démarches furent envisagées pour sensibiliser les pouvoirs publics sur le caractère néfaste de cette réforme.

Par circulaire du 18 mai 1982, le Ministre de l'Industrie et le Ministre du Commerce et de l'Artisanat faisaient savoir que le Conseil d'Etat, en sa séance du 15 avril, n'avait pas cru devoir adopter un projet de décret visant à modifier les règles relatives à l'élection des Membres des Chambres de Commerce et d'Industrie qui restait du domaine de la loi, en vertu de l'article 34 de la Constitution. Ils précisèrent que le Gouvernement avait pris acte de cet avis et avait décidé, compte tenu de la charge actuelle des travaux parlementaires et des autres priorités antérieurement définies, qu'aucun changement ne serait apporté pour l'instant au régime électoral des Chambres de Commerce et d'Industrie.

La menace qui pesait sur nos institutions se trouve donc momentanément écartée car il n'est pas douteux que l'intention du Gouvernement est de modifier profondément non seulement le mode de scrutin mais aussi vraisemblablement la composition même de nos Assemblées.

Nous allons donc bénéficier d'un certain répit qu'il nous paraît indispensable de mettre à profit pour conforter l'image de marque de nos Compagnies Consulaires et faire mieux comprendre aux pouvoirs publics qu'il est essentiel de conserver aux établissements publics que sont les Chambres de Commerce et d'Industrie l'autorité morale qui leur permet de mener à bien les tâches de représentation, de gestion, d'assistance et d'information qu'elles assument au service de l'économie.

Il appartient à tous les industriels, commerçants et prestataires de services de participer à cette démarche car ils savent que leurs Chambres de Commerce et d'Industrie restent les meilleurs défenseurs de leurs entreprises et les artisans privilégiés du développement économique. C'est par elles qu'ils pourront faire entendre leurs voix à une époque où l'union apparaît à chacun de plus en plus indispensable.

(suite en page 4)

**EDITORIAL**

(suite de la page 3)

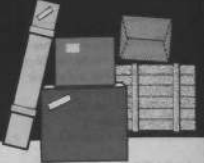
A cet égard, il semble que la première manifestation de cette volonté que nous avons tous de vouloir conserver nos institutions peut être facilement démontrée par la participation du plus grand nombre aux prochaines élections du 22 novembre 1982.

Le pourcentage des votants sera sans aucun doute primordial pour convaincre le Gouvernement de la nécessité de conserver ses prérogatives à une institution qui non seulement a fait ses preuves mais démontre, au moment où certaines menaces pèsent sur son avenir, sa parfaite solidarité.

C'est donc un appel à tous les ressortissants des Chambres de Commerce et d'Industrie que je me permets de lancer aujourd'hui afin que, dès à présent, ils se mobilisent pour convaincre ceux qui douteraient encore de l'intérêt et de l'efficacité de nos Compagnies et se préparent à participer nombreux au prochain scrutin.

Je souhaite vivement que cet appel soit entendu car il y va de l'avenir de nos Compagnies.

**TOUS LES SERVICES SUR MESURE DU SERNAM**



Le "sur mesure", c'est d'abord une gamme complète de services à délai garanti pour :

- la MESSAGERIE vers les 36 000 communes de France dans un délai maximum de 5 jours.
- le SPÉCIAL EXPRESS avec livraison à domicile, dans un délai de 24 heures sur les relations les plus importantes.
- le DIRECT EXPRESS en quelques heures grâce aux trains rapides de voyageurs, TGV compris.

Le "sur mesure", c'est aussi : la messagerie industrielle, l'entreposage, l'affrètement routier, les transferts industriels.

Le "sur mesure", c'est enfin les transports internationaux sous toutes les formes, de l'express aux lots de plusieurs tonnes.

Succursale de RENNES **SERNAM** service national des messageries de la SNERP  
 ☎ (99) 79.15.60



VOUS PROPOSE **C.A.S.C.A.D.E**  
 LOGICIEL INTERACTIF  
 POUR CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE  
 DISPONIBLE SUR IBM 34, CII-HB, DPS 4...

REGARDEZ L'INFORMATIQUE EN FACE : NOUS OFFRONS DES SOLUTIONS INFORMATIQUES À LA DIMENSION DE L'ENTREPRISE.

CONSEILS, ETUDES, AUPRES DES DIRECTIONS, REALISATION DE LOGICIELS D'ORDINATEURS, TRAVAUX A FAÇON, TELE-INFORMATIQUE, FORMATION.



**l'informatique sur mesures.**

8, rue monseigneur morelle. 22000 saint-brieuc.  
 tél. : (96) 61.56.95

**Consultez-nous sans engagement**

M : \_\_\_\_\_  
 Société : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Tél. : \_\_\_\_\_  
 Code postal : \_\_\_\_\_  
 Ville : \_\_\_\_\_

serait particulièrement intéressé par une rencontre avec Impacts organisation s.a.

J'envisage de m'équiper en informatique   
 Je suis intéressé par SOLARIS   
 (optimisation formules d'aliments de bétail)  
 Je suis intéressé par MARIUS (logiciel paie)   
 Je suis intéressé par le logiciel pour Cabinets d'Experts Comptables (CASCADE)   
 Je suis intéressé par d'autres applications

**DEVELOPPEMENT REGIONAL**

**Après leurs 5èmes Assises Nationales des Chambres de Commerce et d'Industrie en flèche**

Décentralisation est un mot qui ne fait pas peur aux Chambres de Commerce et d'Industrie. Depuis longtemps elles le vivent concrètement, sous toutes ses formes. C'est pourtant à une véritable remise en cause qu'elles entendaient procéder à Grenoble en débattant de leurs actions en matière de développement régional.

Les 5èmes Assises Nationales, qui se sont déroulées il y a quelques jours, ont démontré que les C.C.I. n'entendent pas voir se réduire comme peau de chagrin la gamme de leurs interventions, mais surtout qu'elles sont particulièrement aptes à définir les voies de l'économie de demain et les initiatives pour y parvenir.

L'expression « promotion de l'initiative » constitue d'ailleurs l'un des mots-clés de Grenoble, accompagné d'autres formules comme : « stratégie de la réalité fondée sur le progrès et l'imagination », « occupation du terrain », « refus de baisser les bras », « promoteurs de projets », « remettre la France au travail », « s'ouvrir aux partenaires, coopérer mais garder intacts notre capacité de décision et de proposition ».

**Une volonté d'ouverture**

Il y a eu comme un esprit nouveau à Grenoble, un certain climat, dû pour une large part aux réflexions et aux travaux préparatoires menés partout en France sur un thème qui avait été choisi à dessein dans le contexte de la décentralisation : « Les Chambres de Commerce et d'Industrie au cœur du développement régional ».

Il s'est produit surtout, qu'après un an d'expectative touchant aux rôles des C.C.I. et à l'étendue de leurs missions dans ce nouveau partage des responsabilités, touchant aussi précisément à notre capacité d'initiative, les propos ministériels ont été clairs et ne peuvent être interprétés que comme le témoignage d'une volonté d'ouverture.

Créer le climat et faire en quelque sorte une démonstration du savoir-faire des C.C.I. et de leur utilité sur le terrain, et cela selon les modes d'intervention les plus divers : c'était l'un des buts de Grenoble. L'ensemble des prestations fournies (stands d'exposition, documentation, présentations audio-visuelles ...) y sont tout à fait parvenues.

c'est surtout sur ce plan que les questions se posent. Pressés de rendre vitalité à la machine économique, les Chambres n'ont pas cessé d'être, dans le même temps, confrontées à de nouvelles difficultés : absence de relance internationale, alourdissement des charges, inflation persistante.

**Des propos rassurants**

Au niveau des Chambres où se reflétaient très clairement l'ensemble de ces incertitudes, sans compter celles qui tenaient à leur propre avenir, les Assises de Grenoble ont incontestablement ap-

Réfléchir à leur position et réaffirmer une volonté globale pour notre économie de retrouver un cap : c'était aussi pour les Chambres un objectif et

**DES EXEMPLES D'INITIATIVES BRETONNES**

A l'occasion des 5èmes Assises Nationales, les Chambres de Commerce et d'Industrie ont été amenées à engager une large réflexion sur leurs actions et sur leur rôle dans le développement régional. Celles de Bretagne n'y ont pas manqué et, au sein d'un groupe régional qui s'est réuni à plusieurs reprises, l'un des objectifs a été de rechercher un certain nombre d'exemples d'actions originales illustrant la fonction d'initiative des Chambres. Ces exemples sont de nature très diverse, et ne sont d'ailleurs pas exhaustifs de l'action générale :

- Côtes du Nord** : création de locaux d'accueil pour jeunes entreprises  
 : les actions pour le désenclavement
- Brest** : l'agro-alimentaire et le port de Brest  
 : l'assistance à la petite entreprise : la Maison du Commerçant
- Morlaix** : historique et développement de la Société Brit' Air  
 : historique de la BAI  
 : développement du port en eaux profondes de Roscoff
- Quimper** : l'aide au renouvellement de la flotille de pêche
- Fougères** : reconversion et diversification industrielle de la région
- Rennes** : actions menées par la C.C.I. dans le pays de Redon  
 : l'électronique, l'informatique, la télématique et la C.C.I. de Rennes
- Saint-Malo** : l'action de la C.C.I. en faveur des activités maritimes : le programme d'investissements  
 : analyse des problèmes de commerce rural à travers la réalisation d'un livre blanc
- Morbihan** : la C.C.I. du Morbihan et la filière agro-alimentaire  
 : rôle de la C.C.I. dans le développement du tourisme en Morbihan



## DEVELOPPEMENT REGIONAL



porté une clarification et un regain de confiance en elles-mêmes. Même si l'on est toujours en droit d'exprimer des doutes quant à ce que peut réserver le avenir, il reste en tout cas important de prendre dès maintenant acte de ces faits nouveaux qui ont d'ailleurs frappé les observateurs et la presse.

Que faut-il retenir d'essentiel des déclarations ministérielles ?

De l'intervention de Monsieur DELELIS, Ministre du Commerce et de l'Artisanat, tuteur des C.C.I., il est notamment ressorti qu'il attachait beaucoup plus d'importance à une réforme des circuits de distribution qu'à une quelconque réforme électorale...

En matière de décentralisation, celle-ci ne devrait pas restreindre la représentation des C.C.I. au sein des Comités Economiques et Sociaux. Elle ne saurait non plus leur faire perdre leurs responsabilités de gestion des ports et des aéroports.

C'est en matière de commerce que Monsieur DELELIS a fait plus de propositions : réforme des circuits de distribution, lutte contre la concurrence déloyale, urbanisme commercial à propos duquel il a reconnu que les C.C.I. avaient souvent été jusqu'ici des conseils mieux avisés que certaines administrations.

L'intervention de Monsieur RO-

CARD, Ministre d'Etat, Chargé du Plan et de l'Aménagement du Territoire, était chargée de sens politique dès l'instant où il en appelait à l'esprit d'entreprise : « on me rapporte que l'air du temps est à l'attente et l'expectative, et je viens vous parler d'initiative... ».

Des propos de Monsieur ROCARD retenons aussi l'invitation faite aux Chambres de jouer le jeu de la planification décentralisée auquel il leur demande de participer activement, en reconnaissant en même temps leur expérience : « comment imaginer que la définition des schémas régionaux de transports, et en particulier des transports aériens, pourra se faire sans la participation de la Compagnie Consulaire, qui a précisément la responsabilité de gérer un aéroport, ou que les filières de formation professionnelle soient débattues sans que les C.C.I., qui mènent de longue date des actions en ce domaine, ne soient pas partie prenante... ».

### Pour une stratégie de la réalité économique

Mais c'est incontestablement Monsieur FABRUS, Ministre du Budget, qui aura le plus surpris les participants aux Assises avec son affirmation : « il faut faire passer le développement économi-

**LE RENOUELEMENT TRIENNAL DES MEMBRES DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE AURA BIEN LIEU COMME PREVU INITIALEMENT AU MOIS DE NOVEMBRE PROCHAIN ET SELON LES MODALITES HABITUELLES, DEFINIES PAR LE DECRET DU 3 AOUT 1981.**

**LE GOUVERNEMENT AVAIT ENVISAGE UNE REFORME DU REGIME ELECTORAL DES C.C.I. UNE NOTE EN DATE DU 12 FEVRIER DERNIER DU MINISTRE DU COMMERCE PREVOYAIT EN EFFET UN CERTAIN NOMBRE DE MODIFICATIONS DANS LES MODALITES DE CES ELECTIONS.**

**NOUS AVIENS EVOQUE DANS LE DETAIL CETTE QUESTION DANS NOTRE NUMERO DE MARS EN PRESENTANT LES DIFFERENTES MODIFICATIONS ENVISAGEES, EN SIGNALANT LES REACTIONS TRES VIVES QUE CE PROJET DE REFORME AVAIT SUSCITEES.**

**LES ELECTIONS AU RONT DONC LIEU COMME PREVU ET SELON LES MODALITES HABITUELLES : ELLES CONCERNERONT LA MOITIE DES MEMBRES TITULAIRES ET LA TOTALITE DES DELEGUES CONSULAIRES.**

que avant le préjugé politique » !. Que faut-il entendre par là ? N'était-ce qu'un propos de circonstance ou faut-il y voir, comme l'ont fait plusieurs, le signe d'une réorientation de l'action gouvernementale vis à vis des chefs d'entreprises ? Ce qu'il y a de certain c'est que ces

## DEVELOPPEMENT REGIONAL

mots rejoignent l'une des conclusions des Assises : une stratégie de la réalité économique.

On peut rappeler d'autres propos de Monsieur FABRUS, touchant à la mise en œuvre de la décentralisation et à la critique qu'il a faite de l'omnipotence des administrations centrales, touchant aussi à l'obligation pour les élus des collectivités d'assumer désormais complètement leurs responsabilités sans pouvoir se retourner vers Paris, et enfin au rôle capital que peuvent jouer les C.C.I., car il faut créer des synergies entre toutes les initiatives régionales.

Monsieur DREYFUS, Ministre de l'Industrie, a lui aussi indiqué : « le Gouvernement n'entend pas désaisir les Chambres de leurs activités et si des aménagements apparaissent souhaitables, ils seront conduits dans le cadre d'une concertation approfondie », et comment il s'est déclaré favorable à un allègement de la tutelle financière en la transférant éventuellement aux futures Chambres Régionales des comptes. En rappelant d'autre part l'œuvre des Chambres dans le domaine de la formation, il a jugé nécessaire que celles-ci « contribuent encore davantage dans le

futur à affronter les mutations technologiques par la formation continue ou initiale ».

### L'avenir des Chambres et celui de l'économie

D'une façon générale à Grenoble, il y avait deux sujets intimement liés : les Chambres de Commerce et d'Industrie d'une part et leur propre avenir dans le contexte de la décentralisation ; l'avenir économique, d'autre part, et l'appel fait au dynamisme des entreprises, spécialement à l'ensemble du tissu des petites et moyennes entreprises qu'elles soient industrielles ou commerciales.

Sur le premier point, il n'est pas douteux que c'est plus qu'un satisfecit qui a été décerné aux C.C.I. C'est la reconnaissance de l'œuvre passée en même temps que la reconnaissance de leur utilité pour préparer l'avenir sur le terrain. Il faut prendre acte et en tirer les conséquences sur le plan de l'action, c'est à dire donner un contenu à ce nouvel axe : la promotion des initiatives. Les Chambres de Commerce et d'Industrie apparaissent, et ont été reconnues comme l'une des structures les plus adaptées pour être le support d'actions économiques décentralisées et les faire passer dans les faits.

Sur le second point, qui était la toile de fond permanente de ces Assises, le problème du redressement économique, dans un contexte international toujours aussi difficile, il y a eu un second type de reconnaissance : la reconnaissance du rôle de la petite ou moyenne entreprise comme foyer de progrès. L'appel lancé par Monsieur ROCARD

ou Monsieur DREYFUS à la création d'entreprises, ou à la mobilisation du tissu existant en faveur de l'innovation de l'exportation, c'est bien là une reconnaissance, l'importance de leur rôle, de même qu'a été reconnue la légitimité de l'entrepreneur, fondée sur sa compétence.

### Accroître la représentativité

Les Chambres de Commerce et d'Industrie sont à la charnière entre le secteur privé des entreprises, c'est à dire entre un monde économique fait d'une multiplicité d'hommes et d'initiatives, et le secteur public où en tant qu'établissements publics représentatifs, elles ont une place aujourd'hui confirmée. Leur force vient de là, ainsi que leur audience et leur crédibilité. Celles-ci n'en seront que plus vastes si elles réussissent à accroître leur représentativité. En ce sens un premier effort est d'amener aux prochaines élections consulaires, une participation nettement plus importante que dans le passé. Il y a là une première tâche à remplir. Mais une seconde tâche consiste à conduire également davantage de chefs d'entreprises dynamiques à briguer des postes d'élus. Même si les charges sont nombreuses ou précisément parce qu'elles le sont, il faut continuer à élargir les équipes.

Telles sont les conclusions que l'on peut retirer de ces 5èmes Assises qui ont traduit chez les responsables des C.C.I. une confiance retrouvée et une réelle unité parmi les 1 500 participants. C'est à l'épreuve des faits que se mesureront désormais la qualité des orientations de Grenoble.

## LA SCOLARITÉ DE VOTRE ENFANT VOUS POSE UN PROBLÈME : NOUS POUVONS LE RÉSOUDRE

Pour conseils et renseignements (résultats aux examens) s'adresser à :

**INSTITUT PASCAL**  
B.P. 6  
22310 PLESTIN-LES-GREVES  
Tél. : (96) 35.63.95

- Classes : 3<sup>e</sup>, seconde, 1<sup>re</sup>, terminales.
- Effectifs limités.
- Enseignement accéléré.
- Transport scolaire assuré.
- Ecole ouverte depuis 1976.
- Directeur diplômé ENSIC, Nancy, CAPE Rennes.

**Plats chics, Séminaires-chocs!**

**LE GORBAND**

RESTAURANT  
PLACE DE LA GARE A RENNES (HOTEL DUQUELAIN)  
RESERVATIONS AU 06. 79.47.71 / TEL. 06. 79.40.70  
OUVERT LE DIMANCHE

**Fénélon assurances**

Robert Le Person - h.e.c. ASSUREURS D'ENTREPRISES  
Claude Pinçon AGENTS GÉNÉRAUX GROUPE DROUOT  
Jacques Duprez 3, rue fénélon b. p. 179 56104 Iorment cédex tél. (97) 64.29.21

## Un bulletin pour les professionnels bretons du bois

Depuis plus d'un an, différents organismes bretons dont la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, s'intéressent aux problèmes de la filière bois.

Il apparaît que certaines cloisons fictives séparent les différents partenaires de cette filière. On ne sait pas toujours où trouver quoi. On ne sait pas toujours à qui proposer ou à qui demander tels produits ou tels services. Nombreux sont ceux qui ont des idées nouvelles et qui désireraient les réaliser en s'associant avec tel partenaire.

Bref, il existe un problème dans la circulation de l'information professionnelle. C'est pourquoi le «B.I.B.B.», très inspiré de son parrain «La Bretagne Industrielle» se propose d'être cet outil de travail utile, simple et accessible à tous.

### Des informations et des annonces

Une information professionnelle spécifique, mais variée, concentrée dans ce feuillet, doit permettre d'aboutir à une meilleure interpénétration des professions possédant des intérêts communs, mais ayant tendance, encore, à s'ignorer.

Le «B.I.B.B.» rassemblera les demandes et les offres qui nous seront parvenues, ainsi qu'une information succincte sur les manifestations, les stages, les réunions, les expériences, les innovations, pouvant intéresser l'ensemble de la profession.

La parution du «B.I.B.B.» est envisagée une fois tous les deux mois, mais cette parution pourra être modulée, selon l'importance du nombre des annonces à passer.

Un numéro zéro et le numéro un seront gratuits et distribués à tous les partenaires de la filière-bois.

A partir du numéro deux, l'abonnement au «B.I.B.B.» sera de 100 F. Chaque abonné recevra tous les numéros et pourra diffuser autant d'annonces qu'il le désire. Le numéro deux sera envoyé uniquement aux personnes ayant expédié le bulletin d'abonnement.

Toute annonce peut être anonyme ou non. Si oui, la C.R.C.I. joue le rôle d'intermédiaire, mais le propriétaire de l'annonce en reste le maître.

## Les vingt ans des Cadres Bretons

Le 7 juin 1962 des cadres bretons de Paris décidaient de se réunir pour apporter leur concours au développement de leur pays natal. Ils créèrent l'Association des Cadres Bretons de la Région Parisienne. Les deux derniers mots du sigle ont disparu entre temps pour répondre à la volonté d'ouverture des quelques 1 200 membres de l'association.

Le cadre somptueux du Sénat accueillait le 24 mai une rencontre-anniversaire sur un thème qui, à lui seul, résume bien la préoccupation fondamentale des membres : «Bilan et perspective économiques et sociales de la Bretagne». En présence du Président Poiner, plus de 300 responsables politiques et économiques participèrent à un débat axé sur des expériences couvrant la gamme des activités économiques de notre région : agro-alimentaire, mer, exportation, recherche, électronique...

L'association animée par le Président Le Pavec entouré d'un bureau très actif, voudrait aujourd'hui contribuer encore davantage au développement d'une région à laquelle tous demeurent très attachés. Les Chambres de Commerce et d'Industrie de Bretagne, et tout particulièrement la Chambre Régionale, le savent bien. Elles ont noué des liens très étroits avec l'Association qu'elles considèrent un peu comme leur ambassadrice parisienne. La volonté des uns et des autres ne pourra que développer encore l'efficacité des cadres bretons au bénéfice de leur région.

Organisés par  
l'Union Patronale de Bretagne  
les ETATS GENERAUX  
DE L'ENTREPRISE  
se dérouleront le 17 septembre  
au Palais des Congrès  
de PONTIVY  
avec la participation de  
Monsieur BRANA  
Président de la Commission  
Economique du C.N.P.F.

## Le FIRST à Nantes une première pour les sous-traitants

Le Parc de la Beaujoire à Nantes a servi de cadre du 16 au 19 juin au premier Forum Interrégional de la Sous-Traitance, des Services et de la Technologie.

Organisée par trois Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie (Bretagne, Limousin-Poitou-Charentes et Pays de la Loire) cette manifestation a accueilli 150 exposants et plus de 2 000 visiteurs.

Un bon succès donc pour une opération consistant à la fois en une vitrine et en un lieu de rapprochement de la sous-traitance dans l'Ouest.

était d'amorcer ces rencontres, ces dialogues, ces échanges.

Pour sa première édition le FIRST a atteint l'essentiel de ses objectifs. Il n'était qu'à interroger les 31 PMI bretonnes qui y participaient, soit à titre individuel, soit dans le cadre de stand collectif mis en place par la C.R.C.I. de Bretagne, ou encore dans celui de l'As-

Sur le plan de l'action commerciale, les sous-traitants de nos régions n'ont pas souvent les moyens humains, techniques ou financiers de faire leur propre promotion, de mettre au point une stratégie, de visiter systématiquement les donneurs d'ordres. En fait, ils n'ont pas les moyens d'envisager une commercialisation efficace.

En ce qui concerne les donneurs d'ordres, ceux qui cherchent des solutions techniques adaptées à des besoins précis ne peuvent pas recenser systématiquement tout ce qui est à leur disposition, ce qui peut se faire ou pourrait se faire dans l'Ouest.

Dans l'idéal, il était important que tous les donneurs d'ordres et sous-traitants aient l'occasion de se rencontrer, de se connaître et d'échanger leurs offres et demandes. La but du F.I.R.S.T.

### LES ENTREPRISES BRETONNES QUI PARTICIPAIENT AU F.I.R.S.T.

- |  |  |
|--|--|
| - ARMOR MECIA                          | - LES ATELIERS D'USINAGE DE MALESTROIT |
| - AVI'IN DIE                           | - MEUNIER                              |
| - BRETAGNE CHROME                      | - PELPEL                               |
| - CIMLEC S.A.                          | - PLASTIQUES DUVAL                     |
| - COMIA - FAC                          | - ROTY                                 |
| - CORNOUAILLE APPLICATION ELECTRONIQUE | - S.A.F.A.R.                           |
| - CUREY                                | - SATIME                               |
| - ELECTRONIQUE DOLOISE                 | - S.E.R.A.                             |
| - ERULEC                               | - SIFORM                               |
| - G.R.E.N.A.T.                         | - S.R.M.P.                             |
| - GRENIER CHARVET                      | - S.T.I.S.                             |
| - INDUSTRIE ELECTRONIQUE DE BRETAGNE   | - S.T.M.D.                             |
| - KERFONT DECOLLETAGE                  | - THEAUDIN                             |
| - LES MOULES J                         | - SOCIETE TRUTIN                       |
| - LUCHAIRE                             | - OUVRARD                              |
| - MAILLARD                             |  |

sociation des Créateurs d'Entreprises de la Région Malouine.

La réussite de la manifestation résidait pour la majorité de ces entreprises dans l'efficacité des relations nouées à cette occasion, le tout dans un climat particulièrement cordial. Il faut aussi savoir que pour près des 3/4 des exposants bretons la présence au FIRST constituait la première participation à un salon spécialisé dans la sous-traitance. Il est évident que dans ce domaine le FIRST apparaît comme de taille idéale pour effectuer ses premiers pas pour une PMI.

Bilan en tout cas positif pour les participants de notre région. Bien des affaires se sont nouées sur les stands, d'autres vont se concrétiser rapidement. La démonstration des capacités de ces preneurs d'ordres a été largement convaincante. Rendez-vous est d'ores et déjà pris pour la seconde édition du FIRST...



Copyright Comité Patronal

**BULLETIN ANNONCE à publier gratuitement dans le n° 1 du B.I.B.B.**

ENTREPRISE .....

ADRESSE .....

..... téléphone .....

Voulez-vous que votre annonce soit anonyme  oui  non

Texte proposé .....

.....

.....

Bulletin à renvoyer à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bretagne  
B.P. 3214 - 3, Bd de Chézy - 35013 RENNES Cédex

COMMERCE

# Une loi pour les conjoints de commerçants

Le projet de loi n° 730 relatif au statut des conjoints de commerçants et d'artisans a été présenté le 10 mars dernier au Conseil des Ministres puis adopté les 8 et 14 avril à l'unanimité à l'Assemblée Nationale, après bien des amendements dont certains émanaient de l'Association des Epouses d'Artisans et de Commerçants.

Nous avons demandé à Madame Roger, Présidente de l'ADEAC du Finistère, Vice-Présidente Nationale, et membre du Bureau de la C.C.I. de Brest, de commenter les dispositions annoncées.

Le Sénat a suivi l'Assemblée Nationale sur le sujet et a même adopté d'autres amendements.

Ce qu'il importe de savoir pour nos commentants : ce projet de loi adopté en seconde lecture à l'Assemblée le 16/6/82 pour passer ensuite au Sénat, laisse le choix entre 3 solutions, quatre même puisque la *statu quo* reste possible, c'est-à-dire ne modifie en rien la situation de ceux qui travaillent dans l'entreprise.

Les 3 autres solutions : *statut de conjoint-collaborateur, salariat ou conjoint associé.*

Veu d'une grande majorité de conjoints de voir le statut de *conjoint collaborateur* nettement amélioré, nous avons dû faire pression auprès de la Commission ad hoc présidée par Madame JACO et dont Madame SICART était le rapporteur afin que différents amendements puissent être présentés et ensuite adoptés.

En guise d'amélioration de ce statut :

- **maternité** : considération inexistante jusqu'à présent. Ce qui serait accordé : une somme d'environ le SMIC mensuel plus la même en cas de remplacement considéré même pour des travaux ménagers. Nous sommes loin de ce que les salariés obtiennent, mais c'est déjà un pas vers une reconnaissance de la femme d'artisan et de commerçant.

- **retraite** : ce fut le point le plus difficile. Vous savez que précédemment il avait été suggéré que le conjoint cotise sur 1/3 supplémentaire du B.I.C. Nous avons toujours dénoncé l'aberration d'un tel calcul car cela correspondait à faire cotiser l'entreprise sur 4/3. Cette solution reste encore possible, peu l'ont adoptée.

Nous avons dû faire du «forçage» et dire que le statut serait une «coquille vide» si, concernant la vieillesse, une solution équitable n'était pas proposée. En accord avec l'A.P.C.C.I. et nos adhérents, nous avons proposé le partage du B.I.C., soit 50/50 ou 2/3 - 1/3. Toujours en considérant que le bénéfice quel qu'il soit, gagné à 2, doit ouvrir des droits pour 2.

- le mandat : les mesures prises officialisent ce que nous faisons, de fait, au sein de l'entreprise.

Le législateur a décidé que le conjoint-collaborateur bénéficierait d'une présomption de mandat, c'est-à-dire le pouvoir d'intervenir dans la gestion de l'entreprise, son exploitation. Le retrait du mandat, c'est-à-dire d'intervenir au sein de l'entreprise soit au niveau de la gestion ou des décisions, ne pourrait se faire que devant notaire, le conjoint dûment appelé.

- l'attribution préférentielle de l'entreprise au conjoint-collaborateur, lors du décès du chef d'entreprise. En cas de pluralité de demandes d'attribution de l'entreprise, le juge décidera à qui elle reviendra, soit au conjoint, soit à un descendant ayant travaillé dans l'entreprise.

Quant aux frais de succession qui mettent en difficulté la «survie» de nos petites entreprises, nous avons demandé qu'en matière de succession «l'outil de travail» soit considéré d'une façon tout à fait différente, à imposition à taux réduit. Pour le moment, il n'y aurait qu'un délai et des prêts à taux bonifiés pour régler la suite.

**statut salarié** : solution coûteuse, mal adaptée au rôle joué par le conjoint au sein de l'entreprise, solution contre nature.

COMMERCE

L'amélioration serait la considération du salaire mensuel jusqu'au SMIC. Le danger serait dans un certain sens l'obligation de cotiser sur un salaire réel basé sur le nombre d'heures effectivement réalisé ainsi que sur la qualification exercée dans l'entreprise.

**statut d'associé** : nouveauté en matière de société : la considération d'apport en industries, c'est-à-dire la qualification et le travail du conjoint qui ouvre des droits pour avoir des parts dans l'entreprise, la possibilité pour celui-ci d'être associé au chef d'entreprise et de cotiser chacun aux régimes sociaux.

Solution éventuellement intéressante pour des entreprises d'une certaine importance avec possibilité d'y inclure éventuellement des enfants mais solution certes pas adaptée à la majorité des petites entreprises. Nous ne saurions que trop conseiller aux intéressés de s'informer très en détail auprès d'un conseiller juridique.

Pour l'instant, le projet de loi est passé en 2ème lecture à l'Assemblée Nationale le 16 juin et va à nouveau faire l'objet d'une lecture au Sénat. Comme vous pouvez le constater, il faut attendre les dernières applications pour vraiment choisir en connaissance de cause votre statut.

Notre association continuera de vous informer des suites données mais il faut pour cela que vous nous aidiez par votre adhésion.

De toute façon, tout n'étant pas obtenu par ce projet de loi même amendé, il nous faut par conséquent continuer à demander des réformes au sein de l'entreprise individuelle familiale en matière sociale, fiscale et juridique.

D'autre part, les élections des Chambres de Commerce et d'Industrie devant se dérouler en novembre prochain, nous avons demandé que la liste soit ouverte au-delà du 31 mars 1982 aux conjoints-collaborateurs. Au vu de ces nouvelles mesures cela n'a pas été possible, mais malgré tout nous vous demandons une participation massive afin de démontrer l'intérêt de nos chambres économiques.

Elus dans ces instances, nous avons la possibilité d'aider pour la *survie* du petit commerce et de l'Artisanat.

FORMATION



(Photo «Le Télégramme»)

## Rencontre annuelle des Centres d'Etude de Langues à Morlaix

La huitième Rencontre Annuelle des Centres d'Etude des Langues s'est tenue à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix les 27 et 28 avril derniers.

Elle réunissait les responsables et animateurs des 136 CEL qui, au sein des compagnies consulaires, dispensent depuis des décennies des formations à 13 langues nationales et 2 langues régionales (alsacien et breton) à plus de 34 000 stagiaires par an.

Le Centre d'Etude des Langues est, pour nombre de Chambres de Commerce et d'Industrie, l'un des plus anciens de leurs services de formation. Il jouit d'une réelle influence dans certaines compagnies consulaires, en raison de cette ancienneté liée à l'extraordinaire développement de la formation en langues, et particulièrement en langues fonctionnelles.

Conçue pour favoriser un échange d'expériences particulièrement densés, cette rencontre est aussi l'occasion pour les responsables des CEL de remettre en question et d'enrichir leurs techniques pédagogiques. En effet, les formations dispensées dans ces centres se veulent modernes, diversifiées et concrètes puisqu'appliquées au commerce, à l'industrie et aux services, ce qui fait leur spécificité.

Leur originalité réside également dans le double objectif social et économique poursuivi : un brassage des stagiaires, sans distinction culturelle ou d'origine scolaire ou universitaire ; une action de conseil et de sensibilisation en direction des PME et PMI, action qui s'inscrit dans la mission de développement économique des Chambres de Commerce et d'Industrie.

Entourant MM RIO et LECLERQ M. LAURENCE Secrétaire Général C.C.I. de Dunkerque et Pdt de l'Association des Secrétaires Généraux M. CARTEAU Président de la CCI de LIBOURNE et Pdt de l'Equipe technique nationale «Langues»



ASSOCIATION DEPARTEMENTALE DES EPOUSES D'ARTISANS ET DE COMMERÇANTS  
Siège : Le Stang, Sainte-Anne du Portzic - 29200 BREST - Tél : (98) 45.84.34.

Je soussignée : (nom et prénoms) .....

Adresse .....

Corps de métier .....

demande mon adhésion à l'Association des Epouses d'Artisans et de Commerçants et vous adresse ci-joint le montant de la cotisation (140 Frs) par virement postal, chèque bancaire, libellé au nom de l'Association.

Signature

# Une nouvelle gare maritime et un nouveau quai à Saint-Malo

L'inauguration le 17 mai à Saint-Malo à la fois d'un nouveau bassin et d'une nouvelle gare maritime illustre une fois de plus les efforts de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour mettre en place les infrastructures nécessaires au développement économique.

Depuis une dizaine d'années les nouveaux équipements se succèdent dans le port malouin. L'augmentation du trafic ne s'est pas fait attendre. Dès 1978 le double cap des deux millions de tonnes de marchandises et des 800 000 passagers était franchi.

### Un programme ambitieux mais réaliste

En 1976 un vaste plan d'aménagement du port était d'ailleurs conçu pour tirer le meilleur parti possible de l'espace disponible, avec les objectifs suivants :

- augmenter les capacités de stockage et d'accostage en transformant le bassin intérieur en bassin de commerce avec perçement d'un pertuis d'accès, création de quais en eau profonde, aménagement de terre-pleins et construction de magasins d'une capacité totale de 110 000 m<sup>3</sup>.
- améliorer les outillages en équippant le port d'un matériel performant tel que le déchargeur continu.
- augmenter la capacité des installations pour voyageurs en aménageant l'Anse de la Bourse et en y regroupant les équipements d'exploitation des lignes desservant les îles anglo-normandes.

augmenter enfin les dimensions des navires admissibles en allongeant l'écluse afin de porter la possibilité d'accès de 15 000 à 25 000 T.

Ce programme ambitieux mais réaliste est actuellement réalisé aux trois quarts. Le coût total des travaux achevés s'est élevé à environ 220 MF, la Chambre de Commerce de Saint-Malo en finançant plus de 67 % à elle seule. L'efficacité de la dualité de responsabilité entre l'Etat et les C.C.I. en matière de gestion portuaire est parfaitement illustrée par cette opération. « Faire payer les investissements par ceux qui les utilisent reste le meilleur moyen d'éviter les gaspillages et les erreurs économiques » comme le disait précisément le 17 mai le Président Morvan.

Après la mise en service du bassin Jacques Cartier et de la gare maritime de la Bourse, il restera deux problèmes importants à résoudre pour achever le programme de développement du port :

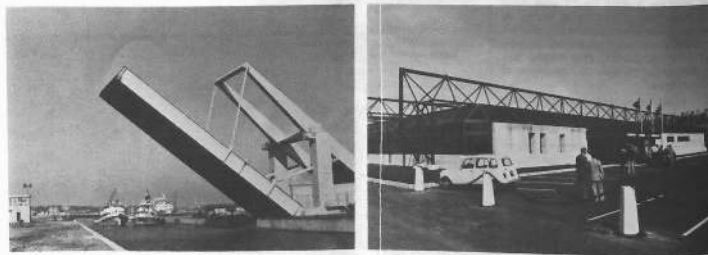
- allonger l'écluse pour permettre l'accès des bassins aux navires de 25 000 tonnes
- mettre en harmonie l'avant-port et le canal d'accès avec la dimension des nouveaux car-ferries.



Le Ministre de la Mer, Louis Le Penac, et le Président Morvan s'apprêtent le tout nouveau Quai Chateaubriand.

A ce moment là le port de Saint-Malo possèdera toutes les conditions pour assurer son propre développement comme celui de l'ensemble de la région.

Ci-dessous : un aspect de la nouvelle gare maritime de l'Anse de la Bourse et le franchissement du Pertuis des Corsaires qui relie les bassins Vauban et Jacques Cartier.



# Les principes de base de l'informatique

CE QU'UN CHEF D'ENTREPRISE DOIT SAVOIR POUR NE PAS SE LAISSER IMPRESSIONNER PAR LES SPECIALISTES DE L'INFORMATIQUE ...

L'informatique consiste à traiter automatiquement, à l'aide d'une machine appelée ordinateur, des informations selon un programme préalablement enregistré.

### La notion de traitement automatique de l'information

A la différence de la plupart des machines que nous utilisons, l'ordinateur sait effectuer un travail sans intervention permanente de l'homme.

Il a sa logique et son langage propres. D'une manière globale et très générale, on peut dire qu'il ne reconnaît que deux états, consécutifs au passage ou au non passage d'une impulsion électrique se traduisant par des positions appelées bit (binary digit). La combinaison de plusieurs bits permet de traduire tout chiffre, toute lettre ou tout signe conventionnel. Habituellement classés par groupe de huit unités, ils forment une combinaison appelée octet. Un octet correspond à une lettre, à un signe ou à deux chiffres. Pour traiter ces informations l'ordinateur les compare, procède aux calculs qu'on lui aura appris à effectuer et enfin enregistre les résultats.

Par sa fonction de comparaison, l'ordinateur sait faire des choix, mais il ne fera que les choix qu'on lui aura appris à effectuer.

### La notion d'information

Pour se rapprocher au mieux du mode de travail de l'ordinateur (calcul binaire), le traitement a d'abord été orienté vers l'information la plus simple habituellement manipulée par l'homme, c'est-à-dire les chiffres qui, à la différence des lettres, ont une signification unique et internationale.

Les informations que traite l'ordinateur sont donc en général des chiffres, soit exprimant une valeur, soit identifiant un objet, un état, une action. Dans ce dernier cas, on parle de code.

Il peut s'agir d'informations nouvelles (entrées d'articles en stock, nombre d'heures travaillées, ...) transmises à l'ordinateur qui doit les reconnaître, les trier et les ordonner avant de les exploiter, ou d'informations qu'il possède déjà en mémoire dans un fichier (articles, personnel, clients ...).

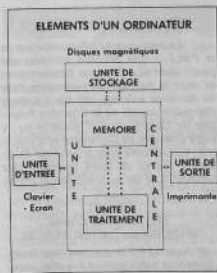
Un fichier est une collection de données classées dans un ordre préalable reconnu par l'ordinateur et auquel il accède à la demande, en vue de lire, traiter ou modifier une information.

De plus en plus, l'ordinateur saisit, traite et restitue des informations dans leur forme usuelle (lecture et traitement de textes, d'images, de son ...)

### L'ordinateur - mini ou micro et ordinateur universel

La structure physique de l'ordinateur comporte :

- des unités d'entrée des informations, allant des plus anciennes (lecteur des cartes) aux plus modernes (lecture optique ou vocale) en passant par les plus répandues actuellement : les terminaux du type écran ou machine à écrire qui permettent l'accès direct à l'ordinateur depuis les lieux les plus éloignés.
- des unités de sortie des informations : imprimantes, terminaux, tables traçantes, etc ...
- une unité centrale comportant deux sous-ensembles importants :
  - une mémoire centrale, constituée de circuits intégrés, qui contient les programmes et les informations en cours de traitement. Sa taille s'exprime en K octets (kilo octets = Ko).
  - une unité de traitement constituée de grandes quantités de circuits électroniques dont la combinaison permet d'appeler les données contenues en mémoire centrale et de les y renvoyer après les avoir traitées. La rapidité de





## INFORMATIQUE

traitement d'un ordinateur est d'autant plus grande que les circuits sont plus miniaturisés.

- des unités de stockage des informations, appelées également supports magnétiques, sur lesquelles sont enregistrés les fichiers (clients, articles, personnel, etc...) et les programmes. Ces unités de stockage alimentent la mémoire centrale.

Le stockage des fichiers volumineux se fait généralement sur des disques ou des bandes magnétiques selon que l'accès à l'information doit être réalisé directement ou séquentiellement.

Les disquettes et les cassettes sont des supports magnétiques utilisés pour stocker les petits fichiers. Elles peuvent également servir de supports d'entrée et de sortie des informations. Elles offrent dans ce cas un intérêt tout particulier puisqu'elles permettent des échanges d'informations rapides et sûrs.

**ORDINATEUR**

**UNITE CENTRALE**  
 Sa taille var de 15,32, 40, 64, 128 Ko, etc. (8x Ko = 324 octets).

**ATTENTION**  
 Les performances d'une unité centrale ne dépendent pas uniquement de la taille de sa mémoire, mais aussi des originaux de conception technologique de chaque constructeur.

Exemple : deux unités centrales de 64 Ko n'ont pas des performances équivalentes : c'est la difficulté d'accéder aux données.

**UNITES DE STOCKAGE**  
 Leur taille exprimée en "octets" est directement liée à l'importance des informations dont l'utilisateur a besoin à travers l'ordinateur, soit pour travailler :

- soit pour constituer un fichier.
- soit pour travailler sur des données.

Contraintes aux unités centrales, les unités de stockage ont des capacités strictement comparables sur le plan du volume.

Mais vérifiez toutefois la place que se réservent les constructeurs pour stocker leurs programmes sur les minidisques.

Pour atteindre la sécurité et les performances recherchées, ces différents éléments sont associés en quantités variables, selon une configuration répondant aux besoins de l'utilisateur.

On classe habituellement les ordinateurs en ordinateurs universels, mini-ordinateurs et micro-ordinateurs. Le choix de l'une ou de l'autre formule est une question de prix, de volume d'informations, de natures d'applications à traiter et de politique informatique.

L'ordinateur universel et le mini-ordinateur ont un logiciel (ensemble de programmes) très élaboré, sont capables de traiter plusieurs travaux simultanément, ont une bonne puissance de calcul et de mémorisation, reçoivent de nombreux périphériques et supportent de nombreux terminaux.

Le micro-ordinateur dispose d'un logiciel de base plus simple. Il supporte en général un nombre inférieur de terminaux, une plus faible capacité de stockage et une imprimante moins rapide.

Le micro-ordinateur connaît actuellement un essor important appelé à s'amplifier dans les années qui viennent. Cette évolution tend à supprimer les frontières entre les différentes catégories d'ordinateurs.

### Les programmes

Un programme est la description de la tâche que doit exécuter l'ordinateur. Il est issu de l'analyse qui se décompose en deux parties :

- l'analyse fonctionnelle résulte de l'étude des grandes fonctions du futur service informatique.

- l'analyse organique définit la structure des programmes.

Les programmes peuvent se classer en deux grandes catégories :

- programmes machines (logiciel de base ou système d'exploitation) fournis par le constructeur avec la machine, ayant pour objet le fonctionnement de l'ordinateur.



- programmes applications pour les besoins de l'utilisateur. Ces programmes applications peuvent être, soit standards (projetés déjà sur le marché), soit créés sur mesure à la demande de l'utilisateur.

### Les modes d'informatisation possibles

Plusieurs modes d'informatisation sont envisageables. Leur approche constitue une première orientation dans le choix qui sera effectué.

L'option retenue sera fonction de la nature des applications à traiter et des coûts engendrés par l'investissement et l'exploitation du système.

Le traitement local ou autonome : le matériel est installé dans les locaux de

l'entreprise. Il traite l'ensemble de ses applications selon le plan qu'elle s'est fixé, sans autre contrainte que les limites propres à l'entreprise et au matériel.

Le traitement à façon consiste pour l'entreprise à faire traiter ses applications par une société spécialisée. Il peut être choisi pour des raisons d'organisation interne et de coûts. La saisie sur supports magnétiques est effectuée dans l'entreprise ou à l'extérieur.

Le traitement mixte est une combinaison des deux options précédentes et peut revêtir différentes formes. Il est souvent utilisé pour des raisons de coûts ou d'intégration progressive de l'ensemble informatique à l'intérieur de l'entreprise. Diverses solutions sont possibles parmi lesquelles :

- abonnement avec terminaux connectés à une unité de traitement extérieur.

- saisie sur place des données sur d'autres supports et traitement à l'extérieur.

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

**GRANIT**  
 107, avenue de Crimée  
 35100 Rennes T4 (99) 51.95.99  
 en payant 14 F en timbres pour frais d'envoi et participation à la plaquette.

## CONJONCTURE

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

Après la stagnation de mars et d'avril, la production industrielle semble être entrée en mai dans une période de récession. La consommation des ménages, alimentée par la hausse des salaires et la faiblesse de l'épargne, a continué de progresser, mais à un rythme ralenti ; les industries nationales de biens de consommation n'ont pas bénéficié de ce dynamisme de la demande intérieure, qui profite essentiellement aux importations, en particulier dans l'automobile et le textile.

L'investissement productif reste en panne ; des besoins existent pourtant, notamment pour accroître la productivité, mais le niveau des taux d'intérêt et la réduction des marges d'auto-financement conduisent les chefs d'entreprise à différer encore la réalisation de leurs projets ; sauf dans quelques rares secteurs (électronique professionnelle, économies d'énergie), la dégradation des carnets de commande des industries d'équipement s'est poursuivie.

Pas brillants non plus les derniers résultats connus des industries de biens intermédiaires, notamment de la sidérurgie, du papier-carton, du caoutchouc et de la transformation des plastiques.

En Bretagne l'activité industrielle en mai, compte-tenu de la baisse du nombre des jours ouvrés, n'a guère évolué par rapport au mois précédent ; la situation reste meilleure, dans l'ensemble, pour les industries de biens de consommation - malgré un léger fléchissement dans le secteur agro-alimentaire - que pour les industries d'équipement et, surtout, que pour les industries de biens intermédiaires, particulièrement touchées par la dégradation dans le bâtiment.

### Industries des biens de consommation

Dans le secteur des biens de consommation, les seules variations significatives ont été le fléchissement de la fabrication d'aliments du bétail et de biscuits, consécutif à une baisse de la demande, et la hausse générale de l'activité de l'industrie laitière, en raison de la progression sensible de la collecte de lait et malgré le recul de la demande. L'effritement du marché notamment à l'exportation, explique aussi le léger tassement de l'activité observée dans l'abatta-

ge et le conditionnement de volailles.

La conjoncture est restée assez bien orientée pour le secteur de l'habillement ; toutefois un léger recul de la production est noté à nouveau pour la bonneterie, où certaines entreprises souffrent de la reprise accélérée des importations.

Le mois de mai a été plutôt bon pour l'industrie de la chaussure ; les capacités de production sont bien utilisées pour l'ensemble des secteurs, notamment celui des articles de sports-détente et des pantoufles.

### Industries de biens intermédiaires

Dans le secteur des biens intermédiaires, les industries liées au bâtiment sont toujours dans une situation difficile et la production de plusieurs entreprises a diminué parfois de façon importante.

Léger fléchissement d'activité aussi pour plusieurs autres industries d'importance inégale : ameublement, papiers à cigarettes, cartonnages, cristallerie, production de kaolin.

Dans l'imprimerie, le niveau de l'activité a été souvent médiocre et les baisses de production assez fréquentes, mais globalement de faible ampleur.

### Industries des biens d'équipement

Le secteur des biens d'équipement fait preuve également d'une assez grande stabilité, tant pour la production que pour la demande.

Plusieurs industries se portent plutôt bien : l'électronique professionnelle, le petit appareillage électrique, la production de semi-conducteurs et la construction navale (pêche et plaisance).

## LES TENDANCES

- Saisonnierie
- Biscuiterie
- Chaussure
- Matériaux de construction
- Ameublement
- Industries polygraphiques
- Verre
- Aliments du bétail
- Industrie du lait
- Conditionnement de volailles
- Confection
- Granit
- Granulats
- Engrais
- Pièces en caoutchouc
- Travail mécanique du bois
- Papier-carton
- Transformation des plastiques
- Construction électrique et électronique
- Construction navale
- Réparation navale
- Carrosserie automobile
- Construction mécanique
- Mécanique générale
- Optique
- Articles métalliques
- Fonderie

D'autres ne vont pas trop mal : c'est le cas de la carrosserie automobile, de la mécanique générale, de la production de chaudières, de télex et de matériel d'alarme, et de la verrerie-boulonnerie.

La situation reste plus contrastée, mais n'est pas si mauvaise pour la construction téléphonique, pour le matériel de manutention et pour l'outillage industriel.

Pour juin les industriels - interrogés avant l'annonce de la dévaluation du franc et des mesures de blocage des prix et des salaires - ne prévoient pas d'évolution d'ensemble notable par rapport à mai.

En dehors de la fonderie, de nouveau en régression et de la construction métallique, aucun secteur ne devait toutefois fléchir de façon significative. Au contraire, des améliorations étaient attendues, soit pour des industries en situation plutôt favorable (saisonnierie, biscuiterie, chaussure, cristallerie), soit pour d'autres en situation plus délicate (matériaux de construction, ameublement, industries polygraphiques).





# l'essence à la carte :

S'approvisionner 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, en essence, gaz oil, huile, etc. tout en conservant la maîtrise totale du poste de dépense « carburant » une gestion unitaire par véhicule, avec prélèvement automatique des informations excluant toute intervention humaine... Quel chef d'entreprise n'a pas rêvé un seul instant à un tel système ? Et bien, c'est maintenant une réalité ! Et ce grâce à un mode de distribution révolutionnaire mis au point, ni aux États Unis, ni au Japon, mais dans le Finistère... par la société Quemener, en collaboration étroite avec la société Kienzle et des ingénieurs du S.I.M. (Service des Instruments de Mesure).

C'est M. Jean Yves Paugam, proche collaborateur de M. Eugène Quemener, qui nous a accordé cet entretien durant la Foire-exposition de Brest, où LSC faisait sa première apparition officielle.

## Les utilisateurs

A qui s'adresse ce nouveau système ?

En premier lieu, au professionnel, c'est à dire aussi bien le commerçant qui possède 2 ou 3 véhicules, l'ambulancier, le représentant de commerce, ... que la petite PME ou entreprise artisanale, qui ont besoin pour leur suivi de compte d'une facture justificative.

Mais également, au grand public «attirés» qui va bénéficier de sa station ouverte de jour comme de nuit, les dimanches et fêtes, 24 h sur 24, selon les moyens d'accès détaillés dans l'exemple concret qui va suivre.

## Le cas de la station Corre

Cet exemple illustre parfaitement les multiples avantages qu'offre ce procédé nouveau, tant au niveau du responsable de la station qu'au niveau de l'utilisateur.

Avec un litrage prévisionnel de 150 000 litres mensuel, la station Corre n'arrivait pas à régénérer ses bénéfices, et, le pétrolier avait décidé sa disparition.



La présentation de ce nouveau procédé par Monsieur PAUGAM suscite un vif intérêt parmi les personnalités inaugurant la Foire Exposition de Brest. Au premier plan de gauche à droite : Monsieur DAUMER, adjoint au Maire de Brest, Monsieur GOURMELON député du Finistère, Monsieur l'Amiral Brac de la Perrière, Préfet de la 2ème Région Maritime, Monsieur Le Borgne, adjoint au maire de Brest.

Cette innovation dans la distribution va lui permettre de satisfaire au mieux son grand public attiré (CSF, Arsenal, ...) venant de la périphérie brestoise et qui va représenter près de 70 000 litres par mois.

Un point intéressant à noter : M. Corre n'interviendra en aucune manière dans toutes ces opérations, même pas à l'échelon de l'achat du produit !...

## Les moyens d'accès au système

Comment fonctionne dans la pratique ce système ?

Monsieur Corre dispose de plusieurs exemplaires du contrat/type, des ordres de prélèvement automatique, et les enveloppes confidentielles pour le codage. Le client «attirés» signe son contrat, reçoit un badge unique numéroté et comportant son code confidentiel.

À partir de cet instant, la station lui est ouverte, jour et nuit, 7 jours sur 7, sans qu'il ait besoin de son chèque ou d'argent liquide.

M. Corre, quant à lui, va pouvoir se lever vers 8 heures du matin (au lieu de 6 h), il va fermer sa station pour le repas de midi, et se coucher le soir à une heure décente.

Bien entendu, un certain nombre d'entreprises artisanales, PME, etc. feront partie de sa clientèle professionnelle pour un litrage mensuel global d'environ 40 000 litres. Les moyens d'accès sont identiques sauf qu'ils disposeront de 2 badges : un badge pour le véhicule et un deuxième personnalisé au chauffeur.

Une particularité : ces professionnels pourront aller se servir un carburant dans une station LSC de Quimper, Bor-

# une application informatique bretonne unique en Europe

deaux ou Marseille... tout en restant les clients exclusifs de M. Corre.

L'automobiliste de passage, lui, pourra s'approvisionner comme dans une station classique, aux heures d'ouverture de la station.

chiffrer avec exactitude la consommation d'un véhicule sur un an, ou qui peut affirmer que tel véhicule coûte tant au km ? La réponse est fournie grâce au procédé LSC. Ces professionnels vont donc s'équiper d'une petite console (diff-

avantages. C'est une véritable avancée première dans le domaine municipal qui préfigure un développement important de cette nouvelle technique.

Les autres administrations, EDF, Equipement, etc. pourraient accéder à ce système après sa mise en place dans chaque chef-lieu de canton. Tel est le souhait, et le projet de LSC.

## Le réseau vert : le moyen de sauvegarder les stations rurales

Comment maintenir des petites stations rurales indispensables à la vie de communes, alors qu'elles sont nettement déficitaires ?

Qui peut le plus... peut le moins ! En effet, l'expérience acquise et l'avance technique de LSC, rendent envisageable la sauvegarde de ce réseau rural. C'est une des préoccupations actuelles de LSC, qui a fait l'objet d'un dossier déposé auprès de l'Anvar.

Ce ne sont, bien évidemment, pas les projets qui manquent au 5, rue de la Villeneuve à Brest. Nous avons entendu parler d'un LSC/Maritime pour la gestion des stockages de gaz oil sous douane... à quand un LSC aérien ? Ce qui est sûr c'est que certains projets sont déjà bien avancés et, seront dévoilés en temps utiles. En attendant... encore, bravo ! pour le dynamisme d'une entreprise régionale !



Déjà 3 000 véhicules professionnels utilisateurs du système à Brest...

On voit clairement ici l'intérêt de cette formule pour les responsables de stations les plus dynamiques qui sauront exploiter rapidement un tel «crazeau». Enfin est né le procédé qui apporte à la Profession un grand confort, une qualité de vie, et une rentabilité qui n'est plus à démontrer.

## Des utilisateurs particuliers : grands professionnels, transporteurs, administrations, villes...

Il existe, par ailleurs, des besoins d'un tout autre type : ce sont ceux des professionnels de dimension importante tels que les grosses coopératives, laiteries, transporteurs, etc., et, les administrations, les villes... qui possèdent leur propre stockage de produits pétroliers mais qui éprouvent des difficultés pour gérer les entrées et sorties d'un produit de plus en plus coûteux. Quelle est, à l'heure actuelle, l'entreprise qui peut

fusée par Kienzle qui va être rendue compatible au réseau par LSC. Toutes les opérations : entrées, sorties, et prises extérieures, seront concentrées sur un support papier ou disquette, et, chaque client pourra ainsi gérer ces informations, les traiter, et, y adjoindre des systèmes connexes plus sophistiqués si besoin est. C'est le cas par exemple, des Sociétés de Transports Désart, La Calvez Drouin, ... de la Laiterie Nouvelle d'Arguenon, etc.

## La mairie et la C.U.B. de Brest, première collectivité au monde équipée par LSC

Les élus locaux et des techniciens de la Ville et de la Communauté Urbaine de Brest ont opté pour ce nouveau système, et, équipent leurs propres dépôts en se rendant compatible avec le réseau national LSC. Ceci leur préserve une indépendance totale de gestion, ainsi qu'une liberté d'achats des produits, tout en leur procurant d'énormes

## LIBRE SERVICE CARBURANT

**Siège national**  
73, avenue des Champs Elysées  
75008 Paris - Tél. (1) 256-13-23  
**L.S.C. Ouest**  
5, rue de la Villeneuve  
29200 Brest - Tél. (98) 02-07-60  
Personne à contacter :  
M. Jean Yves Paugam



Un système accessible à tous... ou presque !

# TRANSPORTEZ VOS MARCHANDISES



Pour vous, entreprises, l'envoi des paquets jusqu'à 5 kg est un élément important de votre action commerciale ou promotionnelle. Il s'agit de répondre très vite - plus vite que la concurrence - à la demande de votre clientèle et d'assurer parallèlement une liaison efficace avec vos fournisseurs.

La Poste est votre meilleur service de livraison, elle vous propose un service pratique et rapide. Formalités réduites au strict mini-

mum (pas de bordereau à rédiger en 3 exemplaires) et distribution rapide. Le paquet-poste "urgent" est acheminé comme la lettre.

**Un service économique.** Tarifs très intéressants et tarification très simple : vous payez "au poids", pas à la distance, et vous bénéficiez d'un tarif particulièrement avantageux, à l'intérieur d'un même département.

**Un service personnalisé.** Contact personnel avec le receveur

de votre bureau de poste qui, avec vous, affinera le service dont vous avez besoin (paquet urgent, paquet par exprès, paquet départemental, envoi en recommandé, avec avis de réception, contre remboursement, etc.).

**Un réseau unique.** Implantés dans toute la France, les bureaux de poste sont 18 000 et mettent 90 000 facteurs à votre service pour assurer la distribution de vos paquets.

**Le paquet-poste : la solution économique pour votre entreprise**



**PTT**  
le contact

## MORBIHAN

# L'emploi et le développement régional

Par sa lancinante priorité donnée à l'emploi, par ses actions diversifiées menées au niveau de tout le département, dans tous les « pays », autour des cinq délégations territoriales, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan a toujours cru dans la décentralisation. *Entreprise des entreprises morbihannaises*, au moyen de ses multiples prestations de service, elle entend, par une activité soutenue, faire encore progresser le Morbihan et se situer, plus que jamais, en Bretagne, « au cœur du développement régional ».

En 20 ans, dans ce département qualifié autrefois de rural, 60 000 emplois supplémentaires ont rajoutés et fortifiés les secteurs secondaire et tertiaire. En 1982, vraisemblablement, la population morbihannaise retrouvera enfin son sommet de 1911, 578 000 habitants. Depuis un an ou deux, la population urbaine a dépassé la population rurale et désormais, près des deux tiers des Morbihannais habitent le quart du département, sur les seuls cantons côtiers, pratiquement au-dessous de la voie express RN 165. Enfin, il est encourageant

de constater, surtout, qu'en 1981, avec + 3 117, l'excédent naturel de la population a pratiquement doublé par rapport à la moyenne des 6 dernières années. On conçoit que les exigences démographiques déclenchent des besoins d'emplois, sauf si l'on accepte l'émigration.

En 1981, le Morbihan est encore en tête des départements bretons pour le nombre d'emplois supplémentaires, dans les secteurs secondaire et tertiaire. Alors que les Côtes-du-Nord ont perdu 237 emplois, l'Ille et Vilaine 787 et le Finistère en gagnait 69, ce sont 431 emplois supplémentaires qui sont à l'actif du Morbihan. Le solde global de la Bretagne est malheureusement déficitaire de 524. Voilà des signes qui ne trompent guère sur la conjoncture difficile. En tout cas, le Morbihan, malgré cet aspect relativement positif, est en perte de vitesse. En 1980, le solde supplémentaire était de 511 emplois, mais il était de 2 203 en 1979. De 1975 à 1981 compris, soit 7 années, ce sont 14 595 emplois supplémentaires, soit 2 085 en moyenne par année, qui ont été dégagés.

Ce chiffre moyen situe l'affaiblissement morbihannais en 1980 et 1981. Aussi le ruban bleu breton 1981 ne peut-il guère être significatif. Le Morbihan a perdu 490 salariés dans le bâtiment par rapport à une perte de 2 421 au niveau de la région-programme de Bretagne. Les 347 emplois supplémentaires morbihannais dans les industries de transformation se situent, comme lors de chaque progression annuelle, au niveau des industries agro-alimentaires. Mais l'ensemble du secteur secondaire est négatif avec une plus grande perte chez les hommes (du fait des chutes dans le bâtiment) et un léger gain chez les femmes. C'est donc l'accroissement du secteur tertiaire qui permet le solde positif du Morbihan.

En 1970, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan prenait une part active, à Strasbourg, aux premières Assises Nationales des Chambres de Commerce et d'Industrie de France, avec le rapport de son président Henri Ducassou : « Perspectives 1985 et Promotion Consulaires ». A l'exemple de l'expérimentation morbihannaise, étaient entérinés, puis mis en applica-

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI MASCULIN ET FEMININ DANS LE MORBIHAN EN 1981

	Hommes		Femmes		Total		Variation 81	
	1.01.81.	1.01.82	1.01.81	1.01.82	1.01.81	1.01.82	Valeur absolue	%
Secteur primaire	1 005	1 005	271	275	1 276	1 280	+ 4	+ 0,3
Secteur secondaire	33 588	32 206	12 165	12 404	45 753	45 610	- 143	- 0,3
Industries de transform.	21 964	22 096	11 754	11 789	33 638	33 885	+ 347	+ 1,0
Bâtiment - Travaux Publics	11 624	11 110	591	615	12 215	11 725	- 490	- 4,0
Secteur tertiaire	17 964	18 118	16 693	17 109	34 657	35 227	+ 570	+ 1,6
<b>Total</b>	<b>52 657</b>	<b>52 329</b>	<b>29 129</b>	<b>29 798</b>	<b>81 696</b>	<b>82 117</b>	<b>+ 431</b>	<b>+ 0,56</b>

## MORBIHAN

tion dans toutes les Chambres de Commerce et d'Industrie, les quatre axes de politique, d'action et d'organisation :

Promotion des Idées et des Connaissances, Promotion des Hommes, Promotion des Entreprises, Promotion des Equipements. Ici, vous savez combien nous avons pris l'habitude de travailler autour de ces quatre axes.

ments. Ici, vous savez combien nous avons pris l'habitude de travailler autour de ces quatre axes.

### ÉVOLUTION EN 1981 DE L'EMPLOI SALARIÉ DANS LES DÉPARTEMENTS BRETONS (région-Programme) - (établissements du secteur privé (et assimilé) de 6 salariés et plus) \*

Secteur	Côtes du Nord		Finistère		Ille et Vilaine		Morbihan	
	1.01.82	var. 1981	1.01.82	var. 1981	1.01.82	var. 81	1.01.82	var. 81
Secteur primaire	905	+ 65	3 649	- 127	554	+ 26	1 280	+ 4
Industries de transformation	24 800	- 141	42 802	+ 328	50 564	+ 1 087	33 885	+ 347
Bâtiment - Travaux publics	8 133	- 590	15 536	- 609	13 054	- 732	11 725	- 490
Commerce	9 337	+ 64	19 433	- 57	14 524	+ 135	12 557	+ 50
Transports	909	+ 12	4 684	- 136	5 385	+ 37	3 736	+ 141
Services	13 953	+ 353	25 155	+ 670	22 063	+ 834	18 934	+ 379
<b>Total</b>	<b>58 037</b>	<b>- 237</b>	<b>111 259</b>	<b>+ 69</b>	<b>106 144</b>	<b>- 787</b>	<b>82 117</b>	<b>+ 431</b>



## LA PROMOTION DES IDEES ET DES CONNAISSANCES

RECHERCHE, ÉTUDE, INFORMATION.

Pour aménager le territoire, pour être au cœur du développement régional, il faut s'astreindre à connaître l'environnement économique et le marché. Il faut savoir diffuser et vulgariser l'information elle-même force de progrès. «Être libre, c'est être informés» (Alfred Sauvy).

Le développement de l'information économique au bénéfice des petites et moyennes entreprises est une préoccupation quotidienne de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan. Cet axe présidé par Monsieur Jean-Loup Charonnet est constitué de 3 commissions :

1/ Etudes Economiques et Techniques  
On y traite essentiellement des grands problèmes d'aménagement du territoire, d'urbanisme commercial, d'études des pays et de valorisation du littoral. Parmi les grands travaux rédigés en 1981, ceux de l'équipement commer-

cial de Pontivy et le rapport préparatoire à l'implantation d'une centrale thermique peuvent être considérés comme des éléments essentiels pour une bonne connaissance du présent et de l'avenir.

Cette commission entretient tout un système d'analyse de la situation de l'emploi, de la conjoncture économique, des effectifs d'entreprises, permettant de sortir régulièrement un tableau de bord de l'économie morbihannaise.

2/ La seconde commission, celle de l'information économique et des relations publiques exploite et diffuse les informations recueillies par la précédente. Eclairer les ressortissants et exprimer des avis circonstanciés exige une accumulation de données et une parfaite connaissance du milieu économique et humain. Le Centre de Documentation, la Bretagne Economique, bientôt la Galerie de l'économie sont les supports de ce mouvement qui porte vers le grand

public, les collectivités locales et les chefs d'entreprise, l'information sans laquelle il ne peut y avoir de progrès.

3/ La promotion du tourisme entreprise depuis longtemps par la CCIM, en liaison avec d'autres partenaires, a pris depuis quelques années une nouvelle orientation. Faut-il rappeler que le département se classe au tout premier rang des départements français et que le tourisme apporte vraisemblablement au Morbihan autant de valeur ajoutée que l'agriculture. On est maintenant entré dans la période où il convient de mieux rentabiliser les équipements publics et privés existants plutôt que de multiplier les investissements dont la rentabilité est parfois aléatoire.

Voilà brièvement résumées les quelques idées forces qui ont inspiré les élus consulaires au cours de l'année dernière. Le service Etudes-Information est considéré comme prestataire de services externes et internes. Une fonction dont la compréhension est parfois difficile mais quand on y réfléchit bien, la promotion des idées et des Connaissances est une application directe de la loi fondant les Chambres de Commerce : «donner au Gouvernement des avis et des renseignements et présenter leurs vues sur les moyens d'accroître la prospérité du commerce et de l'industrie».

## MORBIHAN



## LA PROMOTION DES HOMMES

### POUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE ET LE PROGRES SOCIAL

Au cours de l'année 1981, l'orientation de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan vers des formations longues dans des disciplines diverses, s'est confirmée selon les exigences de la conjoncture.

En effet, les problèmes de formation et d'emploi des jeunes, dans le cadre des Pactes pour l'Emploi des Jeunes et du Plan Avenir Jeunes, ont conduit à lancer des formations de 6 à 8 mois.

Parallèlement, la demande venant des entreprises dans le cadre des 1,1 % s'est maintenue de façon relativement satisfaisante, que ce soit en inter-entreprises ou en intra-entreprises.

Globalement, l'activité de formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, pour 1981, a atteint des chiffres non encore égalés jusqu'alors.

C'est ainsi que toutes actions et niveaux confondus, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan a géré en 1981, 3 109 stagiaires, qui ont réalisé 501 174 heures/participants, soit des augmentations respectives de 18,40 % et 12,50 % par rapport à l'année 1980.

Trois stages nouveaux et originaux ont été créés spécialement pour les jeunes, deux en hôtellerie, pour des jeunes femmes et jeunes filles demandeuses d'emploi, un stage de main-courantières en formation alternée, et un stage de personnel féminin polyvalent d'hôtellerie ; et le troisième à Lorient, pour des garçons, matelots de pêche côtière.

Enfin, une campagne de taxe d'apprentissage particulièrement ardue et difficile en raison du refus de l'administration d'accorder les délais de grâce habituels, a permis de traiter 4 900 dossiers d'entreprises, représentant une affectation de 8,1 Millions de Frs (encore un plafond dépassé) répartis entre 420 établissements scolaires.



## LA PROMOTION DES ENTREPRISES

AU SERVICE DE L'EMPLOI ET DU DÉVELOPPEMENT

L'année 1981 a été globalement médiocre pour les entreprises morbihannaises dont le niveau d'activité n'a que très légèrement progressé. Néanmoins, avec un solde de 431 emplois supplémentaires en 1981, le Morbihan est le département qui apparaît le moins touché par la récession dans un ensemble breton qui a perdu plus de 500 emplois.

### Promotion industrielle et développement économique

La commission présidée par Monsieur LHERMENIER a établi un programme d'actions prioritaires à engager au cours de l'année qui s'articule autour des thèmes suivants.

1/ Etude de projets industriels  
Le nombre de projets d'investissements étudiés par le Service a diminué en 1981, soit 64 contre 100 en 1980, cela représente aussi 800 créations d'emplois en moins. La plupart des dossiers concernent des extensions d'entreprises, il y a eu peu de créations.

2/ F.I.E.F. (Fonds d'Intervention Economique et Financière)

Le Club Local de Financement du Morbihan a donné sa garantie à 5 projets industriels, ce qui a largement contribué à leur réussite.

3/ Accès des P.M.I. à des Cabinets-Consultants

Les Petites et Moyennes Industries qui souhaitent faire intervenir des Cabinets extérieurs dans leur entreprise peuvent bénéficier d'un ticket modérateur substantiel de l'ordre de 40 à 80 % du coût de l'étude. Quatorze entreprises morbihannaises ont bénéficié de cette possibilité.

4/ Sous-Traitance

Sept entreprises morbihannaises ont participé au dernier MIDEST (Marché International de la Sous-Traitance) qui s'est tenu à Lyon.

5/ Innovation

En 1981, l'Atelier Régional d'Innovation qui est géré par la CCIM, a vu le nombre des contacts avec les entreprises augmenter très sensiblement (+ 57 %).

6/ Commerce extérieur

La création de banques de données informatisées par le Centre Français du Commerce Extérieur a permis d'améliorer la rapidité et la fiabilité des informations sur les marchés.

7/ Actions en milieu rural

Compte tenu des problèmes spécifiques posés par certaines zones du Morbihan intérieur et notamment le Pays de Ploermel et celui de Cornouaille Mor-



## MORBIHAN

bihannaise, les actions de sensibilisation et d'information engagées avec les chefs d'entreprise de ces secteurs ont été poursuivies.

### 8/ Conseiller maritime

Ce nouveau service a été créé en août 1981. Il a pour domaine d'intervention la promotion commerciale des ports et en tout premier lieu la recherche de solutions pour améliorer la rentabilité des chalutiers industriels.

### Promotion du commerce et des services

La préparation et l'animation de la Commission « Commerce et Services » ont été principalement assurées par Monsieur BOSSER (Président de la commission), Monsieur CHAPPEL (Assesseur au Président de la commission), Monsieur DELEAU (Vice-Président « Commerce ») et Monsieur ROUSSEAU.

### 1/ Travaux de la commission « Commerce et Services »

Sur cinq séances de travail, quatre ont été consacrées à l'examen des notes techniques relatives aux projets de grandes surfaces, soumis à l'autorisation préalable de la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial.

### 2/ Visite de Monsieur CHARRETIER, Ministre du Commerce et de l'Artisanat (9 février 1981)

Lors d'un passage dans le Morbihan, le Ministre du Commerce et de l'Artisanat a été accueilli à l'Hôtel Consulaire à Lorient par le Président de la Chambre de Commerce, les élus du commerce, ainsi que les représentants des Associations de Commerçants et des Syndicats Professionnels.

A cette occasion, un débat avec le Ministre a permis d'évoquer un certain nombre de problèmes : l'urbanisme commercial, le financement de la formation, l'aide au commerce rural, le commerce non-sédentaire, etc ...

### 3/ Activités du bureau de promotion du commerce et des services

- l'organisation de réunions d'information et de cycles d'initiation à la gestion pour les nouveaux commerçants, à Lorient, à Vannes et pour la première fois à Pontivy (88 participants).

- l'organisation, avec l'Institut Consulaire de Formation Permanente, d'une journée d'information sur les caisses enregistrees et les micro-ordinateurs (Lorient, 19 novembre 1981), avec une conférence-débat et une exposition de matériel.

- l'établissement de relations avec différentes associations de commerçants, notamment : Lorient, Vannes, Pontivy, Ploërmel, Guer, Baud, Allaire, Grandchamps, St-Jean Brévelay, Rohan et Langonnet.

- la prise en charge du secrétariat et de la gestion de trois syndicats départementaux : les charcutiers, les grossistes en fruits et légumes et les commerçants non-sédentaires.

- la transmission de cinq dossiers de candidatures au Challenge des Commerçants Performants. Deux commerçants ont été sélectionnés : Monsieur KERVADÉC, supérette à Saint-Pierre Quiberon, et Monsieur NICOL, épicerie fine à Vannes.

- le passage du camion d'information des Chambres de Commerce dans notre département du 23 novembre au 4 décembre. Pendant ces deux semaines, nos permanents ont reçu la visite de 78 commerçants, dans 16 communes.

Le Bureau de Promotion du Commerce et des Services a participé à la réalisation de diverses études :

- des enquêtes sur les équipements

commerciaux de Vannes et de Ploërmel, - des notes techniques destinées à l'information de la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial, - une étude très importante sur l'équipement commercial dans le Morbihan (magasins de 400 m<sup>2</sup> et plus, supérettes de 120 à 400 m<sup>2</sup>) à la demande du Ministre du Commerce et de l'Artisanat.

Les interventions individuelles : ce sont plus de 4 000 interventions individuelles qui ont été effectuées en 1981 par le Bureau de Promotion du Commerce et des Services. Les projets de création ou de reprise de fonds de commerce constituent près de 32 % du nombre des interventions individuelles. Les conseils sociaux tant en ce qui concerne l'aide spéciale compensatrice, la protection sociale que la législation du travail, représentent 27 % des demandes d'interventions individuelles.



## LA PROMOTION DES EQUIPEMENTS

INVESTISSEMENTS COLLECTIFS = CLEFS POUR L'EMPLOI

L'axe « Promotion des Equipements » a consacré l'année 1981 à l'extension et à la gestion de divers outils nécessaires au développement économique du département (Ports de Commerce de Lorient et de Vannes, Port de Pêche de Lorient, Aéroports de Lorient / Lann-Bihoué et de Quiberon, Zones Industrielles de Kergroise et du Rohu, Entrepôts et Magasins Généraux), et a joué un rôle d'incitation et d'animation auprès d'organismes relevant du secteur public ou du secteur privé.

### Le port de commerce de Lorient

Le trafic commercial (hors pêche glacé et soutes) a atteint 2 399 000 T en 1981 contre 2 146 500 T en 1980, soit une progression de 11,75 %, ce qui le place à la 12<sup>ème</sup> place au plan national alors qu'il était 15<sup>ème</sup> en 1980 et à la première place au plan régional.

En dehors des hydrocarbures, dont le tonnage de 654 000 T est en baisse de 10 % par rapport à 1980, l'es-

sentiel du trafic est représenté par l'importation de matières premières destinées à l'alimentation animale qui a atteint 1 361 500 T, soit une hausse de 27 % par rapport à 1981.

Les dépenses d'investissements engagées en 1981 ont concerné essentiellement le renforcement des quais de Kergroise, l'amélioration du chenal d'accès le remorqueur « Morbihan » qui a été mis en service en juillet. Les études relatives au projet de construction d'une station de transit rail-route ont été engagées.

### Le port de commerce de Vannes

Le trafic, avec un tonnage de 22 100 T a baissé de 15,9 %. Aucun investissement n'y a été réalisé en 1981, l'Etat n'ayant pas mis en place sa part de financement.

### Les magasins généraux

Les magasins de notre Compagnie ont été utilisés essentiellement à des fins de stockage de matière premières pour l'alimentation animale.

### L'aéroport de Lorient / Lann-Bihoué

Avec 104 599 passagers, chiffre en progression de 7,3 % par rapport à 1980, le cap du 100 000 à passer annuel a été franchi en décembre.

La croissance constante du trafic a justifié l'engagement des travaux d'extension des parkings-auto et de l'aérogare.

### Les zones industrielles portuaires de Kergroise et du Rohu

Une vente de terrain d'une superficie de 3 745 m<sup>2</sup> a été négociée sur la zone industrielle de Kergroise et une

## MORBIHAN



La valorisation du littoral : deux points forts dans 4 axes de politique et d'actions.

partie des locaux achetés par notre Compagnie à la Société des Vins de France a été louée à la Société Amaltex, qui a déplacé son siège de Paris à Lorient et qui réalise les exportations de

produits agro-alimentaires (poulets notamment) vers le Moyen-Orient.

### Le port de pêche de Lorient

En dehors des maquereaux débar-

qués ou introduits par les senners écossais à Lorient, qui ont représenté 5 726 T en 1981, les apports débarqués au port de pêche par la flottille lorientaise ont représenté 64 000 T, soit une baisse de 4 % par rapport à 1980 (66 400 T). Grâce à un prix moyen dont la croissance a été de 17 %, la valeur de première vente, en hausse de 13 %, a atteint 430 639 000 T, ce qui situe Lorient au premier rang national.

L'évolution défavorable du tonnage est due aux nombreuses ventes à l'étranger des chalutiers de pêche industrielle dont la flottille est stabilisée au niveau de 26 bateaux en 1981. La flottille de la pêche à la part est également restée stable, avec 40 bateaux en exploitation, tandis que la pêche côtière s'est étoffée avec 14 nouvelles unités.

Aucune demande d'emprunt n'ayant été formulée en 1981, les investissements ont été limités mais il a été possible de procéder aux essais puis à la mise en service d'une pompe à poissons et de bascules électroniques.

L'année 1981 a été marquée par un grave incident au slipway, en raison de la rupture d'un élément d'un vérin du pont-basculant et tournant.

## GRAND CHOIX DE PLANTES ARTIFICIELLES

# Equip shop



tout pour le magasin

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

Notre magasin est ouvert tous les jours de 9h à 12h et de 14h à 19h (sauf le samedi)



## Embaucher des idées nouvelles

Les Chambres de Commerce et d'Industrie vous connaissez ? Mais savez-vous que celle des Côtes-du-Nord, animée depuis 6 ans un stage de 9 mois unique en Bretagne ?

Ce stage dont l'intitulé est « Formation aux techniques marchandes modernes », forme des jeunes gens aptes à occuper à l'issue de celui-ci des fonctions polyvalentes telles que cadre commercial, collaborateur de commerçant, voire commerçant, ceci dans le secteur de gros de détail.

C'est à la suite d'un examen rigoureux que les candidatures de 19 stagiaires de la promotion 1982 ont été finalement retenues.

Bilan de cette sélection : âge moyen de la promotion 23 ans et demi, niveau général baccalauréat, et une expérience professionnelle d'au moins une année.

Mais que l'on ne s'y trompe pas, il ne s'agit pas d'un enseignement classique à éminence scolaire. Les cours sont dispensés par des professionnels, donc « hommes de terrain » d'où un enseignement mixte où théorie et pratique sont toujours associés. Il faut d'ailleurs préciser à ce titre que la fin de ce stage est sanctionnée par la soutenance d'un mémoire par chaque stagiaire devant un jury de professionnels.

Des jeunes gens ambitieux ? Non pas, ce mot pouvant être parfois mal

interprété mais plutôt soucieux de toujours progresser.

D'ailleurs, ne le prouvent-ils pas en suivant cette formation ? Certains ont d'ailleurs quitté un emploi pour suivre cette formation en acceptant une réduction de leur rémunération.

Des jeunes dynamiques et ils le prouvent, car ils ne se contentent pas d'attendre un emploi. Ils vont de l'avant par des actions publi-promotionnelles, cet article rédigé par eux en est une preuve.

Mais leur action ne s'arrête pas là, ainsi ont été prévus :

- une plaquette publicitaire destinée à être envoyée dans des entreprises bretonnes,

- des forums avec des personnalités du monde économique,
- des interventions radiophoniques
- et des affiches.

Leur plus grand désir est d'accéder à des postes de responsabilités et c'est avec lucidité qu'ils s'y préparent car selon eux, les 1 200 h d'enseignement dispensées pendant ce stage leur assurent une formation polyvalente qui ne leur fait pas redouter la concurrence universitaire qui reste trop spécialisée.

**AVIS AUX ENTREPRENEURS INTERESSES ...**

et solvables. Il faudra attendre 1650 pour que les députés du commerce soient indépendants de la ville. C'est la raison pour laquelle la compagnie Marseillaise a toujours été considérée à juste titre comme la doyenné des institutions consulaires françaises.

Il faut aussi rendre honneur à Barthélémy de Laffemas qui est aussi le père des institutions consulaires en créant en 1601 une commission chargée de délibérer sur « le fait du commerce » auprès du Roi.

Ce n'est qu'en 1654 qu'un Conseil du Commerce est officiellement installé sous la présidence de Louis XIV. Puis par un arrêt du 29 juin 1700 le Roi estime « utile et convenable d'établir des chambres particulières de commerce en chacune des dites villes de : Lyon, Rouen, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, La Rochelle, Nantes, St-Malo, Lille et Bayonne ».

Au moment de la révolution suite à la loi Le Chapelier qui supprimait les corporations les chambres disparaissent. C'est Chaptal en 1802 qui incite le Premier Consul à rétablir les chambres consulaires. Celles de Paris et St-Malo furent créées en 1803.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Brieuc fut instituée par ordonnance du Roi Louis XVIII le 7 juillet 1819. Elle avait pour circonscription le département et le premier Président fut Pierre Chaplain.

En 1898, le législateur donne aux compagnies consulaires un statut particulier - parmi toutes les Chambres de Commerce du monde. Cette physionomie particulière est celle d'un établissement public « sui generis », c'est-à-dire une personne morale de droit public, jouissant de l'autonomie financière et dont l'activité est spécialisée. Cette loi de 1898 reconnut « la diversité des mérites et l'efficacité des actions » des Chambres de Commerce.

Les plus anciens comptes rendus de séance que nous ayons trouvés datent du 15 février 1889. A examiner les registres on peut évoquer quelques hommes de caractère. On découvre que l'histoire de la C.C.I. fut même mêlée à celle de la ville puisque le maire du chef lieu fut Président de 1891 à 1898. Il s'agissait de Charles Baratoux, entrepreneur de travaux publics...

C'est dans cette double perspective que les Chambres de Commerce appaurent dans les toutes dernières années du seizième siècle.

Par délibération du 5 août 1599, le Conseil de Ville de Marseille décide de créer des députés spéciaux que l'on appellera « députés du commerce ». Ces députés étaient au nombre de quatre. Ils devaient être dit le vieux texte - les adjectifs sont à retenir dans leur pittoresque - « apparents, dignes, suffisants

## LIAISON AERIENNE ST-BRIEUC-NANTES

L'inauguration de la ligne St-Brieuc - Nantes a eu lieu le 25 avril dernier, sous la présidence de M. Josselin, Président du Conseil Général des Côtes-du-Nord, M. Le Foll, Maire de St-Brieuc, et M. Guittier, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord.

Cette liaison aérienne, mise en place avec le concours du département de la Loire Atlantique, de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes, et de la ville de Nantes, est exploitée par la Société « Air-Vendée ».

La capitale des Pays de Loire servant de plaque tournante du grand ouest permet, grâce aux correspondances, d'assurer la liaison du chef lieu du département avec les grandes métropoles du sud (Bordeaux, Toulouse, Marseille, Lyon, Nice).

Reservations au 94-01-39 ■

## CENTRE NATIONAL D'ESSAIS DE CAPTEURS EOLIENS

En août 1981, le COMES (Commissariat à l'Énergie solaire) a choisi la région de Lannion (Côte de Trébeurden) lieu-dit « Millin ar lano » pour l'implantation du Centre National d'Essais de Capteurs Eoliens, destiné à développer les utilisations de l'énergie éolienne à travers les capteurs.

Un G.I.E. a été constitué le 7 avril 1982 sous la dénomination « Groupement Lannionnais pour les Énergies Éoliennes (G.L.E.N.) ».

Les membres fondateurs sont :  
- le COMES  
- le DMN (Météorologie nationale)  
- le CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment)

- l'Université de Rennes (I.U.T. de Lannion)  
- la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord.

L'ensemble des investissements est financé par le COMES, le terrain lui étant fourni par le Conseil Général.

Les travaux sont commencés et la maîtrise d'œuvre est assurée par la C.C.I. des Côtes-du-Nord.

Il y a possibilité d'installer une dizaine de machines en expérimentation (la première machine installée est celle d'EDF, d'une puissance de 200 KW, précédemment expérimentée sur l'île d'Ouessant. ■

## Premiers résultats de l'enquête COMMERCE 2022

Près de 78 % des commerçants ont répondu !

Il existe un mètre carré de surface de vente par habitant du département.

Nombre de questionnaires expédiés : 6 804  
Réponses : 5 291 (77,8 %)  
Réponses exploitées : 4 767 (moins de 400 m<sup>2</sup>)  
136 (plus de 400 m<sup>2</sup>)  
4 903 (72 %)

Réponses hors délai : 98

### TOTAL DÉPARTEMENT :

- Commerces de moins de 400 m <sup>2</sup>			
. nombre d'établissements	4 767		
. surface totale	280 526 m <sup>2</sup>		
. effectif salarié	7 314	▶	13 200 personnes
. effectif non salarié	5 886		
- Commerces de plus de 400 m <sup>2</sup>			
. nombre d'établissements	136		
. surface totale	122 975 m <sup>2</sup>		
. effectif temps plein	2 248 personnes		

### ESTIMATION

Plancher commercial des Côtes du Nord : environ 520 000 m<sup>2</sup> (dont près de 1/4 en grandes surfaces) pour environ 533 000 habitants  
effectif : 18 400 dans les moins de 400 m<sup>2</sup>  
2 300 dans les plus de 400 m<sup>2</sup>

### CENTRE DE RECHERCHE ET D'EXPERIMENTATION EN ALGOLOGIE DE PLEUBIAN

Une association pour la création d'un centre de recherche et d'expérimentation en algologie a été créée, regroupant les collectivités locales concernées, à savoir : la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes-du-Nord, la Chambre d'Agriculture.

La présidence en est assurée par M. J.Y. Simon, Conseiller général, le Trésorier étant M. Guittier, Président de la C.C.I.

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

des protéines, tests sur monogastriques avec les farines d'algues)

Le financement de ce centre est assuré par subventions :

- du Ministère de la Mer, à concurrence de 1 000 000 F
- du Ministère de l'Environnement à concurrence de 1 000 000 F
- de la DATAR, à concurrence de 500 000 F
- du Conseil Général des Côtes-du-Nord, à concurrence de 500 000 F

Les demandes présentées à l'Anvar et à la Région sont en cours de négociation. L'activité du Centre a démarré le 15 mai dernier. ■

## Si la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Brieuc méritait contée ...

L'institution des Chambres de Commerce tire son origine d'une double nécessité sociale. D'une part les commerçants ont toujours ressenti le besoin de se grouper pour étudier les moyens de développer leur négoce, de faire valoir leurs droits et de défendre leurs intérêts. Un Etat, d'autre part, qui veut poursuivre en matière commerciale une politique cohérente, se doit de connaître les réactions du monde du commerce à l'égard des lois et règlements qui le concernent.

## Participez à l'opération «DETAPE 82»

Les commerçants n'utilisent pas comme ils le pourraient la réglementation de la détaxe, qui est génératrice de ventes supplémentaires. C'est là le point de départ de notre opération **détape 82** qui répond aux objectifs suivants :

- promouvoir et accroître les ventes faites en France aux touristes étrangers et aux français résidant à l'étranger.
- informer les visiteurs, qui ne connaissent pas toujours les possibilités que leur sont offertes de bénéficier de la détaxe.

- par la distribution, dans les commerces, et après l'achat, d'un dépliant à trois volets et en cinq langues, expliquant au client les démarches à effectuer lors du passage en douane.

- par la PLV en magasin, avec rappel de couleur et de graphisme.

En outre, chaque participant, chaque Chambre de Commerce et d'Industrie ou chaque Union de Commerce peut organiser des réunions d'information ou utiliser les supports qu'il souhaite.



- familiariser les commerçants avec la procédure administrative.

- doter les commerces de détail d'un moyen d'animation de vitrine et les chaînes d'une animation au niveau national.

Pour atteindre ces objectifs, nous vous proposons les moyens ci-dessous :

**Information du commerçant :**

- par un «package» complet de PLV qui servira de support pour mettre en avant dans la vitrine et dans le magasin les marchandises bénéficiant de la détaxe.

- par une «notice réglementation» qui précise la manière de procéder.

- par une «notice étalage» qui suggère quelques idées d'utilisation de la PLV.

**Information du client :**

- par la diffusion, à travers les prescripteurs que sont les agences de voyages, les hôtels, les campings, les transporteurs, etc., d'un dépliant informatif en deux volets et en trois langues.

### Composition d'un lot PLV «Commerçant»

- 1 panneau vitrine
- 1 distributeur



La conception graphique et la réalisation du matériel publicitaire sont l'œuvre de l'Agence Publique et Communication Visuelle - 36 rue Saint-Guillaume - Saint-Brieuc - Direction : Cléry Volta

## VENDEZ PLUS ET MOINS CHER A VOS CLIENTS ÉTRANGERS EN LES FAISANT PROFITER DE LA DÉTAPE

### VOUS BÉNÉFICIEZ EN OUTRE :

- d'une P.L.V. attractive
- d'une animation de vitrine originale
- d'un soutien technique de la Chambre de Commerce et d'Industrie
- du soutien publicitaire des professionnels du tourisme

- 100 fiches «clients» 3 volets, 5 langues
- 20 étiquettes grand format
- 20 étiquettes petit format (cavalier)
- 1 notice «technique» réglementation, ...)
- 1 notice «étalage» (suggestions)

Les sept articles «Commerce» sont vendus en lots indivisibles :

- 200 francs hors taxes
- La diffusion de l'information par les professionnels du tourisme, se fait grâce à :
- 1 distributeur «hôtels»
- 100 fiches «clients», 2 volets, 3 langues.

Ces lots «hôtels» sont fournis gratuitement.

Si vous souhaitez participer à cette action pour la saison 1982, n'hésitez pas à contacter dès aujourd'hui votre Chambre de Commerce et d'Industrie :

à Saint-Brieuc : Mme Goudron  
Tél. (96) 94-20-94

à Lannion : M. Bellec  
Tél. (96) 37-91-49

à Loudéac : M. Pechmalbec  
Tél. (96) 28-37-50

à Dinan : M. Dupuy  
Tél. (96) 39-59-70

à Saint-Malo : M. Frappier  
Tél. (99) 56-60-02

à Fougères : Mlle Balcon  
Tél. (99) 99-04-89

## Une formation «sur mesure» pour les commerçants

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest organise, à partir d'octobre prochain, sa deuxième session du BREVET CONSULAIRE DE MAÎTRISE COMMERCIALE.

Ce type de stage participe d'une opération expérimentale menée au plan national par plusieurs Chambres de Commerce et bénéficie du concours financier de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest et du Ministère du Commerce et de l'Artisanat.

En effet, les commerçants, leurs conjoints ou leurs enfants désireux de prendre leur succession, ne disposent en général que de deux alternatives pour leur formation personnelle : suivre des stages de courte durée et de fait incomplets, ou des stages de longue durée nécessitant une absence prolongée de l'entreprise, ce qui s'avère la plupart du temps impossible.

La formule mise en place, 260 heures ou 35 journées réparties sur 18 mois, à raison de 2 ou 3 lundis par mois, et avec interruption à l'époque des vacances scolaires, permet sans trop de difficultés de bénéficier d'une formation complète.

Autre avantage : la participation à ce stage permet d'obtenir un diplôme reconnu au plan national : le **brevet consulaire de maîtrise commerciale (BCMC)**. La possession de ce diplôme pourra être prise en considération pour obtenir auprès des organismes de crédit des financements privilégiés.

**Durée :** 260 heures (ou 35 journées) durant 18 mois, 2 ou 3 lundis par mois. Interruption durant les vacances scolaires.

**Financement :** 1/3 à la charge des participants, les 2/3 restants se répartissant entre la C.C.I. de Brest et le Ministère du Commerce et de l'Artisanat.

**Publicité :** Entreprises commerciales ou prestataires de service de moins de 10 salariés, commerçants, conjoints ou salariés, ou auxiliaire familial.

**Programme :**

- 1/ comptabilité, gestion, informatique : 13 jours
- comptabilité, gestion : 11 jours
- informatique (application sur micro-ordinateur) : 2 jours
- 2/ gestion commerciale : 5 jours

- gestion des stocks : 2 jours
- détermination des prix de vente : 1 jour
- initiation économique : 1 jour
- agencement de magasin : 1 jour

3/ technique de vente :

- psychologie de la vente, argumentaire : 2 jours
- merchandising : 1 jour
- étalage : 1 jour
- publicité : 1 jour

4/ éléments juridiques :

- Droit commercial
- la forme juridique, passage en société : 1 jour
- fonds de commerce, baux commerciaux : 1 jour
- responsabilité, tribunaux de commerce, cession, liquidation : 1 jour
- Fiscalité, déclaration : 2 jours
- régime d'imposition
- fiscalité directe, indirecte
- contrôle fiscal

5/ problèmes du personnel et protection sociale :

- législation du personnel : 1 jour
- protection sociale du chef d'entreprise : 1 jour

6/ divers :

- relations avec le banquier : 1 jour

Nota : pour certaines journées : publicité, agencement de magasin, étalage, la présence du conjoint est possible.

**Pour tous renseignements :** Madame LEROUX : 80.10.86 poste 248

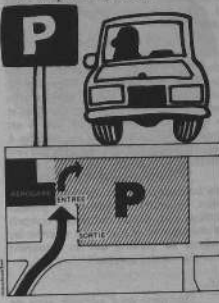
Monsieur LE DONGE, responsable du stage : 80.10.86

Etant donné le nombre de places limité à 15, il est bon de s'inscrire longtemps à l'avance. Toute inscription définitive sera précédée d'un entretien avec le responsable du stage.

# Soyez pratique... Soyez logique...

Combien dépensez-vous pour votre voiture à chaque déplacement ? Une place dans un bon parking vaut bien 10 francs. Si celui-ci vous offre de multiples avantages : proximité, fiabilité, rapidité etc.

Pour vous y rendre, rien de plus simple : juste auprès de l'entrée de l'aéroport. Vous déposez 10 francs, la barrière s'ouvre sur votre tranquillité... et sans limite de temps!!! Profitez-en.



AÉROPORT DE BREST-GUIPAVAS

## Garantir le commerce en centre ville

Les politiques de lotissement sur la périphérie des villes posant, à terme, un certain nombre de questions sur le devenir des commerces traditionnellement implantés en centre-ville. « La Bretagne Économique » a recueilli les propos de M. Edouard Hamonic, Vice-Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Morlaix et commerçant au centre de Morlaix, sur ce sujet : « garantir les commerces en centre-ville, c'est garantir la vie de la cité ».

### La Bretagne Économique

*Vous vous êtes fait l'écho récemment d'un certain malaise ressenti par le commerce et en particulier le commerce de centre-ville. Quelles en sont, à votre avis, les principales composantes.*

Edouard Hamonic

Vous le savez, l'argent est le nerf de la guerre. Il est certain qu'il faudra beaucoup d'argent pour créer ces parkings de proximité et je pense que pour ces réalisations, il sera nécessaire de réu-

nir autour d'une même table les municipalités, les commerçants eux-mêmes et la C.C.I. de Morlaix. Très sincèrement, je crois qu'il est possible de parvenir à « l'objectif parkings » par un consensus commun. Aux commerçants de s'unir pour réaliser ce projet, il y va de notre vie à tous.

B.E.

*Ce que vous proposez, finalement, c'est une réflexion sur l'urbanisme des centres-villes, mais en liaison avec les partenaires privilégiés du commerce que sont la ou les municipalités et la C.C.I. de Morlaix.*

Edouard Hamonic

Elles sont d'ordre très divers et concernent le commerce de centre-ville, à la fois dans sa zone d'attraction et dans sa structure même. De plus, la crise que nous traversons tout pose aujourd'hui et à terme de graves problèmes. Je pense, en particulier, aux taux d'intérêts élevés qui pénalisent l'investissement.

Pour ce qui est des centres-villes, le problème numéro un à résoudre, c'est le parking et il est urgent de pallier à cette carence.

La zone d'attraction d'un centre-ville, comme celui de Morlaix par exemple, est en train de se réduire par le manque évident de parkings de proximité. Le consommateur ne se déplace plus sans sa voiture car les villes s'étendent et le commerce reste là où il est. Il est donc crucial de proposer du parking à des consommateurs faute de les voir effectuer leurs achats ailleurs !

Je schématiserai volontiers par une boutade en disant « hors du parking, point de salut ». D'ailleurs les grandes surfaces ont, depuis longtemps compris ce phénomène. Il n'y a qu'à regarder les surfaces de parking qui les entourent pour s'en rendre compte !

B.E.

*Comment est-il possible alors de créer ces parkings qui font si cruellement défaut aux centres-villes ?*



Edouard Hamonic

Tout à fait, mais cette réflexion et surtout les réalisations ne se feront que si les commerçants eux-mêmes s'unissent et deviennent une puissante force de proposition.

Nous faisons tous partie d'une seule entreprise et le capital est réparti entre chacun des commerces. C'est à nous commerçants de la bien gérer, de la faire prospérer. C'est seulement dans l'union que nous y parviendrons.

En fait, il nous faut changer de mentalité, cesser d'être trop indépendant. Il faut véritablement que nous devenions gestionnaires de notre capital commun.

B.E.

*Vous parlez tout à l'heure des grandes surfaces, quel à été leur rôle véritable sur le commerce de centre-ville. Leur présence est-elle source de malaise tel que vous le décrivez.*

Edouard Hamonic

Il est sûr que la présence des grandes surfaces a modifié très fortement la structure commerciale des centres-villes dans le commerce alimentaire tout particulièrement. Mais il ne faut pas se cacher non plus qu'elles ont été et sont toujours un facteur d'attraction supplémentaire.

Morlaix, par exemple, est entouré de deux grandes surfaces qui sont autant de pôles d'attraction. Le centre-ville en est un troisième, car il ne propose pas à la clientèle le même type de produits. C'est même la chance de Morlaix ! Une chance qu'il faut savoir saisir et utiliser. C'est au prix d'un « démarquage » par rapport aux grandes surfaces aussi bien dans l'accueil du consommateur que dans le type de produits proposés que le commerce de centre-ville pourra continuer à vivre et à se développer.

B.E.

*En fait, ce que vous proposez au commerce de centre-ville c'est une nouvelle image de marque.*

Edouard Hamonic

Absolument, il faut que ce commerce se dote d'une image de marque plus valorisante, avec un style plus boutique, une qualité de produits que l'on ne trouve nulle part ailleurs. Les produits de grande distribution, il faut les laisser au « Discount ». Le commerce indépendant ne peut pas lutter sur ce terrain là.

En fait, le commerce indépendant en centre-ville doit s'adapter et s'implanter sur des créneaux qui ne sont pas occupés par les grandes surfaces.

Tout cela ne fera que garantir l'activité commerciale des centres-villes, préserver un acquis. Je crois qu'en plus, ce commerce devra évoluer dans sa structure même et dans sa façon de fonctionner. On le sait, les produits qui seront vendus dans 10 ans n'existent pas encore, eh bien c'est à nous, commerçants d'acquiescer des formations appropriées pour pouvoir les vendre. Dans le même esprit, c'est à nous de former nos vendeurs et nos acheteurs, pour ces nouveaux produits. En fait, il s'agit de préparer l'avenir, notre avenir.

B.E.

*L'avenir, c'est également les nouveaux commerçants, les jeunes qui veulent s'implanter en centre-ville ou ailleurs. Comment voyez-vous ces futures implantations.*

Edouard Hamonic

C'est vrai, l'avenir c'est également l'installation des jeunes et il est tout à fait souhaitable que cela se réalise. Mais, que peuvent faire ces futurs nouveaux commerçants face à un marché de l'immobilier très élevé ; avec des taux d'intérêts tels ?

Le risque est grand (et on le voit déjà) d'assister à l'achat par de grands groupes « cartellisés » de fonds et de murs bien placés en centre-ville.

Quel est l'avenir des jeunes et à terme quel est l'avenir des centres-villes commerciaux dans cette conjoncture ?

Je sais qu'une commission nationale travaille actuellement sur ce sujet, et que des propositions vont se dégager de ses travaux. Il est encore trop tôt pour s'alarmer réellement, mais il est grand temps de prendre des mesures concrètes pour pallier à ce phénomène.

Le commerce de Centre-ville a un rôle très important à jouer, il faut qu'il se donne et qu'il cherche les moyens d'y parvenir. Comment peut-on imaginer une ville sans l'animation engendrée par la présence des commerces, par l'effet d'entraînement qu'ils induisent. Des solutions vont être trouvées rapidement j'en suis sûr. J'ai confiance. ■

## De la Mer Egée au Cap Nord, de l'Atlantique à la Mer Noire

### Kilométrage illimité

Dans 20 pays d'Europe

Carte Inter-rail

Valable 1 mois pour les moins de 20 ans.

1100

SNCF



# Le centenaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper

Il y aura bientôt un siècle, très exactement le 24 août 1882, un décret signé Jules Grévy donnait naissance à la Chambre de Commerce de Quimper. Elle allait attendre 1960 pour connaître son appellation complète de Chambre de Commerce et d'Industrie.

Pour des raisons d'organisation pratique l'anniversaire a été célébré avec quelques semaines d'avance. Nous reproduisons ci-après le texte du discours que le Président Jean-Paul CHATON a prononcé le mardi 18 mai devant nombre d'élus et de responsables finistériens.

Le 24 août 1882, par décret signé Jules GRÉVY, Président de la République, était créée la Chambre de Commerce de Quimper et d'Industrie en 1960.

La première Assemblée, composée de 9 membres, eut lieu le 22 avril 1883 sous la présidence de Monsieur Eugène BOURRIQUEN QUENERDU, fabricant de conserves à Douarnenez.

Pour des raisons d'organisation, nous fêtons ce centième anniversaire avec un trimestre d'avance.

Monsieur le Préfet, Je vais essayer de vous faire revivre brièvement un siècle d'histoire en hommage à tous ceux qui, d'une façon ou d'une autre, ont participé, de près ou de loin, à la vie économique de cette Cornouaille.

Reportons-nous en 1878. Le Sud-Finistère relevait de la compétence de la Chambre de Commerce de Morlaix, fondée en 1863. A cette époque, les Conseillers d'Arrondissements de Quimper et Quimper, Pont-l'Abbé, Concarneau, Douarnenez demandèrent la création d'une Chambre de Commerce à Quimper.

Ils furent donc entendus et, après des élections - comme il se doit - la première séance de la Chambre de Commerce se tint le 22 avril 1883, à l'Hôtel de Ville, sous la présidence du Préfet du Finistère.

Le premier budget de 1 100 F permit de s'attacher les services d'un Secrétaire administratif à mi-temps.

Les activités maritimes sont déjà essentielles à l'époque. La pêche figure déjà parmi les préoccupations puisque

la population du port de Guilvinec passe de 2 000 en temps normal à 4 000 en temps de pointe... Nous sommes loin des «deux cabanes de douaniers et des huttes de pêcheurs» dont parlait le Conseiller Général ARNAULT.

C'est aussi la grande époque du développement ferroviaire en France. Le sort de la pêche en dépend pour une large part.

C'est, dans un premier temps, l'une des préoccupations majeures du premier Bureau de la Chambre de Commerce.

Il est utile - je crois - de rappeler les noms de ces pionniers de la cause économique.

Outre son Président Eugène BOURRIQUEN QUENERDU, déjà nommé, on trouvait à la Vice-Présidence Joseph ALAIVOINE, négociant en vins à Quimper, futur Président de 1877 à 1896 ; au poste de Secrétaire-Trésorier, Adolphe PORQUIER, des faïenceries quimpéroises, qui sera Maire de Quimper ; Sylvain PEYRON, marchand de bois à Quimperlé, lui aussi futur Président ; Wencelès CHANCERELLE, conservier à Douarnenez ; KERSAUX, négociant ; SAVARY, constructeur mécanicien à Quimperlé, futur Sénateur ; et BODOLEC, fabricant tannier.

Réunion après réunion, les mêmes questions reviennent à l'ordre du jour : comment améliorer l'expédition de la marée à partir de Concarneau, faire coïncider les horaires des trains des toutes nouvelles liaisons Quimper - Pont-l'Abbé et Quimper - Douarnenez (ouvertes le 7 avril 1894) avec ceux, impératifs, de la pêche, établir un train rapide entre Paris et Quimper (réponse du Ministre des Travaux Publics en 1886 ;

il tous les trains en partance de Quimper marchent à la vitesse de 60 km à l'heure ; il serait difficile de les accélérer davantage). Il faut dire qu'à cette époque les délais pour le transport de la marée laissent songeur. Par exemple le train de marée partait à 10 H 17 de Douarnenez et n'arrivait à Bouteaux que le lendemain soir vers 19 H ou 20 H !

Hélas la modicité des budgets consulaires ne permettait pas d'intervenir directement dans les travaux d'équipements nécessaires au décollage économique.

C'est sous la Présidence de Joseph ALAIVOINE, négociant en vins, en 1895, que, pour la première fois, elle obtient une modeste subvention de... 100 francs à une amicale d'aide aux marins.

A la fin du siècle, les Chambres de Commerce vont être dotées d'une loi organique (loi du 9 avril 1898) qui précise leur rôle consultatif, définit leurs attributions et surtout les autorise à fonder et à gérer des établissements à usage industriel ou commercial et à contracter des emprunts ; ce qui lui permettra, en 1905, de participer, à raison de 7 065 F, au paiement des intérêts d'un emprunt d'un million de francs pour la construction du réseau téléphonique départemental.

Dès 1904, la Chambre de Commerce se préoccupe de la vocation touristique du littoral cornouaillais :

- création, dès 1908, d'un service public d'autocars entre Quimper - Bénodet - Pont-l'Abbé - Loctudy ;

- amélioration des liaisons par fer.

Un événement insolite venait-il jeter un grain de sable au travers de l'activité économique, la Chambre de Commerce était parmi les premiers à réclamer des mesures exceptionnelles ; ainsi, elle demande instamment à l'Etat d'appuyer son concours à la destruction des dauphins qui détériorent les filets de pêche en baie de Douarnenez.

Elle aura, jusqu'à la première guerre mondiale, plusieurs bêtes noires : les privilèges fiscaux et commerciaux des syndicats agricoles ; les conservateurs algériens qui, par étiquettes mençon-

gnés, masquent la provenance de leurs produits ; les lois sociales qui fragilisent les entreprises ; les expositions universelles, gouffres pour les finances publiques ; et cette fameuse Loi sur les horaires de travail qui ne tient absolument pas compte des conditions particulières de la conserve. En fait, tout ce qui peut nuire à la productivité et à la compétitivité des industries locales est vigoureusement dénoncé ; au contraire, tout ce qui peut favoriser l'essor est chaleureusement encouragé.

Une deuxième génération de responsables consulaires prend alors le relais des fondateurs. La Chambre de 1909 est présidée par Antoine CANET, négociant en tissus à Quimper, et se compose d'hommes d'envergure comme Emmanuel DELECLUSE, conservier à Douarnenez, qui présidera la Chambre de Commerce pendant 14 ans, de 1914 à 1927 ; Joseph ALAIVOINE, amateur-négociant en vins à Quimper, qui présidera, lui aussi, la Chambre de Commerce, comme son père l'avait fait trente ans plus tôt ; René BEZIEERS et DUJURIN, conserviers respectivement à Douarnenez et Lanrieux, etc... des hommes dont l'activité était souvent liée à la mer et qui assisteront impuissants à la crise sardinière des dix premières années du siècle.

Survient la grande guerre. Comme d'autres, la Chambre de Commerce de Quimper émet des bons de monnaie afin de remédier à la pénurie de billets de 2F, 1F et 50 centimes. Parallèlement, elle aide le Gouvernement dans les opérations de ravitaillement en farine, sucre, charbon, etc...

Après la guerre, sous la Présidence d'Emmanuel DELECLUSE, la Chambre de Commerce se met davantage en prise directe avec l'économie locale et fait ses débuts de gestionnaire : pont à bascule au port de Quimper, magasins généraux à Douarnenez.

Elle préconise, en 1922, l'utilisation des wagons frigorifiques. Elle applaudit à l'emploi de la téléphonie sans fil comme moyen d'information commerciale. Elle subventionne le tourisme et se bat pour la création, à Poulguin, d'un port de commerce pétrolier.

A l'étroit dans ses locaux du 4 rue de la Mairie, elle acquiert, en 1924, un immeuble boulevard de Kerguelen.

C'est au cours de cette période qu'elle entreprend d'importants travaux :

- en 1930, elle réclame la construction d'un pont entre Bénodet et Sainte-Marine et encourage la création d'un Office d'énergie électrique de l'Ouest.

- elle s'émue, en 1934, de la création d'une nouvelle forme de commerce : «les magasins à prix unifiés».

- elle inaugure, en 1935, un aéro-drome de tourisme à Pluguffan, sur un terrain de manœuvres du 137ème Régiment d'Infanterie. L'entretien des 25 hectares du terrain sera confié à un troupeau de moutons... l'herbe étant de surcroît d'excellente qualité.

- début 1937, elle construit à Concarneau une nouvelle halle de vente du poisson qui sera appelée «criées».

- elle se préoccupe toujours de l'amélioration des transports par fer, mais aussi du développement des cabines téléphoniques publiques et de la refaçon du réseau routier breton, demande la réalisation rapide d'une autoroute Rennes - Chateaulin, et s'inquiète, vers 1938, de la stagnation du Bâtiment.

- elle souhaite enfin l'enseignement de la langue bretonne dans toutes les écoles publiques de Basse-Bretagne.

Nous sommes en 1938. Le nombre de ses membres élus est passé de 12 à 15, avec autant de membres correspondants, futurs membres associés, et le nombre d'employés atteint maintenant 21.

A la libération, la machine économique doit être relancée et modernisée. La priorité est donnée à la reprise des travaux portuaires abandonnés pendant la guerre. La pêche cornouaillaise comptera alors très vite plus du tiers des marins-pêcheurs de France.

Les Présidents DE SERVIGNY et MARCHAND, de 1944 à 1951, multiplieront les interventions au plus haut niveau pour décrocher les autorisations nécessaires à la poursuite des travaux de construction de moles-abris, brées-lames, murs de barrages, quais, terre-pleins, magasins de marée, équipements frigorifiques, éleveurs à bateaux, etc...

L'aérodrome, quant à lui, se trouve dans un état d'abandon quasi total. Il y a 30 ans environ, en 1930 exactement, le terrain n'est pas encore gardé, des animaux y divaguent, de sorte que les avions atterrirent fréquemment au milieu des troupeaux de vaches. Les activités commerciales sont nulles. Il faudra attendre :

- 1960 pour voir se créer une ligne estivale Paris-Quimper, par avion DC3,

- 1962 pour la ligne régulière Quimper-Jersey,

- 1964, enfin, pour disposer d'une ligne régulière Quimper-Paris, via Nantes par avion Nord 262. (L'escalade nantaise sera supprimée 3 ans plus tard).

Dans le même moment, une politique ambitieuse de développement touristique est élaborée avec la création, à

partir de 1962, d'un golf, d'un palais des congrès et d'un port nautique d'importance nationale. La Chambre de Commerce accepte de gérer les ports de plaisance de Douarnenez, Bénodet, Port-La-Forêt et Concarneau.

Cette période d'après guerre verra également les élus consulaires se pencher, avec beaucoup d'acharnement, sur un problème d'importance nationale : le renouvellement du patrimoine immobilier.

En 1948, un projet de création d'un Comité Interprofessionnel du Logement échoue, faute de moyens financiers.

En 1951, création du lotissement Saint-Jean de la Mer à Concarneau, pour le personnel et les usagers du port.

A partir de 1953, sous la double impulsion du Président BODET et du Président de la Commission Logement, Victor DONVAL, qui lui succédera à la présidence de 1955 à 1959, et grâce à la contribution des employeurs à l'effort de construction, 1 028 logements sont mis à la disposition des salariés des entreprises cornouaillaises.

Il serait fastidieux de relier dans le détail l'action de la Chambre de Commerce au cours de ces 20 dernières années. Toujours à l'écoute de ses mandats, elle n'a cessé de batailler pour faire avancer les revendications qu'elle croit justes, que ce soit en matière :

- d'équipement et de gestion portuaires ; aux avant-postes de la bataille pour le maintien et le développement de la vocation maritime du Sud-Finistère, elle est en permanence attachée à la nécessité de répondre aux nouveaux défis technologiques.

- de désenclavement par fer, par route, et notamment par air, puisque concessionnaire de l'Aéroport de Quimper-Pluguffan, elle croit en l'intérêt commercial et touristique de cet instrument de désenclavement et d'animation de l'économie cornouaillaise.

- de formation ; par l'intermédiaire de ses cours de langues et de ses formations techniques et tertiaires, l'Institut Consulaire de Formation répond au souci d'assurer aux entreprises locales le personnel qualifié dont elles ont besoin.

- d'animation économique ; la Chambre de Commerce et d'Industrie, si elle n'emprunte pas toujours les chemins du spectaculaire, à prix, ses dernières années, une incontestable ampleur, que ce soit dans le domaine :

- du commerce,
- de l'industrie,
- de la pêche,
- ou du tourisme.



## Tourisme et gastronomie au fil de l'Odet



L'Odet, la plus belle rivière de France, serpente de Bénodet à Quimper dans une harmonie en vert et bleu. Verts les vallons allanguis, les crêtes boisées, bleu le ciel, et l'eau miroir du vert et du bleu.

La comparaison de l'Odet aux fjords de Norvège et aux lacs Canadiens a maintes fois été faite. La majesté et le calme de son cours en ont d'ailleurs fait « la plus belle rivière de France ».

L'Odet est un défilé d'une vingtaine de kilomètres au milieu des ramures moutonnantes ou la mainmise de l'homme n'apparaît que par les quelques châteaux et chapelles qui jalonnent son cours.

L'estuaire de l'Odet délimite la frontière entre les pays bigoudens et fousnantais. La rive droite est le pays des plastrons noirs brodés de jaune et des mitres empesées, la rive gauche des coiffes à transparent bleu et aux larges cols tuyaillés.

L'Océan qui se marie à la rivière jusqu'à Quimper laisse deviner sa présence toute proche. On respire à plein poumons l'arôme salé et vivifiant et à l'infini, l'œil se perd vers l'archipel des Glénan qui estompe dans le lointain du large le chapelet de ses îlots.

La meilleure façon de faire connaissance avec cette rivière est bien sûr d'en suivre le cours en naviguant.

Dès le départ et après le passage sur le pont de Bénodet, magnifique résultat des techniques les plus modernes, ce ne sont que successions de chapelles, manoirs et châteaux qui tous rappellent le succès de la rivière depuis toujours.

Le « Saut de la Puellée » et la « Chaise de l'Evêque » marquent la moitié du parcours montant et l'enchan-

navaisseurs y firent demi tour, croyant être à la fin de la rivière tant les rives se rapprochent.

Comme près de 70 000 visiteurs tous les ans, vous pourrez vivre cette merveille en vous promenant au fil enchanteur de la rivière. Les bateaux qui vous emmènent sont conçus spécialement pour vous laisser profiter à loisir de cet environnement.

Vous pouvez même, si vous choisissez une visite l'été, profiter pour déjeuner calmement dans le restaurant flottant mis à votre service depuis cette année.

Rien ne manque pour le confort et l'agrément de votre promenade. Un pont de plein air et une place à table se complètent et les trois heures de promenade sont un émerveillement sans ennui. L'aménagement du bateau en restaurant a été fait à la demande de nombreux utilisateurs soucieux de concilier « Tourisme et Gastronomie » et pour mieux vous servir, les 100 couverts peuvent être retenus pour des séminaires ou des congrès.

Nous avons profité de la visite pour « essayer » la table et le menu : Terrine de Coquille St. Jacques, Saumon chaud au feuilleté d'asperges, salade, Charlotte, nous a paru d'une qualité comparable à celle des meilleures tables.

La mise en service de la vadette restaurant porte à quatre bateaux la flotte permanente pendant la saison estivale sur l'Odet. Cette infrastructure et ces moyens techniques permettent à la Cornouaille de rivaliser avec tous dans le domaine.

Au départ de Bénodet et en vous faisant valoir de « La Bretagne Economique », le capitaine se fera un plaisir de vous faire visiter toutes les installations du bord.



## La C.C.I. au coeur du développement régional

Lors de l'Assemblée Générale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Fougères, qui s'est tenue le 5 avril dernier, en présence de Monsieur DELOROZOY, Président de l'Assemblée Permanente des Chambres de Commerce et d'Industrie, de personnalités de l'arrondissement, dont le Sous-Préfet, Monsieur RUSSET et de nombreux chefs d'entreprises, une exposition présentait les actions de la Compagnie Consulaire en faveur de la promotion des idées et des connaissances, des hommes, des entreprises et des équipements.

Cette exposition démontrait, si besoin était, à quel point la C.C.I. de Fougères se situe au coeur du développement économique de sa circonscription.

Pour la promotion des idées et des connaissances, elle s'est dotée d'un service Information-Docummentation, qui rédige des études et diffuse largement

l'information économique auprès des entreprises.

Pour la promotion des hommes, elle s'est dotée en 1976 d'un Centre de reconversion devenu, en 1979, Centre de Formation. La CCI a accueilli, en 1981, en formation jeunes demandeurs d'emploi, 65 jeunes (80 % ont été placés à la fin du stage). La CCI s'oriente de plus en plus vers des formations techniques spécialisées : électricité, électro-mécanique, électronique et automatique ... de plus, en 1981, la CCI a commencé à collecter la Taxe d'Apprentissage.

Pour la promotion des entreprises, la CCI dispose de Conseillers de Gestion en contact permanent avec les ressortissants. Permanence = efficacité. De nombreuses questions sont traitées par les services : problèmes juridiques, fiscaux, sociaux, de commerce extérieur ... Par ailleurs, en 1979, la CCI a créé un Bureau Social du Commerçant et a signé en

1981 une Convention avec le Centre Français du Commerce Extérieur pour être son représentant officiel dans la circonscription.

Pour la promotion des équipements, la CCI dispose aujourd'hui de 20 000 m<sup>2</sup> couverts d'usines-relais, magasins généraux, entrepôts auxquels viendront s'ajouter 2 000 m<sup>2</sup> pour accueillir une industrie locale en expansion.

Pour l'hébergement des salariés, la Compagnie Consulaire possède 250 logements et consent des prêts pour la construction de pavillons individuels. Elle améliore ainsi la qualité de la vie qui existe dans sa région. En outre, en 1981, la CCI a réalisé le Centre Commercial de la Forairie à Fougères et a entrepris, au début de 1982, la construction d'un nouvel Hôtel Consulaire plus apte à accueillir ses usagers et ses services. Une Maison de l'Economie y figurera, vitrine permanente de toutes les industries de l'arrondissement ainsi qu'une Maison du Commerçant.

Comme toutes les CCI, la CCI de l'arrondissement de Fougères joue un rôle économique extrêmement important pour le développement de sa circonscription et les Assises Nationales des CCI, qui se sont tenues début juin 1982 à Grenoble et qui avaient pour thème « Les CCI au coeur du développement régional » ont montré à quel point les Compagnies Consulaires agissent comme promoteurs de l'économie locale.



**FOUGERES**

**Formation**

**CARISTES**

Partie collective : 8, 15 et 22 septembre 1982  
Magasin Général C.C.I.  
Suivi individuel : 1/2 journée par candidat dans l'entreprise

**INITIATION AU SOUDAGE SOA/SAE**

2, 9, 16, 23 et 30 septembre - centre de formation C.C.I.

**ELECTRICITE «TYPE ECLAIRAGE»**

27 septembre, 4, 11, 18 et 25 octobre  
8, 15, 22, 29 novembre et 6 décembre - centre de formation C.C.I.

**ELECTRICITE PRATIQUE INDUSTRIELLE INITIATION**

mêmes dates - centre de formation C.C.I.

**FORMATION A LA GESTION DES ENTREPRISES**

A partir du 15 septembre - 10 X 1 jour/semaine - C.C.I. de Fougères

Pour tout renseignement (programme détaillé, organisation, coût...) écrire au Service Formation de la C.C.I. de l'arrondissement de Fougères 35, rue Nationale - BP 1061 - 35301 Fougères Cedex ou téléphoner au (99) 99.04.89



(Photo Pégault)

**Crédit Industriel de l'Ouest**

à partir du 2 juin 1982

6, rue de Paris à FOUGERES

Tél. (99) 99-71-00

Daniel VOUILLOT, directeur est à votre disposition

du lundi au vendredi  
8 h 30 à 12 h 30  
13 h 30 à 17 h 15



**RENNES**

**Pôle O : où se trouve la concertation ?**

Inquiétude dans les milieux du commerce rennais à l'annonce de la décision prise par le Ministre de Tutelle de donner le feu vert pour la construction du Pôle O dans le centre du Colombier à Rennes. C'est ce qu'ont exprimé, lors d'une conférence de presse tenue à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes sous la présidence d'Yves Garnier, les représentants des différentes organisations du commerce : M. Pavlot (FUCIV), M. Chauvin (Union du Commerce), MM. Lucas, Javault et Belloche (Commerce Centre-Ville) et M. Binois au nom de la Chambre des Métiers.

Inquiétude pour le centre ville parce que le Pôle O va créer un déséquilibre commercial accentué encore par le fait que le centre souffre déjà du plan de circulation et du manque de parkings.

Inquiétude pour le commerce rural que M. Pavlot a largement souligné. En concentrant celui-ci sur Rennes, on va à l'encontre de la volonté publique qui est d'éviter la désertification du commerce en milieu rural.

**La bombe à neutrons**

2 600 m2 nouveaux en deux ans, c'est déjà beaucoup affirment les responsables du commerce centre ville alors les 12 000 m2 du Pôle O c'est la panique. De plus lorsqu'on évoque les enseignes nationales susceptibles de s'y installer, il y a des commerçants qui n'en dorment plus. Sans parking sur les

Lices et sans places de stationnement supplémentaires, c'est quatre emplois qui vont disparaître pour en créer un au Pôle O» affirme M. Chauvin qui ajoute «l'hypermarché c'est la bombe atomique qui détruit le commerce dans un rayon de 10 kms, mais le Pôle O c'est la bombe à neutrons et son rayon d'action c'est 80 kms».

Après l'inquiétude, l'indignation, à quoi sert la commission d'urbanisme commercial puisqu'on ne tient pas compte de son avis ? Et la concertation ? On l'ignore, semble-t-il, à Rennes. Nous avons bien été convoqués à une réunion d'information — on souligne d'information — disent les organisations commerciales. Mais où est la concertation annoncée par le Maire de Rennes lors des Assises du Commerce et de l'Artisanat du 17 novembre 1977 : «Nous avons à décider pour les décennies à venir, et à engager l'argent de la collectivité publique. Nous n'avons pas le droit de décider à la légère et solitairement. Il nous faut rechercher le plus large consensus possible. On ne bâtit pas une ville par exclusion. Voilà notre méthode. Ceux qui décident immédiatement, sans être à l'écoute, font preuve de suffisance et de légèreté».

Et plus loin : «Nous avons, pour notre part, choisi de placer notre démarche sous le signe de la rigueur et de la participation. C'est le contraire du gaspillage».

**Associer les commerçants**

Et puis, au sujet du Pôle O : le maire de Rennes ajoutait : «Chacun s'entend sur sa nécessité. Mais soucieux là encore d'équilibre et de consensus, je crois que si «la locomotive» souhaitée est extérieure à Rennes, la tension ne fera que croître entre «ceux du Colombier» et les autres. Une question d'existence se posera alors.

Voilà pourquoi j'entends faire confiance au commerce local.»

Il semble que l'on soit loin aujourd'hui de cette profession de foi.

«Nous ne sommes pas contre le Pôle O, mais contre le projet présenté le 6 juillet dernier par la Municipalité, car il ne tient pas compte des surfaces nouvellement créées ni du rééquilibrage indispensable du centre ville par des places de parking au nord», conclut Yves Garnier en insistant sur le fait que réunies ce jour à la C.C.I. de Rennes, toutes les organisations du commerce et les Chambres Consulaires sont prêtes à la concertation et au dialogue.»

Quant à la Chambre de Commerce, sa légitimité lui confère le droit d'être associée à l'aménagement du pôle O. Ses avis doivent être pris en compte.

**TOUT NOTRE MATÉRIEL EST FABRIQUÉ EN BRETAGNE**

**VOL - FEU - EXTINCTEUR**  
**COFFRE-FORT - VIDEO - SURVEILLANCE**

**PROTELEC**  
concepteur - fabricant - installateur habilité par les assurances APSAIRD

<b>PROTELEC Atlantique Anjou</b> Départements 44 - 85 - 49 - 72 1 bis, rue Julien-Videment 44200 NANTES Tél. (40) 48.09.44	<b>PROTELEC Bretagne-Sud</b> Départements 56 - 25 8, boulevard Emmanuel-Svob 56100 LORIENT Tél. (97) 64.55.33	<b>PROTELEC Bocage Breton</b> Départements 35 - 53 - 50 57, quai de la Prévalaise 35100 RENNES Tél. (99) 65.01.27	<b>PROTELEC Bretagne-Nord</b> Départements 27 - 28 N 6, boulevard Emmanuel-Svob 56100 LORIENT Tél. (97) 64.55.33
--	---	---	--

**LA SOCIÉTÉ DE PROTECTION LA PLUS PROCHE DE VOUS**

# S.V.P. Animation = lancement réussi

Les Unions Commerciales, qu'elles soient grandes ou petites, urbaines ou rurales, ont une préoccupation commune : réaliser une animation commerciale qui soit « payante ».

Toutefois, cette dernière n'est pas toujours facile à mettre en place et bon nombre d'Associations se trouvent confrontées à des difficultés multiples pour monter les opérations. Celles-ci proviennent bien souvent d'un manque d'expérience ou d'éléments de comparaison avec ce qui se fait ailleurs et d'informations.

Les attentes des responsables d'Associations commerciales se situent :

- au niveau des idées animation
- au temps consacré à leur organisation
- au budget à envisager pour réaliser les opérations
- au niveau des chances de réussite d'un projet

Le SVP animation se veut être un « vivier d'idées » avec les adresses utiles pour mener à bien ces idées.

## A qui s'adresse SVP Animation ?

Le rôle de la Chambre de Commerce et d'Industrie est bien entendu de soutenir et de conseiller les Associations et les Groupements de Commerçants. Les Services de la Chambre n'interviennent qu'à la demande des intéressés, sans s'immiscer dans leurs affaires.

Le SVP Animation doit respecter ce principe. Mais il doit aussi sélectionner les informations à envoyer en fonction du besoin exprimé et du Groupe demandeur.

De par la connaissance approfondie du « terrain », que possèdent les Assistants Techniques au Commerce, le SVP Animation leur permet de répondre plus rapidement et efficacement aux attentes et aux besoins des Groupements et Unions de Commerçants de leur circonscription.

## Comment fonctionne SVP Animation ?

SVP Animation a pour objectifs de :

- répondre immédiatement à une demande ponctuelle en fournissant le choix entre plusieurs solutions
- apporter aux responsables des Unions et Groupements de Commerçants des idées d'animation nouvelles
- répondre à une demande complète d'organisation de manifestation commerciale.

ayant déjà utilisé les services de ces professionnels de l'animation.

## Les services rendus par SVP Animation

### L'information ponctuelle personnalisée

Le SVP Animation est à même de répondre instantanément à toute demande précise concernant l'animation commerciale.

### Le service à la carte

Le SVP Animation avec les informations qu'il contient ou les combinaisons qu'il autorise entre-elles, permet à l'Assistant Technique au Commerce, lors d'une réunion de Bureau par exemple, de conseiller rapidement et efficacement les responsables de l'Association sur le choix et la nature des animations à mener dans un contexte déterminé.

L'Assistant Technique au Commerce peut ainsi remplir pleinement sa mission de conseil, en donnant immédiatement les cadres ou les grandes lignes de manifestations commerciales convenant le mieux à son interlocuteur.

En fonction du problème posé et avec les combinaisons possibles il peut également innover en cette matière.

Certaines animations sont très spécifiques et fortement attachées à une ville. En permettant la répétition ailleurs peut faire vieillir une idée.

Néanmoins, SVP Animation peut accepter en liaison avec l'association, que l'idée ne soit pas communiquée dans un certain rayon autour de la ville.

On évitera, aussi, que trop d'actions, dans un même secteur, n'en viennent à trop se ressembler.

### Le « sur mesure »

C'est une intervention plus complète et plus lourde qui consiste à imaginer de nouvelles formes d'animations ou de promotions.

## Un fonctionnement original ...

Le SVP Animation ne constitue, en aucun cas, une potion magique à laquelle les Unions de Commerçants ou les Groupements pourraient accéder sans discernement.

En fait, un fond documentaire ayant été constitué, il faut maintenant la qualité des informations et leur « fraîcheur » et pour cela, centraliser les informations en provenance des Unions Commerciales d'une circonscription.

Ainsi imaginons que le SVP Animation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rennes ait trouvé une nouvelle idée, en collaboration avec son Union Commerciale. Il crée une fiche et l'envoie au SVP Central de Quimper qui la recopie et la renvoie à tous les fichiers tenus dans chaque Chambre de Commerce.

Autre exemple : l'Union Commerciale d'une ville réalise une opération commerciale remarquable. Il est créé une fiche « idées » qui est renvoyée à l'A.T.C. qui tient le fichier « idées ». Bien entendu, si l'Union Commerciale le souhaite, elle peut demander que son idée ne soit pas mise en pratique dans un certain nombre de localités trop proches de la sienne.

## ... qui repose sur les échanges d'expériences

Présidents d'Unions Commerciales, aidez-nous à faire vivre le fichier « idées » et le fichier « adresses » de votre Service de Promotion du Commerce par l'Animation.

Appelez votre Assistant Technique au Commerce pour qu'il vienne

vous rencontrer et créer de nouvelles fiches avec vos expériences.

Si vous avez réussi une animation intéressante, ne la gardez pas pour vous puisque l'esprit d'un « SVP Animation » est justement l'échange.

Pour vous aider à prendre ce premier contact, utilisez les fiches idées et les fiches adresses que vous pouvez demander à votre Chambre de Commerce.

**CONTACT SVP ANIMATION**  
A. BOUYOU - Tél (99) 36.51.54  
Boite 57

Le lundi 26 avril à l'aéroport de Rennes-Saint-Jacques a eu lieu le lancement d'un nouveau service de la Chambre de Commerce et d'Industrie à l'intention des Unions Commerciales de la circonscription :

## S.V.P. animation

La réussite de cette journée a été complète de par la présence de plus de 20 associations de commerçants et la vigueur des échanges auxquels elle a donné lieu.

Monsieur PAVIOT, vice-président de la Chambre de Commerce et d'Industrie a accueilli avec chaleur les participants, tout en insistant sur les nécessités d'une bonne conception de l'animation et de son intérêt dans la vie de nos villes et nos villages.

Monsieur BOUYOU, Assistant Technique a ensuite présenté le système SVP animation en détail (voir article ci-contre).

Le temps fort de cette journée a été l'intervention du binôme (élu-élu) de la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Amiens, Monsieur

DUFRESNOY, Président de la Commission Commerce et Président de l'Union Commerciale de Doullens (Somme) et Monsieur BECOURT, Assistant Technique au Commerce.

Ils nous ont fait part de leur expérience d'animation commerciale au travers du groupement que dirige Monsieur Dufresnoy, « CADO » de Doullens (8 000 habitants). C'est un groupement dynamique d'une centaine de membres, qui regroupe artisans et commerçants.

Les cotisations sont en moyenne de 165 F par mois et le budget annuel de l'ordre de 230 000 F (dont 40 % sont consacrés à la publicité). Le support d'animation est une carte (sponsoriée par une banque) qu'il faut faire temporiser chez les commerçants sans obligation d'achat. Lorsque la carte est pleine, elle peut participer au tirage. 6 tirages ont lieu dans l'année, la carte étant valable toute l'année.

La réunion s'est poursuivie par un compte-rendu des actions de la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Evreux au travers des interventions de Monsieur LATEURTE, Président de l'Union Commerciale de Gallon (Eure) et de Monsieur VANDERSTRAETEN, Assistant Technique au Commerce.

Durant ces interventions, les nombreuses questions posées par l'auditoire ont montré des échanges entre des organisations d'animation commerciales de régions différentes.

Monsieur PAVIOT a conclu cette matinée en remerciant intervenants et participants et en souhaitant que la mise en place de SVP animation marque le début d'un renouveau de l'animation commerciale sur la circonscription.

Location Matériel pour...  
batiments  
jardinage  
reception



**Somaloc**  
tel. 36.05.99  
17 bis, Avenue Chardonnet

**CONTEMPORAIN OU TRADITIONNEL LA QUALITÉ JUSTIFIE LE NOM**



**ROC**

SANS ENGAGEMENT LE DESIRE ETRE DOCUMENTE

Non  
Adresse  
Tél. possible un terrain  
 Oui  
 Non

ROC - Z.A.C. de la Haute  
Route de Mordelles  
35590 L'HERMITAGE  
Tél. (99) 64.12.20

- UN CONCEPTEUR A L'ECOUTE DE CHAQUE CAS.
- DES MAISONS DANS LA TRADITION REGIONALE OU CONTEMPORAINE.
- LA QUALITE DE LA REALISATION.
- UN EXCELLENT RAPPORT QUALITE/PRIX.

## Du soleil au bout des pistes de Rennes-Saint Jacques

Prendre ses vacances (hors saison) vers le soleil au départ de Rennes est chose facile.

Pour beaucoup dans notre région, la saison d'été marque le point fort de l'année, où il faut être, plus que jamais, présent pour satisfaire les besoins nombreux des touristes et vacanciers qui fréquentent la Bretagne.

Après les fatigues engendrées par ces points, nombreux sont ceux qui aspirent à profiter eux-mêmes du soleil et du repos nécessaire.

Une caravelle de la Compagnie Corse Air International, que l'on pouvait voir depuis 2 ans sous les couleurs d'Aéro l'ex, est basée à l'aéroport de Rennes Saint-Jacques. Cette compagnie propose à la clientèle régionale, à compter du 28 août, des départs de Rennes sur :

- Palma le samedi à 8 h, avec retour à 12 h 20 la semaine suivante ;
- Monastir le samedi à 14 h, avec retour à 21 h la semaine suivante ;
- Malaga le dimanche à 8 h, avec retour à 13 h la semaine suivante ;
- Marrakech l
- Marrakech le lundi à 8 h, avec retour à 13 h la semaine suivante.

Ces vols en chaîne se déroulent jusqu'au 23/25 octobre (et même plus si les inscriptions le nécessitent).

Corse Air International ne s'occupant que du transport aérien, les passagers intéressés sont invités à se renseigner auprès de leur agence de voyage habituelle qui se tient à leur disposition pour proposer un type de séjour à la convenance de chacun.

### Au départ de Rennes, des croisières aériennes

Corse Air International qui a déjà assuré avec succès les programmes du Printemps 1982 prépare également pour la saison d'hiver une grande première, qui ne peut que satisfaire les plus exigeants en la matière, bien que destinée, grâce à ses prix, au plus grand nombre. Il s'agit, toujours au départ de Rennes Saint-Jacques, d'une « croisière aérienne » (genre croisière de paquebot), puis-que l'avion suivra toute l'excursion pendant 10 jours.

Destination : les Canaries (Ténériffe), le Sénégal (Dakar), avec 7 jours sur place, le Maroc (Marrakech), et



retour à Rennes. Des départs d'autres aéroports bretons sont envisageables selon le nombre d'inscriptions.

Ces croisières auront lieu pendant toute la basse saison (novembre à février), époque où le dépaysement et la chaleur deviennent presque des besoins vitaux.

Corse Air International se devait également de proposer, au départ de notre région, des vols sur la Corse, ce qui est fait.

Gageons que de telles initiatives ne laisseront pas froids les candidats au soleil.

Corse Air International prépare également, pour le Printemps 1983, un ambitieux programme au départ de Rennes Saint-Jacques (Rennes-Catane, Rennes-Bastia ou Ajaccio, Rennes-Cork, Rennes-Palma, Rennes-Marrakech, Rennes-Vigo...)

Cette compagnie charters dont la délégation régionale Ouest est, à Saint-

Malo (29, bd des Talards, Tél. (99) 56-18-66, Télex 740 534), guidée par son souci de régionalisation, offre aussi aux entreprises locales la possibilité d'assurer au moindre coût les déplacements rapides et confortables de groupes jusqu'à 99 personnes pour visites d'usines, congrès, foires... et également le transport de fret.

Les agences et entreprises locales sont persuadées, aujourd'hui, que ces charters au départ de Rennes Saint-Jacques facilitent leurs affaires sur le bassin de Rennes, et même beaucoup plus loin.

## Commerçants : la vente hors taxes pour vos clients résidant à l'étranger

Afin de sensibiliser les ressortissants commerçants aux avantages de la détaxe à l'exportation, la C.C.I. de St-Malo va mettre à la disposition de ses ressortissants un ensemble de moyens d'information modernes :

- dépliants 3 volets - 6 langues,
- distributeur de dépliants,
- notice technique,
- étiquettes,
- tableau, ...

disponibles fin juin 1982 - coût approximatif 200 F.

Cette initiative est intéressante :

- \* pour le commerçant, car elle lui permet de développer son chiffre d'affaires à l'exportation, par l'intermédiaire d'une Publicité sur le lieu de vente (P.L.V.) ...
- \* pour le client étranger, qui peut bénéficier d'une réduction importante sur certains achats ...



## Pré-apprentissage

Le Centre de Formation d'Apprentis de la Chambre de Commerce et d'Industrie de St-Malo comprend des classes préparatoires à l'apprentissage pour les enfants âgés de 15 ans qui envisagent de se diriger vers les métiers de l'hôtellerie ou du commerce.

Cette formule permet aux jeunes, à raison de 8 jours au Centre et 8 jours en Entreprise, de découvrir la réalité du métier choisi. Les enseignements dispensés consistent en une remise à niveau dans les matières d'Enseignement Général et une approche de la technologie professionnelle.

Ces classes nous semblent être une préparation idéale à l'apprentissage dans l'Établissement où le Certificat d'Aptitude Professionnelle sera préparé, d'autant plus que les jeunes sont regroupés en deux sections : l'une hôtellerie, l'autre commerce.

Si vous souhaitez obtenir des renseignements complémentaires, adressez-vous au Centre de Formation d'Apprentis de la Chambre de Commerce et d'Industrie - Z.I. Nord - rue Claude Bernard - Saint-Malo - Tél. 81-91-70.

Cette chance offerte n'est-elle pas un peu, aussi, du soleil pour l'économie régionale ?

Profitez du soleil d'automne du 25 septembre au 2 octobre, au Club del Mar (Baléares).

Départ de Rennes-Saint-Jacques  
Inscriptions près de  
Daro Voyages 5, quai Chateaubriand - 35000 Rennes Tél. (99) 79-40-87

Visa Soleil - 2, rue Jules Simon - 35100 Rennes - Tél. (99) 79-45-96

Par ailleurs, Havas Ouest-France Voyages propose, par avions directs de Rennes Saint-Jacques, chaque semaine les Baléares, l'Andalousie, la Tunisie, le Maroc, du 29 août au 25 octobre. S'adresser à

- Havas Ouest-France Voyages  
Rennes - 5, rue de Maréchal Joffre  
Tél. (99) 79-10-44

ainsi qu'au réseau Havas en Bretagne.

**LE BON TUYAU...  
... C'EST VALLÉE**

Si des renseignements vous intéressent, envoyez votre catalogue

**INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES  
ET LAITIÈRES...**

**PAGUAG** A CHOISI VALLÉE-MANUTENTION  
POUR SES TUYAUX

- COLLECTOR pour le ramassage
- LACTOPAL pour les transferts
- THERMOPAL et PERLAPAL pour le nettoyage

**VALLÉE CAOUTCHOUC ET PLASTIQUES**

50-52, rue du Manoir-de-Servigné  
35000 RENNES - Tél. (99) 59.23.68 - Télex VALEREN 950.200 F



# Agenda fiscal

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

## Formalités à remplir en Juillet

### TOUS CONTRIBUABLES

#### POUR LE 10 JUILLET

Personnes ayant réalisé des profits de construction entrant dans le champ d'application du prélèvement de 50 % institué par l'article 25 de la loi n° 31-1160 du 30 décembre 1981 : versement à la recette des impôts à raison des cessions réalisées au cours du premier ou du deuxième trimestre 1982 de deux ou d'un acompte trimestriel de 3 1/3 %.

#### POUR LE 15 JUILLET :

Impositions mises en recouvrement en avril 1982 au titre des années antérieures : paiement au Percepteur sous peine de majoration de 10 %.

Employeurs non exonérés de la taxe sur les salaires : (employeurs autres que ceux assujettis à la T.V.A. sur 90 % au moins de leur chiffre d'affaires) : remise au Percepteur de la taxe afférente aux salaires payés en juin ou pendant le 2<sup>e</sup> trimestre (taxe de 4,25 % avec taux majorés 8,50 % et 13,60 %) lorsque le total des sommes dues excède 500 F).

Personnes ayant versé  
Personnes ayant versé au cours du mois de juin 1982 à des bénéficiaires domiciliés hors de France  
- soit des rémunérations non commerciales ou assimilées ; honoraires et redevances diverses ;  
- soit des salaires (rétribuant une activité exercée en France), des pensions ou des rentes viagères

Versement à la recette des Impôts, au vu d'une déclaration n° 2494, de la retenue à la source applicable le cas échéant (sous réserve des conventions internationales).

#### POUR LE 31 JUILLET :

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

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

### GENERALITES DES ENTREPRISES IMPOSABLES D'APRES LEUR BENEFICE REEL

#### POUR LE 15 JUILLET :

Versement à la recette des Impôts sur imprimé n° 2064 de la taxe annuelle de 30 % instituée par l'article 17 de la loi du 30 décembre 1981 sur le montant des divers frais généraux cadeaux, frais de réception, frais de congrès et charges afférentes à certains biens.

### PROPRIETAIRES D'IMMEUBLES BATIS OU NON BATIS

#### POUR LE 15 JUILLET :

Déclaration au service du Cadastre (dans un délai de 90 jours à compter de la réalisation définitive des travaux) :  
- des constructions nouvelles achevées ou, s'il y a lieu, acquises en avril 1982.  
- ainsi que des changements de consistance ou d'affectation, survenus en avril 1982, de leurs propriétés bâties ou non bâties (imprimé n° 6704 - modèle IL).

### REDEVABLES DE LA T.V.A

#### DU 6 AU 24 JUILLET : (délai échelonné) :

Paiement des taxes sur le chiffre d'affaires sur les opérations de juin ou, le cas échéant, sur les opérations du 2<sup>e</sup> trimestre 1982.

#### POUR LE 31 JUILLET :

Entreprises détenant à la date du 30 juin 1982 un crédit de T.V.A. déductible d'un montant remboursable au moins égal à 5 000 F et remplissant les conditions prévues par le décret du 4 février 1972 pour bénéficier du régime des remboursements trimestriels en cas de butoir : demande n° 3519 à déposer auprès du service des taxes sur le chiffre d'affaires.

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

### OBLIGATIONS PARTICULIERES AUX SOCIETES ET AUTRES PERSONNES MORALES

#### POUR LE 10 JUILLET :

Sociétés faisant elles-mêmes le « service de leurs titres » : envoi à la Direction départementale des Impôts du relevé des coupons payés en juin.

Sociétés recevant habituellement en dépôt des valeurs mobilières, titres ou espèces : déclaration à la Direction départementale des Impôts des comptes ouverts ou clos en juin

#### POUR LE 15 JUILLET :

Sociétés ayant clos un exercice le 31 mars 1982 : Paiement au Percepteur, sous peine de majoration de 10 % du solde de l'impôt sur les sociétés afférent audit exercice.

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

# Agenda fiscal

(suite)

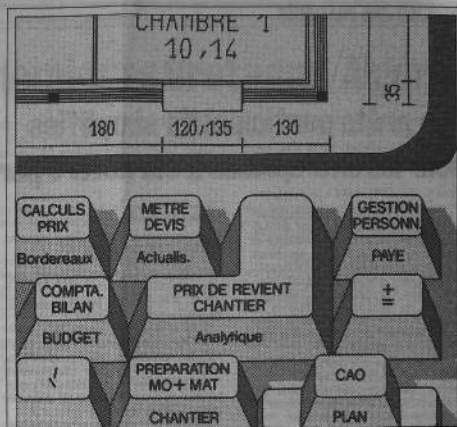
#### POUR LE 31 JUILLET :

Sociétés ayant clos leur exercice comptable le 30 avril 1982 :  
- déclaration n° 2065 (ou 2033) à l'inspecteur des Impôts directs des résultats soumis à l'impôt sur les sociétés (le solde de cet impôt devra être réglé le 15 août au plus tard).

- relevé détaillé des frais généraux (imprimé n° 2067 à joindre à la déclaration des résultats).

- si la société est soumise au prélèvement sur les bénéfices provenant des marchés publics relatifs à la force de dissuasion (décret n° 62-1183 du 8 octobre 1962) : déclaration à l'inspecteur des Impôts directs des bases de calcul du prélèvement dû sur les bénéfices de l'exercice clos le 30 avril 1982.

- dans le cas des sociétés étrangères ayant un établissement stable en France : déclaration à la recette des Impôts (sur imprimé n° 2754 souscrit en double exemplaire) des bénéfices réalisés par l'établissement stable au cours de l'exercice clos le 30 avril 1982 et, sauf application de conventions internationales le cas échéant, versement de la retenue de 25 % correspondante.



ENTREPRISES BT-TP

## Bénéficiez des logiciels spécialisés et de l'expérience Sogrel.

Depuis cinq ans, SOGREL INFORMATIQUE aide les entreprises de Bâtiments Travaux Publics à améliorer leurs performances en gestion et technique.

Ces logiciels standards sont facilement adaptables à chaque entreprise de 10 à 300 personnes. Ainsi, pour un moindre coût, (à partir de 3 200 francs H.T. par mois\*), l'entreprise accroît considérablement l'efficacité de ses services. SOGREL INFORMATIQUE propose également, pour les bureaux d'étude, constructeurs de M.I., géomètres, des logiciels couvrant leurs besoins en dessin (CAO), métré, gestion, administratif et technique. SOGREL INFORMATIQUE livre des systèmes complets adaptés à vos besoins et assure la formation du personnel et la maintenance. SOGREL INFORMATIQUE : Le logiciel qui multiplie votre efficacité.



SOGREL INFORMATIQUE

Documentation : 12, rue Duhamel 35100 RENNES - Tél. (99) 30.32.45

M : \_\_\_\_\_ FONCTION : \_\_\_\_\_  
 ENTREPRISE : \_\_\_\_\_  
 ADRESSE : \_\_\_\_\_ TEL. : \_\_\_\_\_  
 ACTIVITE : \_\_\_\_\_ EFFECTIF : \_\_\_\_\_

## Des prêts participatifs simplifiés pour les entreprises à caractère personnel

L'octroi des prêts participatifs devra faciliter la réalisation d'une initiative présentant un intérêt économique et social reconnu. A ce titre, la procédure est ouverte non seulement à l'industrie, à qui elle doit profiter de manière prioritaire, mais à toutes formes d'entreprises dans les secteurs économiques du commerce et de l'artisanat où le dynamisme personnel de l'entrepreneur peut promouvoir le progrès.

Cette procédure devra profiter par priorité aux chefs d'entreprises qui ne peuvent, faute de pouvoir fournir des garanties exigées d'ordinaire, obtenir les financements dont ils ont besoin.

### Bénéficiaires

Les petites et moyennes entreprises quelle que soit leur forme juridique dont le chiffre d'affaires ne dépasserait pas 10 millions de francs et qui n'emploieraient pas plus de 25 salariés.

### Objet du prêt

Consolider la structure financière d'une entreprise à l'occasion d'une étape clé de son existence : création, développement, rachat, succession.

### Caractéristiques

**Importance du crédit :** montant maximum 300 000 francs

**Durée :** 8 ans

**Coût du crédit :** le taux d'intérêt sera de

- 8 % pour les intérêts courus au titre des années 1982-1983

- 10 % pour les années suivantes

**Remboursement :** ils seront effectués en 6 annuités constantes après deux ans de différé. A titre exceptionnel, l'entreprise aura la possibilité de reporter une ou deux échéances sur la neuvième ou la dixième année.

**Garanties :** aucune garantie ni réelle ni personnelle ne sera exigée de l'emprunteur.

### Procédure

**Dossier :** le dossier doit être constitué par le chef d'entreprise en liaison avec son banquier.

Il doit comprendre notamment les éléments suivants :

- caractéristiques de l'entreprise (activité, moyens d'exploitation, effectif, répartition du capital, ...)
- bilans et comptes d'exploitation

des trois dernières années pour les entreprises existantes.

- programme de développement ou de création.

- plan de financement.

**Décision :** la demande doit être déposée auprès des services de la Trésorerie Générale de région (études économiques et financières).

Après instruction des dossiers par le délégué régional du Crédit d'Équipement des P.M.E., la décision d'octroi est prise par le T.P.G. sur avis d'un comité consultatif présidé par ce dernier.

Pour tout renseignement complémentaire s'adresser à l'un des organismes suivants :

- au niveau régional :

- Trésorerie Générale de région, (études économiques et financières) Cité Administrative, avenue Janvier - 35031 Rennes Cedex Tél (99) 79.03.03
- Délégation Régionale du Crédit d'Équipement des P.M.E. - 15 rue du Puits Mauget - 35100 Rennes - Tél : 79.45.45

## Relations économiques Bretagne/Algérie

Au début de l'année une importante délégation économique et culturelle bretonne s'était rendue à Alger dans le but d'une part, de renforcer les relations d'amitié et de coopération qui existent déjà entre notre région et ce pays, d'autre part, de rechercher à cette occasion de nouveaux axes de coopération économique.

Bien entendu, cette opération s'inscrivait dans le renouveau des liens d'amitié qui s'est concrétisé depuis la visite du Président de la République à Alger.

Cette plate-forme culturelle et économique constitue un atout important et très utile aux transferts de technologie et à la formation qu'ils nécessitent. Dans cet esprit, les diverses rencontres et réunions de travail avec le Ministère du Plan, le Secrétariat d'Etat à la Pêche et la Wilaya d'Annaba ont débouché sur une déclaration commune d'intention faisant état de possibilités réelles de coopération technique dans les domaines :

- du bâtiment,
- de la pêche,
- de l'aquaculture,
- de l'agriculture.

Depuis cette date, les relations se sont intensifiées avec le déplacement d'industriels bretons en Algérie, la venue de nombreuses délégations algériennes en Bretagne et la remise d'offres très

techniques aux Administrations concernées par les secteurs cités ci-dessus.

Les algériens ont prouvé l'intérêt qu'ils portaient à ces offres en envoyant leurs experts et parfois leurs hauts responsables appartenant au Ministère du Plan, au Ministère de l'Habitat et du Secrétariat à la Pêche ; tous ces déplacements ayant pour but de vérifier les capacités réelles des entreprises bretonnes comme l'a souligné le Walid d'Annaba durant son séjour d'une semaine en Bretagne pour lequel il s'était entouré des cinq Directeurs Généraux de la Wilaya.

Du côté breton, des offres très précises et très élaborées ont été faites dans le secteur du bâtiment et de la pêche. Il est intéressant de souligner que dans ces deux branches des groupements se sont constitués à cette occasion et que celui du bâtiment en est arrivé au stade de la conclusion d'un contrat d'une première tranche de 1 322 logements avec livraison des unités de production des éléments de gros-œuvre destinés à la Wilaya d'Annaba.

Pour la pêche, des propositions très précises ont été faites aux algériens pour réparer ou remplacer certaines de leurs grosses unités et former leurs patrons.

Du 6 au 11 juin 1982, une deuxième délégation économique a rencontré les Directeurs algériens concernés par les propositions avec pour objectifs :

- de faire le point sur les projets algériens et éventuellement affiner certains d'entre eux jugés intéressants par les entreprises bretonnes.

- connaître les réactions des administrations concernées aux propositions déjà faites par la Bretagne et déterminer les conditions de suivi.

- organiser les relations futures entre la Bretagne et l'Algérie en essayant de leur donner un cadre plus précis dans lequel les contacts et les propositions diverses jouiraient d'une procédure «exceptionnelle» permettant une accélération du processus de présentation et de discussion des dossiers.

Il est à souligner que cette recherche d'accélération et de simplification des procédures est aussi en cours vis à vis de l'administration française pour que les aides disponibles soient à la portée immédiate des PME bretonnes.

### ITALIE : JOURNÉE D'INFORMATION

Organisée par la C.R.C.I. de Bretagne, la Journée Economique et Commerciale Bretagne/Italie s'est déroulée le 18 juin dernier à la C.C.I. des Côtes du Nord à Saint-Brieuc.

Dès le début de la semaine, la promotion de produits agro-alimentaires italiens a été organisée dans les commerces de la ville de Saint-Brieuc par la Société des Echanges Agricoles Bretagne/Italie, la Banque de Bretagne et la Banque de Sicile.

La journée de travail du 18 juin s'est déroulée avec un vif succès. En effet, une soixantaine de chefs d'entreprises de la région ainsi qu'une très importante représentation des banques et organismes divers s'intéressant au commerce extérieur ont pu échanger leur expérience sur le marché italien qui est, il faut le souligner, le premier client de la Bretagne depuis de nombreuses années.



Monsieur MADOUJ Wali d'Annaba et ses collaborateurs visitent le chantier de la Villa génoise de l'entreprise Jegat en compagnie de Monsieur Le Borgne, Maire d'Hennebont, Claude Jegat, Bernard Boclé.

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

**Bataille Electronique**  
 Devis gratuits - Financement personnalisé

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

**SANITROT**

Cellule Sanitaire Auto Epurante à Cycle Automatique  
 Modèle Brevets Déposés

Se Passe du Raccordement à l'ÉGOUT

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

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

## Les maisons bretonnes de Goëland sont conçues et sont bâties comme autrefois

Elles sont faites par des artisans bretons travaillant dans la tradition. Mais sur des plans que nous avons précisément dessinés avec vous.

### Parmi ceux qui font nos maisons...



Paul Drugeon - Compagnon du Tour de France, il a restauré les toits de nombreux bâtiments classés.



Jean-Claude Davyier - Lui, respecte encore la tradition d'une même épaisseur de chaux sur tout le toit.



Joseph Kerdel - Compagnon du Devoir, il a participé à la restauration de la basilique de Sainte-Anne-d'Auray.



Gabriel Manach - Breton depuis toujours, il est tout simplement tailleur de pierre de père en fils depuis 1790.

ON PARLE beaucoup de défendre l'identité culturelle de la Bretagne. Et le combat s'organise, à juste titre, autour de notre langue.

Mais la Bretagne, ce n'est pas seulement une communauté de mots. Pour communiquer avec hier. Et pour communiquer entre nous aujourd'hui.

La Bretagne, c'est aussi une terre en marge de l'hexagone. C'est un climat, un site, un décor. Et participant à ce décor, c'est également des maisons.

### L'architecture, elle aussi, appartient à la culture bretonne

Or hier, ces maisons avaient le même air de famille en étant pourtant toutes différentes. Alors qu'aujourd'hui elles se font toutes semblables et, qui plus est, habillées en Bretons d'opérette.

Certes, il ne s'agit pas de copier les modèles d'autrefois. (Et le premier je m'en garderais, pour avoir vécu ma petite enfance sur la terre battue de l'unique pite que se partageait la famille...)

Mais on peut conserver ce qu'il y a de valable dans la tradition. Comprendre les pourquoi du passé. Rester fidèle à des matériaux qui, autant que les formes, ont donné leur âme aux maisons de la Bretagne.

Je ne suis donc pas seulement un constructeur de maisons. Dans le même temps, je bâtis et je mène un combat pour que la Bretagne, là aussi, reste ce qu'elle est : authentique et vraie, ne refusant rien du confort mais sans qu'il entame et dilue sa personnalité profonde.

Un peu de granit et trois ardoises, et voici une maison bretonne ?.. Quelle plaisanterie.

Certes, je bâtis parfois des maisons très simples. Mais, même celles-ci, je les veux enracinées dans le paysage. Apportant leur écot à celui-ci au lieu de l'appauvrir.

Et cela, sans rien imposer à ceux qui, demain, vivront là...

Bien sûr, j'ai sur mes tables à dessin des plans et des modèles de base. Mais qui ne sont que des bases de discussion.

Il ne s'agit pas de vendre une maison à quelqu'un. Mais d'imaginer avec lui (et même si cela doit prendre beaucoup de temps) le cadre le plus confortable, le plus beau et le plus vrai, compte tenu de ses disponibilités financières.

Et seulement quand nous sommes d'accord, alors interviennent ces artisans précieux parce que leur nombre diminue chaque jour. Ces artisans, capables encore de comprendre. Capables encore de sentir. Capables de bâtir enfin une maison, avec la pointe d'amour qui est toujours indispensable.

Vous disposez d'un terrain ? très bien. Vous n'avez pas de terrain ? alors je peux vous aider à le trouver - et en marge des propositions que tout un chacun trouve partout. Et qui ne reprennent paresseusement que les offres affichées ou par les notaires ou par les agents immobiliers.

### Enrichir notre patrimoine au lieu de l'appauvrir

Suis-je donc une espèce de messie, capable de résoudre tout problème en le touchant du doigt ? Dieu me garde qu'on me voie ainsi.

Beaucoup plus simplement, je suis un de ces Bretons que l'on dit opiniâtres. Et qui, ayant choisi d'être ce qu'il est, se bat chaque jour pour défendre une certaine idée de la Bretagne.

Pour qu'elle reste ce très beau pays qui, jamais, je l'espère, ne sera tout à fait comme les autres.

Jean-Yves ROLLAND.

Nous avons édité un album couleurs, que nous aimerions vous adresser gratuitement sur simple envoi de votre carte de visite à : Goëland - 21, cours de la Bôve, 56100 Lorient. Tél. (97) 21.64.66 - Agences à Vannes, Ploërmel, Quimper, Brest et Saint-Brieuc.



**PETITES ANNONCES**

82-115 Cadre commercial - 34 ans spécialisé dans le négoce de matières premières agricoles - diplômé B.T.S. agricole TRA - DI - CO - PA et D.P.C.E. en économie agro-alimentaire recherche poste de responsabilité dans l'un des domaines suivants : commerce, gestion, approvisionnement (langues étrangères : Anglais, Allemand, Italien). Ecrire à la revue.

82-116 A louer locaux commerciaux 600 et 300 m2 zone industrielle et commerciale de Saint-Brieuc. Langueux, Tél : (96) 33.71.40 ou 61.01.86.

82-117 Secrétaire traductrice allemand / anglais - 4 ans CFCE Paris - recherche poste à Rennes - B. Musset - 127, avenue A. Briand - 36.83.29.

82-118 WE d'anglais chez des anglais en Bretagne, reconnu formation continue - librairie anglaise - Coat Boloï, Pleudaniel - 22740 - Tél (96) 20.16.59.

82-119 A HUELGOAT, région touristique, fonds de commerce de chaussures, articles de sport, avec murs et habitation - bon emplacement - Me GOASGLAS - 3 rue de Berrien - 29218 HUELGOAT - Tél : 99.71.08.

82-120 Cède 52 % PARTS SOCIALES S.A. négoce de meubles, ville moyenne région OUEST (donnant poste de P.D.G. de la S.A.) : 700 m2 de surface de vente. C.A. 1981 : 6 800 000 F. Bonne affaire ancienne à développer. Prix demandé 660 000 F (locaux, stock, matériel sains). Cession par transfert sans autres frais. Ecrire à la revue.

82-121 A VENDRE local 700 m2 couverts sur 8 000 m2 terrain situé dans Z.A. entre Guingamp et Lannion ; équipé d'un transformateur de 250 KVA, et de différents matériels de fabrication crêpes et biscuits. Prix à débattre. Libre de suite. Ecrire à la revue.

82-122 A VENDRE : four rotatif Bongard avec 3 chariots - peu servi - prix : 55 000 F - Tél (97) 47.15.44.

82-123 A vendre - cause double emploi cisaille Promecam hydraulique - capacité 3 000 - épaisseur 6 - Kauffer - BP 152 - 22600 LOUDEAC - Tél : (96) 28.22.02.

82-124 Vendons Facturière comptable L. 2 000 BURROUGHS avec programme facturation et comptabilité - s'adresser Ets LEROUYER B.P. 1112 Rennes - Croix Carrée - cedex 35014 Tél (99) 59.78.39.

82-125 Commune de BECHEREL 35 entre Rennes (32 kms) et Dinard - St Malo (40 kms) secteur d'activités des Hauts-Lieux - surface au sol : 7 000 m2 entrepôt sur quai (1978) : 588 m2 Hangar réparation de matériel (1972) : 384 m2, eau, électricité, égout. Libre à

la vente ou à la location. S'adresser à la Mairie de BECHEREL (99) 66.80.55 ou à la Compagnie TREC (99) 66.81.42.

82-126 Secrétaire, exécute traductions Anglais-Français et tous travaux dactylographiés - s'adresser à LE TENDRE Brigitte Kerlean 22340 MAEL CARHAIX

82-127 Concessionnaire marque française matériel avant-garde de PRESSING recherche agents commerciaux H ou F pour vente technique et contact milieu industriel et artisanal. Fichier, formation par nos soins. Commission motivante secteur Bretagne, Touraine, Normandie, Vendée, Ecrire PROMO SERVICE 35250 St Sulpice la Forêt.

82-128 Homme cadre - 33 ans - maîtrise de Sciences Economiques (gestion de l'entreprise) - six ans d'expérience professionnelle en assurance des crédits commerciaux - étude de la solvabilité des entreprises - appréciation et suivi des risques commerciaux - cherche poste de responsabilité : administration, service financier, fonction personnel. Philippe de Trémel - 117 rue Albert 1er - BLOIS 4100 - Tél : (54) 78.31.96

82-129 Jeune femme - aimant contacts et responsabilité - 2 ans exp. en mag de produits luxes - cherche emploi stable - Ecrire à la revue.

82-130 Jeune étudiant de 20 ans, parents commerçants cherche emploi vendeur ou barman - libre juin - juillet et août s'adresser : SAMSON Philippe 6, rue de l'Etoile LE MANS 72000 Tél : (43) 28.47.27.

82-131 Recherche hangar ou bâtiment métallique, occasion démonté ou à démonter - Tél : (97) 05.33.53.

82-132 A vend. bon mat. occ. photocop. AGFA 10 et 20 av. acces, 1 mach. à écr. chariot 33cm mec. + une Offset + 2 émet/récep/Radio chantier 1w 3 can. et mob. divers dont 1 séjour. Tél (99) 90.60.91

82-133 SECRÉTAIRE BILINGUE, Anglais + notions allemand, BTS, 14 ans expér. compagnies internationales : France, Angleterre, Australie, Belgique - cherche place stable et intéressante région de St-Malo ou Côte bretonne. Libre - Ecrire à la revue.

82-134 A VENDRE à BRENNILIS (entre Morlaix et Huelgoat), région touristique, fonds de commerce de Bar, Restaurant, Alimentation Générale, avec murs et habitation. Terrain de 1 500 m2. Chiffre d'affaire annuel 900 000 F. Prix de l'ensemble : 700 000 F. Me GOASGLAS - 3 rue de Berrien - 29218 HUELGOAT Tél : 99.71.08.

82-135 Jeune diplômé en organisation et gestion des entreprises recherche emploi service commercial (poste sédentaire) ou marketing. Poste souhaité assistant ou chef de produits, région de Rennes. Ecrire à la revue.

82-136 Entreprise de transport (200 p) implantée à RENNES recrute pour remplacer son collaborateur décédé : responsable commercial international - Il poursuivra l'action entreprise dans le cadre d'un service en pleine expansion. Pratique de l'Anglais indispensable. Adresser C.V. détaillé avec photo et prétentions à la revue.

82-137 JH - 26 ans - form E.S.C.E. alld, angl courant, exp. serv. adm. export, séj. prof. SOPEXA R.F.A. étude ttes propositions - Tél (97) 41.16.85

82-138 A louer centre de Lorient bureaux 65 m2 T.B.E. Tél (97) 21.65.71

82-139 A vendre à Carhaix, route de Rennes sur la rocade : bâtiment commercial à usage de magasin, façade vitrée en bordure de route nationale. Bureaux et atelier au rez de chaussée, entrepôt côté Ouest avec étage partiel. Possibilité d'accès sur plusieurs côtés. L'ensemble avec terrain : 1 ha (environ) s'adresser (97) 23.08.92 ou (97) 23.02.78 aux heures des repas.

**LA BRETAGNE économique**

Ce numéro a été tiré à 75 000 exemplaires

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

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

Gérant : M. G. TRAVERS

Commission Paritaire des Papiers de Presse n° 38.851

Imprimerie "Les Nouvelles" 31, Avenue Janvier RENNES

**banque de bretagne**

**DES HOMMES COMPÉTENTS POUR VOUS AIDER A RÉSOUDRE VOS PROBLÈMES**

100 AGENCES EN BRETAGNE ET EN RÉGION PARISIENNE

Plus de 2.500 guichets correspondants en France où vous pourrez effectuer vos prélèvements hebdomadaires

**SEMINAIRES - REUNIONS D'AFFAIRES - SEMINAIRES - REUNIONS D'AFFAIRES**

**"J'aime organiser un séminaire à Ar Milin" car je suis assuré d'avoir un accueil, une qualité et une ambiance irréprochables et d'être libre de tout souci matériel!"**

M. Jean-Paul LE MOUËL, Direction Générale Eta Le Bihan - Le Moutil Menuiseries et Fermetures pour le bâtiment

Ar Milin est un point de rencontre toujours adapté à vos besoins dans l'agréable cadre champêtre et rustique d'un vieux moulin breton dans un parc de 5 ha. Trois salles bien équipées pour moduler votre nombre de participants. Trois salles à manger pour maîtriser l'ambiance, le coût et votre temps disponible : soit menus-séminaires dans un service efficace soit menus-ambiance dans une cuisine traditionnelle ou légère. Trente-trois chambres confortables pour garantir une qualité d'accueil et une véritable détente. Quel que soit votre type de réception, Ar Milin est une adresse sûre pour l'organisation de vos rencontres professionnelles et concilier élégamment l'utile et l'agréable.

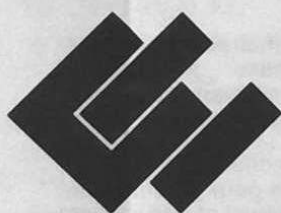
**ar milin** 35220 CHATEAUBOURG Tél. (99) 00.30.91

**REUNIONS D'AFFAIRES - SEMINAIRES - REUNIONS D'AFFAIRES - SEMINAIRES**



# **P.M.E. VOS PROJETS NOUS INTÉRESSENT**

Les PME ont des projets, le Crédit d'équipement a les moyens de financer ces projets. Pour vous aider à créer, ou à sauvegarder des emplois, à développer la productivité de vos entreprises, à automatiser votre production, à exporter, à innover, à utiliser rationnellement l'énergie et les matières premières. Investissez aujourd'hui, avec le Crédit d'équipement des PME.



**Crédit d'équipement des PME**

LES FINANCEMENTS  
ADAPTES A VOS PROJETS.

15, rue du Puits Mauger - 35100 RENNES - Tél. (99) 79.45.45