



COMMERCE

A propos de l'ouverture du midi

[Page 12]



INDUSTRIE

Une semaine pour valoriser l'industrie

[Page 13]



SERVICES

Démarchage : attention aux arnaques

[Page 15]

JANVIER 2012

#34

Perspectives

Le journal d'information des CCI de la Manche



DOSSIER

Se mettre à la page des réseaux sociaux

Se valoriser, créer du lien avec sa clientèle, rencontrer des partenaires... Dans la Manche, les entreprises ont déjà saisi cette opportunité.

[Pages 8 à 11]





VOTRE BÂTIMENT D'ENTREPRISE
CLÉ EN MAIN

- Contractant général
- Interlocuteur unique
- Recherche foncière
- Conception personnalisée
- Démarches administratives
- Entretien et maintenance
- Avec vous de A à Z



www.chrysalis-bati.fr



Vous avez un projet ?
Contactez nous sans attendre :
02 33 72 50 40

Saint-Lô - Rue Henri Claudel
Zone Neptune 2

contact@chrysalis-bati.fr



LE DÉVELOPPEMENT... ÇA SE CONSTRUIT !

L'efficacité d'une offre informatique complète et modulaire
100 % Bâtiment :

Logiciel de devis – métrés / Suivi de chantier,
Logiciels de gestion comptable et financière,
Logiciel de Gestion des Ressources Humaines,
Logiciel de Gestion des planning.



sage
Multi Devis

**Visual
Planning**

8 rue de Belle Ile – 35 760 St Grégoire
Tél. : 02 99 23 15 33 – Fax 02 99 23 15 32

contact@gomis-alticap.com



GOMIS SOLUTIONS INFORMATIQUES
GROUPE ALTICAP



Loïc Houssard
Président de la CCI
Centre et Sud Manche
Vice-président CCI
de Région Basse-Normandie

« Soyons audacieux »

Depuis maintenant 1 an, les membres du Bureau se sont particulièrement investis dans les secteurs pour lesquels ils assurent le niveau de performance des actions inscrites dans la feuille de route de la CCI Centre et Sud Manche : le commerce, le tourisme, l'international, l'industrie et les activités portuaires. Je crois pouvoir dire, qu'ensemble, élus et collaborateurs, nous avons « boosté » une CCI morose et des ondes nous le confirment. Pour ma part, parallèlement, j'ai tenu à faire connaître les positions des chefs d'entreprise sur plusieurs sujets jugés prioritaires pour notre économie locale.

1) La réalisation au plus vite de l'axe Longueville-Avranches en 2x2 voies. Avec les membres du club 2ERD, nous sommes toujours persuadés que ce dossier doit être revu autrement pour permettre cette réalisation d'ici fin 2017.

2) Il y a bien sûr la modernisation des ports de Granville. Gageons que 2012 sera l'année du lancement effectif du nouveau projet redéfini avec le Conseil général qui tient compte des réalités économiques des diverses activités.

3) Le départ au sud des navettes desservant demain le Mont-Saint-Michel. Aujourd'hui, cette option n'est pas écartée d'un revers de main. Il est dorénavant possible de donner raison au bon sens !

4) Pour le Paris-Granville, rien ne doit être tabou. Surtout pas la privatisation qui permettrait de redonner à cette ligne une image de qualité et de ponctualité !

5) Le Caen-Rennes doit devenir la priorité du Conseil régional. Beaucoup de moyens financiers vont être nécessaires, mais maintenant que plus un euro ne doit être investi sur les routes...

Enfin, nous avons réaffirmé notre soutien à la filière nucléaire qui impacte positivement le développement économique du Cotentin, et nous soutiendrons simultanément toutes les décisions visant à y favoriser la production d'énergies renouvelables, tels que l'hydrolien et l'éolien.

Tous ces engagements n'ont qu'une seule finalité : le développement raisonné de notre économie locale. Aujourd'hui, dans le contexte de cette crise financière due au surendettement des Etats européens, les décisions doivent être prises rapidement pour générer le plus vite possible de la croissance grâce aux entreprises qui, alors, proposeront de nouveaux emplois. Pour regarder l'avenir avec confiance, soyons audacieux. Bonne année 2012. ■



Jean-Claude Camus
Président de la CCI
de Cherbourg-Cotentin
1^{er} vice-président CCI
de Région Basse-Normandie

« Opportunité pour le Cotentin »

La fin de l'année est proche, et avec elle, l'occasion de nous pencher sur ces douze derniers mois. Des développements intéressants et prometteurs ont émaillé 2011, ainsi que des difficultés qui nous ont durement touchées.

Elus et collaborateurs se sont investis pour faire face à ces difficultés passées et feront de même pour celles à venir. De nouveaux challenges vont se présenter à nous en 2012, nous y ferons face ensemble.

Notre monde bouge, il est chaotique, imprévisible. Nos entreprises devront s'adapter, être réactives et parfois oser. Nous devons nous aussi être à leur écoute et répondre à leurs attentes.

Le gouvernement français a lancé le 11 juillet 2011 la première tranche de l'appel d'offres éolien offshore pour la construction, l'exploitation et la maintenance de 600 turbines en mer à l'horizon 2015. Cet appel d'offre devrait, selon le gouvernement, permettre la création de plus de 10 000 emplois. Il vise à l'implantation de parcs éoliens dans 5 zones désignées à l'issue d'une planification concertée.

Le Cotentin et le port de Cherbourg sont positionnés au cœur de quatre des cinq zones retenues pour l'appel d'offre éolien en mer. De plus, l'expérience industrielle du Cotentin lui permet de disposer d'une main-d'œuvre qualifiée et spécialisée, d'une culture énergétique locale bien ancrée et d'équipements et infrastructures adaptés. Ce sont ces critères que le consortium, composé d'EDF Energies Nouvelles et d'Alstom, a privilégié en choisissant le port de Cherbourg pour leur future implantation industrielle.

EDF Energies Nouvelles et Alstom ont fait appel à la CCI de Cherbourg-Cotentin pour être le relais opérationnel auprès des entreprises du Cotentin afin d'optimiser les retombées locales pour le tissu économique, comme nous l'avons fait pour la construction de l'EPR à Flamanville.

Ce projet est une véritable opportunité pour le Cotentin. La CCI est fortement mobilisée pour porter cette action. Nous comptons, bien sûr, sur les entreprises pour relever ce nouveau défi !

Meilleurs vœux pour cette nouvelle année 2012. ■

8 Dossier

Réseaux sociaux

Ils constituent désormais une plateforme incontournable pour les entreprises. Tourisme, tertiaire et autres secteurs d'activités, dans la Manche, elles sont de plus en plus nombreuses à profiter de ce nouvel outil d'échange et de communication.



18 Tête à tête

► Barenton Roi du plastique



► Maupertus-sur-Mer Rouge amer



Perspectives

Janvier 2012 - n°34

Journal d'information des CCI de la Manche

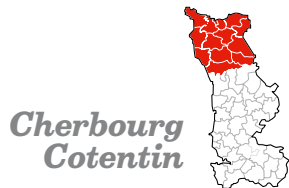
Publication des deux CCI de la Manche : CCI Centre et Sud Manche - BP 219 - 50402 Granville cedex

Tél. 02 33 91 33 91 - Fax 02 33 50 63 11 - E-mail : cci@granville.cci.fr - www.granville.cci.fr

CCI de Cherbourg-Cotentin, Hôtel Atlantique, bd Félix Amiot - BP 839 - 50108 Cherbourg-Octeville cedex / Tél. 02 33 23 32 00 - Fax : 02 33 23 32 28 - E-mail : com@cherbourg-cotentin.cci.fr - www.cherbourg-cotentin.cci.fr

Directeur de la publication : Loïc Houssard / Rédaction en chef : Catherine Josselin, Florence Héroult / Comité de rédaction : Daniel Guérin, Erwan Le Roux, Patrick Merlin, Patricia Pignot-Perez, Claude Poulain, Joël Viger.

Conception, rédaction, photographies et mise en page : aprim-caen.fr / Impression : groupe Carlet Imprimerie / Régie publicitaire : Ouest Expansion / ISSN : 1762-9055 / Tirage : 18 339 exemplaires.



**Cherbourg
Cotentin**

**24^e Forum des métiers
et des formations**

La CCI sera présente sur le pôle commerce-distribution-services du 24^{ème} Forum des métiers et des formations, du 25 au 27 janvier 2012 à la Grande Halle de La Cité de la Mer.

Des professionnels viendront présenter leur métier et expliquer aux jeunes leur quotidien et leur parcours de formation.

(Contact)

Hervé Le Pennec

Tél. 02 33 23 32 31

E mail : hlepennec@cherbourg-cotentin.cci.fr

Les ateliers Tic et Com

La CCI propose des ateliers sur la communication et les technologies de l'information et de la communication.

Des sessions de deux heures pour sensibiliser l'entreprise à l'importance de travailler sur son image, sa notoriété et la promotion de ses activités. Les thèmes sont abordés de façon concrète et pratique :

la boîte à outils des relations presse, la création de l'identité visuelle, la publicité, les réseaux sociaux, l'entreprise et le mobile, l'e-marketing... (cf. agenda).

(Contacts)

Sylvie Gourlan

Tél. 02 33 23 32 43

E mail : sgourlan@cherbourg-cotentin.cci.fr

ou **Florence Héroult**

Tél. 02 33 23 32 67

E mail : fheroult@cherbourg-cotentin.cci.fr

**L'association « Qualité
commerce » sur internet**

Le site www.commerce-cotentin.com propose de valoriser les 42 adhérents de l'association « Qualité commerce », labellisés en 2011.

Chaque commerçant dispose d'une page, gère ses propres actualités et annonce ses évènements : promotions, présence sur salons, nouvelle collection ou produits, fermeture annuelle... Outil de communication

et de promotion pour présenter la démarche à de futurs adhérents, le site internet est également une vitrine pour les consommateurs qui ont accès à la liste des commerces engagés dans la démarche.

Un nouveau bateau de pêche à Cherbourg

Le Carpe Diem III est arrivé début décembre dans le bassin du commerce de Cherbourg-Octeville. Ce chalutier, de 22,50 m, en provenance de Boulognes-sur-Mer, a été acheté par deux jeunes associés, Stéphane Bonnemains et Bruno Varin. Passionnés par la mer et leur métier, ils ont souhaité reformer l'équipage qui était à bord du Fred-Eric-Jacky. L'arrivée de ce sixième bateau hauturier dans le port de pêche a été saluée par l'ensemble des acteurs de la filière. ■



© M. Delahaye - CCI de Cherbourg-Cotentin

1^{ères} Rencontres interprofessionnelles de la pêche

© Ouest-France



Les 1^{ères} Rencontres interprofessionnelles de la filière pêche granvillaise et côte ouest organisées par la CCI Centre et Sud Manche, le 4 novembre, ont rassemblé une quarantaine de personnes. Loïc Houssard, président de la CCI, a rappelé l'importance de préserver l'avenir de la pêche côtière artisanale des directives, inadaptées, de la communauté européenne. Riche d'échanges, la table ronde a permis de mettre en avant les atouts locaux (position nationale,

polyvalence des métiers, qualité des produits, etc.) et les handicaps (flottille vieillissante, manque de transformation, structure coopérative à moderniser, etc.). Face aux défis de gérer la ressource, développer les marchés et faire face à la concurrence, l'intérêt est bien de bâtir une stratégie commune à toute la filière, stratégie qui soit une référence lors de chaque prise de décision à risque. ■

Granville récompense sa plus belle vitrine de la mer

Sandrine et Frédéric Liban, boulangerie-pâtisserie La Mascotte à Granville, ont remporté le 4^{ème} concours de vitrines organisé lors du 9^{ème} Festival des coquillages et des crustacés. Le jury ⁽¹⁾ s'est appuyé sur 4 critères : référence au thème des produits de la mer et des métiers, créativité, harmonie et visibilité. La vitrine d'Anne Marie-Amiot, pharmacie, a également été particulièrement remarquée par le jury. ■



⁽¹⁾ CCI Centre et Sud Manche, Association du festival des coquillages et des crustacés, Ville de Granville et Union commerciale.

Les Espoirs de l'Economie 2011

Chaque année, les CCI de la Manche décernent les trophées des Espoirs de l'Economie afin de récompenser les plus belles réussites parmi les entreprises nouvellement créées ou reprises, et valoriser la réussite des chefs d'entreprise. Un trophée organisé dans le cadre du dispositif Entreprendre en France. ■

À la CCI de Cherbourg-Cotentin

1^{er} prix de la créativité

Marion Dubois, Les Queues de Sardines (designer) à Bricquebec.

Catégorie « Commerce-tourisme-services à la personne »

1^{er} prix : **Pierre et Lydie Marion**, Le Pily, restaurant à Cherbourg-Octeville.

2^{èmes} prix ex aequo : **Patrick Lebourgeois**, Hémisphère Sud (décoration) à Tourlaville et **Mathieu Papougnot**, Habits et vous (prêt-à-porter sportswear) à Les Pieux.

3^{èmes} prix ex aequo : **Delphine Lechevalier et Virginie Lecrosnier**, @ide au logis (services à la personne) à Cherbourg-Octeville et **Mikhaïl Allal**, Chez Luigi (pizzeria) à Cherbourg-Octeville.

Les lauréats ont reçu des prix de 1500 €, 1000 € et 500 €, attribués pour moitié par la CCI de Cherbourg-Cotentin et par la Caisse d'Épargne Normandie.



À la CCI Centre et Sud Manche



• Catégorie « Reprise Commerce »

Sylvie Brault, Viveco (alimentation générale) à Saint-Georges de Rouelley.

• Catégorie « Création Services »

Caroline Vignaud, Le Goût Sauvage (restaurant) à Saint-Lô.

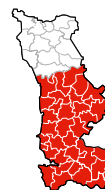
• Catégorie « Reprise Services »

Séverine Lelegard, Cap Form Attitude (centre de remise en forme) à Granville.

Les lauréates ont reçu chacune un prix de 750 € attribué par la CCI Centre et Sud Manche et la Fédération bancaire française.

La CCI au contact des entreprises à Coutances et Villedieu-les-Poêles

Les élus de la CCI Centre et Sud Manche ont entrepris un cycle de rencontres avec les entreprises et les élus locaux. Objectif : échanger sur les attentes et les préoccupations de chacun, s'entretenir sur les problématiques spécifiques du territoire et faire connaître l'offre de services de la CCI. C'est ainsi qu'ils se sont rendus à Coutances et à Villedieu-les-Poêles en novembre. Après une présentation économique du territoire et des flux de consommation par la CCI, les communautés de communes ont présenté leurs projets d'aménagement. Plus de 70 personnes étaient présentes à chaque réunion. ■



Centre et Sud Manche

Granville : nouvelle adresse de la CCI Centre et Sud Manche

En attendant de rejoindre le nouveau bâtiment de Saint-Pair-sur-Mer, début 2013, le service Appui aux entreprises accueille les visiteurs dans la Haute Ville à Granville (place d'Armes - anciens locaux de Pôle Emploi) : le centre de formalités des entreprises, les formalités international et apprentissage, la création et reprise d'entreprise, la documentation et le fichier des entreprises, le conseil aux entreprises.

Restauration : nouvelle tendance

« Finger food : snacking tendance » est le thème d'une conférence organisée le 6 mars prochain par la CCI et le groupe FIM. Thomas Clouet, chef cuisinier, consultant et animateur sur la chaîne Cuisine TV, parlera de cette offre attrayante, simple à réaliser alliant nouvelle tendance et plaisir gustatif. Une opportunité pour les restaurateurs d'aller à la conquête de nouveaux marchés, face aux clients qui ont de moins en moins de temps pour manger. De 15 h à 17 h 30 au groupe FIM à Granville.

(Contact) Isabelle Pihuit
Groupe FIM. Tél. 02 33 91 21 30

Lauréat concours d'idées

Le 4^e concours d'idées a été organisé lors de la 16^e Journée de la création et reprise d'entreprise, le 21 octobre à Saint-Lô. Parmi une vingtaine de participants, la CCI a récompensé 3 lauréats :

- 1^{er} prix : Vincent Duquesne à Saint-Lô (entreprise d'e réputation pour chasser les rumeurs sur internet).
- 2^e prix : Delphine Bataille à Saint-Germain sur Ay (ligne de vêtements de sport spécifique pour enseignants).
- 3^{ème} prix : Sylvain Lecanu, Saint-Ebremond de Bonfossé (karting in-door électrique sans nuisance sonore).

Une journée de conseil avec le cabinet Destination Performance au 1^{er} prix ; un ordinateur portable au 2^{ème} prix par la société Daltoner ; une formation « 5 jours pour entreprendre » au 3^{ème} prix par la CCI.

En mars, salon pour l'emploi

Le 12^{ème} Salon pour l'emploi se déroulera vendredi 9 mars 2012 à Granville, de 16 h à 20 h, à la Cité des ports. La CCI est partenaire de cet événement qui offre aux entreprises l'opportunité de recruter. En 2011, 1 200 personnes ont rencontré et échangé avec une cinquantaine d'entreprises et d'organismes locaux. 90 % des recruteurs sont repartis avec des candidatures potentielles et 45 % ont effectué leurs recrutements le jour même. Les entreprises peuvent s'inscrire jusqu'au 9 mars.

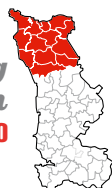
(Contact) Jean-Pierre Saint
Mission locale du bassin d'emploi granvillais
Tél. 02 33 50 96 10



→ L'ACTUALITÉ DES CCI

**Cherbourg
Cotentin**

Contact : 02 33 23 32 00



Janvier

Jeudi 19

Petit déjeuner RH « Booster votre management...motivation : mode d'emploi ! »

8 h 30 à 10 h 30, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Nicolas Doraphé**

Lundi 30

Atelier Tic et Com « Les réseaux sociaux »

10 h à 12 h, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Sylvie Gourlan**

Février

Jeudi 2

Petit déjeuner du développement commercial « Comment cibler ses prospects »

8 h 30 à 10 h, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Elisabeth Lepetit**

Jeudi 9

Petit déjeuner RH « La diversité dans mon entreprise : comment la mettre en place »

8 h 30 à 10 h 30, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Nicolas Doraphé**

Mars

Jeudi 1^{er}

Petit déjeuner du développement commercial « Comment améliorer sa gestion client »

8 h 30 à 10 h, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Elisabeth Lepetit**

Lundi 5

Atelier Tic et Com « L'entreprise et le mobile »

10 h à 12 h, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Sylvie Gourlan**

Jeudi 8

Petit déjeuner RH « La nouvelle tarification des risques professionnels pour les entreprises »

8 h 30 à 10 h 30, CCI de Cherbourg-Cotentin

[Contact] **Nicolas Doraphé**

En mars, la 4^{ème} Nuit de l'orientation

Pour la 4^{ème} année consécutive, les CCI de la Manche, avec le groupe FIM, organisent la Nuit de l'orientation, le vendredi 2 mars 2012 de 18 h à 22 h 30 au groupe FIM à Octeville. Cet événement, d'envergure nationale est organisé par 53 Chambres de commerce et d'industrie, gratuit et ouvert aux jeunes et à leurs parents. Les objectifs de cette manifestation, volontairement festive et ludique, doivent permettre aux jeunes de réfléchir à leur orientation et découvrir les métiers de différents secteurs d'activités. ■

[Contact] **Natacha Jounot**

Tél. 02 33 78 86 88 - E.mail : nj@fim.fr



La semaine du goût d'entreprendre

Du 14 au 18 novembre, Manche Développement⁽¹⁾ organisait la 6^{ème} édition de la « Semaine du Goût d'entreprendre ». Parce que l'envie d'entreprendre se cultive et se transmet, 14 chefs d'entreprise, issus de tous secteurs et tous horizons, ont témoigné auprès de 700 lycéens et étudiants dans les établissements scolaires pour partager leur expérience et leur passion. ■

⁽¹⁾ Les deux CCI de la Manche, la Chambre de métiers et de l'artisanat et la Chambre d'agriculture.

La CCI au contact des entreprises à Montebourg

Les élus de la CCI de Cherbourg-Cotentin ont fait de la proximité avec les entreprises un des axes prioritaires de leur programme de mandature. Pour répondre à cet engagement, ils étaient réunis en novembre dernier à la communauté de communes de Montebourg pour échanger avec les entreprises et les élus locaux sur leurs problématiques spécifiques, leurs attentes et préoccupations. A cette occasion, une présentation économique du territoire a été réalisée, ainsi qu'un tour d'horizon des prestations que la CCI peut offrir aux entreprises et collectivités. D'autres rendez-vous sont programmés en 2012. ■



→ PERMANENCES CCI DE CHERBOURG-COTENTIN

AGPLA

• 8 février et 14 mars, de 9 h à 12 h

Avocats

• 26 janvier, 9 et 23 février, 8 et 22 mars de 14 h à 17 h

Chambre de métiers

• Réunions d'information « install' info » pour les futurs artisans : 6 février de 14 h à 16 h 30

Rendez-vous individuels :

16 janvier et 20 février de 14 h à 16 h 30.

Egée

• Les lundis de 9 h 30 à 11 h 30

Experts comptables

• 14 février et 13 mars de 14 h à 17 h

Notaires

• 6 février et 5 mars de 10 h 30 à 12 h 30

RSI

• 1^{er} mercredi du mois de 9 h 30 à 16 h 30 et le 3^{ème} jeudi du mois de 9 h 30 à 16 h 30.

Pour toutes ces permanences, l'inscription est obligatoire auprès de l'espace Createk

[Contact]

Corinne Bled, Tél. 02 33 23 32 33
E.mail : cbled@cherbourg-cotentin.cci.fr

Actualité

La Manche récompense ses entrepreneurs

©D.Daguier - CG50



15 entreprises de la Manche ont été mises à l'honneur lors de la soirée Trophées Forces Manche organisée par le Conseil général de la Manche, les 4 chambres consulaires et l'Etat. Elles ont été récompensées pour leur caractère exemplaire, innovant, et leur représentation à l'extérieur du département. La soirée, animée

par Philippe Leguettel, du quotidien Les Echos, et parrainée par Guillaume Roquette, directeur général du groupe de presse Valmonde (Valeurs actuelles) clôturait la Semaine du goût d'entreprendre. Elle a rassemblé près de 300 entrepreneurs manchois. ■

Formation : **Guy Godefroy** (maçonnerie) à Saint-Sauveur-le-Vicomte, **EARL de la Martellerie** (exploitation laitière) à Soules.

Originalité : **Manufacture des Parapluies de Cherbourg** à Tourlaville, **Marelec electronics navigation** (assistance à la navigation) à Saint-Vaast-la-Hougue.

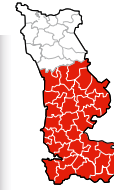
Rayonnement : **Fonderie Cornille-Havard** à Villedieu-les-Poêles, **Laiterie Fromagerie du Val d'Ay** à Lessay, **Gaëc La Séline** (exploitation laitière) à Rauville-la-Bigot.

Création : **Les nouveaux agences** à Surtainville, **EARL de la Mielle** (exploitation laitière) au Rozel.

Export : **Atoll électronique** (matériel hi-fi) à Brécey, **Facnor** (fabrication d'accastillage) à Saint-Vaast-la-Hougue, **Mauviel** (ustensiles de cuisine) à Villedieu-les-Poêles.

Sociale et solidaire : **Auberge du Mesnil-Rogues** au Mesnil-Rogues, **Lav'autobio** (nettoyage de véhicules et de locaux) à Cherbourg-Octeville.

Prix spécial du jury : **La Maison du Biscuit** à Sortosville-en-Beaumont.



**Centre
et Sud Manche**

Contact : 02 33 91 33 91
Inscription en ligne

Janvier

Jeudi 12

Adopter les technologies clés
« Simulation multi physique
et prototypage rapide »

9 h à 10 h 30, CCI au Roc

[Contact] **Vincent Chapelain**

Jeudi 12

Les jeudis de l'immobilier d'entreprise
« Votre immobilier a-t-il encore
une valeur aujourd'hui »

18 h, CCI à Agneaux

[Contact] **Gérard de Saint-Denis**

Jeudi 19

Théma'Net « Osez la visio conférence »

8 h 30 à 9 h 30, Echangeur à Saint-Lô

[Contact] **Vincent Chapelain**

Lundi 23

Rendre vos locaux accessibles à tous

15 h à 17 h, salle Maison Tollemere à Périers

[Contact] **François Le Goff**

Mardi 31

Loi de finances

17 h à 19 h, CCI à Agneaux

[Contact] **Gérard de Saint-Denis**

Février

Jeudi 2

Théma'Net : « Facture électronique »

8 h 30 à 9 h 30 : Echangeur à Saint-Lô

[Contact] **Vincent Chapelain**

Lundi 20

Théma'Net : « Les serious games »

8 h 30 à 9 h 30, Echangeur à Saint-Lô

[Contact] **Vincent Chapelain**

Mardi 28

Adopter les technologies clés
« RFID et vision industrielle »

9 h à 10 h 30, CCI au Roc

[Contact] **Vincent Chapelain**

Mars

Jeudi 1^{er}

**Les jeudis de l'immobilier « Comment choisir
sa stratégie immobilière ? »**

18 h, CCI à Agneaux

[Contact] **Gérard de Saint-Denis**

Jeudi 8

**Théma'Net « Twitter : l'outil marketing gratuit
et puissant »**

8 h 30 à 9 h 30, Echangeur à Saint-Lô

[Contact] **Vincent Chapelain**

→ PERMANENCES CCI CENTRE ET SUD MANCHE

Egée

• Assistance et conseil des entreprises (Avranches, Coutances, Granville, Mortain, Saint-Hilaire-du-Harcouët) : lundi et jeudi, 9 h 30 à 11 h 30, sur rendez-vous.

[Contact] **Gaëlle Olive**, CCI, Tél. 02 33 91 33 57 - E mail : goolive@granville-cci.fr

RSI

• 4^{ème} mardi du mois,
de 9h30 h à 12 h.

Tél. 02 31 85 23 35

Adie

• Tous les mardis après-midi,
exclusivement sur rendez-vous.

Tél. 02 31 82 55 55

Compétences en Temps Partagé

• Jeudi, de 9 h à 11 h, à Agneaux.

Tél. 02 33 91 33 91 - Site : www.ctpbn.com

INPI

• De 14 h à 18 h.

24 janvier à Agneaux. 13 mars à Granville

[Contact]

Vincent Chapelain, CCI, Tél. 02 33 91 33 48

E mail : vch@granville.cci.fr



Réseaux sociaux : pourquoi se mettre à la page ?

Les réseaux sociaux constituent désormais une place incontournable pour les entreprises. Un nouvel espace pour se valoriser, créer un lien de proximité avec sa clientèle, rencontrer de nouveaux partenaires ou collaborateurs et, pourquoi pas, fédérer ses salariés... Dans la Manche, des entreprises ont déjà saisi l'opportunité de se mettre à la page.



Frédéric Tillard, co-gérant de Co-Pilotes, est passionné par les réseaux sociaux. Il a par exemple créé un réseau social dédié aux professionnels de l'expertise-comptable, Pacioli.fr. Lancé en juillet 2010, il compte déjà 6 000 membres.
« Les réseaux sociaux nécessitent une certaine ouverture d'esprit, il faut accepter l'échange, la critique et le partage... »

Les résultats de la dernière étude IFOP sur les réseaux sociaux sont tombés en novembre dernier (lire l'encadré en p10). Près de 80 % des internautes français sont désormais membres d'un réseau social et 16 % d'entre eux y suivent en moyenne 5 de leurs entreprises ou marques préférées... De quoi faire réfléchir celles qui n'y sont pas encore. Doivent-elles y assurer une couverture ? « Oui », répond sans hésiter Frédéric Cosniam, animateur et formateur de l'antenne saint-loise de l'Echangeur Basse-Normandie, centre de ressources et de formation aux Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) pour les entreprises. « Avec autant d'internautes sur les réseaux sociaux, il serait dommage de se priver d'une telle visibilité auprès d'eux », estime-t-il.

Pourtant, certains chefs d'entreprise et cadres affichent encore une certaine défiance à leur égard. Soupçonnés de participer à la sursollicitation (et à la déconcentration) des

salariés, ils nécessiteraient un investissement-temps sans certitude de retour palpable. Pire, ils constitueraient des espaces d'expressions sur lesquels l'image devient difficilement contrôlable... « En réalité, on maîtrise encore moins sa communication en n'étant pas sur les réseaux sociaux », s'amuse Frédéric Tillard, cogérant de Co-Pilotes. Ce cabinet d'expertise-comptable

granvillais assure sa présence sur différents réseaux grand public et professionnels, en plus de son site Internet et de son blog. « S'y afficher permet, au contraire, de canaliser les messages, de répondre aux critiques et d'encadrer les débordements ». Autrement dit, d'assurer une veille sur son image, de contrôler voire de rectifier ce qui peut être dit sur son entreprise sur la vaste

sphère virtuelle. « D'autant qu'être absent des réseaux ne signifie pas qu'on ne parle pas de vous sur Internet, note Frédéric Cosniam. Il faut les voir comme ce qu'ils sont : un outil rapide et efficace d'échanges avec ses clients, pour analyser leurs besoins et prendre du recul... »

Définir ses cibles, établir sa stratégie

Comme tout outil, il faut savoir l'utiliser, et ces nouveaux médias n'échappent pas aux règles classiques de la communication. Avant de se lancer, il faut avoir établi sa stratégie, au risque de passer à côté de ses objectifs... et d'y dépenser son temps inutilement. S'il reste le plus populaire et le plus utilisé, toutes les entreprises n'ont pas intérêt à créer leur page sur Facebook, qui conviendra avant tout au BtoC ⁽¹⁾. Pour le BtoB ⁽²⁾, une PME intégrera plutôt un site dédié aux professionnels, comme Viadeo, ou même le réseau social du pays dont elle veut pénétrer le



Frédéric Cosniam, animateur et formateur à l'antenne de Saint-Lô de l'EBN. « Plus que prospecter, les réseaux sociaux permettent de fidéliser. Pour une entreprise, c'est un outil moderne d'échanges avec sa clientèle ».

Les maîtres-mots des réseaux sociaux

Régularité

Un profil d'entreprise n'intéressera les internautes que s'il est régulièrement animé. Mieux vaut s'investir sur un seul réseau sérieusement, que sur plusieurs en dilettante. « Il faut rester présent à l'esprit de ses clients en étant régulier, mais pas routinier. Et ne pas surabonder de messages la communauté non plus », conseille Frédéric Cosniam, animateur de l'Echangeur Basse-Normandie.

Interactivité

Les réseaux sociaux offrent une interactivité avec ses membres que ne permet pas un site. Pour l'exploiter, il ne faut pas hésiter à poser des

questions (sur sa page ou son mur), pour inciter les internautes à réagir et interagir, poster des images, des vidéos, etc.

Assiduité

« Assurer une présence sur les réseaux sociaux est une vraie responsabilité et un vrai travail. On parle d'ailleurs de Community Manager », rappelle Frédéric Cosniam. Il faut donc accepter d'y consacrer un minimum de temps. Est-ce le rôle du chef d'entreprise lui-même ? « Oui, s'il le fait par plaisir », estime l'animateur. Mais il peut aussi confier cette mission à un salarié intéressé.

Complémentarité

Sur Internet, site et réseau social constituent le doublet gagnant d'une bonne stratégie de communication. « Le site web doit rester la colonne vertébrale et les réseaux son complément », assure Frédéric Cosniam. Chez Co-Pilotes par exemple, la présence sur les réseaux sociaux intervient en plus du site et du blog. Le premier permet de diffuser des informations générales et institutionnelles sur l'entreprise. Sur le second, le cabinet communique sur des activités plus informelles, comme le sponsoring d'une équipe du 4LTrophy (Sandra Giron et Adrien Torte), cette année par exemple.



Les réseaux sociaux pour communiquer au sein de l'entreprise ?

Le cabinet d'expertise-comptable granvillais Co-Pilotes, qui compte 20 salariés, a mis en place un réseau social privé. « Le partage permet plus d'efficacité et de rapidité », assure Frédéric Tillard, son co-gérant.

Les internautes, les entreprises et les réseaux sociaux...

Quels liens entretiennent les internautes avec les entreprises sur les réseaux sociaux ? Selon l'observatoire des réseaux sociaux de l'IFOP (Institut Français d'Opinion Publique), enquête annuelle dont la dernière vague est parue en novembre dernier, 16 % des internautes présents sur les réseaux sociaux y suivent en moyenne 5 entreprises ou marques. Pour 65 % d'entre eux, il s'agit avant tout de bénéficier de bons plans ou de réductions, de connaître les nouveautés (pour 58 % d'entre eux) ou encore de suivre l'actualité de cette entreprise (à 56 %). Les réseaux sociaux sont-ils vraiment si dangereux pour l'image ? Pas si sûr : 94 % des internautes utilisateurs n'y ont jamais critiqué d'entreprise... En revanche, ils peuvent avoir un véritable impact positif, puisque les internautes considèrent que celles qui y sont présentes sont plus modernes (78 %), qu'ils se sentent plus proches d'elles (à 64 %) ou encore qu'elles se différencient des autres (60%). Pour une majorité d'entre eux, il se construit ainsi un lien de proximité autour de cette relation...

RÉSULTATS COMPLETS DE L'ÉTUDE SUR LE SITE www.ifop.com

autour de la personnalité ou des valeurs de l'entreprise, fidéliser la clientèle ? » Près de Cherbourg-Octeville, le camping de l'Anse du Brick a sa page Facebook depuis 2009. « C'est pour nous un moyen d'être visibles, constate Jean-Michel Patrizi, co-gérant de l'établissement classé 5 étoiles. Nous diffusons régulièrement les nouveautés du camping et, pendant la basse saison, nous communiquons sur les investissements et les travaux réalisés ». Une manière simple et efficace de piquer la curiosité et ainsi de rester toute l'année présent à l'esprit d'une clientèle éloignée, voire étrangère. Le camping se sert aussi de ce relais pour rassembler et diffuser des informations touristiques régionales, « pour donner envie plus largement de la destination Cotentin ». Et donc, d'attirer de futurs vacanciers grâce à l'effet réseau !

marché lorsqu'elle travaille à l'export (XING pour l'Europe, LinkedIn pour les Etats-Unis, etc.) « Il faut d'abord se poser la question de la cible visée, pour savoir quel réseau utiliser, conseille l'animateur de l'EBN. Il faut ensuite définir ses objectifs : mettre en valeur mes produits, communiquer

Se créer une e-réputation

L'un des premiers intérêts des réseaux sociaux reste en effet



Show-room, démonstrations, parcours thématique, formations...

L'Echangeur de Basse-Normandie (ici, l'antenne de Saint-Lô) peut guider les entreprises dans votre démarche pour intégrer les réseaux sociaux.

de se créer, dans le jargon, une « e-réputation ». Autrement dit, d'occuper la sphère et de fédérer autour de son identité, de ses valeurs ou de sa marque, une communauté de fidèles. « Celle-ci va grandir d'elle-même, avec les contacts de mes contacts, explique Frédéric Cosniam. C'est ce que l'on appelle du marketing viral, une sorte de Café du commerce virtuel ». Rompu à l'utilisation des réseaux sociaux, Frédéric Tillard les utilise pour toucher des cibles différentes pour son cabinet. « Sur Facebook, il s'agira plutôt de faire connaître notre offre auprès de nos clients tandis que sur Viadeo, nous construisons une communauté de partenaires pour créer des opportunités d'affaires et ainsi, pouvoir proposer à nos clients une offre de services plus large... » Troisième cible pour Co-Pilotes : d'éventuels futurs collaborateurs, attirés par l'activité et les valeurs de l'entreprise. Car les réseaux professionnels sont aussi l'occasion de dénicher des profils intéressants. « C'est un élément de parcours du recrutement, estime Frédéric Tillard. Pour l'un de nos collaborateurs actuels, aujourd'hui sur un poste dans le marketing, le premier contact direct s'est fait sur Viadeo et l'entretien par Skype, alors qu'il était à l'étranger... »

« Une culture du partage et de l'échange »

En fait, les réseaux sociaux permettent de fédérer, que ce soit à l'extérieur ou à l'intérieur de l'entreprise. « Pendant la saison, nous mettons en ligne des actualités et les photos des animations organisées sur le camping, relate Vincent



Jean-Michel Patrizi, co-gérant du Camping de l'Anse du Brick et Vincent Patrizi, étudiant en DUT Techniques de Commercialisation, qui se charge d'animer la page Facebook de l'entreprise familiale. « Pour aller plus loin, nous envisageons aujourd'hui de mettre en place, la saison prochaine, un outil de réservation sur notre page Facebook, dont il faut exploiter toutes les possibilités ».

Patrizi, étudiant en DUT Techniques de commercialisation à l'IUT de Cherbourg-Octeville, qui se charge d'animer la page Facebook de l'entreprise familiale. Pour les vacanciers présents, qui peuvent se connecter depuis leur mobile grâce aux bornes wifi installées sur le site, cela crée une ambiance conviviale, l'im-

pression d'être en famille... Et lorsqu'ils rentrent, ils ont plaisir à revoir leur moment de vacances et à se retrouver sur notre page ».

Si l'usage est moins répandu, les réseaux sociaux peuvent aussi servir à communiquer entre salariés, grâce à des outils dédiés comme Yammer, par exemple. Dangereux pour

la vie de l'entreprise, chronophage ? Chez Co-Pilotes, on a fait le pari inverse. Le cabinet d'expertise comptable, qui compte 20 salariés, a mis en place un réseau social privé via une plate-forme, NING. « La communication passait essentiellement par la messagerie interne, de personne à personne, ce qui ne permettait finalement pas de mutualiser les échanges », relate Frédéric Tillard. Le nouvel outil permet de centraliser les informations et échanges en un seul endroit : actualités, informations métiers, nouveautés fiscales, groupes de discussions thématiques (formation, organisation, marketing, informatique...) et messagerie. Un outil « tout à fait accessible à une petite entreprise », témoigne l'expert-comptable, qui y voit aussi un autre avantage. Celui de « créer une culture de partage et d'échanges au sein de l'entreprise qui, au bout d'un moment, dépasse le virtuel ». ■

(1) Business to Consumers

(2) Business to Business

Les CCI guident les entreprises

Les CCI apportent appuis et conseils aux entreprises pour améliorer leur compétitivité. La CCI Centre et Sud Manche propose ainsi régulièrement des petits-déjeuners ThémaNet (gratuits, sur inscription) en partenariat avec l'EBN, sur des thèmes variés (« Facebook et Viadeo : pourquoi vous vendrez plus grâce à eux » ou encore « Surveiller la réputation de son entreprise sur le web », par exemple) ainsi que des parcours thématiques. Les chefs d'entreprise peuvent également s'y former ou bénéficier d'un diagnostic et d'un accompagnement (pour organiser sa communication sur Internet, dématérialiser ses courriers par exemple).

De son côté la CCI de Cherbourg-Cotentin a mis en place des ateliers Tic et Com sur la communication et les technologies de l'information et de la communication. Des sessions pour sensibiliser l'entreprise à l'importance de travailler sur son

image, la promotion de ses activités et les outils internet. Le prochain rendez-vous du 30 janvier (cf agenda) traitera des réseaux sociaux et sera animé par l'EBN. L'EBN est désormais présent sur l'ensemble du territoire régional, avec également une antenne à Argentan. Deux nouvelles entités ouvriront en 2012 à Caen et Deauville. Centre de ressources et de formation sur les Technologies de l'Information et de la Communication, l'EBN s'est donné pour mission de sensibiliser, former, conseiller et accompagner les entreprises dans ce domaine.

Contacts :

Sylvie Gourlan, CCI de Cherbourg Cotentin
E mail : sgourlan@cherbourg-cotentin.cci.fr

Vincent Chapelain, CCI Centre et Sud Manche
E mail : vch@granville.cci.fr



Commerce

→ **COMMERCE** INDUSTRIE SERVICES

Ouverture du midi : « Je ne me pose plus la question »

L'ouverture des commerces sur le temps du midi se développe. De Granville à Cherbourg-Octeville, témoignages de deux irréductibles pour lesquelles, être dans sa boutique toute la journée est une évidence.

Perspectives

12

JANVIER 2012



Isabelle Laronche de Passion Maison, à Cherbourg-Octeville, remarque que des clientes repèrent des objets avant de revenir les acheter.

« J'ai eu le temps de faire trois ventes », confie Isabelle Laronche depuis le comptoir de Passion Maison, sa boutique de Cherbourg-Octeville. Il n'est que 13 heures et pourtant, les clientes se pressent entre les rayons d'objets de décoration. Dehors, les autres magasins ont les portes closes. Plus au sud du département, Au Camélia à Saint-Lô, la fleuriste Patricia Legoupil est occupée avec un client. Elle aussi est une ardente partisane de l'ouverture le midi. « Cela fait 28 ans que je suis dans le commerce et mes boutiques ont toujours été ouvertes sur ce créneau. C'est dans ma politique », lâche-t-elle dans un éclat de rire. « A la campagne c'est différent, estime Isabelle Laronche. Mais dans une grande ville, comme Cherbourg-Octeville, il est dommage que des boutiques soient fermées. Les touristes le comprennent mal. »

Les deux commerçantes ont de bonnes raisons pour travailler de cette façon. « Je reste ouverte car il y a une demande,

raconte Isabelle Laronche. Je ne veux pas perdre de parts de marché. Je ne me pose même plus la question, même si c'est moins confortable pour moi. » A ce propos, Patricia Legoupil souligne la concurrence des grandes surfaces. « On ne peut pas se plaindre du contexte et fermer entre midi et deux. » Pourtant, elle remarque que même le jour du marché, des vitrines restent fermées. « Il faut savoir ce qu'on veut », résumant les deux commerçantes.

« Les femmes repèrent avant de revenir avec leur mari »

C'est aussi une question d'ajustement. « Je me suis adaptée à la clientèle de Saint-Lô, explique Patricia Legoupil. Entre midi et deux, il y a beaucoup de personnes qui flânent un sandwich à la main ou qui déjeunent sur le pouce. Si la boutique n'est pas ouverte à la pause déjeuner... je loupe des clients. » A Cherbourg-Octeville, Isabelle Laronche a souvent remarqué que « les femmes viennent le midi en semaine faire du repérage et reviennent le samedi avec leur mari pour acheter. » Toutefois, en passant, les clients se laissent souvent tenter. Des magasins ouverts, c'est bon pour l'image d'une ville. « Une rue avec des boutiques ouvertes entre midi et deux, c'est plus de vie, de mouvements. Les habitants qui vivent à proximité le savent et viennent faire leurs achats. Et au final, pour nous, un potentiel supplémentaire de clients

pour faire des ventes, assure Patricia Legoupil. Le nouveau président de notre UCIA mobilise d'ailleurs les autres commerçants sur ce sujet. » Un nouveau souffle qui doit permettre aux commerçants saint-lois d'être plus soudés. Elle ajoute sans détour : « Je dis aussi merci aux franchises car elles participent activement au dynamisme du commerce en étant ouvertes toute la journée. Les clients qui y passent viennent aussi chez nous... Si nous sommes là, bien sûr. » Les deux commerçantes sont aussi des clientes. « Il y a un magasin que j'aime et dans lequel je veux acheter quelque chose, mais il est fermé le midi », regrette Isabelle Laronche. Patricia Legoupil profite aussi du midi pour aller faire des emplettes... dans les magasins ouverts. ■

« Des magasins ouverts, c'est plus de vie »



Au Camélia à Saint-Lô, **Patricia Legoupil** garde son magasin ouvert à la pause déjeuner parce qu'elle veut profiter de ceux qui flânent.

Déclarations sociales

Proposé par l'ensemble des organismes de protection sociale, le site net-entreprises.fr permet aux entreprises et à leurs tiers déclarants (experts-comptables, associations et centres de gestion agréés), d'effectuer et de télé-régler l'ensemble des déclarations sociales gratuitement et ce, pour tous les régimes de protection sociale : régime général, régime des indépendants, régime agricole.

Produits pré-emballés

Certains produits pré-emballés sont soumis à des obligations particulières concernant l'affichage de leur prix de vente lorsqu'ils sont exposés pour la vente au détail à emporter. Le commerçant peut choisir l'unité d'étiquetage, kilogramme, litre ou autre mais doit adopter la même unité de mesure pour chaque catégorie de produits.

Source : Légifrance, arrêté du 16/11/1999, article 1^{er}).

Une semaine pour valoriser l'industrie

La Semaine de l'industrie aura lieu pour sa seconde édition du 19 au 25 mars prochain. Une occasion, pour les entreprises de la Manche, de faire connaître et valoriser leur savoir-faire auprès de la population, et en particulier des jeunes générations.

Non, l'industrie n'est pas morte. Le gouvernement a décidé de l'affirmer à l'occasion d'une semaine dédiée à l'industrie. Cette manifestation, née l'an dernier à l'issue des États généraux de l'industrie, est destinée à contrebalancer le déficit d'image dont souffre l'activité auprès de la population. Pour tordre le cou à certains préjugés, cette semaine fédère un ensemble d'actions, locales et nationales, d'information et de sensibilisation sur les réalités du monde industriel. Ces actions prennent la forme de visites d'entreprises, de conférences, de forums... Elle se tiendra du 19 au 25 mars prochain. Dans la Manche, les CCI et leurs partenaires⁽¹⁾ se mobilisent pour décliner l'événement sur leurs territoires.

« Montrer nos beaux métiers »

À la tête de Hag'Tech, une entreprise de mécanique de précision employant une trentaine de salariés à Beaumont-Hague, Gilles Lecomte est parrain de l'opération sur le Cotentin. « Nos entreprises sont toutes confrontées à des difficultés de recrutement, souligne-t-il. Cette semaine nous offre une occasion de mieux faire connaître

nos activités, de communiquer auprès des jeunes et de leurs parents, à un moment opportun, puisque c'est la période des choix d'orientation ».

Gilles Lecomte, dont l'entreprise participera pour la première fois à l'événement, entend montrer que « l'industrie offre de beaux métiers et des perspectives de carrière ». Hag'Tech organisera des visites de ses ateliers auprès du grand public. « En tant que parrain, je voudrais inciter le maximum d'industriels à ouvrir leurs portes », confie-t-il. Réunis au sein d'un comité de pilotage, les partenaires de l'opération sont en train d'élaborer un programme d'actions⁽²⁾. « L'objectif est de faire du buzz pour susciter la curiosité du public et l'inciter à venir découvrir nos entreprises », résume l'entrepreneur.

Revenir sur le devant de la scène

L'événement se prépare aussi dans le centre et sud Manche. « La CCI a décidé de s'y impliquer davantage cette année », souligne Jean-Yves Mercier, 1^{er} vice-président. « Il est de notre devoir de montrer la diversité, le savoir-faire et la valeur ajoutée de nos entreprises, pour demain attirer des jeunes vers ce secteur, insiste-t-il. Le territoire dispose d'un tissu de PME bien structurées, qui parviennent à investir et à se développer. Il faut le valoriser ».

Dans l'agroalimentaire, le transport, le textile..., les entreprises peinent là aussi à trouver des candidats pour occuper les postes. « Nous



« Susciter la curiosité du public »

Gilles Lecomte, gérant de Hag'Tech à Beaumont-Hague et élu à la CCI de Cherbourg-Cotentin.

devons communiquer auprès des étudiants et de leurs parents », confirme-t-il. Reléguée au second plan pendant ces vingt dernières années, l'industrie entend retrouver une place sur le devant de la scène. « La Semaine de l'Industrie, c'est aussi l'opportunité pour nous de montrer au public que derrière les produits que nous fabriquons, il existe des savoir-faire pointus, témoigne Yannik Leconte, directeur technique et responsable de la production des Tricots Saint-James. C'est montrer que nos produits ont une réelle valeur ajoutée, qui justifie le prix de nos produits. La Semaine de l'Industrie nous donne l'opportunité de communiquer un message ». Pourquoi ne pas s'en saisir ? ■

⁽¹⁾ Cotentin : CCI de Cherbourg-Cotentin, Maison de l'emploi et de la formation, Technopole, Union des industries et des métiers de la métallurgie de la Manche, IUT, Pôle emploi. Centre et sud Manche : CCI Centre et Sud Manche, Union des industries et des métiers de la métallurgie de la Manche, Association régionale pour le développement de l'emploi et des formations dans les industries alimentaires, Mission locale pour l'emploi, groupe FIM.

⁽²⁾ Bourses à l'emploi, visites de centres de formation et d'entreprises destinées aux collégiens, lycéens ou étudiants, demandeurs d'emploi et conseillers en insertion professionnelle, pôle information orientation sur les métiers industriels et conférences.

[Contacts]

Nicolas Doraphé
CCI de Cherbourg-Cotentin
E mail : ndoraphe@cherbourg-cotentin.cci.fr

Gérard de Saint-Denis
CCI Centre et Sud Manche
E mail : gdsd@granville.cci.fr



Jean-Yves Mercier,
1^{er} vice-président de
la CCI Centre et Sud
Manche.

Prévadiès - mutuelle à l'initiative des Associations de l'Ordre de la Mutualité, immatriculée en tant que Société Anonyme au siège social 111 rue de Valenciennes - 75111 Paris, France - Tél : 01 42 22 11 01



Mutuelle Prévadiès : votre partenaire protection sociale

1^{er} organisme mutualiste conventionné par le RSI

- 220 000 personnes protégées

1^{re} mutuelle interprofessionnelle de France

- Plus de 2 millions de bénéficiaires en complémentaire santé
- 15 000 entreprises adhérentes

Des garanties santé, prévoyance et retraite adaptées à votre situation.

Prévadiès vous accueille dans la Manche

Fougères	36, rue du Tribunal
Rennes Centre	23, rue Jules-Simon
Rennes Nord-Est	239, rue de Fougères
Rennes Gare	8, boulevard de Beaumont
Rennes Sud-Ouest	268 bis, rue de Nantes
Redon	50, rue des Douves
Saint-Malo	18, avenue Jean-Jaurès
Vitré	7, boulevard Saint-Martin

Renseignez-vous au
0 980 98 98 98
(numéro non surtaxé)



Le bon sens
a de l'avenir.

Développer vos ventes
en créant votre boutique en ligne
en toute simplicité ? ⁽¹⁾



Le Pack e-commerce du Crédit Agricole : une solution clés en main
Une boutique sur Internet, simple à gérer et adaptée à votre budget

(*) Tarifs : forfait de 290 € HT à la création de la boutique puis abonnement mensuel de 55 € HT couvrant le service de maintenance, l'hébergement et le dépôt du nom de domaine. Tarifs en vigueur au 01.01.11

Rendez-vous sur ca-normandie.fr ⁽¹⁾
ou par téléphone au **0 810 135 945** ⁽²⁾
ou dans les agences du Crédit Agricole Normandie

(1) Accès gratuit hors coût d'utilisation internet (FAI + coût facturé par l'opérateur télécom)
(2) CA PRO DIRECT - Numéro unique réservé aux professionnels et aux agriculteurs - coût d'une communication locale d'un poste fixe

CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE. Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est 15 Esplanade Brilliaud de Laujardière 14850 CAEN CEDEX. Immatriculée au Registre de commerce et des sociétés de Caen, sous le numéro 479 834 930. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre des intermédiaires en assurance sous le n° 07 022 865.

Démarchages : attention aux arnaques !

Une publicité dans un annuaire de professionnels ! Bon plan ou arnaque ?

La vigilance est de mise pour éviter toute signature malheureuse.

Yoann Leveziel, PDG de Top Cuisine à Equeurdreville.



Thierry Goudal, commerçant dans la chaussure depuis 10 ans, à Pontorson.



« On ne m'y reprendra plus. »

Il s'en veut. « Pendant des mois, je n'ai même pas pu regarder ces feuilles tellement j'étais en colère contre moi-même. » Depuis, il abrège les conversations téléphoniques et passe à la loupe toutes les factures inconnues. Yoann Leveziel, PDG de Top Cuisine à Equeurdreville, s'est fait arnaquer en 2010. « J'ai reçu une facture de 300 € pour une publication dans un annuaire que j'ai payée. » En plein renouvellement de collection, il a assimilé cette demande aux pages jaunes. Il est pris dans un engrenage qui, aujourd'hui encore, le met hors de lui. « C'est ensuite que j'ai reçu une seconde facture m'intimant de régler la somme

de 800 €. » Un homme, puis une femme, suivis d'un expert-comptable, le harcèlent au téléphone. Il se trouve contraint de payer, mais jure que l'on ne l'y reprendra plus. « Toute signature engage un commerçant », prévient Raphaël Lechonnaux, de la Direction Départementale de la protection des populations (DDPP). Une administration à saisir sans attendre pour ses conseils et pour éviter les déconvenues.

Annuler les contrats, c'est possible

Yoann Leveziel en sait quelque chose. En 2010, il acquiert Top Cuisine, une activité de vente et pose de cuisines à Equeurdreville. Pour lui, c'est

une première expérience de chef d'entreprise. Quelques mois après son installation, il reçoit un coup de téléphone lui proposant une publicité sur un annuaire des entreprises. Il refuse l'offre qu'il estime trop chère. « Quelques semaines plus tard, la même personne me rappelle pour m'offrir un encart publicitaire, prétextant qu'il restait de la place et que je débutais. Elle espérait que cela augurerait de prochaines collaborations. » Il accepte et reçoit un premier contrat précisant qu'il lui en coûterait 800 €. Occupé par d'autres problématiques, il signe. « Ces coups de fils sont réalisés au moment où les commerçants sont surchargés », relève Raphaël Lechonnaux. Le pa-

tron de Top Cuisine n'est pas quitte pour autant, son arnaqueur le poursuit. « Il prétendait que c'était un engagement sur douze mois avec des mensualités de 800 €. Et que je n'avais payé que pour un mois. » Yoann Leveziel écrit, menace et obtient un solde de tout compte. « Il est possible de faire une demande d'annulation pour cause de vice de consentement ou de manœuvres frauduleuses, quand bien même le contrat est sans faille », indique la DDPP. Contrats obscurs ⁽¹⁾, harcèlement téléphonique, les commerçants sont invités à demander conseil au service concurrence, consommation et répression des fraudes de la DDPP : « nous pouvons intervenir au pénal. » Les dénonciations des commerçants permettent de mettre en place des enquêtes et d'obtenir la fermeture de ces sociétés aux pratiques malhonnêtes.

⁽¹⁾ Des sociétés homonymes au RSI, le Régime social des indépendants, émettent des bulletins de cotisation ou d'adhésion pouvant induire les travailleurs indépendants en erreur, le paiement demandé n'étant pas en relation avec la protection sociale obligatoire. Un des moyens pour détecter l'arnaque : le numéro de la sécurité sociale figure toujours sur les documents du RSI et les cotisations sociales ne sont pas soumises à la TVA. <http://www.rsi.fr//change-user/accueil.html>

[Contact]
Direction départementale de la protection des populations
Raphaël Lechonnaux
Tél. : 02 50 80 40 50
E-mail : ddpp@manche.gov.fr



Groupe FIM

De la comptabilité à l'administration Un profil de « super assistant »

Il peut à la fois assurer la comptabilité courante, le secrétariat, l'accueil et la communication de l'entreprise... Précieux pour une PME et TPE, le profil polyvalent d'assistant de comptabilité et d'administration fait l'objet d'une formation diplômante au groupe FIM.



La formation est dispensée sur la plateforme Métiers de la Gestion et de l'Organisation (MGO) du groupe FIM, à Cherbourg-Octeville.

Une secrétaire dotée aussi des compétences du comptable. Ou l'inverse. Sur le marché du travail, cette double casquette donne un avantage évident vis à vis des employeurs, surtout les PME et TPE. Un salarié capable de tenir la comptabilité courante, de gérer la paye, de clore l'exercice, de maîtriser les outils de bureautique, de diffuser l'information ou encore de réaliser des outils de communication intéressera plus d'une entreprise. Toutes ces compétences tiennent en une seule dénomination métier : « Assistant comptabilité et administration ». A partir de janvier 2012, le groupe FIM à Cherbourg-

Octeville comptera ses premiers diplômés en la matière. « La formation existe depuis plusieurs années au sein de notre plateforme Métiers de la Gestion et de l'Organisation (MGO) qui dispense des formations individualisées, donc adaptées au projet de chacun. Pour la première année, elle est validée par un diplôme reconnu par la profession et le CNED », indique son responsable, Antoine Abikhalil.

Montée en compétences
« La polyvalence de ce type de poste est particulièrement recherchée. Aussi notre formation a-t-elle essentiellement pour but de compléter un

profil préexistant, pour enrichir les compétences. L'entreprise améliorera ainsi ses performances, le salarié ou demandeur d'emploi montera en compétences. » Autrement dit, cette formation proposée par le groupe FIM est sur-mesure. « Le point d'entrée pour nous, ce n'est surtout pas le statut du stagiaire, c'est le métier. Cette formation est modulable et peut s'adresser à des salariés qui cherchent à étoffer leur profil, exemple des secrétaires qui n'ont pas de grandes connaissances comptables, ou inversement. Elle peut aussi convenir à des demandeurs d'emploi qui peuvent ainsi enrichir leur CV pour être plus attractifs sur le marché du travail. » La durée de la formation est de 6 à 12 mois.

Elle intègre une période en entreprise, selon le statut. Elle peut être financée dans des cadres différents : alternance, Congé Individuel de Formation (CIF), financement individuel, DIF ou période de professionnalisation. « La plateforme MGO de Cherbourg-Octeville, où ont lieu les cours, s'appuie sur 3 intervenants. Elle offre une salle entièrement équipée de tous les outils de comptabilité, de gestion, de bureautique. » En janvier, elle devrait voir sortir ses 6 premiers diplômés. ■

[Contact]
Antoine Abikhalil
Cherbourg-Octeville
Tél. 02 33 78 86 88
E mail : aak@fim.fr - Site : www.fim.fr

Maryline Voisin, Groupe Collas Voyages « Une montée en compétences par l'alternance »

Ancienne élève du groupe FIM (Maîtrise en comptabilité), Maryline Voisin est aujourd'hui responsable du service comptable du groupe Collas Voyages (80 salariés), dont le siège est à Bricquebosq. Elle a choisi le groupe FIM pour assurer la formation en alternance d'une de ses collaboratrices. « Nous souhaitons lui proposer une montée en compétences sur le champ de la comptabilité, pour une bonne maîtrise des nouveaux outils et des dernières évolutions du métier. » Depuis juillet dernier, Emilie passe donc une semaine par mois à Cherbourg-Octeville, sur la plateforme MGO du Groupe FIM. « Une formation sur-mesure, basée sur l'autonomie. En janvier, elle devrait en sortir avec un diplôme reconnu. L'expérience aura été bénéfique pour elle comme pour notre entreprise »

En bref

Nouveau site internet

Pour répondre à une demande de plus en plus importante des entreprises, le groupe FIM lance un nouveau site internet, www.fim-formation.pro. Il est axé davantage sur la problématique des entreprises en matière de formations courtes pour salariés et présente l'ensemble des produits courts avec les objectifs, les durées de formation et les intervenants.

Les formations 2012

Le calendrier formation 2012 est disponible, proposant plus de 150 stages sur les différents sites. Sur demande auprès des conseillers en formation du groupe FIM.

[Contacts]

Cherbourg-Octeville - Tél. 02 33 78 86 88
Granville - Tél. 02 33 91 21 30

Parcours individualisé en bureautique

Une plateforme informatique/bureautique en parcours individualisé vient d'être mise en place (Windows, Word, Excel, Powerpoint, Internet, Outlook). Une évaluation du niveau, associée à l'analyse des besoins, permet d'établir un parcours adapté aux exigences. Ouvert à un groupe de 3 à 6 personnes maximum.

[Contacts]

Gérard Etienne - Granville - Tél. 02 33 91 21 30
Sylviane Blouet - Agneaux - Tél. 02 33 77 43 50

Création et reprise d'entreprise

Six mois pour ouvrir son premier commerce

« J'ai été boostée par la CCI »

Sylvie Belmonte a réalisé son rêve en ouvrant en six mois une boutique de prêt-à-porter à Beaumont-Hague. Elle l'a appelé « Rêve de mode ».

Sur la façade turquoise et framboise, une inscription : « une visite = un accueil chaleureux assuré ». Une fois la porte franchie, les étagères qui débordent, les accessoires à profusion, les guirlandes lumineuses, le poisson rouge et le sourire de la vendeuse, enivrent le visiteur. Licenciée économique après sept ans en maison d'hôte à Beaumont-Hague, Sylvie cherche d'abord un travail dans la vente. « Trop vieille », lui rétorque-t-on. Elle a 38 ans et pas la moindre envie de rester sans rien faire. « Comme je suis une personne qui va de l'avant, je me suis remise en question et j'ai fait le point, confie-t-elle. Je me suis dit que le moment était venu de créer mon commerce. » Janvier 2009. Sylvie découvre un local disponible à Beaumont-Hague, où il n'existe aucun magasin de vêtements. Elle participe à la journée « Créa Info »



Sylvie Belmonte, a ouvert « Rêve de mode » en juin 2009.

ainsi qu'aux « Cinq jours pour entreprendre » proposés par la CCI de Cherbourg-Cotentin. Elle se lance : étude de marché, élaboration du prévisionnel avec l'aide de Createk, l'espace création-reprise de la CCI, démarches administratives...

« A chaque étape, j'ai été boostée par la CCI ! » Grâce au passeport Entreprendre en France, elle obtient un prêt bancaire pour financer les travaux et constituer son premier stock. « Rêve de mode » ouvre en juin 2009. L'enseigne est indépendante et propose des vêtements originaux à des prix abordables. Une fois par mois, Sylvie va choisir ses modèles à Paris. La clientèle suit. Fin 2009, le magasin devient point relais pour les colis des enseignes de vente à distance. Dans la foulée, elle ouvre une « boîte à lire » qui propose aux clients d'échanger leurs vieilles revues. En 2011, elle obtient la Charte qualité et organise un défilé de mode avec des commerçants du bourg et ses clientes comme modèles. ■

[Contact] Rêve de mode
10, rue d'Aurigny
50 440 Beaumont-Hague
Tél. 02 33 03 21 48
Site : <http://revedemode.wifeo.com>

→ DES RENCONTRES POUR ENTREPRENDRE

> **Créa'Info** / Une demi-journée collective pour construire son projet : parcours de la création, aides, formalités, coût de la protection sociale...

- Agneaux, 9 h à 12 h : 9 et 23 janvier, 6 et 27 février, 12 et 26 mars.
- Cherbourg-Octeville, 14 h à 17 h : 19 janvier, 2 et 16 février, 1^{er}, 15 et 29 mars.
- Granville, 9 h à 12 h : 16 et 30 janvier, 13 février, 5 et 19 mars.

Coût pris en charge par les CCI.

> 5 jours pour entreprendre à la CCI Centre et Sud Manche

Stage de formation avec un accompagnement individuel.

- Agneaux : 12 au 18 janvier, 1^{er} au 7 mars. • Granville : 2 au 8 février, 29 mars au 4 avril.

Module « 5 jours » et un accompagnement individuel : 150 € TTC.

Un accompagnement individuel sur rendez-vous : 150 € TTC par participant.

Inscription obligatoire : • Agneaux et Granville : 02 33 91 33 57 • Cherbourg-Octeville : 02 33 23 32 33

> 5 jours pour entreprendre à la CCI de Cherbourg-Cotentin

Stage de formation

- Cherbourg-Octeville : 6 au 10 février, 5 au 9 mars.

150 € TTC par participant.

Les prestations des CCI

CFEnet : Guichet unique

Les CCI, à travers le CFE/Guichet unique, sont compétentes pour délivrer toute information sur les professions réglementées pour les entreprises en création, et prendre en charge les procédures y afférant (montage de dossiers, etc.). Toutefois, les agréments, autorisations et inscriptions aux Ordres restent du ressort des autorités compétentes.

[Contacts]

CCI Centre et Sud Manche : 02 33 91 33 91
CCI de Cherbourg-Cotentin : 02 33 23 32 33

AEF :

2 millions d'entreprises accessibles

L'annuaire des entreprises de France (AEF) est un outil marketing et commercial qui permet d'accéder facilement à un annuaire de 2 millions d'entreprises françaises. En combinant 30 critères de recherche, les deux CCI procurent des listes d'entreprises adaptées à chaque besoin.

[Contacts]

CCI Centre et Sud Manche
Adelaïde Beloin, Tél. 02 33 91 33 49
CCI de Cherbourg-Cotentin
Pierrick Hourcourgiray,
Tél. 02 33 23 32 15

Espacemanche.com pour s'implanter

À la recherche d'un terrain, d'un bâtiment industriel ou artisanal, de bureaux dans la Manche ? Pour consulter les offres, mises à jour en temps réel par les professionnels de la transaction immobilière et foncière, se connecter sur : www.espacemanche.com

[Contacts]

CCI Centre et Sud Manche
Sandra Legall, Tél. 02 33 91 33 90
CCI de Cherbourg-Cotentin
Evelyne Leterrier, Tél. 02 33 23 32 41

Chefs d'entreprise : « Mieux vaut prévenir que guérir »

Un rendez-vous au Centre d'information et de prévention des entreprises en difficulté (CIP) assure au chef d'entreprise un entretien confidentiel, gratuit et strictement informatif. Une solution pour mieux anticiper les difficultés et mieux utiliser les procédures amiables.

[Contact]

Point accueil CIP : 06 63 98 24 60



Philippe Donnaint ➔ Les Plastiques de la Manche

Roi du plastique

Philippe Donnaint a fait toute sa carrière professionnelle dans la plasturgie. « A mon retour du Maroc, j'ai créé mon entreprise de fabrication d'emballage pour l'agro-alimentaire, Coplastic, dans le sud de la France. Un projet que j'avais en tête depuis toujours, se souvient-il. La première pièce a été produite en juin 1980. J'aurais dû la garder, mais on a d'autres préoccupations au démarrage d'une entreprise. » Philippe Donnaint pose ensuite le pied dans le sud Manche lorsqu'il reprend l'activité d'une entreprise en difficulté en 2001. « Nous avons alors construit une usine à Barenton. » Spécialisée dans le thermoformage

de petites et de moyennes séries, elle prend le nom des Plastiques de la Manche. Les douze salariés y fabriquent de multiples pièces en... plastique (barquettes, pots, couvercles, plateaux et assiettes). Et peut être plus demain... « Nos clients sont les grands du secteur agro-alimentaire normand comme les Maîtres Laitiers du Cotentin, par exemple », souligne Philippe Donnaint, son Pdg. Roquefort, Lactalis, Senoble ou encore Madrange se fournissent aussi chez lui.

Des jouets fabriqués en France



Barenton

Philippe Donnaint et Laetitia Cesari savent tout faire avec la matière plastique : des assiettes ou des barquettes, avec les Plastiques de la Manche, ou des briques phosphorescentes, avec Polybric. Et ce n'est qu'un début...

Il y a une vingtaine d'années, Philippe Donnaint a diversifié ses activités en lançant un pont entre l'agro-alimentaire et le domaine des jouets pour les petits fabriqués dans son usine Coplastic, dans le Tarn. « Notre maîtrise des techniques d'extrusion et de thermoformage m'a incité à relancer la fabrication de briques de construction sous la marque Polybric⁽¹⁾ avec ma compagne Laetitia Cesari. C'est elle le chef de produit et le nouveau PDG de l'entreprise, basée dans le Tarn. » Désormais, le duo mène deux chantiers de front. « Brillantes,

solides, ludiques et éducatives, nous leur avons donné des couleurs dynamiques et tendances, rappelle Philippe Donnaint. Notre force par rapport à la concurrence, et j'y tiens beaucoup, c'est que nos jeux sont entièrement fabriqués en France. Les familles ont la certitude d'acheter des jouets sains, sans colorants et autres composants toxiques. »

Sous l'impulsion de Laetitia Cesari, Polybric a déjà élargi sa gamme en proposant des grosses briques phosphorescentes pour créer une veilleuse. Idée lumineuse qui marche fort ! Les enfants jouent aussi avec des briques personnalisées à la demande, via le site Internet de la PME, pour reproduire à la manière d'un puzzle n'importe quel visuel (photo de son chat, au hasard...). Polybric commercialise déjà des briques qui changent de couleur dans l'eau du bain et des briques odorantes. Mais en 2012, l'entreprise va mettre le paquet sur les briques d'apprentissage et les petites pièces destinées à la fabrication de petits jouets (sèche-pleurs)⁽²⁾. Une production qui sera peut-être réalisée à Barenton, où les briques sont déjà imprimées et conditionnées. A deux, les idées fourmillent pour consolider leurs entreprises. Brique par brique. ■

⁽¹⁾ Oseo soutient Polybric sur le volet innovation de ses briques d'apprentissage.

⁽²⁾ Des articles pas chers que l'on achète aux jeunes enfants pour les empêcher de pleurer. Ils sont toujours placés près des caisses à la hauteur de leurs yeux.

Les Plastiques de la Manche

Création : juillet 2002

Activité : thermoformage

Effectif : 12

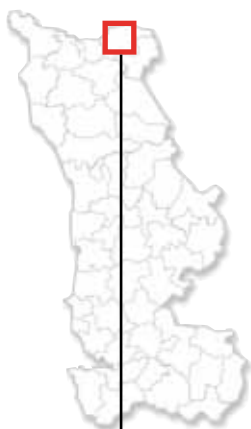
Adresse : ZA Le Domaine - 50720 Barenton

Tél : 02 33 69 30 51

E mail : plastique-manche@wanadoo.fr

et polybric@gmail.com

Site : www.polybric.fr



Maupertus-sur-Mer

David Lemée a rouvert La Maison Rouge en mars 2011. L'ancien cuisinier des nuits parisiennes a peint en rouge la bâtisse qui surplombe l'anse du Brick. Depuis un demi-siècle, le restaurant fait partie du paysage.

David Lemée ➔ La Maison Rouge



Rouge amer

Le parking s'est vite rempli, ce jour de mars. Les invités sont venus en voisins, nombreux. David Lemée, faux Parisien de 36 ans, a rouvert La Maison Rouge à Maupertus. « Je sais que je suis ici chez eux. Ils ont fêté le mariage des enfants, le baptême des petits-fils... » Le jour suivant, David a convié les ouvriers du chantier et leur famille. En 1968, le propriétaire du camping avait construit cette salle de restaurant qui surplombe l'anse du Brick. Rouge, l'édifice sert d'amer pour les marins. Au fil du temps, la maison finit par se fondre dans le paysage et la mémoire collective. David, lui, la voyait chaque été, lors des parties de pêche en famille,

depuis le mobil-home que louait sa grand-mère. « Cette maison, c'était un mythe. Il fallait une Mercedes pour avoir le droit de rentrer. »

À 17 ans, sac au dos et CAP de cuisinier en poche, David Lemée quitte le Loiret, où il est né, pour Paris. Il a dégoté une adresse dans le journal de l'hôtellerie. Il travaille deux ans dans les cuisines du Soufflet, avant de s'engager comme chef cuisinier chez les Paras. « Après l'apprentissage à l'ancienne dans le Loiret, c'était de la rigolade », raconte-t-il. Retour à Paris, les chambres de bonnes, les bistrot parisiens. Le Petit Rétro, dans le 16^e, l'embauche comme second avant de lui proposer la place

de chef. David a 25 ans, il hésite. Mais la cuisine, c'est sa vie. Aux professeurs du collège exacerbés par son indolence, il répondait : « ça ne m'intéresse pas vos conneries, je veux être cuisinier. »

Il devient chef cuisinier au Troisième bureau. Chaque midi, ce bistrot du 3^e arrondissement reçoit à table Olivier Poubelle, un patron de salles de spectacles parisiennes. Les deux hommes ont en commun un goût prononcé pour la cuisine et les aventures pas gagnées d'avance. Justement, la Maroquinerie va ouvrir un restaurant. David est engagé comme « consultant culinaire ». Il monte le projet, la carte, l'équipe.

La même année, il rencontre sa

« Cette maison, c'était un mythe »

femme, serveuse. Le patron du Tea Folies leur offre leur première expérience en tant que couple associé. Avec dessein, David pose les bases de son projet futur. Car il n'a jamais oublié les vacances dans le Cotentin et jure, depuis des années, qu'il viendra s'installer ici. Mais son ami producteur lui propose de s'associer à la Maroquinerie pour gérer le restaurant ! Départ reporté, à la condition qu'Olivier Poubelle l'aide en retour à monter son affaire en Normandie.

Le restaurant fait le plein tous les soirs de concerts. David démontre qu'un « punk parisien peut aimer le médaillon de foie gras ». Pendant ce temps, son agent immobilier cherbourgeois a déniché une maison rouge accrochée à la falaise. « Le resto était en liquidation, à moitié inondé. J'ai dit à Poubelle : j'ai trouvé un truc de fou et génial. Il m'a répondu : fonce ! » Suivront les travaux, pendant un an. Sur le chantier, David est architecte, maître d'œuvre, décorateur. Il prépare le café et les gâteaux aux ouvriers. Les semaines parisiennes, il leur confie les clés. Tout est refait, du sol au plafond et la maison repeinte en rouge. Depuis l'ouverture, David n'a pas quitté son balcon sur la mer. À défaut de découvrir le terroir, il mitonne les produits locaux. Une cuisine gastronomique à prix doux. Sa maison rouge ne sera plus jamais une citadelle inaccessible.

La Maison Rouge

Création : mars 2011

Activité : restaurant (80 couverts).

Effectif : 4 (+ 2 en saison)

Adresse : 16, Anse du Brick

50 330 Maupertus-sur-Mer

Tél. 02 33 43 34 05

E mail : davidetannabelle

@restaurant-lamaisonrouge.fr

Site : www.restaurant-lamaisonrouge.fr

Comment ouvrir mon entreprise aux visites ?

Toute l'année ou seulement l'été, des entreprises de la Manche ouvrent leurs portes aux visiteurs. Une façon originale de mieux faire connaître son savoir-faire ou ses produits. Pour ceux qui voudraient s'engager dans une telle démarche, les CCI sont là pour les conseiller et les guider.



Visite d'entreprise à la Fonderie de cloches Cornille Havard à Villedieu-les-Poêles.

« *Entreprise ouverte à la visite.* » La pratique est nouvelle et plaît au public qui court à la découverte de PME ou de plus grandes entreprises. Le tourisme d'entreprise, selon l'expression, a le vent en poupe. Aller découvrir des métiers méconnus, des savoir-faire traditionnels, des fabrications originales et, parfois, goûter aux produits, les motivations des uns et des autres sont diverses. A l'année ou l'été venu, ces entreprises qui ont fait le choix d'ouvrir leurs portes sont de plus en plus nombreuses. Dans le cadre de l'opération menée de juin à septembre dans la Manche, avec les organismes consulaires (Chambres de commerce et d'industrie, Chambre d'agriculture et Chambre de métiers et de l'artisanat), une centaine d'entreprises joue ainsi le jeu dans le cadre des Visites du jeudi. A un niveau plus large, pour les entreprises qui ouvrent leurs portes à l'année avec le réseau du Comité régional de Liaison InterConsulaire de Basse-Normandie (CLIC) et souscrivant à la charte qualité « Tourisme

de découverte d'entreprise » (TDE), elles pourront alors bénéficier d'aides à l'investissement octroyées par le Conseil régional de Basse-Normandie pour adapter leurs lieux à la visite (dépenses liées à la prestation d'accueil et de guidage). Les CCI sont aussi là pour aider au montage du dossier à déposer auprès du CLIC qui le soumettra à un comité de pilotage. Mais ouvrir son entreprise ne s'improvise pas. Il faut donc bien évidemment le vouloir et... le pouvoir en disposant de lieux adaptés. « *Il faut que cela réponde à une vraie motivation du chef d'entreprise. On ouvre pour un objectif précis, l'envie de faire partager une histoire* », résume Claudine Confolent, conseillère Tourisme à la CCI Centre et Sud Manche. « *Ces motivations peuvent être très différentes selon les entreprises. Soit elles reposent sur une communication de l'activité, soit sur une finalité de vente* », ajoute Denis Marion, responsable du pôle Tourisme-commerce à la CCI de Cherbourg-Cotentin.

Que le visiteur reparte avec la meilleure image possible

Quel que soit le cas, les conseillers des deux CCI sont à la disposition des chefs d'entreprise pour leur apporter des conseils. « *On va les accompagner, étudier ce que peut être le parcours de visite, l'accueil, la salle pour recevoir, le contenu du discours... Chaque entreprise est unique et nous regardons au cas par cas* », souligne Denis Marion. S'ouvrir est bien une stratégie du chef d'entreprise. Il faut donc mettre les moyens en face : locaux et personnel. « *Il faut bien se préparer à ce moment, c'est une responsabilité pour que le visiteur reparte avec la meilleure image possible* », confie Claudine Confolent. Dès lors que le choix de l'ouverture au public est fait, les CCI vont s'occuper de la promotion auprès des visiteurs potentiels et intégrer l'entreprise dans les différents supports de communication. En attendant, bonnes visites !

Mémo

- Les conseillers tourisme des deux CCI de la Manche sont à la disposition des entreprises qui souhaitent ouvrir leurs portes aux visites, pour leur apporter les conseils nécessaires.
- Les « Visites du jeudi » sont un dispositif mis en place par les Chambres de commerce et d'industrie, Chambre d'agriculture et Chambre des métiers et de l'artisanat afin d'ouvrir les entreprises de la Manche de juin à septembre.
- Si l'entreprise entre dans le cadre de l'opération régionale « Tourisme de découverte d'entreprise » (TDE), elle pourra prétendre à des aides à l'investissement pour des dépenses liées à la prestation d'accueil et de guidage, attribuées par le Conseil régional de Basse-Normandie.

Contacts

- **CCI de Cherbourg-Cotentin :**
Hervé Le Pennec
Tél. 02 33 23 32 31
E mail : hlepennec@cherbourg-cotentin.cci.fr
- **CCI Centre et Sud Manche :**
Claudine Confolent
Tél. 02 33 91 33 83
E mail : cc@granville.cci.fr