

ENTREPRISES

à la
UNE

MIDI-PYRÉNÉES

N°6 • Édition 2016

INTERVIEWS

DIDIER GARDINAL
BRUNO BERGOEND

DOSSIER

SANTÉ AU TRAVAIL

20 ENTREPRISES DYNAMIQUES

SE PRÉSENTENT

CRÉER • REPRENDRE • TRANSMETTRE
VALEURS
D'ENTREPRENEURS



CCI MIDI-PYRÉNÉES

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?



Une mutuelle partenaire

9,98 € par mois
et par salarié*
(À partir de)



0 800 09 0800

Service & appel gratuits



www.previFrance.fr



Nos agences en Haute-Garonne

Colomiers

- Centre commercial
40, rue du Centre

Muret

- 35, allées Niel

St-Gaudens

- 34, boulevard Pasteur

Toulouse

- 80, rue Matabiau
- 11bis, place St-Cyprien
- 45, grande rue St-Michel

***Proximité, conseil, compétitivité...
Avec la Mutuelle PréviFrance,
j'ai trouvé le partenaire santé
de mon entreprise. »***

Depuis le 1^{er} janvier 2016, chaque employeur doit proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.

**Avec la Mutuelle Prévifrance,
choisissez un partenaire qui allie savoir-faire
et compétitivité :**

- 📌 **Un conseiller entreprise dédié**
pour vous accompagner au quotidien
- 📌 **Un partenaire fiable avec plus de 70 ans d'expérience**
qui assure déjà près de 3000 entreprises de toutes tailles
et de tous secteurs
- 📌 **Plus de 30 agences de proximité** et un Service Relation
Adhérents basé au cœur du Sud-Ouest
- 📌 **3^e Mutuelle au niveau national** en terme de marge de solvabilité**



mutuelle
Prévifrance

Vous protéger, c'est *naturel*

Cofinanziamento patrimoniale in vigore al 01/01/2016 corrispondente al 90% della colazione totale di garanzia ANI.
HVA Consorzio I/12015 - 5230 - Credit photo: Fotale e Winne Studio, Thirstack © (Spock - Luminas Cosmetics - Maudis Beutchen - 80-1230) - 21012751015 Colazione Colore
HVA Consorzio I/12015 - 5230 - Credit photo: Fotale e Winne Studio, Thirstack © (Spock - Luminas Cosmetics - Maudis Beutchen - 80-1230) - 21012751015 Colazione Colore

Les sept vies de l'entreprise

Édito



Paul NAHON, Fabrice CONTRASTIN

Une entreprise est un organisme vivant : elle naît, se développe, puis se transforme, s'adapte, peut être cédée et ensuite se repositionner, se redévelopper... À chaque étape, les dirigeants doivent s'entourer de conseils, s'appuyer sur des réseaux, pour bénéficier de l'expérience de professionnels spécialisés et d'autres chefs d'entreprises.

Dans notre région, les Chambres de commerce et d'industrie, les pouvoirs publics et des prestataires privés proposent de très larges gammes de services, et sont là pour accompagner les dirigeants et leurs équipes dans ces différentes mutations de l'entreprise. Cette nouvelle édition d'*Entreprises à la Une* a été conçue pour présenter cette offre aux créateurs, développeurs et repreneurs d'entreprises.

Question de survie

L'on verra en particulier, dans ce numéro, à quel point il est essentiel pour les entrepreneurs d'anticiper les besoins et les problèmes auxquels ils peuvent être confrontés. Car attention, comme tout organisme vivant, une entreprise peut aussi disparaître ! Le paradoxe étant qu'elle peut même mourir en bonne santé, lorsqu'un dirigeant doit se retirer et ne trouve pas de repreneur, bien souvent parce qu'il n'a pas préparé la transmission de son entreprise. Il s'agit là d'un enjeu important, car la France est aussi bien classée en matière de créations que de fermetures d'entreprises ! La génération de créateurs et chefs d'entreprises issus du baby-boom arrivant à l'âge de la retraite, ce sont sur notre territoire des dizaines de milliers de TPE et PME qui vont

devoir être transmises dans les années à venir. Faute de repreneurs, elles peuvent mettre la clé sous la porte. La transmission doit donc être anticipée pour assurer la survie de l'entreprise.

L'autre risque pour l'entreprise est que le dirigeant s'enfonce dans les difficultés avant de solliciter de l'aide, alors que de nombreuses solutions de soutien existent, notamment au sein de sa CCI.

Un plan régional

Pour fédérer les énergies, apporter le meilleur service aux entreprises, la Région Midi-Pyrénées a lancé en 2008 le plan régional *Entreprendre Midi-Pyrénées*, afin de favoriser l'émergence des projets de création, et de faciliter le développement des transmissions d'entreprises.

Il s'agit notamment, face à la multiplicité des opérateurs intervenant dans ce domaine, de coordonner au mieux les aides accordées aux entreprises et le suivi des créateurs et repreneurs.

L'enjeu est stratégique, car si chaque création d'entreprise est génératrice d'emplois et de liens sur le territoire, et doit à ce titre être encouragée, chaque disparition d'entreprise est synonyme de pertes d'emplois et d'affaiblissement du tissu socio-économique de notre territoire, et doit en conséquence être évitée. Pour cela, nous pouvons faire confiance aux acteurs publics, consulaires et privés de notre région pour se mobiliser au mieux, au service des entreprises ! ■

Magazine réalisé en partenariat
avec la Chambre de commerce
et d'industrie Midi-Pyrénées.

Entreprises à La Une :
8, Port Saint-Sauveur
31000 Toulouse
tél. 05 62 16 74 00
www.entreprisesalaune.com

Éditeur : Média&Co

Paul Nahon

Fabrice Contrastin

Rédaction en chef : Dante Sanjurjo

Rédaction : Christophe Ochnicki, Dante Sanjurjo

Publicité : Paul Robillard

Tél. 05 62 16 74 17

E-mail : contact.entreprisesalaune@gmail.com

Graphisme :

JCompany - companyjacques@me.com

Couverture : JCompany

Crédits photos : Fotolia.com -

Droits réservés

Imprimerie : MCC Graphics

Remerciements : Cécile Bouissou,

Chargée de Communication de la CCI Midi-Pyrénées



Sommaire

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 3 | Édito | 28 | Gers :
Une graine prometteuse |
| 6 | Prendre des risques, et savoir s'entourer ! | 30 | Lot :
Initiative Lot : un réseau, un esprit |
| 10 | Entretien avec Didier Gardinal, président de la CCI Midi-Pyrénées
« Cette fusion est une vraie opportunité » | 32 | Hautes-Pyrénées :
Du terrain avant toute chose ! |
| 12 | Création-Transmission-Reprise :
une commission stratégique | 34 | Tarn :
Une sensibilisation efficace |
| 16 | Paroles de repreneurs | 36 | Tarn-et-Garonne :
Suivre les jeunes entreprises |
| 18 | Diag-Éval : un outil indispensable | 38 | Des spécialistes à votre service |
| 22 | Ariège :
Détecter les problèmes à temps | 40 | Entretien avec Bruno Bergoend, président de l'Union de la métallurgie - Midi-Pyrénées
« Stimuler la compétitivité des entreprises » |
| 23 | Aveyron : L'École des Managers, école des chefs
d'entreprises développeurs de PME | 42 | Santé : Prévenir les risques,
favoriser la compétitivité |
| 26 | Haute-Garonne :
Insuffler l'esprit d'entreprise ! | 44 | La révolution logicielle |
| 27 | Toulouse Business School :
Vive l'entrepreneuriat étudiant ! | 45 | 20 entreprises dynamiques se présentent |





c'est investir sur votre futur

Si vous attendez de vos futurs collaborateurs une solide formation académique, une capacité à innover et une ouverture d'esprit, c'est bien TBS que vous devez soutenir.

**Think
& Create**
www.tbs-education.fr



**CRÉATION, RÉORGANISATION,
TRANSMISSION, REPRISE...**

Prendre des risques, et savoir s'entourer !

Pour créer, reprendre ou développer une entreprise, il faut avoir envie d'aventure... mais il faut aussi de bons conseils. Les entrepreneurs doivent donc rechercher l'appui des équipes et des réseaux qui se consacrent au soutien aux entreprises. Et quand il s'agit de transmettre, ces conseils sont encore plus importants.

« **L**e métier de chef d'entreprise est un métier à risques, plaide Didier Gardinal, président de la CCI Midi-Pyrénées, mais c'est un très beau métier, dans lequel on peut se dépasser, s'épanouir ! On amène avec soi des hommes, des femmes, des équipes autour de projets qui servent à tout le monde : créer des emplois, de la richesse, faire vivre le tissu local ! J'encourage tous les jeunes qui se posent la question de leur orientation personnelle à se poser la question de la création ou de la reprise d'une entreprise : cela vaut le coup, c'est passionnant, et cela rend service à la société. »

Fils du baby boom, Didier Gardinal voit dans les générations montantes des femmes et des hommes de plus en plus diplômés, avec de plus en plus de capacités, et aussi une conception différente de l'entreprise, du lien aux collaborateurs, de la qualité de vie, de la coopération... « Ils mettent en place ces expériences dans leurs entreprises, c'est très prometteur ! », souligne-t-il.

De l'enthousiasme avant toute chose !

Les Français ont aujourd'hui une image positive de l'entreprise et des entrepreneurs, ce qui n'a pas toujours été le cas, et beaucoup d'entre eux se lancent dans une activité. « On sent bien que l'image de l'entreprise en Europe, et en France en particulier, s'est largement améliorée, et nous avons beaucoup plaidé pour cela, rappelle Pierre-Marie Hanquiez, président du Medef de Haute-Garonne. La France bat des records en matière de créations d'entreprises, et près d'un Français sur trois souhaite pouvoir un jour créer la sienne ! L'envie d'être son propre patron est aujourd'hui bien ancrée. On pense tout de suite nouvelle économie, start up, mais il s'agit aussi de petites activités accessibles, comme l'ouverture de chambres d'hôtes, la création de services à la personne, etc. L'idée selon laquelle créer une entreprise est un moyen de réussir et de s'épanouir dans sa vie professionnelle se renforce, on sent

une dynamique entrepreneuriale en France. »

Si de nombreux jeunes se lancent dans des start up, avec des modèles qui les font rêver et l'envie de prendre leur destin en mains, ils découvrent ensuite, comme pour tous les projets d'entreprise, les difficultés que l'on rencontre une fois que l'on s'est lancé : la concurrence, les marchés à conquérir, la réglementation, les formalités, la recherche de financements... « Il y a beaucoup de difficultés à passer pour réussir, admet Pierre-Marie Hanquiez, mais le chef d'entreprise est là pour surmonter les obstacles, et son premier moteur, c'est l'enthousiasme ! »

« Pour créer ou reprendre une entreprise, il faut avant tout être déterminé dans sa vie et en avoir envie, mais quel bonheur ! confirme Gérard Ramond, président de la CGPME Midi-Pyrénées. Si nous sommes exaspérés par le manque de connaissance du fait TPE et PME, qui représentent 94 % des établissements du privé en Midi-Pyrénées, nous ne tombons pas pour autant dans le pessimisme, loin s'en faut ! Il faut par contre souligner que les dispositifs en France sont davantage orientés vers la création, avec le pourcentage élevé d'échecs que nous connaissons. Pour limiter la "casse", il faudrait créer un statut particulier pour les TPE et PME, comme aux États-Unis avec le Small

Business Act et le Think Small first, pour avoir des lois et des réglementations adaptées à leur taille et à leurs capacités. »

Savoir s'entourer

La difficulté pour un chef d'entreprise est en effet d'assumer des rôles très différents, pour lesquels il ne peut pas avoir toutes les compétences nécessaires au meilleur niveau. Il doit à la fois élaborer la stratégie de l'entreprise, en assurer le financement, encadrer et motiver ses collaborateurs, veiller au respect des normes légales et des procédures administratives, faire les bons choix en termes commerciaux et marketing...

Dans les grandes entreprises, le dirigeant est entouré de spécialistes. Mais dans les PME et TPE, qui forment la grande majorité des entreprises en France et assurent l'essentiel de la production d'emplois et de richesses, le dirigeant est beaucoup plus isolé. Comme on ne peut pas être bon partout, il faut, pour réussir son projet, savoir prendre conseil, en particulier dans les étapes clés de la vie d'une entreprise que sont sa création, son développement, ou sa transmission.

« Un chef d'entreprise, c'est quelqu'un qui saute dans le vide et construit son avion



pendant la chute, ai-je lu un jour dans un journal, se rappelle Pierre-Marie Hanquiez. Donc sa première qualité, c'est d'être capable tous les jours de se remettre en cause, de se poser des questions et d'adapter sa stratégie si nécessaire. L'entreprise est une aventure extraordinaire, mais ça reste une aventure, et une aventure individuelle qui se mène en équipe. Il est donc fondamental de savoir s'entourer, et d'aller à la rencontre des autres chefs d'entreprises, pour échanger, apprendre, se motiver... Nous avons par exemple des adhérents qui se mettent au service d'autres adhérents pour des conseils fiscaux, administratifs. Le réseau, c'est important. »

Transmission = anticipation

Les dirigeants peuvent aussi trouver du soutien auprès des conseillers de leur CCI, qui développent des expertises sectorielles fortes en matière d'accompagnement à la création, à la reprise et à la transmission d'entreprise. Céder son entreprise, par exemple, nécessite une préparation très en amont et des outils spécifiques, notamment pour l'évaluation du prix et le diagnostic des freins à la cession qu'il s'agira de lever. Il faut aussi anticiper les subtilités techniques et fiscales, car le revenu tiré de la cession de son entreprise se compose du prix de vente, mais aussi des prélèvements fiscaux plus ou moins importants selon la situation. Certaines exonérations ne fonctionnent en effet que si l'on détient l'entreprise depuis plus de cinq ans. Autre exemple : les exonérations sur plus-value pour départ en retraite ne marchent que 24 mois avant ou après le départ effectif en retraite. « Trop souvent, la transmission d'entreprise est compliquée parce que c'est quelque chose de confidentiel pour beaucoup de dirigeants, ajoute Didier Gardinal. On parle de sous, de conflits de générations avec les enfants pressentis pour la reprise, il y a des difficultés techniques et juridiques... Il faut donc un arbitre, et des conseils. Les CCI ont mis en place un certain nombre de dispositifs



en partenariat avec la Région, Madeeli, les experts comptables, et d'autres professionnels, pour faciliter les transmissions d'entreprises. Car aujourd'hui, statistiquement, une entreprise qui est bien transmise booste son chiffre d'affaires et embauche ! Céder son entreprise, ce n'est pas un problème, c'est une solution pour le développement et l'emploi. Avec un maître mot : l'anticipation. Il faut s'y prendre au moins cinq ans en avance. On voit aujourd'hui de grandes structures avec des chefs d'entreprise qui vendent des actions à leurs collaborateurs, c'est une façon de transmettre et de manager ! On voit aussi de plus en plus de reprises par les salariés en coopérative. » L'essentiel est que chacun trouve sa propre solution, et de bien la préparer, car trop d'entreprises cessent encore leur activité faute de repreneurs.

Des problèmes très concrets

En France, parmi les 500 000 entreprises qui sont susceptibles de changer de mains, plus de 80 % sont des PME/PMI patrimoniales, mais seules de grandes sociétés ou des groupes disposent des moyens financiers adéquats ou des sources de financement adaptées pour les reprendre. Et leur priorité n'est pas forcément de pérenniser l'ensemble des postes et des activités, alors que les patrons propriétaires de leur entreprise ont souvent la volonté de préserver l'ensemble du personnel et de poursuivre le développement de l'entreprise.

« Dans la majorité des cas, les enfants ou les proches du chef d'entreprise ont suivi des études ou des formations longues pour être à même d'assurer la succession dans l'esprit PME/PMI, explique Gérard Ramond. Mais après seulement trois ou quatre ans d'activité dans l'entreprise, ils n'ont pas pu économiser suffisamment pour apporter 30 % de la valeur patrimoniale de l'entreprise, le minimum requis aujourd'hui pour mettre en place une LBO, sans le truchement d'un crédit-vendeur. Même avec la participation du crédit-vendeur, le montant des remboursements est tel que cela stoppe pendant de nombreuses années la capacité d'investissement du repreneur. Il conviendrait donc de pouvoir bénéficier de crédits à long terme, sur 15 ans, sans intérêts, ou bien sur 10 ans avec une franchise de remboursement de 4 ans. Cette disposition, pour être crédible, doit nécessairement s'inscrire dans un plan d'investissement structurel national ou régional visant à la constitution d'ETI, ces ETI qui font tant défaut au tissu économique et social de notre pays pour garantir à long terme sa compétitivité. »

Dans ce contexte, pour réussir le projet passionnant que constitue la création ou la reprise d'une entreprise, son développement et sa transmission, les dirigeants doivent donc anticiper et s'entourer. Car pour éviter les écueils, qui ne manquent pas, les meilleures solutions s'élaborent souvent au contact de l'expérience d'autres chefs d'entreprises ou de conseillers spécialisés. ■

The logo for TBS Toulouse Business School, featuring the lowercase letters 'tbs' in a bold, black, sans-serif font. The letter 'o' is replaced by a white circle with a black dot in the center, resembling an eye. The logo is set against a red circular background.

Toulouse
Business School

Think challenge Create self-fulfilment*

The logo for CPA (Diplôme Dirigeant d'entreprise), featuring a large black 'C' with a red dot in the center, followed by the letters 'PA' in red.

L'environnement économique est en mutation.
Les marchés évoluent et de nouvelles pratiques
apparaissent.

Alors comment positionner son entreprise ?
Quelles sont les compétences à acquérir ?

Le CPA entraîne à l'analyse de situations complexes, à la prise de décisions et à leur mise en œuvre. Il accueille des cadres et des dirigeants qui ont le goût du challenge et un réel désir d'évolution. Rejoindre le CPA de TBS, c'est vivre une expérience unique, une aventure humaine exceptionnelle vers le dépassement de soi et l'épanouissement.

Diplôme Dirigeant d'entreprise, titre reconnu
par l'État niveau I

Contact :

Jean-François Maffre
jf.maffre@tbs-education.fr
Tél. : +33 (0)6 88 08 41 82

DOB Nouveau Monde Toulouse - © Manuel Huynh - "Dépassez-vous. Réalisez-vous."

LES 3 ACCRÉDITATIONS INTERNATIONALES



Une école



CCI Toulouse 31
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



Think & Create

ENTRETIEN AVEC

Didier Gardinal

“ Cette fusion est une vraie opportunité ”

La fusion des CCI Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon aura lieu en janvier 2017, mais elle se prépare déjà activement. De quelle manière ? Pour répondre à quels enjeux ? Avec quelles conséquences et opportunités pour les entreprises de la région ? Les réponses de Didier Gardinal, président de la CCI Midi-Pyrénées.



Les régions Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon viennent de fusionner : qu'est-ce que cela va changer pour les CCI de Midi-Pyrénées et leurs ressortissants ?

Didier Gardinal : En tant qu'établissements publics, les CCI Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées vont bien entendu, comme les régions elles-mêmes, fusionner en décembre 2016. Premier aspect positif : cela nous permettra de mutualiser les fonctions support comme la paie, la comptabilité, l'informatique ou encore les Ressources Humaines,

qui représentent des postes importants. Les mutualisations de cet ordre que nous avons menées depuis 2010 au sein de Midi-Pyrénées entre la CCI de Région et la CCI de Toulouse ont été très fructueuses, et nous les étendons aujourd'hui aux autres CCI territoriales.

Ce travail réalisé en Midi-Pyrénées sur « La CCI de demain », pour nous adapter à un contexte de baisse des ressources, nous amène à redéfinir nos missions et à les prioriser après une double consultation des élus de la CCI et des chefs d'entreprises. Nous sommes dans la même logique que les

entreprises : nous redéfinissons nos produits, nous faisons des choix, et la fusion doit nous permettre de faire des économies d'échelle importantes pour, notamment, compenser les prélèvements considérables réalisés par l'État sur les comptes des CCI. L'année 2016 va nous permettre de renouveler cette démarche d'optimisation avec les CCI de Languedoc-Roussillon, pour faire plus avec moins, avec une chambre par département et la mutualisation de ce qui peut l'être au niveau régional. Tout cela doit se faire avec le moins de casse possible, et je suis très attentif au volet social de cette réorganisation. En Midi-Pyrénées, nous nous attachons par exemple à donner des perspectives d'avenir à nos collaborateurs, car ils font beaucoup d'efforts : on ne remplace pas les départs en retraite, on ne renouvelle pas les CDD, etc.

Concrètement, comment s'organise la fusion avec la CCI Languedoc-Roussillon ?

D. G. : Suite à une première rencontre de nos deux Bureaux le 15 septembre à Carcassonne, nous avons créé un comité de réflexion stratégique avec six élus de chaque région, les deux directeurs, et des collaborateurs. Fin octobre, nous avons réalisé un calendrier des sujets à traiter par ordre d'importance, avec les groupes de travail mis en place, les objectifs et les mécanismes de suivi. L'élection de la nouvelle CCI de Région aura lieu en décembre 2016, et je souhaite que le travail que nous menons soit dédié à la mise en place des opérations dont les entreprises ont besoin.

Pour ces chefs d'entreprises, quelles seront les retombées positives de cette fusion ?

D. G. : Cette fusion est une vraie opportunité. Nous devenons une région significative, avec 13 départements, mais nous garderons la même proximité avec les entreprises. Nous

allons fusionner nos missions, nos clubs d'entreprises, etc., mais chaque entreprise, où qu'elle se trouve, aura le même niveau de service. Pour cela, il faut conserver notre maillage du territoire, car c'est la proximité qui fait notre force, tout en investissant dans le digital pour apporter directement aux entreprises les informations dont elles ont besoin.

Mais tout cela coûte cher, et il faut donc mutualiser au maximum pour développer des plateformes, des outils modernes et des offres lisibles, en recherchant toutes les synergies possibles, et en mettant toutes nos compétences en ordre pour que chacun en bénéficie. Nous avons des pépites dans les CCI, des experts qui poursuivent leurs formations en se spécialisant sur leurs points forts. Autre retombée de la fusion : nous allons être plus forts sur les dossiers que nous avons en commun avec Languedoc-Roussillon, comme la politique de massif dans les Pyrénées, l'ouverture sur l'Espagne et en particulier la très dynamique Catalogne, etc. Nous nous concentrerons également sur nos atouts que sont la dynamique de certains pôles de compétitivité, de certains clusters et filières, les métropoles que sont Toulouse et Montpellier, avec des centres de recherche de très haut niveau, etc.

Languedoc-Roussillon c'est aussi, pour nous et nos ressortissants, une ouverture sur d'autres domaines, comme l'accès aux ports de Port-la-Nouvelle et de Sète. C'est un atout important s'il y a derrière la logistique nécessaire. Nous avons déjà publié un document sur la manière de créer un embranchement ferroviaire, pour des dessertes d'entreprises ou de zones d'activité, car le chef d'entreprise qui exporte a besoin de modes de transport combinés et performants.

Et quels sont les risques à déjouer ?

D. G. : En fusionnant, il faudra éviter les doublons, tout en maintenant notre qualité de service et notre proximité avec les entreprises. Il faut également bien se

coordonner avec le conseil régional, qui a la compétence développement économique. Midi-Pyrénées a fusionné ses agences de développement au sein de Madeeli, qu'il faut maintenant bien coordonner avec les CCI. Ma nomination au poste de vice-président de Madeeli montre cette volonté de travailler en commun.

Enfin, cette nouvelle édition d'Entreprises à la Une aborde la question des créations, reprises et transmissions d'entreprises. Pourquoi ce sujet est-il stratégique pour les CCI ?

D. G. : C'est un sujet extrêmement important, et j'y suis d'autant plus sensible que je suis de la génération des chefs d'entreprises nés lors du baby-boom qui arrivent à l'âge de la retraite, ce qui entraîne un nombre croissant d'entreprises à transmettre.

Malheureusement, le chef d'entreprise a souvent « la tête dans le guidon » et a tendance à négliger cette période de sa vie et de la vie de son entreprise. Il faut donc prendre ce sujet à bras-le-corps et le traiter dans le détail, tant les enjeux sont importants : beaucoup de petites entreprises sont à transmettre, et elles sont indispensables au maintien du tissu économique, à la cohérence du territoire, car elles emploient des milliers de personnes, apportent des services, comme les supérettes, financent la vie associative, etc. La disparition d'une entreprise, c'est une catastrophe.

Anticiper et agir, comme le font les CCI en partenariat notamment avec le conseil régional dans le cadre du plan Entreprendre Midi-Pyrénées, permet d'éviter que la plupart de ces entreprises ferment ou soient reprises par des entreprises nationales ou internationales. Il nous permet ainsi d'encourager et favoriser la création d'activité sur notre territoire. Il faut conserver l'ancrage sur le territoire, avec des chefs d'entreprises qui vivent ici, ont des passions sportives, culturelles ou autres, font du mécénat, et font vivre le territoire ! ■



Création-Transmission-Reprise : une commission stratégique !

La commission Création-Transmission-Reprise (CTR) de la CCI Midi-Pyrénées définit les axes d'intervention stratégiques du réseau des CCI sur ces sujets. Réflexion sur les outils d'accompagnement des porteurs de projet, harmonisation des pratiques, mise en place de partenariats, organisation de manifestations sont quelques-uns des thèmes traités par cette commission. Ses travaux sont orientés vers un seul objectif : offrir le meilleur service aux porteurs de projet pour qu'ils deviennent les chefs d'entreprises de demain.

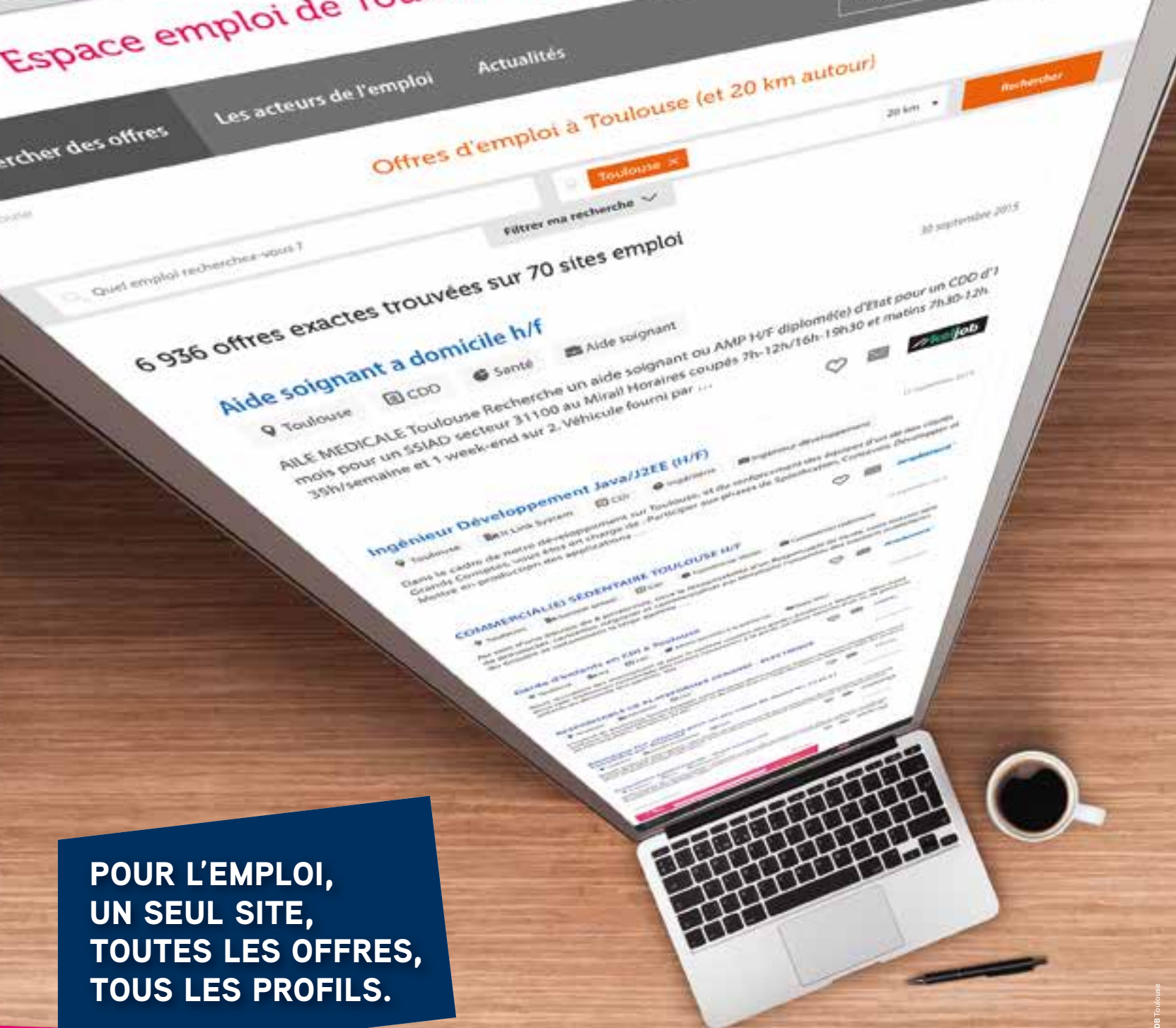


Martine Labadie, présidente de la commission CTR, associée et directrice Région Sud-Ouest d'un grand cabinet d'expertise comptable et d'audit

« **E**n matière de création, nous avons mis en place de nouveaux dispositifs d'accompagnement des porteurs de projet permettant un suivi sur mesure, explique Martine Labadie, présidente de cette commission. Ces dispositifs doivent permettre aux créateurs/repreneurs de passer du statut de porteur de projet à celui de chef d'entreprise. L'individu, sa capacité à entreprendre et à porter son projet, sont au cœur de nos préoccupations mais nous ne perdons jamais de vue la viabilité et la rentabilité du projet. C'est pourquoi, en amont de la réalisation du business plan, nous aidons le créateur, grâce à la méthode Business Model Canvas, à poser son modèle économique et à trouver les innovations qui feront la singularité de son entreprise sur son marché. »

Une dynamique forte

Composée de chefs d'entreprises élus, la commission CTR est à même d'identifier les besoins réels des créateurs, repreneurs et cédants d'entreprises, pour les accompagner au mieux avec des outils adaptés. « Nous sommes des chefs d'entreprises, je suis moi-même associée et directrice Région Sud-Ouest d'un grand cabinet d'expertise comptable et d'audit, nous savons que tout évolue très vite, souligne Martine Labadie. Au sein de la CCI, nous impulsions donc une dynamique forte d'évolution pour coller aux attentes des créateurs et repreneurs d'entreprises, qui ont besoin d'informations, de méthodes, de conseils, mais également de contact humain. Nous les aidons aussi à tisser leur réseau. Il faut être très réactif, et apporter les meilleurs conseils et compétences. »



**POUR L'EMPLOI,
UN SEUL SITE,
TOUTES LES OFFRES,
TOUS LES PROFILS.**

emploi.toulouse-metropole.fr

Dans sa politique de soutien à l'économie locale, Toulouse Métropole s'engage pour l'emploi et lance emploi.toulouse-metropole.fr : un site web unique qui fédère toutes les offres d'emploi de notre territoire, une plateforme d'une grande facilité d'utilisation qui simplifie les démarches des demandeurs d'emploi comme des recruteurs.

TOULOUSE MÉTROPOLE : L'EMPLOI EN GRAND !

**toulouse
métropole**

Toulouse en grand !



CCI BUSINESS BUILDER

CCI Business Builder est une plateforme Web qui permet à tous les porteurs de projets de travailler de façon autonome, à leur rythme, pour élaborer leur business plan, préparer leur projet et avoir une première idée de sa viabilité.

Dans un premier temps, le porteur de projet entre ses données pour générer un business plan et formaliser une mini-étude de marché. Ensuite, il peut inviter des tiers pour partager son projet et recueillir leur avis d'experts, que ce soit des financeurs, un comptable, un conseil en stratégie commerciale, etc.

« Il s'agit d'un test sur mesure, en accès gratuit pour l'instant, qui permet d'avancer dans son projet avant même de se faire accompagner par un conseiller de la CCI, résume Martine Labadie, présidente de la commission CTR de la CCI Midi-Pyrénées. Nous allons continuer à développer et enrichir cette plateforme, mais elle permet d'ores et déjà à des créateurs ou repreneurs potentiels d'avoir une première évaluation de leur projet. »

► Les CCI ont ainsi lancé récemment CCI Business Builder, plateforme en ligne permettant d'élaborer pas à pas un plan d'affaires. Cet outil se veut ouvert et collaboratif entre le porteur de projet et son conseiller CCI, mais aussi avec les partenaires de la CCI (expert-comptable, avocat, notaire, financeurs...) qui peuvent apporter leur expertise spécifique. Elles viennent aussi de revoir le contenu du stage de formation « 5 Jours pour Entreprendre » afin de répondre encore mieux aux besoins des porteurs de projets en leur donnant les clés pour construire leurs plans et appréhender le métier de chef d'entreprise : formaliser le projet, anticiper les passages obligés de la création, maîtriser les bases du pilotage et de la gestion d'entreprise...

« Nous sommes présents dans toute la région, avec une offre variée, des conseillers très qualifiés et disponibles pour accompagner au mieux les créateurs, repreneurs et cédants, qui ne connaissent pas assez nos offres de services, souligne Martine Labadie. Poursuivre et développer cet accompagnement de terrain est un axe fort et prioritaire de toutes les CCI de notre réseau, malgré les fortes restrictions budgétaires que nous connaissons. »

Acteurs incontournables

En matière de transmission, les CCI de Midi-Pyrénées déploient également une large palette de services en direction des repreneurs et des cédants. La détection des entreprises à céder est primordiale, car encore trop souvent la transmission est mal préparée. Idéalement, il faut toucher les dirigeants 4 à 5 ans avant la mise en œuvre de leur projet de cession, de manière à pouvoir l'organiser au mieux.

Aussi, les CCI de Midi-Pyrénées adoptent une démarche active pour sensibiliser les cédants. Elles sont présentes sur des salons, organisent des manifestations locales ou régionales, notamment lors de la Quinzaine de la Transmission organisée dans le cadre du plan Entreprendre Midi-Pyrénées.

Les CCI sont en effet des acteurs incontournables de la transmission, grâce aux nombreux services qu'elles proposent, en toute confidentialité.

Pour préparer la cession, elles mettent à disposition un outil d'auto-diagnostic (E-CCI diag transmission) (1), qui permet d'identifier au travers de quelques questions le degré d'avancement du projet et les points qui pourraient s'avérer bloquants.

Ensuite, les entreprises peuvent accéder à un diagnostic approfondi réalisé par le conseiller transmission de leur CCI et, ainsi, élaborer leur plan de cession.

Dans l'hypothèse où des freins à la transmission sont identifiés, les CCI peuvent mobiliser le dispositif d'aide au conseil, qui permet de financer l'intervention d'un consultant, expert-comptable, avocat, notaire ou autre expert de la problématique à traiter.

En outre, une évaluation de l'entreprise peut être réalisée par un expert-comptable neutre (voir pages 18-20) et prise en charge à hauteur de 50 %, selon éligibilité. Ce dispositif permet de déterminer une fourchette de valeur pour fixer une base de négociation. Enfin, une fois le dossier finalisé, les CCI proposent une visibilité maximale de l'offre sur www.transentreprise.com et réalisent une pré-sélection des repreneurs potentiels.

À noter : la CCI édite, depuis octobre dernier, une newsletter dédiée, avec des témoignages d'entrepreneurs, les manifestations, etc., pour mettre en avant son savoir-faire, ses services et ses résultats en matière de reprise d'entreprise (<http://www.midi-pyrenees.cci.fr/inscription-aux-newsletters-cci>). ■

(1) www.midi-pyrenees.e-ccidiag.prediaentreprise.fr

BLUEBIZ

DES ÉCONOMIES SUR LE BUDGET VOYAGES DE VOTRE ENTREPRISE

Gagnez des Blue Credits
à chaque voyage de vos
collaborateurs.

1 Blue Credit cumulé = 1 €

À convertir en billets d'avion,
en Carte d'Abonnement ou
en options payantes.

**Adhérez sur airfrance.fr ou
dans votre agence de voyages**

Credit photo : Getty images

BlueBiz est un programme des compagnies





Paroles de repreneurs

C'est une soirée spéciale consacrée à la reprise d'entreprise qu'ont organisée le 18 novembre les Chambres de commerce et d'industrie et les Chambres des métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées en partenariat avec les CCI territoriales, Madeeli et Touléco. Les témoignages ont mis en valeur le parcours des repreneurs et l'accompagnement dont ils ont bénéficié.



Vincent Nassiet, dirigeant
d'ITA Moulding Process

En ouverture de la Quinzaine régionale de la Transmission-Reprise d'entreprises, la CCI Midi-Pyrénées a proposé le 18 novembre 2015 une soirée spéciale reprise d'entreprise intitulée « *Comment j'ai endossé le costume d'entrepreneur ?* », au centre Diagora de Labège. « *Nous organisons depuis plusieurs années les Trophées de la Reprise, dans le cadre du plan régional Entreprendre Midi-Pyrénées, avec le soutien de la Région, mais cette année nous avons revu le format, pour créer un événement sur la thématique de la transmission*, explique Emmanuelle Desbrest, chargée de mission Création-Transmission-Reprise d'entreprises (CTR) à la CCI Midi-Pyrénées. *Nous avons donc organisé cette soirée spéciale avec des témoignages d'entrepreneurs, la projection de films et le lancement du "Guide du Repreneur", en partenariat avec les CCI territoriales, la Chambre des métiers, Madeeli et Touléco.* »

Quelque 250 personnes ont participé à cette soirée, pour la plupart directement concernées par le sujet. « *Quand l'animateur a demandé à la salle qui était repreneur, les trois quarts des gens ont levé la main !* » témoigne Emmanuelle Desbrest. Étaient présents également Bernard Plano, représentant la Région, Serge Crabié, président de la Chambre régionale des métiers et de l'artisanat Midi-Pyrénées, et Thierry Dumas, représentant la CCI Midi-Pyrénées.

Des témoignages vivants

La soirée s'est déroulée en trois séquences. La première, « *Comment passer de l'envie au costume ?* », a été introduite par le témoignage de Cécile Chérel, qui a repris avec son compagnon un multiservices Proxi à Montréal, dans le Gers, après avoir déjà lancé une épicerie de produits régionaux à Fourcès, l'Alamboutic. « *Cette reprise du Proxi dans la*



Photos : Hélène Ressayres

LE GUIDE DU REPRENEUR 2016

La soirée du 18 novembre a été l'occasion pour le magazine *Touléco* de lancer le « Guide du repreneur 2016 ». Tiré à 8 000 exemplaires, c'est une source précieuse d'informations et de contacts à tous les stades du projet de reprise.

Un guide vraiment pratique qui réserve une place de choix aux retours d'expérience d'entrepreneurs avec des profils très différents : reprise familiale, par des salariés, reconversion. Mais également des témoignages d'experts et de partenaires de la reprise en Midi-Pyrénées. À lire avant de se lancer !

commune où nous habitons, a-t-elle expliqué, correspondait à notre projet de développement oeno-touristique, à savoir mettre en avant des producteurs gersois. Cela nous a permis de réaménager le magasin avec une partie supérette et une autre pour l'épicerie fine. Cette reprise de supérette a été facilitée car nous avons gardé en poste l'une des anciennes gérantes, qui nous apprend les ficelles, comme la gestion du stock de frais. » Les porteurs de ce projet ont bénéficié d'un financement original grâce à Graine de Gers, la plate-forme de financement participatif portée par la CCI du Gers. « En deux mois, nous avons récolté 5 435 euros, soit 109 % de l'objectif. Un tel projet apporte de grandes satisfactions, car nous côtoyons des clientèles différentes : Montréal est sur le chemin de Saint-Jacques-de-Compostelle, donc nous voyons beaucoup de pèlerins, alors qu'à Fourcès les clients demandent plus de conseils. »

La deuxième séquence, « La prise en main de l'entreprise », a commencé par le témoignage d'un entrepreneur de l'Aveyron, Vincent Nassiet, d'ITA Moulding Process, à Séverac-le-Château. Il a repris cette

société spécialisée dans la mousse pour fauteuils après avoir suivi un cycle de formation au Centre de perfectionnement des affaires (CPA) de Toulouse Business School. « Lorsque la société Confort et Systèmes, sur les cendres de laquelle nous avons bâti ITA Moulding Process, a été mise en liquidation en novembre 2012, j'ai travaillé avec Freddy Vandenbossche, ancien directeur commercial sur le site, à un projet de reprise, a témoigné à la tribune Vincent Nassiet. Notre stratégie était de changer de métier et de développer l'activité mousse moulée. Dès le départ, nous avons investi 100 000 euros, et nous avons réussi à lever 600 000 euros auprès de Midi-Pyrénées Croissance, d'Initiative Aveyron, de l'agence EDF "Une rivière, un territoire - Développement" et de deux partenaires bancaires. Nous avons démarré l'activité en janvier 2014. De mon côté, j'avais suivi durant trois ans un entraînement aux fonctions de direction au CPA de Toulouse. »

La dernière séquence, « Et après ? », a été lancée par le témoignage d'Éric Jacquart, de la société Lotoquine, dans le Lot, aujourd'hui leader français du support pour jeux de hasards et de grattage. Une fois installé

aux manettes, il a rencontré l'ensemble des salariés pour mieux les connaître, et a instauré un management plus participatif ainsi qu'un système de télétravail. « J'avais à cœur de responsabiliser les gens et de laisser ma porte ouverte pour être à leur écoute, a-t-il affirmé. Je savais que le capital de ma société résidait dans l'humain. » Éric Jacquart a aussi décidé de diversifier l'activité : Lotoquine était jusque-là spécialisée uniquement dans la vente de matériel pour les lotos associatifs, elle propose désormais des tickets à gratter à la presse quotidienne régionale, par exemple, ou encore des roues de loterie. Le nouveau dirigeant a créé une marque, Balthazard, et investi 60 000 € dans l'appareil de production.

« Ces témoignages d'entreprises accompagnées par nos conseillers sur le terrain donnent un aperçu du travail considérable qu'ils réalisent pour accompagner les repreneurs d'entreprises, en lien avec nos partenaires naturels de la reprise que sont les avocats, les banques, les experts-comptables, les plateformes d'initiative locale, etc., souligne Emmanuelle Desbrest. Cette soirée était aussi l'occasion de saluer leur travail. » ■



Diag-Éval : un outil indispensable

Faire intervenir un tiers de confiance pour évaluer la valeur d'une entreprise à céder, telle est la raison d'être du dispositif Diag-Éval. Le diagnostic réalisé et la valeur de l'entreprise fournie par un expert-comptable habilité par l'Ordre serviront de cadre aux négociations entre le cédant et le repreneur.

fourchette de valeur qu'il établit serve de cadre aux négociations entre le cédant et les éventuels repreneurs, indique Éric Goi, chef du service Création-Transmission-Reprise (CTR) de la CCI Midi-Pyrénées. Nous arrivons ainsi à mettre sur le marché des entreprises qui ont la bonne valeur et pour lesquelles on arrivera à un accord sur le bon prix de cession entre le cédant et le repreneur. Diag-Éval est une brique importante d'un process complet d'accompagnement du cédant, puis du repreneur. »

L'outil de diagnostic et d'évaluation Diag-Éval a été mis en place par la CCI Midi-Pyrénées et l'Ordre des experts comptables en 2009 dans le cadre du lancement du plan régional Entreprendre en Midi-Pyrénées. Son objectif ? Donner une fourchette de valeur pour une entreprise dont le dirigeant déclare vouloir la céder. Cette évaluation, pour être la plus objective possible, est réalisée par un expert-comptable préalablement habilité par l'Ordre des experts comptables. « *L'idée est que l'expert-comptable soit neutre, qu'il ne soit ni celui du cédant, ni celui du repreneur, et que la*

Un bon toilettage...

Le premier outil proposé dans ce process d'accompagnement est le e-CCI-Diag Transmission-Reprise, auto-diagnostic gratuit en ligne que le dirigeant souhaitant céder ou reprendre une entreprise peut remplir en moins d'une heure, seul, ou avec son conseiller CCI. Pour identifier les points forts et les points faibles de son projet, ce diagnostic porte sur cinq thématiques : le projet de cession (ou de reprise), l'activité de l'entreprise, ses ressources, ses performances, et son environnement juridique et réglementaire. ►



INSPIRED PERFORMANCE™

NOUVELLE INFINITI Q30

Born to Challenge*



Centre INFINITI Toulouse
Avenue du 8 mai 1945
31520 RAMONVILLE SAINT-AGNE
05 34 406 406 – contact@myinfiniticar.com

infiniti.fr
#borntochallenge

*Née pour défier
Performance inspirée

Modèle présenté : Infiniti Q30 Premium Tech 2.2d DCT, jantes 19". Émission de CO₂ provisoire comprise entre 117 g/km et 129 g/km. Consommation mixte de carburant comprise entre 4,5 l/100km et 4,9 l/100km*. Disponible à la commande à partir de novembre 2015 et livraison à partir du premier trimestre 2016.

* Sur la base des résultats des tests en laboratoire conduits par le fabricant. Les valeurs réelles d'émission de CO₂ et de consommation de carburant ne sont pas disponibles au moment de l'impression des imprimés. Les valeurs peuvent varier en fonction des conditions réelles de conduite qui peuvent varier selon le type, les conditions de conduite et d'autres facteurs.



Marc Angles, expert-comptable du cabinet Auditeurs Associés

► Les CCI proposent ensuite un diagnostic approfondi du projet de cession et de l'entreprise à céder. Les objectifs de ce diagnostic sont multiples : faire une photographie de l'entreprise (marché, clients, organisation, moyens...) pour ensuite réaliser le dossier de présentation, identifier les points qui pourraient être bloquants dans le processus de transmission, fixer des pistes d'amélioration qui permettront de vendre dans de bonnes conditions...

Une fois ce premier diagnostic réalisé, le dirigeant souhaitant céder son entreprise doit voir comment remédier à ses points faibles. Les conseillers CTR de sa CCI peuvent alors l'aiguiller si nécessaire vers le dispositif Aide au conseil. Piloté par la CCI, il permet de préparer le « toilettage » de l'entreprise à vendre en allant chercher les consultants pertinents – RH, organisation, marketing, finances, comptabilité, etc. –, et en cherchant le financement pour ces interventions. « Nous avons un carnet d'adresses avec des experts identifiés vers lesquels nous allons orienter l'entreprise en fonction de ses besoins précis, de son domaine d'activité, de sa taille, etc., précise Éric Goi. Et pour les financements, nous gérons les fonds européens Feder mobilisés à travers le plan Entreprendre en Midi-Pyrénées impulsé par le conseil régional. » Concrètement, 50 % du coût d'intervention des experts sollicités dans le cadre de l'Aide au conseil peuvent être pris en charge.

Le taux de reprise des entreprises constaté par la CCI est bien meilleur quand elles ont anticipé cette phase de transmission et qu'elles ont effectué les toilettages nécessaires pour les rendre attractives vis-à-vis des repreneurs. « Les dirigeants vendent alors beaucoup plus vite, et mieux en termes de prix, souligne Éric Goi. C'est comme dans l'immobilier : quand on rafraîchit l'appartement, on le vend mieux. Il faut parfois du

réinvestissement pour relancer l'activité avant de vendre, une réorganisation pour réduire la dépendance de l'entreprise à son dirigeant, des repositionnements sur d'autres marchés, une diversification de la clientèle, etc. »

Le juste prix

Une fois l'entreprise préparée pour la vente, le dispositif Diag-Éval peut être activé, pour établir une valeur de l'entreprise en phase avec le marché. « Le Diag-Éval permet d'éviter que la valorisation de l'entreprise au moment de la cession ne soit un blocage, témoigne Marc Angles, expert comptable du cabinet Auditeurs Associés, qui fait partie de la quarantaine d'experts-comptables habilités pour réaliser cette prestation en Midi-Pyrénées. Trop de dirigeants de TPE et PME ont tendance à surévaluer leur entreprise, qui est souvent leur "bébé". Le chiffre que nous allons donner à l'issue de notre diagnostic est important, car en général, au moment de la négociation avec un repreneur, le dirigeant s'arc-boute sur le chiffre qu'il a en tête. Il faut donc dès le départ lui donner la bonne échelle. Cet aspect psychologique est capital... »

Pour arriver à une estimation la plus objective possible, plusieurs méthodes peuvent être utilisées : méthode de capitalisation, méthode des multiples et méthode patrimoniale. Une approche objective pour mettre sur le marché des entreprises avec une valeur en cohérence avec leur capacité bénéficiaire. « Nous nous basons le plus souvent sur la rentabilité passée et future de l'entreprise car nous sommes dans un univers très mouvant ; le repreneur et ses partenaires, banquiers ou capitaux-risqueurs, veulent que l'entreprise rachetée dégage des bénéfices suffisants pour payer la dette contractée pour l'achat », analyse Marc Angles. Une cession doit donc s'anticiper quatre ou cinq ans en avance, pour que le dirigeant puisse travailler sur l'amélioration de la rentabilité. « Lors d'un Diag-Éval pour une entreprise industrielle qui sortait de trois mauvaises années, se rappelle Marc Angles, le dirigeant a compris le besoin de préparer la cession et m'a demandé de revenir deux ans après. Entre-temps, il avait diversifié sa clientèle, pour être moins dépendant de son client principal, qui lui tirait les prix vers le bas. Il a ainsi amélioré sa rentabilité et réduit le risque, ce qui a également augmenté la valeur de l'entreprise ! » ■



Une bourse en ligne

La plateforme www.transentreprise.com est une bourse d'affaires en ligne sur laquelle les CCI et les Chambres des métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées publient les offres de cession qu'elles gèrent. Ce dispositif déployé sur la quasi-totalité du territoire, permet ainsi de capter des repreneurs résidant dans d'autres régions et prêts à s'implanter en Midi-Pyrénées. Dans les cas où elle est requise, le dispositif garantit la confidentialité sur l'identité et les informations de l'entreprise à céder. Le repreneur n'accède à ces informations qu'après que son profil a été validé par le conseiller CCI et après la signature d'un engagement de confidentialité.

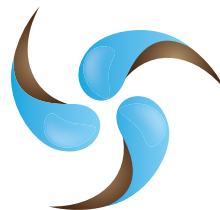
Les dirigeants ayant un projet de cession ou les repreneurs peuvent également, grâce à ce site, se familiariser à l'univers de la transmission en consultant les guides pratiques téléchargeables, en accédant aux services proposés par leur CCI, en entrant en contact avec un conseiller, etc.

GSC, pour entreprendre aujourd'hui sans vous soucier de demain

Parce que l'anticipation des risques
fait partie de votre métier, la GSC vous
assure en cas de perte d'emploi



L'assurance perte d'emploi
des dirigeants d'entreprise



GSC

    #GSCpouros

www.gsc.asso.fr



GSC - 42, avenue de la Grande Armée - 75017 PARIS • Tél : 01.45.72.63.10 • Fax : 01.45.74.25.38 - contact@gsc.asso.fr • N°Orias : 12068162 (www.orias.fr)
Mandataire exclusif soumis au contrôle de l'ACPR (61 rue Taitbout - 75009 Paris) • Mandant : Groupama SA, 8-10 rue d'Astorg, 75383 Paris Cedex 08.



Détecter les problèmes à temps

Diagnostiquer les difficultés d'une entreprise et orienter à temps ses dirigeants vers les bons remèdes, c'est tout l'intérêt du partenariat entre la CCI, la Direccte et l'Apredife, Association pour la prévention des difficultés des entreprises, qui intervient auprès des TPE et PME.

Créer ou reprendre une entreprise ou un commerce, c'est un beau projet... qu'il faut savoir faire tenir dans la durée. Pour cela, il est indispensable de réagir dès qu'une difficulté se présente, pour ne pas entrer dans un engrenage délétaire. C'est tout le sens des actions de prévention menées par la CCI de l'Ariège, l'Apredife et la Direccte de l'Ariège.

« Nous intervenons auprès des PME et des TPE, soit 88 % des ressortissants de la CCI, 70 % n'ayant même aucun salarié, indique Jean-Charles Meyer, président de l'Apredife, association animée par des professionnels à la retraite. Dans ces petites entreprises, tout repose sur le dirigeant : la production, l'administratif, le commercial, le financier, etc. Deuxième difficulté : ces dirigeants sont seuls, sans associés, et se sont pour la plupart endettés dès le départ pour acquérir leur fonds de commerce et leur matériel ; ils n'ont donc pas de marge. Conséquence : au moindre grain de sable, que ce soit une baisse des ventes, un impayé, ou même un divorce, ces entreprises se retrouvent en difficulté. »

Revue à 360°

Trop de chefs d'entreprises se replient alors sur eux-mêmes et vont chercher de l'aide seulement quand leur marge de manœuvre est très réduite. Pourtant, réagir vite est crucial, en frappant par exemple à la porte de l'Apredife. Le taux de pérennité à un an des entreprises qui la sollicitent est en effet de 80 % ! « Quand ils prennent contact avec nous, explique Jean-Charles Meyer, comme nous avons toujours dans nos équipes le représentant d'une banque, celui-ci va appeler le banquier de l'entreprise pour calmer le jeu. Les entreprises ont aussi très souvent des dettes sociales et fiscales, et nous cherchons alors à obtenir des délais de paiement. »



En effet, les équipes de l'Apredife comptent aussi toujours un représentant de l'administration. Et un expert-comptable qui va voir dans quelles conditions, avec quel prévisionnel, l'activité peut être sauvée.

Marion Ricciardi, chargée de mission à la CCI de l'Ariège pour la Création-Reprise-Transmission et la Prévention des difficultés, assure le rôle d'interlocuteur entre les équipes de la chambre consulaire, l'Apredife, la Direccte et les chefs d'entreprises. C'est elle qui intervient en premier, sur le terrain.

« Je commence par une revue à 360° de la stratégie de l'entreprise, aux niveaux commercial, RH, développement, etc., précise-t-elle. Nous recevons ensuite le dirigeant avec une équipe de l'Apredife, tous ces échanges restant bien entendu confidentiels, sauf si le chef d'entreprise souhaite que nous dialoguions avec ses partenaires. Nous lui remettons enfin un dossier avec notre diagnostic et les opérations que nous lui proposons de

mener : cela peut être un audit financier, puis une recherche de financements, d'étalement de créances sociales, etc. »

Un second outil est à disposition des entreprises ayant des salariés, l'Aide au conseil proposée par la CCI en partenariat avec la Direccte de l'Ariège, qui va prendre en charge la moitié du coût de l'intervention d'un consultant, celui-ci pouvant être un expert-comptable, un cabinet conseil en stratégie commerciale, en RH ou en finances, etc.

Pour intervenir le plus en amont possible, il est essentiel que les établissements financiers, experts comptables et organismes sociaux puissent orienter les entreprises en difficulté vers la Chambre de commerce et d'industrie et ses partenaires, l'Apredife et la Direccte, pour les aider à trouver une solution appropriée. Parmi les outils proposés, un conseil gratuit et un autodiagnostic en ligne. ■



L'École des Managers de la CCI Aveyron

L'école des chefs d'entreprises développeurs de PME

138 dirigeants d'entreprises en Aveyron ont déjà fait confiance à l'École des Managers. Pourquoi pas vous ?



Le parcours École des Managers (EDM) proposé au sein du pôle Formation CCI Aveyron prépare le futur repreneur à son métier de dirigeant, et fait de la transmission une opportunité de développement. Cette formation de 56 jours est également ouverte aux développeurs et créateurs d'entreprises. Elle délivre le titre de Chef d'entreprise Développeur de PME, de niveau Bac+3 et inscrit au RNCP.

Le cursus débute par une phase générale d'acquisition des connaissances, puis les participants réalisent un état des lieux de leur entreprise, assistés par une équipe de consultants experts, pour ensuite mettre en place un plan d'actions spécifique et concret.

L'objectif de l'EDM, c'est de mener à bien le projet de reprise ou de développement de l'entreprise :

- Réfléchir et construire une stratégie gagnante en tenant compte du marché, de l'entreprise et de son environnement ;
- Manager efficacement son personnel ;
- Définir et mettre en œuvre une politique commerciale en fonction des atouts et des moyens de l'entreprise ;
- Respecter les équilibres financiers fondamentaux et connaître la rentabilité des différents secteurs d'activité.

TÉMOIGNAGES



Cécile Vialars,
Entreprise Nutri Service,
Villefranche-de-Rouergue

« La formation EDM est très enrichissante. Tout d'abord, sur le plan de l'enseignement, les formateurs sont des professionnels qui, grâce à leur expérience, nous apportent aussi bien au niveau technique/pratique qu'au niveau des conseils. L'enseignement est diversifié et permet d'aborder tous les points indispensables à un chef d'entreprise : le management, la finance, le marketing et bien d'autres... »

Ensuite, les collègues « stagiaires » nous permettent d'avoir des échanges concrets sur des problématiques que nous rencontrons tous dans nos entreprises. Même en venant d'horizons différents, les problématiques et les solutions sont souvent les mêmes d'une entreprise à l'autre ! Et pour terminer, l'EDM permet de prendre du recul par

rapport à son entreprise notamment grâce à l'autodiagnostic qui est réalisé en cours de formation. Échange, réseau et acquisition de connaissances sont les trois points forts que je retiens de la formation EDM. »

Nicolas Ginestet,
CMS, Rodez

« Lorsque j'ai commencé ma formation EDM avec beaucoup de questions et trop peu de réponses, je ne pensais pas vivre une aventure intellectuelle et humaine aussi intense... Partant de zéro, j'arrive en fin d'année EDM avec une vision générale de l'entreprise qui m'ouvre énormément de perspectives. Tout cela grâce à un groupe d'étude soudé et à des intervenants à l'écoute, porteurs d'idées précises et efficaces. Cet ensemble m'a permis de prendre confiance en moi et d'envisager avec sérénité l'avenir dans mon entreprise. » ■

UIMM MIDI-PYRÉNÉES •

Toutes ailes déployées !

L'organisation professionnelle de la métallurgie et des industries technologiques joue pleinement son rôle dans la région.

Depuis sa création, l'UIMM Midi-Pyrénées a pour mission d'accompagner les entreprises de la métallurgie et des industries technologiques dans leur développement économique et social. Aujourd'hui, elle représente 2000 entreprises et 80 000 salariés. « *Nous avons trois grandes missions auxquelles nous devons répondre avec constance et devoir : promouvoir les intérêts des industries technologiques, accompagner les entreprises et préparer leur avenir grâce à la formation* », énonce Bruno BERGOEND, le nouveau président de l'UIMM Midi-Pyrénées qui vient de succéder à une des figures emblématiques de l'organisation professionnelle régionale : Jean LUMINET.

L'ADEFIM MIDI-PYRÉNÉES, VOTRE PARTENAIRE UNIQUE POUR VOS CONTRIBUTIONS !

La loi du 5 mars 2014 a fixé un nouveau cap pour la formation de vos salariés et pour l'apprentissage. Tout au long de l'année 2015, nous vous avons accompagnés et conseillés dans la mise en œuvre de cette réforme. En 2016, nous vous proposons un bordereau unique pour le versement de vos contributions sur vos salaires 2015 :

- Contribution unique, versée à l'OPCAIM pour la formation continue. L'ADEFIM vous accompagne financièrement dans vos projets de formation, de développement de compétences et de recrutement
- Collecte et répartition de la taxe d'apprentissage par l'OPCAIM (agréé au niveau national). En privilégiant le versement de la taxe d'apprentissage à l'ADEFIM, vous soutenez l'apprentissage industriel et préparez la formation de vos futurs collaborateurs.

Vos versements doivent être impérativement effectués au plus tard le 29 février 2016. L'équipe de l'ADEFIM Midi-Pyrénées vous accompagne dans ces démarches et vous propose une assistance technique renforcée. N'hésitez pas à prendre contact.

Contact Taxe d'apprentissage : Maxime GRIMAUD - mgrimaud@adefim.com

Contact Formation Professionnelle Continue :
Christelle ACQUISTAPACE
cacquistapace@adefim.com

Tél. : 05 61 14 61 21

Une offre de services en activation permanente

L'UIMM Midi-Pyrénées colle en temps réel à tous les besoins de ses adhérents. Cette capacité se décline en trois services opérationnels :

- **Service Adhérent** : avec une mise à disposition de compétences pluridisciplinaires pour le développement et l'attractivité des entreprises.
- **Service Juridique** : avec une équipe de 6 juristes spécialisés sur toutes les thématiques du droit social.
- **Service Sécurité et Environnement** : avec une expertise apportant des réponses précises sur ces deux sujets techniques incontournables.

L'UIMM Midi-Pyrénées joue un rôle extrêmement actif dans le développement de l'attractivité et la promotion des industries technologiques au travers de diverses actions réalisées auprès des jeunes, des scolaires et du grand public (des dizaines d'actions d'envergure sur le terrain chaque année). Et sera une nouvelle fois en première ligne lors de la Semaine de l'Industrie du 14 au 20 mars prochain où seront organisés des visites d'entreprises, des ateliers découverte des métiers, des journées d'immersion enseignants, ainsi qu'un événement de sensibilisation grand public qui se déroulera du 17 au 19 mars sur les allées Jules Guesde.



L'industrie, des femmes
et des hommes tournés
vers l'avenir



UIMM Midi-Pyrénées

Son activité : organisation professionnelle de la métallurgie et des industries technologiques

Son président : Bruno BERGOEND

Sa déléguée générale : Frédérique JEZEGABEL

Nombre d'employés : 19 salariés

Web : www.uimm-mp.com

LE POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES

Une même marque regroupant tous les acteurs du réseau emploi-formation de l'UIMM Midi-Pyrénées (CFAI-AFPI-ALIAGE) pour proposer une offre globale et cohérente de services à toutes les entreprises industrielles et technologiques.



entreprises technologiques en couvrant l'ensemble des métiers du secteur industriel : aéronautique, mécanique, maintenance, chaudronnerie, productique, génie électrique et électronique, méthodes, qualité-sécurité-environnement, RH-management... », explique en détail Didier SEILLER, le nouveau directeur du POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES de l'UIMM Midi-Pyrénées.

Créateur de compétences

Le POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES a également pour mission de recruter et d'évaluer les futurs collaborateurs, alternants, stagiaires, en effectuant tous types de bilans et de positionnements nécessaires à leur développement.

PLUS DE 900 ENTREPRISES INDUSTRIELLES DE PREMIER PLAN PARTENAIRES DE SON RÉSEAU et parmi elles : Adecco, Airbus Group, Assistante Aéronautique et Aérospatiale, Aubert et Duval, ATR, Blanc Aéro Industries, Bosch, Continental, Daher Socata, Derichebourg intérim, EDF, Figeac Aéro, Getinge Lancer, Groupe Latécoère, Liebherr Aerospace, Manpower, Maz'air, Pivaudran, Ratier Figeac, Récaero, Safran, SNCF, SPIE Sud-Ouest, STTS, Thales, UTC Aerospace Systems Goodrich.

Disposant de locaux et d'équipements à la pointe de la technologie, le POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES situé à Beauzelle est le partenaire privilégié des entreprises en matière de recrutement et de formation. « Nous nous concentrons sur un même lieu et sommes un interlocuteur unique pour former tous les publics aux métiers de l'industrie... jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, salariés de l'industrie... en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation... Nous sommes aussi en mesure de reconnaître et de valoriser les compétences au travers d'une certification CQPM ou d'un diplôme (CAP-BAC PRO - BTS - INGÉNIEUR) via l'apprentissage ou la professionnalisation et proposons des formations répondant à la demande des

Le CFAI du POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES Midi-Pyrénées est habilité à percevoir votre taxe d'apprentissage au titre du :

- QUOTA OBLIGATOIRE et QUOTA DISPONIBLE afin de financer la formation de vos apprentis ;
- HORS QUOTA ou BARÈME catégorie A + B vous de financer le complément du coût réel de vos apprentis.



POURQUOI VERSER VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE AU CFAI DU POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES ?

La taxe d'apprentissage est la ressource principale du CFAI

Elle permet de financer son fonctionnement et ses investissements (parc machines, centres d'usinages, équipements didactiques...) afin de former les salariés et les futurs collaborateurs des Entreprises industrielles et de répondre au plus juste à leurs besoins en compétences.

Le CFAI du POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES

Il investit prioritairement dans les nouvelles technologies afin d'anticiper, et permettre aux jeunes de se former sur l'outil de production de demain.

En nous versant leur Taxe d'Apprentissage, les entreprises industrielles financent volontairement l'outil de formation de leur branche professionnelle. En 2016, encore une fois, nous comptons sur vous, pour nous renouveler votre confiance et nous apporter, comme chaque année, votre soutien.

Ensemble développons les compétences de demain !



POLE FORMATION DES INDUSTRIES TECHNOLOGIQUES

Ses activités : conseil en gestion de compétences / formation professionnelle et diplômante par apprentissage

Son directeur général : Didier SEILLER

Numéro unique : 05 61 58 96 70

Web : www.formation-industries-mp.fr



Insuffler l'esprit d'entreprise !

Depuis 2001 la CCI de Toulouse unit ses efforts avec la CCI Midi-Pyrénées, l'Université Fédérale Midi-Pyrénées et 14 grandes écoles et universités de Midi-Pyrénées pour organiser le Concours régional des étudiants créateurs d'entreprises. Objectif : développer l'envie d'entreprendre parmi les futurs diplômés.



Un prix sera remis à chaque étudiant ou groupe d'étudiants porteur d'un projet (jusqu'à 5 000 € pour le Premier prix).

Donner confiance

Cette démarche permet de préparer ces futurs diplômés aux mutations économiques, professionnelles et sociétales, et de développer l'esprit d'entreprise tel qu'il existe notamment aux États-Unis (avec l'exemple incontournable du créateur de Facebook, Mark Zuckerberg, jeune diplômé américain). Le Crece encourage les étudiants à développer les idées, les projets qui leur tiennent à cœur, sans qu'il y ait l'obligation de s'engager dans la création réelle de l'entreprise.

Ce concours amène enfin les étudiants à intégrer la voie entrepreneuriale dans une logique de choix professionnel.

La nouvelle génération française, plus que ses aînés, a sans nul doute développé un esprit d'entreprise, grâce notamment à l'accès au secteur de l'économie numérique.

Le Concours régional des étudiants créateurs d'entreprises (Crece), fruit d'une coopération entre CCI, grandes écoles et universités, existe aussi grâce à leurs nombreux partenaires : banque, grandes entreprises, professionnels du droit et du chiffre, etc.

Ce concours, dont l'objectif est de sensibiliser les étudiants et de mobiliser le corps professoral autour de la création d'entreprise, donne aux futurs jeunes diplômés la possibilité de découvrir la réalité d'une entreprise en appréhendant tous les aspects de sa création.

« La Chambre de commerce et d'industrie a bien sûr pour vocation d'insuffler aux jeunes l'esprit d'entreprise, et c'est l'un des objectifs prioritaires de notre commission

Création-Transmission-Reprise, affirme Daniel Thébaud, président de cette commission au sein de la CCI de Toulouse. À la demande de collèges, lycées et universités, des chefs d'entreprises viennent par exemple présenter aux jeunes de notre territoire leur métier, leur parcours de créateur et dirigeant d'entreprise. Tout au long de l'année, sont organisées des réunions sur le thème de l'entrepreneuriat. »

Un prix pour tout le monde !

Cette année la 15^e édition du Crece sera dotée de 20 000 € de prix.

Les étudiants des 14 universités et écoles d'ingénieurs partenaires du Crece désireux de déposer un dossier de projet de création d'entreprise bénéficieront de conseil, d'accompagnement.

Pour l'édition 2016 du Crece, les dossiers des 14 établissements partenaires seront déposés avant le 15 avril 2016. En 2015, après une journée marathon d'échanges, d'audition de tous les candidats et de sélection, le Premier prix a été attribué à Turtle Equipment (Icam), le 2^e prix à Exotronic (Insa) et le 3^e prix à Manufacture de Guidon (IUT Jean-Jaurès et UT3 Paul-Sabatier). ■

TBSeeds

Vive l'entrepreneuriat étudiant !

TBSeeds, incubateur d'entreprises de Toulouse Business School, fait depuis 2012 le pari de l'entrepreneuriat étudiant. Devenu une référence, il propose un accompagnement de haut niveau et des passerelles vers l'écosystème entrepreneurial local pour transformer les projets des étudiants en entreprises prometteuses.



Des bureaux équipés, des salles de réunion, plus de 50h d'ateliers pédagogiques en petits groupes, un chéquier conseil de 30h auprès de coaches, la mise en relation avec des experts... : l'incubateur TBSeeds, créé par Toulouse Business School (TBS), apporte un accompagnement pragmatique et de haut niveau aux étudiants décidés à se lancer dans la création d'entreprise.

Avec deux promotions par an depuis 2012, ce dispositif pédagogique a accompagné 56 projets sur les 333 dossiers de candidatures reçus, et 18 entreprises ont déjà été créées. « Nous sommes une école de management, nous formons donc des cadres, mais aussi des entrepreneurs, qu'ils soient créateurs ou repreneurs d'entreprises, explique Paul Lauriac, responsable du Développement et des Partenariats à TBS. Des diplômés jeunes ou moins jeunes créent ou reprennent des activités dans le prolongement de leurs études, sans chercher à passer d'abord par un poste de cadre dans une grande entreprise. L'entrepreneuriat, c'est un état d'esprit, que

nous souhaitons développer en aidant les étudiants à se réaliser, à exprimer leur créativité ! Et c'est aussi une ambition : TBS veut contribuer à la création de valeur pour les étudiants, les entreprises et le territoire. L'incubateur TBSeeds est venu structurer cette démarche pour accompagner les étudiants jusqu'au bout de leurs projets d'entreprises. »

Une logique de partenariats

À la sortie des six mois d'incubation, les étudiants peuvent renouveler pour six mois, rejoindre une pépinière d'entreprises, ou tenter de voler de leurs propres ailes, seuls ou en se regroupant dans des locaux partagés comme l'ont fait certains en créant le centre At Home, place de la Bourse à Toulouse. IPact dans le domaine de l'e-santé, Unitag, SchoolMouv ou encore Olibere sont des entreprises qui ont germé au sein de TBSeeds, et qui illustrent la diversité des projets accompagnés.

TBS bénéficie du soutien financier de la Région dans le cadre du plan Entreprendre Midi-Pyrénées, de celui du cabinet

Sygnatures, de la Société générale et de l'association Atale. Les partenariats sont aussi techniques : la CCI Midi-Pyrénées pour le montage du dossier, Réseau Entreprendre, Toulouse Métropole ou encore l'Insa, qui comme d'autres grandes écoles peut envoyer ses étudiants incuber au sein de TBSeeds... Ces partenaires participent à la soirée annuelle de valorisation des projets, en juin, aux côtés d'autres chefs d'entreprises et de la communauté de la création d'entreprise en Midi-Pyrénées.

Tisser du réseau

TBSeeds joue ainsi un rôle très intéressant de passerelle entre l'école et l'écosystème entrepreneurial de la région. « Les formations sont assurées à la fois par des enseignants de TBS, des entrepreneurs, et nos partenaires, souligne Servane Delanoë-Gueguen, sa responsable pédagogique. Ainsi, lors des ateliers en groupe, l'atelier prévisions financières est assuré par le cabinet Sygnatures. D'autres ateliers portent par exemple sur le modèle économique, le business plan, la préparation d'un pitch, le marketing digital, les relations presse, etc. Enfin, l'accompagnement individuel est assuré par un binôme de coaches, un enseignant et un entrepreneur. »

Cette diversité de points de vue sur le projet est l'un des nombreux atouts de TBSeeds, qui permet également aux étudiants entrepreneurs de commencer à tisser leur réseau, stratégiquement essentiel. ■



Pour en savoir plus :
<http://incubateurgesct.blogspot.fr/>



Une graine prometteuse

Le Gers innove en lançant Graine de Gers, une plateforme de financement participatif de proximité lancée avec le partenaire de crowdfunding Bulb in Town. Déjà sept entreprises ont levé des fonds grâce à Graine de Gers, pour près de 40 000 €. Exemple à suivre ?



« **L**e Gers est un territoire qui incarne plus que tout autre les valeurs entrepreneuriales d'innovation et d'audace. Afin de donner une chance supplémentaire à ceux qui contribuent à la dynamique économique de leur territoire, la CCI du Gers a décidé de créer, en partenariat avec Bulb in Town, une plateforme de financement participatif dédiée aux projets gersois : Graine de Gers. » C'est par ces mots que Michel Doligé, président de la CCI du Gers, a lancé la mise en ligne du site de crowdfunding de proximité www.grainedegers.com en septembre 2014.

Cette plateforme permet aux entreprises en création ou en développement de lever des fonds pour leurs projets auprès des habitants du territoire. Chacun peut contribuer en ligne, même avec quelques euros, et c'est la masse des personnes mobilisées par le bouche-à-oreille et la communication qui permet d'atteindre l'objectif. Près de 40 000 € de dons ont déjà été obtenus par sept projets présentés par Graine de Gers. Contre chaque don, en fonction de son montant, le participant reçoit du porteur de projet une gratification symbolique, un produit ou un service. Outre le don, l'apport citoyen au financement des entreprises locales peut se faire en participation au capital des entreprises, pour que celles-ci consolident leurs fonds propres.

Des partenariats fructueux

L'intérêt du crowdfunding, cependant, n'est pas seulement financier. « *Graine de Gers*



permet aussi aux dirigeants de tester leur projet et de mesurer la perception qu'en ont leurs futurs clients, souligne Christine Avril, conseillère Entreprises à la CCI du Gers, qui sélectionne les projets proposés via le Net et anime la page Facebook de Graine de Gers. De plus, il les fait entrer dans une logique de communication et de réseau, une campagne de crowdfunding étant une formidable vitrine qui professionnalise l'approche commerciale et légitime le projet. »

Bulb in Town, partenaire de la plateforme, suit le porteur de projet et anime la campagne de crowdfunding sur Internet. Des partenaires médias, dans la presse et les radios locales, s'engagent à relayer toutes les campagnes. Enfin, l'Adie, Midi-Pyrénées Active, la coopérative d'activités Canopée, PréviFrance ou le Crédit Agricole Pyrénées-Gascogne peuvent orienter des porteurs de projets vers Graine de Gers ou contribuer directement par un don à chaque projet.

Reste à voir si cet ingénieux système de crowdfunding de proximité pourrait, au-delà du Gers, se répandre dans d'autres départements de la région, avec une identité propre à chacun, mais une plateforme technique commune, gérée par le même partenaire, Bulb in Town. ■

Pourquoi Bulb in Town ?

Bulb in Town propose un dispositif complet de crowdfunding, mais apporte aussi des compétences pour construire la page du porteur de projet et animer les campagnes. C'est de plus un organisme financier agréé par l'AMF pour lever des fonds, ce qui n'est pas le cas de toutes les plateformes.

« Nous avons aussi choisi Bulb in Town comme partenaire technique car c'est une entreprise 100% française, une start-up, et leur positionnement repose sur le financement participatif de proximité, ce qui les distingue des autres plateformes, indique Christine Avril, de la CCI du Gers. Chacun finance plus volontiers un projet qui est sur son territoire, c'est humain. La CCI contribue ainsi à développer un circuit court du financement participatif, et rapproche le citoyen des entreprises, ce qui fait partie de ses missions. »



LA MAÎTRISE DE VOS FRAIS DE DÉPLACEMENT, un enjeu clé dans le cadre de votre croissance

- Votre 1^{er} poste de dépenses après vos achats de production
- Des tarifs aériens et hôteliers volatiles en fonction des contraintes et de la date d'achat
- Une multitude de sites Internet à consulter pour dénicher le meilleurs tarif

VOYAGES GALLIA AFFAIRES, un professionnel qui :

- Agrège ce contenu morcelé grâce à une technologie compilant les meilleures offres du marché
- Met à votre disposition notre portail de réservation en ligne
- Couplé avec un service personnalisé depuis notre agence de Toulouse
- Ouverte du lundi au vendredi de 8 h 30 à 19 h 30 sans numéro surtaxé
- Notre cellule 24 heures/24 prenant ensuite le relais pour gérer les urgences/impondérables (modification RDV, grève, problèmes météo...)
- Analyse chaque semestre vos dépenses par rapport aux objectifs fixés ensemble

NOS 3 ENGAGEMENTS

- Proposer systématiquement le meilleur tarif à partir des contraintes fixées ensemble
- Traiter vos urgences dans les 2h et vos demandes régulières dans la journée
- Vous faire bénéficier d'un vrai service de proximité complet
 - pas de frais pour les retraits/dépôts de passeports et demandes de visas
 - offres sur mesure pour vos déplacements loisirs (golf, kite surf, destinations insolites)

UNE GESTION COMPLÈTE OU LA CARTE

Pensez également à nous consulter pour trouver une idée originale pour l'organisation de votre prochain séminaire interne, voyage de récompense avec vos meilleurs clients, présentation de vos produits pour vos prospects.



Groupe Voyages Gallia : 16 rue Cécile Brunschvicg - 31200 Toulouse - Tél. +33(0)5 62 73 72 77

www.voyages-gallia.fr



LOT

Initiative Lot : un réseau, un esprit

Olivier Godon a repris en 2015 l'entreprise Albareil Quercinnox. Initiative Lot, en lui prêtant 30 000 € à taux zéro, a abondé de 30% son apport personnel. Un coup de pouce bienvenu, dont ont aussi bénéficié 16 autres entreprises en 2015, pour 221 000 € de prêts engagés par Initiative Lot.



**Olivier Godon, repreneur
d'Albareil Quercinnox**

Ancien cadre supérieur dans de grands groupes, Olivier Godon avait envie de racheter une entreprise et de devenir son propre patron. Fin 2014, il arrête de travailler comme salarié et contacte la CCI Midi-Pyrénées pour qu'elle l'accompagne dans sa recherche. « Les CCI sont au carrefour entre cédants et repreneurs, mes conseillers m'ont transmis une bonne vingtaine de dossiers, dont celui d'Albareil Quercinnox, dans le Lot, en janvier 2015, explique-t-il. J'ai alors été mis en contact avec la CCI du Lot, et j'ai racheté en juillet 2015 cette entreprise spécialiste des grandes cuisines pour les hôtels, restaurants, conserveries, collectivités, etc. Elle correspondait à tous mes critères : un positionnement moyen haut de gamme, une bonne notoriété, un beau carnet de commandes, entre 1,5 et 2 millions de CA, et une équipe en mesure de tenir la route malgré le départ du dirigeant. »

Un bon coup de pouce !

Pour le financement, Olivier Godon a sollicité, entre autres, un soutien d'Initiative Lot. Il a rencontré les conseillers de la CCI du Lot, a rempli le dossier de demande présentant son

projet et son business plan, puis l'a défendu devant un comité d'une douzaine de personnes : entrepreneurs, représentants de la CCI, experts comptables, avocats, etc. « Ils ont délibéré puis m'ont octroyé un prêt d'honneur de 30 000 € sur trois ans, sans intérêts mais pas sans intérêt, car cela a abondé de 30 % mon apport personnel ! souligne Olivier Godon. Cela a été un bon coup de pouce. Et cet échange avec le comité a été enrichissant : il est composé de chefs d'entreprises aguerris et de spécialistes qui posent les bonnes questions, là où ça fait mal, et c'est très utile ! »

Le dispositif Initiative Lot propose aussi un accompagnement du porteur de projet par un chef d'entreprise expérimenté, mais Olivier Godon bénéficiait déjà d'un tel accompagnement en tant que lauréat du Réseau Entreprendre Midi-Pyrénées, auprès duquel il avait aussi obtenu un prêt de 30 000 €. « Nous faisons encore le point une fois par mois, à partir d'un tableau de bord de l'entreprise, cette forme de coaching est bienvenue », précise Olivier Godon.

221 000 € de prêts

Initiative Lot est la déclinaison locale, portée notamment par la CCI du Lot, du dispositif Initiative France, 1^{er} réseau associatif de



financement des créateurs d'entreprises avec 227 plateformes d'accompagnement dans toute la France, dont neuf en Midi-Pyrénées. Initiative Lot, association loi 1901 créée en 1993, regroupe des partenaires institutionnels, publics et privés. En 2015, elle a accueilli 115 porteurs de projets, financé 17 entreprises pour un total de 221 000 € de prêts et 61 emplois créés ou maintenus. Ses missions : apporter un accompagnement et un suivi personnalisés aux créateurs, repreneurs et développeurs d'entreprises, attribuer des prêts d'honneur de 3 000 à 30 000 €, à taux 0 et sans prise de garantie, pour consolider l'apport personnel et créer un effet de levier sur les prêts bancaires (et parfois les prêts d'honneur sont doublés par un prêt bancaire à taux 0). Les entreprises soutenues affichent une pérennité à trois ans de 86 %.

Sont éligibles toutes les entreprises inscrites au Registre du commerce et des sociétés ayant moins de cinq ans d'existence en création, reprise ou développement. Le porteur de projet doit avoir un apport au moins équivalent au montant de la somme demandée. ■





PLUS QU'UN SERVICE DE SANTÉ AU TRAVAIL : **UN PARTENAIRE**

Votre cotisation

Médecin de travail

Assistante sociale

Infirmière
en santé au travail

Intervenant en préventions
des risques professionnels

Assistante en santé
au travail

Sameth

Équipe PLURIDISCIPLINAIRE

SUIVI MÉDICO-PROFESSIONNEL

- ▶ Visites réglementaires
- ▶ Visites à la demande du salarié ou de l'employeur

- ▶ Entretiens infirmiers

ACTION EN MILIEU DE TRAVAIL

- ▶ Aide au document unique
- ▶ Sensibilisation
- ▶ Étude de poste
- ▶ Participation CHSCT
- ▶ Réalisation fiche d'entreprise
- ▶ Évaluation risque psycho social
- ▶ Troubles musculosquelettiques
- ▶ Métrologie (bruit, lumière, vibration, thermique)

Le SAMSI, créé en 1972, fort de son agrément, met tout en œuvre pour vous accompagner dans la mise en place d'une prévention efficace

ANNEXE BASSO CAMBO

6 impasse Michel Labrousse
31100 TOULOUSE

TOULOUSE MONTAUDRAN

26 avenue Didier Daurat
31400 TOULOUSE

ANNEXE REVEL

48 avenue Gay-Lussac [ZI de la Pomme]
31250 REVEL

ANNEXE L'UNION

8 ter chemin de la Violette [ZA de la Violette/Virage]
31240 L'UNION

ANNEXE EUROCENTRE

Bât. Arterris - 7 avenue du Girou
31620 VILLENEUVE-LÈS-BOULOC



Du terrain avant toute chose !

Aller à la rencontre des entreprises et porteurs de projets, partout sur le département, pour leur apporter des informations pertinentes sur la création, la transmission et la reprise d'entreprise, tel est l'un des objectifs prioritaires de la commission Création-Transmission-Reprise de la CCI Tarbes et Hautes-Pyrénées.

À Bagnères-de-Bigorre, Tarbes, Lourdes ou Saint-Lary, chaque année, Marc Vincent va à la rencontre de son public. Responsable du service Création-Transmission-Reprise (CTR) d'entreprises de la CCI Tarbes et Hautes-Pyrénées, il échange régulièrement avec des chefs d'entreprises et de potentiels créateurs ou repreneurs, pour les aider à mener à bien leurs projets.

En janvier, à Lourdes, la CCI participe ainsi au Salon pyrénéen de l'emploi, qui propose un volet création d'entreprises. « *Ce salon est conçu pour permettre aux hôteliers et restaurateurs de recruter pour la saison, mais une partie des demandeurs d'emploi qui se présentent ont le potentiel pour créer une activité complémentaire à l'intersaison*, explique Marc Vincent. *Des salariés en station l'hiver vont, par exemple, prendre l'été une petite gérance sur la côte. Notre rôle est de les conseiller.* » En octobre, Marc Vincent participe aussi au rendez-vous de l'emploi du Grand Tarbes et au forum pluriactivités de Saint-Lary, ces forums ciblés sur l'emploi proposant également un volet création d'entreprises.



Un rendez-vous incontournable

Mais le rendez-vous le plus important est sans aucun doute, en novembre, le Forum Transmettre, Reprendre ou Créer une entreprise de Bagnères-de-Bigorre, entièrement dédié à la création, transmission et reprise d'entreprises. Stands, ateliers et témoignages sont proposés par les partenaires incontournables : la CCI, bien sûr, mais aussi les autres chambres consulaires, les notaires, comptables, avocats, le comité départemental de développement économique, l'association Atrium montée par le foyer des jeunes travailleurs, la pépinière d'entreprises Crescendo, l'Urssaf et le RSI, la Mutualité agricole, Pôle Emploi, etc.

Très apprécié du public, ce forum est organisé par la Maison Commune Emploi-Formation de Bagnères-de-Bigorre (MCEF). Sont invités à témoigner des chefs d'entreprises qui expliquent leur métier, son intérêt et ses difficultés.

Parmi les ateliers plébiscités en 2015, celui d'une heure et demie sur l'auto-entreprise animé par Marc Vincent pour la CCI, avec son

homologue de la Chambre des métiers et un expert-comptable. « *Nous avons réalisé une présentation technique et souligné les avantages et inconvénients de ce statut, pour que les gens puissent l'envisager et voir si cela correspond à leur projet, en fonction des taux de cotisation, des limites de chiffre d'affaires, des charges et des frais professionnels que génèrent l'activité, etc.*, explique Marc Vincent. *50 % des entreprises qui s'immatriculent en France le font en auto-entreprise. Sans analyse économique préalable, cela peut s'avérer être un mauvais choix. Il faut savoir que pour un même métier, ce régime peut être intéressant ou pénalisant : selon qu'un agent commercial effectue des déplacements importants ou non, les frais n'étant pas déductibles dans le régime d'auto-entrepreneur, il a intérêt ou pas à choisir ce statut.* »

Ces rencontres sont aussi, pour le conseiller de la CCI, l'occasion de confronter et d'enrichir ses analyses avec celles de ses collègues, et de tisser un réseau, pour pouvoir ensuite accompagner au mieux les entreprises ! ■





**RECRUTEZ
AUTREMENT
VOS TALENTS
EN ALTERNANCE
DE BAC À BAC+5**

**L'ALTERNANCE,
UN INVESTISSEMENT
QUI SE MESURE**

Des profils spécialisés
de Bac à Bac+5
et 20 ans d'expérience
dans l'accompagnement
des entreprises.

**20 ANS DE RECRUTEMENT À VOTRE SERVICE
BTS - BACHELORS - MASTÈRES**



Institut Supérieur Vidal - L'ALTERNANCE POUR UNE LONGUEUR D'AVANCE
10, rue des Arts - 31000 Toulouse - 05 61 33 18 60 - www.isv.fr



Une sensibilisation efficace

Dans les 15 ans à venir, 200 à 300 entreprises par an vont devoir être transmises dans le Tarn. Pour ne pas qu'elles disparaissent, la CCI a créé un dispositif d'accompagnement pour les cédants et les repreneurs, cofinancé par l'Union européenne et la Région.

Pourquoi la sensibilisation et l'accompagnement des cédants et repreneurs d'entreprises sont-ils des priorités du plan de mandature de Michel Bossi, le président de la CCI du Tarn ? « *Les enjeux sont vitaux pour notre territoire, explique-t-il. Le département du Tarn ne fait pas exception aux statistiques nationales, plus d'un tiers de nos chefs d'entreprises ont plus de 55 ans, cela représente 4 500 entreprises industrielles, commerciales ou de services susceptibles d'être cédées dans les 10 à 15 ans à venir. Avec des enjeux économiques mais aussi sociaux, car sans reprise, ce sont près de 23 000 emplois qui seront menacés.* »

Avant tout : anticiper !

Une bonne transmission se prépare trois à cinq ans en amont, mais « *il existe des freins importants, que nous pouvons contribuer à lever, souligne Michel Bossi. Les dirigeants ont du mal à passer le relais, à quitter le navire, car le sujet reste tabou. Ils ne préparent donc pas la transmission, d'autant qu'ils ont de réelles craintes sur des questions clés : la confidentialité de leur démarche, le temps à y consacrer, et la complexité de la réglementation et de la fiscalité.* »

Côté repreneurs, il faut travailler le recrutement, et faire savoir que le taux de survie en reprise est plus important qu'en création : l'entreprise a déjà une clientèle, un carnet de commandes, du matériel, le savoir-faire de ses salariés, etc.

Pour faire passer ces messages et proposer son aide, la CCI du Tarn a mis en place un dispositif d'accompagnement pour les cédants et les repreneurs, cofinancé par l'Union européenne et la Région Midi-Pyrénées, dans le cadre du plan Entreprendre Midi-Pyrénées, et piloté par deux conseillers Transmission. Au programme : des actions individuelles et collectives, en partenariat avec la Région,



le Département, l'Apec pour le repérage de cadres potentiellement repreneurs, l'Adefpat pour des formations techniques, l'Ursscop pour la transmission aux salariés en coopérative, l'association Cédants Repreneurs d'Affaires (CRA), etc.

Diagnostic, conseil et formation

« *Au niveau individuel, indique Régine Grimal, conseillère à la CCI, nous proposons aux cédants un pré-diagnostic de leur entreprise, de ses point forts et de ses point faibles. Ensuite, un Diagnostic-Évaluation peut être réalisé par un expert-comptable habilité. Le cédant peut aussi bénéficier, sous certaines conditions, d'une aide au conseil, finançable à 50 % par la Région, et de la mise en relation avec des repreneurs via notre bourse d'opportunités Transentreprises.* »

Les repreneurs, eux, sont reçus, accompagnés dans leur recherche d'entreprise, puis dans le montage du dossier économique. Ils peuvent bénéficier de la formation « 5 Jours pour entreprendre », ou être orientés

vers l'École des Managers, pour accroître si nécessaire leurs compétences.

Côté actions collectives, le Tour de France de la Transmission d'entreprises a fait étape le 15 septembre à la CCI du Tarn. Devant 70 participants, les dimensions psychologique, tactique et financière de la transmission-reprise ont été analysées par des experts de *R&T Magazine*, du Cabinet Mazars, de Transaxial, de Fidal, de la Banque Populaire Occitane ou encore de Fili Coaching.

La CCI a également co-organisé, le 27 novembre, le Forum départemental de la Transmission et Reprise d'entreprise avec la Chambre des métiers et les Maisons Communes Emploi-Formation du Tarn. Là encore, 70 chefs d'entreprises et repreneurs ont été conseillés par des experts comptables, avocats, notaires, assureurs, banquiers, experts du RSI, d'Initiative Tarn, de Tarn Entreprendre, etc. Devant le succès de ces actions individuelles et collectives, la CCI du Tarn a décidé de les reconduire dans leur intégralité en 2016. ■

Maîtrisez votre projet d'entreprise !



téléchargez votre business plan



outils **100% en ligne**



accompagnement d'**experts**



conseils et astuces thématiques

CCI Business Builder

La plateforme des créateurs d'entreprises
business-builder.cci.fr

Transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

**Le plus court
chemin pour
reprendre ou céder
une entreprise**

Transentreprise, le dispositif d'accompagnement
à la transmission/reprise d'entreprise
des Chambres de Commerce et d'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat.



MIDI-PYRÉNÉES



www.transentreprise.com

Avec le soutien financier de



CCI MIDI-PYRÉNÉES





Suivre les jeunes entreprises

Qualité de vie, infrastructures et foncier compétitif, le tout à 20 mn de l'entrée de Toulouse . . . : le Tarn-et-Garonne sait attirer les créateurs d'entreprises. Et pour favoriser leur réussite et les intégrer au territoire, la CCI a mis en place un accompagnement adapté : le Suivi de la jeune entreprise.



**Paul Pouget, co-président de la commission
Création-Reprise**

« **P** arce qu'en France le taux d'échec des nouvelles entreprises à deux ou trois ans est important, nous nous sommes fixé comme objectif prioritaire d'assurer la pérennité des entreprises en phase de création, indique Paul Pouget, co-président de la Commission Création-Reprise de la CCI Montauban et Tarn-et-Garonne, et expert-comptable de métier. Nous avons pour cela lancé le dispositif Suivi de la jeune entreprise, qui représente un investissement important. Nous faisons beaucoup d'information et de formation, avec en plus un accompagnement individuel des dirigeants, une relation personnelle et un suivi particulier par les personnels de la CCI. Nous avons également un dispositif pour intervenir dès que des difficultés apparaissent au sein d'une entreprise. »

Sécuriser le parcours

Le Suivi de la jeune entreprise comprend quatre leviers d'action identifiés par la commission Création-Reprise. Tout d'abord, la CCI propose un accompagnement individuel, notamment dans le cadre du dispositif Nacre (Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise) et du plan Entreprendre Midi-Pyrénées financé par la Région Midi-Pyrénées. « Il s'agit de définir un parcours personnalisé pour tous les créateurs accompagnés par la CCI dans le cadre de ces dispositifs, précise Paul Pouget, avec des séances de conseil et de travail sur leur projet, l'aide d'intervenants et des conseillers de la CCI sur l'aspect financier, la gestion, la stratégie commerciale, etc. »

Cet accompagnement personnalisé peut concerner la phase de montage du projet (étude de marché et prévisionnel), la

structuration financière, ou le suivi régulier au cours des trois premières années d'existence de l'entreprise, pour sécuriser le parcours, identifier et traiter les difficultés le plus en amont possible. Plusieurs dizaines d'entreprises en création ou développement ont ainsi été suivies individuellement et affichent un taux de pérennité supérieur aux autres, signe de la qualité de l'accompagnement proposé par la CCI.

Tout le monde est reçu !

Autre levier d'action de la CCI : les sessions d'information collective, intitulée Les Matinales de l'Entrepreneur, qu'elle organise autour de nombreux thèmes en lien avec la création d'entreprises, pour accompagner les réflexions et distiller de l'information. Troisième dispositif : les permanences organisées sous l'égide de la CCI pour que les porteurs de projets rencontrent des experts comptables, des avocats, des notaires, pour se former et obtenir des réponses à leurs questions. Enfin, la CCI propose aussi, naturellement, un solide volet formation grâce au catalogue du Centre de formation consulaire, qui va du niveau créateur à celui de manager confirmé, avec le module Piloter, Manager, Entreprendre (PME).

« La CCI a ainsi suivi plus de 500 créations d'entreprises, en incluant les auto-entrepreneurs, qui s'inscrivent désormais au Registre du commerce et des sociétés, précise Paul Pouget. Tous les créateurs ne bénéficient pas de l'accompagnement individuel, mais toute personne se présentant à la CCI avec un projet de création est reçue, a accès à de l'information, à des réunions, à des formations, et peut commencer à tisser un réseau autour de son activité. » ■

Cyrille PERIGAULT • Cabinet d'avocat



Maître Cyrille PERIGAULT

Le Cabinet d'Avocat de Maître Cyrille PERIGAULT est situé 27 rue Ozenne, dans le beau quartier des Carmes. Inscrit au barreau de Toulouse depuis 12 ans, il est spécialisé en droit du travail, droit civil et droit commercial et intervient auprès des entreprises comme des particuliers, aussi bien en conseil qu'en contentieux.

Pour le conseil, il vous assiste :

En droit du travail, pour la rédaction de contrats de travail, de tout courrier destiné à un salarié et dans la gestion des licenciements et des transactions ;

En droit commercial, pour les cessions de fonds de commerce et les négociations entre partenaires commerciaux.

Le Cabinet est également compétent dans le cadre de formations en droit du travail.

En matière contentieuse, Maître PERIGAULT assure la défense de vos intérêts devant toutes les juridictions françaises (Conseil de Prud'hommes, Tribunal de Grande Instance,

Tribunal d'Instance, Tribunal de Commerce et Tribunal Correctionnel). Il vous conseille aussi dans le cadre du recouvrement de vos créances. Maître PERIGAULT peut enfin vous assister et vous défendre sur des dossiers visant à la réparation du préjudice corporel (négociations avec les assurances et plaidoiries devant le tribunal).

La proximité avec la clientèle et la réactivité dans les actions à mener complètent les atouts de ce jeune et dynamique cabinet toulousain qui, dans la continuité de son évolution, dispose désormais depuis ce début d'année de son propre site Internet (www.perigault-avocat.fr).



Ses coordonnées : 27 rue Ozenne - 31000 TOULOUSE

Mobile : 06 87 71 05 80

Web : www.perigault-avocat.fr

E-mail : perigault.avocat@gmail.com

TOULOUSE STYLOS • le nec plus ultra !

Une enseigne qui a créé l'événement en 2015 et qui est dans la Ville rose une valeur indéfectible du cadeau d'affaire de prestige.

Boutique familiale de renom, réputée pour la qualité irréprochable de son conseil et de son service, TOULOUSE STYLOS vient tout juste de fêter, fin 2015, ses 70 ans d'existence ! Une célébration retentissante dont le point d'orgue a été l'organisation d'une exposition exceptionnelle autour de l'univers et de l'histoire des stylos de marques.

Le spécialiste toulousain du cadeau d'affaire

TOULOUSE STYLOS, c'est depuis toujours toute une gamme d'articles pour les amoureux des beaux objets, rares, griffés.

Cette belle boutique sur deux niveaux, idéalement située dans l'artère principale de Toulouse, s'est forgée à travers les années, une réputation d'excellence en matière de cadeaux personnels haut de gamme : stylos de grandes marques de luxe (Montblanc, S. T. Dupont, Waterman...), coffrets à stylos, sous-main, petite maroquinerie, accessoires



pour fumeurs... Les cadeaux d'affaire raffinés sont sa spécialité ! Un service de gravure est proposé avec, en particulier, de véritables chefs-d'œuvre réalisés à la main par un artisan.

Pas le temps de vous déplacer ? Passez vos commandes sur son site Internet. Vos cadeaux seront livrés en temps et en heure, et dans un très bel écrin !



TOULOUSE STYLOS

Son activité : Vente de stylos de luxe, maroquinerie, articles fumeurs

Son dirigeant : Philippe LEON

Nombre d'employés : 5 personnes

Ses coordonnées : 26 rue d'Alsace Lorraine
31200 Toulouse

Tél. : 05 61 21 80 33

Web : www.toulousestylos.com

E-mail : touloudestylos@orange.fr

Des spécialistes à votre service

Bien-être et santé au travail, formation, motivation des salariés, informatique et nouvelles technologies, conseil en droit social et fiscal . . . : les leviers de réussite pour mener à bien un projet d'entreprise sont nombreux, et les services apportés par les professionnels de plus en plus diversifiés.



Un entrepreneur qui crée ou développe une entreprise, qui la cède ou la rachète, se trouve face à une multitude de choix à faire, de solutions à trouver. Il a besoin, à chaque phase clé de son projet d'entreprise, d'un accompagnement d'experts pour étudier les paramètres financiers, lever des fonds, mobiliser ses équipes, choisir les bonnes options juridiques et fiscales, communiquer... Assurer la réussite de son entreprise, cela veut dire aussi développer des partenariats sur le long terme, avec des prestataires de services pour la formation, le conseil, la comptabilité, l'optimisation immobilière, le bien-être au travail, l'accompagnement vers des pratiques socialement et écologiquement plus responsables, etc. Une relation de long terme permet aux prestataires de services qui accompagnent le dirigeant de bien connaître son entreprise, ses besoins, sa façon de travailler. C'est aussi une condition pour instaurer une relation de confiance, qui est indispensable pour obtenir des prestations de qualité.

Motiver les équipes

Dans tout projet, la mise en œuvre opérationnelle des options stratégiques du dirigeant passe aussi par la motivation, voire par la remotivation des salariés quand il s'agit d'une reprise ou d'une restructuration d'entreprise. Il faut alors savoir frapper aux bonnes portes pour bénéficier d'un accompagnement d'experts qui mettront en place les bons dispositifs d'incitation, au meilleur coût pour l'entreprise, afin de permettre au projet de se déployer dans les meilleures conditions. Bien-être au travail, innovation participative, incentives, team building... : de nombreuses solutions existent, et représentent un investissement intelligent pour l'entreprise.

« Dans le service, ce qui fait la différence, c'est le contact personnalisé avec le client, pour le comprendre et intégrer ses contraintes, et ce contact entre le collaborateur et le client participe pour plus de la moitié à la réussite finale du projet », affirme ainsi Bruno Peynichou, dirigeant de Voyages Gallia. Ici, comme dans toute entreprise, les performances reposent

en effet en grande partie sur la qualité du travail réalisé par les salariés, et donc sur leur motivation. Comment faire en sorte, au quotidien, que celle-ci reste optimale ? « Nous attachons beaucoup d'importance à nos salariés, répond Bruno Peynichou, et nous mesurons régulièrement la satisfaction de nos clients et la qualité de notre relation. Nous mettons aussi en place un système de primes de qualité, dans lequel cette mesure de la qualité ressentie par le client joue un rôle important. Mais à chaque entreprise ses besoins : pour certains de nos clients, nous allons créer un événement d'entreprise avec des réunions de travail, des présentations de produits, et aussi des activités pour créer le sentiment d'équipe, l'objectif étant que tout le monde reparte motivé ! Quand on a la possibilité de réunir ses collaborateurs sur un même lieu pendant ne serait-ce que deux jours, cette unité de temps et de lieu permet de souder l'équipe, d'assurer la cohésion. »

Investir pour réussir

Investir dans ses équipes, pour leur donner les moyens de réussir, cela veut dire aussi veiller à ce qu'ils aient une bonne couverture et un bon service en matière de complémentaire santé. C'est aussi leur donner les moyens de travailler dans les meilleures conditions et d'augmenter leur productivité sans stress, en investissant dans un système informatique agile. Dans la même perspective, la formation est également très importante, et il est indispensable de prendre le temps d'optimiser ses actions de formation pour faire monter ses équipes en compétence au meilleur coût, mais aussi pour assurer la motivation de chacun et sa mobilité au sein de l'organisation. En matière de paie, de ressources humaines, de cotisations sociales et fiscales, d'immobilier d'entreprise, d'économies d'énergie, investir dans du conseil permet de réduire ses dépenses, donc d'améliorer sa situation financière et de faciliter de nouveaux investissements. Il est donc essentiel pour tout dirigeant d'entreprise de s'entourer au mieux pour réussir son projet ! ■



L'Institut français du droit déménage

Ouvert depuis deux ans, l'Institut Français du droit (IFD) vient tout juste d'inaugurer ses nouveaux locaux, boulevard Lascrosses à Toulouse. Cette école propose une préparation à l'examen d'entrée à l'école des avocats, et notamment les épreuves orales.

L'équipe de l'IFD, composée d'universitaires, d'avocats et de magistrats, permet aux étudiants d'acquérir compétences et atouts supplémentaires, grâce à des cours de culture générale, d'approche de la profession, et grâce à des mises en situation d'examen. Deux formules sont à leurs dispositions : un circuit long de mars à septembre, avec examens réguliers en situation réelle et corrections personnalisées, et un circuit court intensif durant l'été.

L'institut est par ailleurs en train de créer un module de culture générale propre aux étudiants qui préparent le concours de la magistrature et s'ouvrira prochainement aux professionnels du droit à travers des formations.



3 ter, boulevard Lascrosses,
31000 Toulouse - Tél. : 09 64 46 18 20
www.institut-francais-du-droit.fr

ENTRETIEN AVEC

Bruno Bergoend

“ Stimuler la compétitivité des entreprises ”

Nouveau président de l'Union de la métallurgie - Midi-Pyrénées depuis juillet 2015, Bruno Bergoend nous livre les raisons de son engagement et les priorités de son projet. Avec en ligne de mire deux enjeux de premier ordre : la fusion des régions et le renforcement des accords collectifs.



Vous avez succédé à Jean Luminet à la présidence de l'UIMM Midi-Pyrénées : quel parcours vous a amené à ces responsabilités ?

Bruno Bergoend : J'ai d'abord appris à connaître et à apprécier l'UIMM Midi-Pyrénées. J'ai rejoint son comité directeur il y a une dizaine d'années, et en tant que dirigeant de Technofan, une entreprise membre du groupe Safran. J'ai pu constater la qualité des services juridique et RH de notre syndicat, sa proximité et sa réactivité, y compris quand on est un dirigeant membre d'un grand groupe. L'UIMM Midi-Pyrénées réalise aussi un travail essentiel pour apporter à ses membres des

informations sectorielles, et nous permet au cours des échanges en son sein de confronter nos points de vue. C'est très important. Pour cela, Jean Luminet a toujours maintenu à la direction une mixité entre grands donneurs d'ordres, ETI et PME, en favorisant la création de liens entre nous.

Quand Jean Luminet m'a proposé, il y a quelques années, de porter notre voix au sein du Medef 31, j'ai accepté. Puis, quand il m'a appelé, l'an dernier, pour me proposer de prendre sa suite, j'ai eu l'envie de poursuivre ce qu'il a réalisé. Je me sentais mûr pour cela. Cela s'est donc fait naturellement.

Quelle vision souhaitez-vous apporter à l'UIMM Midi-Pyrénées ?

B. B. : Ce qui est très important, c'est de savoir ce que l'on veut réaliser. Je souhaite faire en sorte, comme Jean Luminet, que l'UIMM Midi-Pyrénées reste de façon très pragmatique au service des entreprises, pour les aider à stimuler leur compétitivité.

Technofan est une ETI, intégrée dans un grand groupe, et ma conviction personnelle est que le succès d'une entreprise se bâtit sur trois piliers : la performance, l'innovation et l'internationalisation.

Je pense qu'une chambre syndicale a un rôle à jouer dans les deux premiers domaines.

Pour améliorer la performance de nos entreprises et favoriser l'innovation, l'UIMM Midi-Pyrénées apporte des conseils en matière juridique, sociale, en Sécurité-Environnement, en RH, etc. C'est aussi un acteur important de la formation, avec énormément de nouveaux enjeux liés à la réforme de ce secteur, et des outils que nous avons regroupés au sein du Pôle Formation des Industries technologiques



Photos : © R  m Benoit

Luc Martin, président de l'UIMM LRMP et de l'UIMM Méditerranée-Ouest, Bruno Bergoend, président de l'UIMM MP, Jean Luminet, président d'honneur de l'UIMM MP, Philippe Patitucci, président de l'UIMM Gard-Lozère

(PFIT). Jean Luminet a initié le PFIT, nous l'avons déployé, et nous allons maintenant le faire vivre. Ce pôle doit fonctionner comme un guichet unique pour nos adhérents et les industries technologiques.

L'UIMM Midi-Pyrénées, c'est aussi 90 entreprises bénéficiaires du dispositif UIMM Invest, avec 20 millions de prêts participatifs en cinq ans, et derrière 75 millions d'engagements bancaires que la signature de l'UIMM facilite. Nous maintenons ce même rythme, avec actuellement cinq ou six dossiers par mois.

En termes de négociations collectives, quels chantiers vont-ils s'ouvrir ?

B. B. :    à moyen-long terme, nous allons devoir faire évoluer notre dispositif conventionnel. L'UIMM a été créée il y a plus de 100 ans, avec différentes conventions d'une chambre régionale à l'autre, et l'UIMM nationale est en train de travailler pour construire un tronc commun à toutes. L'objectif est d'être plus « Lean », plus efficace et plus lisible, en particulier pour nos adhérents qui ont des sites sur différentes régions.

Ensuite, il restera bien entendu à adapter ces conventions aux particularités régionales, et c'est un chantier qui va beaucoup nous occuper dans les années à venir avec nos partenaires sociaux régionaux. Ce chantier est d'autant plus important qu'il va se dérouler dans un contexte où les évolutions du droit du travail vont renforcer les accords collectifs, de branches et d'entreprises.

Les régions Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon viennent de fusionner, comment cela se traduit-il pour l'UIMM et ses membres ?

B. B. : Nous nous organisons. Le 26 novembre a eu lieu l'Assemblée générale constitutive de l'UIMM Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées (LRMP). Nous nous sommes rencontrés entre présidents des quatre chambres syndicales de cette nouvelle région, à savoir les UIMM Midi-Pyrénées, Adour-Pyrénées, Gard-Lozère et Méditerranée-Ouest. Le principe retenu est que chacun continue à apporter des services à ses adhérents, tout en fédérant au niveau de la nouvelle région ce qu'il est intéressant de mutualiser, par exemple la formation, l'orientation, l'apprentissage, etc.

Si l'UIMM Midi-Pyrénées dispose des trois quarts des voix au comité de direction de l'UIMM LRMP, en proportion du nombre d'entreprises qu'elle représente, la présidence a été confiée à Luc Martin, de l'UIMM Méditerranée-Ouest, par souci d'équilibre entre les territoires.

Notre mutualisation au niveau régional est aussi un message aux responsables politiques pour leur montrer que nous voulons travailler avec eux, à cette échelle, sur l'orientation des élèves, la formation avec les CFAI, le déploiement d'UIMM Invest sur tous les territoires de la région, etc. Avec une priorité qui est, selon nous, de financer d'abord les dispositifs qui ont fait leurs preuves ! ■

UIMM Invest PMI : une solution plébiscitée

Créée en 2010 par l'UIMM nationale, le dispositif UIMM Invest PMI connaît un succès remarquable en Midi-Pyrénées. Il s'agit de mettre à disposition des PMI un accompagnement et une offre de financement destinée à faire levier auprès des banques. En effet, celles-ci financent assez naturellement l'immobilier ou les matériels de production car les prêts sont alors assortis de garanties matérielles. Mais elles sont plus réticentes à financer l'augmentation des besoins de fonds de roulement liés à tous projets de développement, ou encore le financement de moyens humains pour la R&D ou l'international.

L'UIMM Midi-Pyrénées a signé une convention avec BPI France pour proposer aux PMI des Prêts participatifs de développement. En cinq ans, 90 entreprises ont bénéficié de ce dispositif, pour 20 millions d'euros de prêts.

Les prêts sont compris entre 100 000 et 300 000 euros, avec un effet de levier constaté de l'ordre de cinq. La participation de l'UIMM Midi-Pyrénées permet de proposer aux PMI un taux bonifié. Le remboursement se fait sur sept ans, dont deux ans de différé, pour laisser le temps aux projets de générer les ressources attendues.

Enfin, les dossiers sont validés en partenariat par BPI France et le comité d'agrément de l'UIMM Midi-Pyrénées, constitué de 10 chefs d'entreprises représentatifs de l'industrie régionale, ce qui permet de rassurer les banquiers sur la solidité du projet.

Prévenir les risques, favoriser la compétitivité

Quand une entreprise se lance, se développe, ou est rachetée, elle vit des mutations qui impactent les salariés, à un moment où il faut précisément les mobiliser pour la réussite du projet. Les spécialistes de la santé au travail et de la couverture santé sont alors là pour accompagner les dirigeants.



Certaines entreprises, comme la Mutuelle PréviFrance, organisent des dépistages du diabète auprès de leurs salariés.

Si les professionnels de la santé au travail et de la couverture santé sont des partenaires des entreprises tout au long de leur existence, leur intervention est particulièrement précieuse lors des phases délicates que représentent les mutations que vivent toutes les organisations à un moment ou à un autre. « Une entreprise, comme tout organisme vivant, s'adapte aux évolutions de son milieu, analyse Patricia Fonder, directrice du service Adhérents et Communication d'Astia, service de santé au travail interentreprises et de l'artisanat. À partir de sa création et tout au long de sa vie, elle va devoir évoluer pour assurer sa pérennité. Gestion des ressources, organisations de travail, processus de productions, sécurité... : autant de sujets qui vont mobiliser l'employeur. Aujourd'hui, dans cette réflexion



globale, les entreprises ont de plus en plus conscience que leur principale richesse, c'est leur capital humain : donner à ses salariés de bonnes conditions de travail, c'est contribuer à leur assiduité, à l'amélioration de leurs performances et des performances économiques de l'entreprise. Or tout changement au sein de l'entreprise est générateur d'incertitudes et de questionnements. Particulièrement, lors de la transmission d'une entreprise ou lors de sa cession, les salariés ont besoin de repères pour les rassurer. En conseillant l'employeur et les salariés, nous pouvons alors devenir un véritable outil d'aide à la décision. D'ailleurs, notre mission prend désormais une dimension nouvelle, puisqu'on ne parle plus seulement de préserver la santé au travail des salariés, mais de promouvoir la santé des salariés grâce au travail ! »

Une attitude pro-active

Développer une stratégie de prévention des risques dans l'entreprise et de promotion de la santé est donc un impératif en cas de



mutation, car cela permet une meilleure résilience des collaborateurs et de l'organisation suite au départ de certains salariés ou à l'évolution possible des postes, des conditions de travail, du mode de management...

Mais cette attitude pro-active est aussi indispensable en dehors des périodes de changement dans l'entreprise, et elle dénote de la part du management une attention bienvenue à l'égard de ses collaborateurs. « *La mutuelle d'entreprise mise en place par la direction n'est ni plus ni moins qu'un baromètre de la relation employeur-salarié, de l'importance que la direction accorde à ses collaborateurs, indique par exemple Henry Mathon, directeur général de PréviFrance. La mutuelle est la principale demande des salariés après le titre restaurant, car l'alimentation et la santé sont des besoins primaires !* »

Et lorsqu'une entreprise change de propriétaire, comment se passe, avec la nouvelle réglementation sur la couverture santé obligatoire en entreprise, la poursuite des contrats ? S'il s'agit seulement d'un changement d'actionnaires, cela n'a aucune incidence, mais s'il y a fusion/absorption, il peut y avoir une remise en cause des accords existants. Ceci étant, comme il est difficile en matière sociale de revenir en arrière, le nouvel employeur va généralement proposer une garantie au moins équivalente, qui va s'appliquer aussi aux salariés de son entreprise d'origine. L'expérience montre que l'alignement se fait ainsi souvent par le haut !

« *Il est dans ces cas-là particulièrement important d'avoir à ses côtés un acteur de proximité, au carrefour du droit du travail, social et fiscal, précise Henry Mathon. Il faut quelqu'un*

assurant une veille légale et réglementaire permanente pour être sûr d'être en conformité, de suivre les évolutions pour les retraités, les apprentis, les multi-employeurs, et toutes les autres exceptions pour lesquelles il faut des réponses ! » Et bien sûr il s'agit aussi d'avoir la meilleure offre pour la meilleure couverture, tout en respectant les formalismes de rigueur pour bénéficier des exonérations de charges sociales sur les cotisations.

Améliorer la productivité

La santé au travail doit aussi être une préoccupation des employeurs parce que le bien-être des salariés mais aussi leur productivité en dépendent. Cette question devient un sujet central dans les entreprises, et s'insère dans un dialogue social depuis la loi du 17 août 2015. Il n'est plus à prouver que l'amélioration des conditions de vie au travail a un fort impact sur de nombreux indicateurs : taux absentéisme, maladie, motivation des salariés... En raison de l'évolution du cadre juridique pour les entreprises, avec notamment une obligation de sécurité de résultat, les services de santé au travail ont également adapté leurs prestations.

« *Les services de santé au travail ne sont plus seulement synonymes d'une visite médicale avec leur médecin du travail, mais d'un accompagnement par l'équipe pluridisciplinaire constituée de médecins, infirmiers, ergonomes, psychologues, etc., explique Antoine Lefort-Lavauzelle, directeur du Samsi, Service d'action médicale des salariés interentreprises. Nous avons, par exemple, eu une démarche très intéressante chez un de nos adhérents ayant plus de 100 salariés pour*

revoir sa chaîne de production et agir sur les TMS. Après l'intervention d'une ergonome et un travail avec les salariés, nous avons repensé leur outil de travail et adapté celui-ci à l'Homme, sans surcoût financier. Très rapidement, cette nouvelle organisation a fait repasser au vert les voyants de l'absentéisme, de la productivité et de l'implication des équipes. Cette mission s'inscrit dans notre volonté d'être, pour nos adhérents, un véritable partenaire. » ■

MUTUELLE OBLIGATOIRE ?

Entre 30 et 40 % des entreprises n'ont pas encore répondu à l'obligation faite aux entreprises au 1^{er} janvier 2016 de proposer une couverture santé à leurs salariés. Celles qui n'avaient rien fait jusque-là sont entrées dans le dispositif en le considérant trop souvent, malheureusement, comme une contrainte. Parfois elles n'ont pas encore signé de contrat, au risque que cela devienne une ombre au tableau dans la relation employeur-salariés.

Plus souvent elles ont pris le socle minimal de garantie, sont allées au moins-coûtant, avec un niveau de garantie en deçà de ce que le salarié avait de son côté. Dans ce cas, celui-ci peut s'inscrire à la mutuelle d'entreprise et conserver sa mutuelle d'origine en surcomplémentaire, pour améliorer sa protection, notamment pour les dépassements d'honoraires. Il peut aussi demander une dispense d'affiliation, assez facile à obtenir si la mise en place de la mutuelle a été faite de façon unilatérale par l'employeur.

Mais attention, les dispenses d'affiliation ne seront plus possibles pour les nouveaux salariés entrant dans l'entreprise. En contrepartie, la logique semble être que le socle, le panier minimal de soins, ira croissant en termes de garanties obligatoires. Le dispositif de la complémentaire santé obligatoire va donc probablement monter progressivement en charge.

La révolution logicielle

Le logiciel n'est plus un élément inerte que l'on intègre à ses produits ou à ses outils de production. C'est un élément vivant, que les développeurs peuvent adapter, modifier, améliorer en permanence, et en industrialisant ces process, ils apportent un avantage compétitif déterminant à leur entreprise.

Now every company is a software company : désormais, toutes les entreprises fabriquent des logiciels informatiques, ou du moins intègrent des logiciels à un degré élevé dans leurs produits, leurs services ou leurs process. Le logiciel est devenu un outil de production comme un autre et, pour augmenter leur agilité, pour être en mesure d'ajuster en permanence leurs offres, de plus en plus d'entreprises intègrent directement des développeurs de logiciels dans leurs équipes. L'avantage concurrentiel va alors à celles qui leur permettent d'être les plus productifs et réactifs, en leur fournissant des outils de production efficaces.

« Cette réactivité dans la production de logiciels sera la clé de l'économie de demain, affirme Arnaud Ladrière, directeur général Europe de Jfrog, éditeur d'outils de développement logiciel très implanté sur ce marché. Notre vision, c'est que le logiciel n'est plus un simple outil de travail, il est devenu une composante essentielle pour nombre de sociétés, qu'il s'agisse de PME, d'ETI ou de grands

groupes. Toutes sont amenées à intégrer des logiciels qu'il faut désormais concevoir comme un outil de production comme les autres, pour être plus compétitifs et améliorer le time to market. En termes de production de logiciel, nous sommes en train de passer de l'ère artisanale à l'ère industrielle. Notre travail est donc de fournir aux équipes de développement des outils pour être plus réactifs. Le besoin est simple : accélérer la livraison du logiciel. »

L'agilité poussée à l'extrême

Un exemple ? Un assureur a besoin de faire évoluer son offre en permanence, en intégrant de nouvelles options, de nouveaux produits, pour améliorer le service et se distinguer de la concurrence. À chaque fois, il doit faire évoluer ses logiciels de gestion pour intégrer ces modifications. Or, ajouter une option dans un logiciel de cette importance peut demander quelques semaines ou plusieurs mois de travail pour une équipe de développement. Sauf si elles est équipée d'outils industriels de

développement, qui automatisent l'intégration et les tests de mise en production. Il ne lui faudra alors que quelques heures ou quelques jours pour tout réaliser et déployer. « Quand le développeur a fini son code, il sait quelques minutes après si cela fonctionne en production, explique Arnaud Ladrière. Cela permet de lancer tous les jours des choses en production, c'est l'agilité poussée à l'extrême. »

Améliorer et corriger

Autre illustration : dans moins de 10 ans, les voitures seront autonomes, capables d'aller d'un point A à un point B de façon optimale en matière de sécurité, de consommation d'énergie et de confort. Le système est déjà en phase expérimentale chez bon nombre de constructeurs automobiles, et la place du logiciel dans ces nouvelles voitures sera évidemment centrale. Les logiciels nécessaires seront développés en interne ou plus probablement par des équipementiers automobiles ou des spécialistes du téléguidage. Comment feront-ils les mises à jour pour apporter les améliorations rendues possibles par la recherche ou les corrections aux problèmes détectés ? Ils devront être à la fois source de proposition permanente, et réactifs en cas d'incident, pour injecter au plus vite via le réseau les modifications logicielles requises. ■

FOCUS ENTREPRISES

20

**ENTREPRISES
DYNAMIQUES**
SE PRÉSENTENT

CONTACT :

Fabrice CONTRASTIN

Tél. 05 62 16 74 17

f.contrastin@free.fr

Focus réalisés par Christophe Ochnicki

ASTIA • Quand la Santé au Travail avance !

L'association, leader dans la région, prend à bras-le-corps les défis actuels qu'elle doit relever et en tout premier lieu la mise en adéquation de ses projets de développement avec le nouveau Plan Santé Travail.

ASTIA, l'Association de Santé au Travail Interentreprises et de l'Artisanat (230 salariés dont 65 médecins), est le 1^{er} service de la région Languedoc Roussillon Midi-Pyrénées dans son activité et le 6^e de France ! Elle regroupe 18 000 entreprises représentant 240 000 salariés. Sa taille lui permet d'animer des compétences spécialisées à tous les postes médico-techniques ou administratifs. L'association, implantée sur toute l'agglomération toulousaine, prévoit d'ouvrir en septembre 2016 un nouveau centre à Blagnac. Un site pilote où sera déployée une organisation innovante avec notamment des espaces interactifs dédiés à ses entreprises adhérentes. Il s'étendra sur 1 700 m² sur deux niveaux et disposera de 80 places de parking. Un projet à la hauteur du positionnement d'ASTIA sur Toulouse.

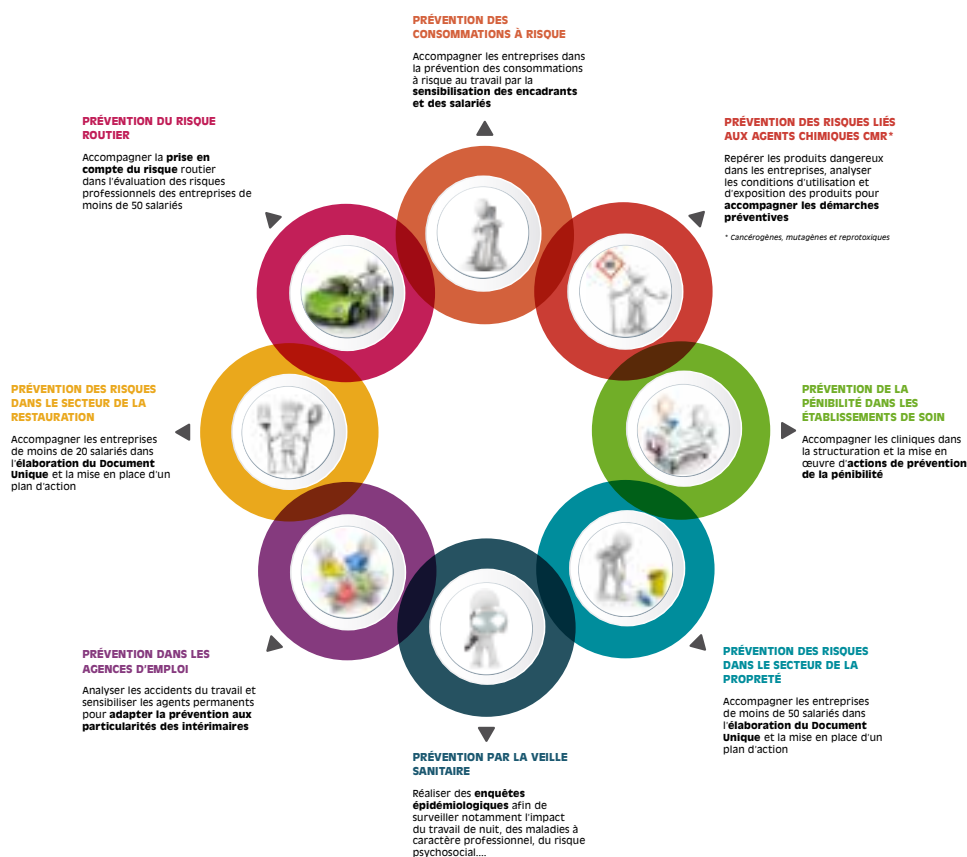
De nouvelles collaborations

La réforme de 2012 a redistribué les cartes de la relation entre les services de Santé au Travail et leurs adhérents. En pratique, les associations définissent des actions prioritaires. « *Notre mission est double : la prévention sur le milieu du travail sur la base du PRST (Plan Régional de Santé au Travail) et cibler les visites médicales des salariés les plus exposés ou les plus vulnérables à un coût raisonnable pour nos Adhérents* », précise Pierre LEGRAND, le président d'ASTIA.

« *Dans cette évolution qu'impulse cette nouvelle réforme, notre objectif est aussi d'installer avec nos adhérents une relation de confiance basée sur un partenariat plus approfondi pour leur donner une meilleure visibilité*



Pierre LEGRAND, président d'ASTIA



Prévention : avancer ensemble !

sur nos prestations et notre organisation », déclarait, en 2015, Patricia FONDER, directrice des services Adhérents et Communication. Cela prévaut plus que jamais pour 2016.

Pionnière sur les équipes pluridisciplinaires

Pour enrichir l'accompagnement des entreprises dans la prévention des risques professionnels, ASTIA dont la mission est « *d'éviter toute altération de la santé du fait du travail* », a renforcé ses effectifs avec d'autres métiers et a ainsi été, dès 2009, parmi les toutes premières à constituer des équipes pluridisciplinaires pilotes, composées d'un médecin du Travail animateur et coordonnateur de l'équipe, d'assistants, d'infirmières et de préventeurs. Au besoin, des compétences supplémentaires peuvent s'y ajouter : assistantes

sociales, ergonomes, toxicologues, chargés de maintien dans l'emploi, psychologues du Travail...

RECRUTEMENT DE MÉDECINS COLLABORATEURS !

Les Associations de Santé au Travail ont la possibilité depuis 2012, de recruter des médecins ayant exercé une autre spécialité et qui souhaiteraient se reconverter dans la médecine du Travail. Une opportunité qu'ASTIA met en œuvre pour maintenir sa ressource médicale et qu'elle prévoit d'accentuer dans l'avenir. Cette volonté nécessite un fort investissement sur plusieurs années des médecins concernés et d'ASTIA. En effet, la formation en alternance de ces médecins collaborateurs s'étend sur 4 ans et nécessite l'accompagnement d'un tuteur, médecin du Travail en exercice. ASTIA, dans sa volonté d'offrir un service de qualité à ses adhérents, a décidé d'y consacrer les moyens nécessaires.

La composition de notre équipe

Assistant(e) « Je suis votre interlocuteur principal.

J'assure le relai auprès de tous les membres de l'équipe qui vous prend en charge.

Vous me rencontrez lors des visites médicales ou de la réalisation d'exams complémentaires.»

Médecin du travail « Je suis le conseiller de l'employeur et de ses salariés.

J'assure et coordonne l'action sur le milieu de travail et le suivi individuel des salariés entre les membres de l'équipe pluridisciplinaire, selon ma connaissance de votre entreprise.»



Préventeur « Ma mission est de vous conseiller et vous accompagner pour la prévention des risques professionnels.

J'interviens dans l'entreprise à la demande du médecin du travail.

Vous me retrouvez également lors des séances d'information/sensibilisation sur la prévention des risques professionnels.»

Infirmière(en) en Santé Travail « J'assure le suivi périodique des salariés, lors d'entretiens infirmiers.

Je participe à la veille sanitaire en réalisant des enquêtes.

J'anime également des séances d'information/sensibilisation sur la prévention des risques professionnels.»

Ce renforcement pluridisciplinaire permet également de lutter contre la pénurie de médecins du Travail qui s'accroît d'année en année.

Travailler avec les branches professionnelles

Dans son actualité, ASTIA renouvelle son équipe de coordination médico-technique, composée de deux médecins du Travail, le Dr Michel NIEZBORALA et le Dr Nadège TERLAUD, et de trois responsables métiers (assistants, infirmières, préventeurs). Au poste opérationnel clé, le Dr Michel NIEZBORALA s'exprime sur les responsabilités de la coordination médico-technique qu'il pilote. « Le service de Santé au Travail d'ASTIA a un rôle de conseil exclusif. Son but est d'accompagner les entreprises pour éviter toute altération de la santé de leur personnel

et prévenir les risques professionnels. À leurs côtés, nos équipes pluridisciplinaires proposent des mesures d'accompagnement destinées à les aider à atteindre leur obligation de sécurité de résultat. Par extension, nous avons commencé à établir des partenariats avec différentes branches professionnelles de sorte à créer des synergies, mutualiser nos moyens et répondre aux besoins des entreprises. Notre objectif est aussi de faciliter nos relations avec les adhérents de ces différentes branches à travers ces partenariats. Parallèlement, pour anticiper les changements que l'on sait inéluctables, nous préparons avec l'ensemble des salariés d'ASTIA un projet d'entreprise qui définisse les moyens et l'organisation permettant de maintenir la qualité de notre service dans les prochaines années. Un projet nommé ASTIA 2020. »

2^e ANNÉE SANS AUGMENTATION DE LA COTISATION

« Pour la 2^e année consécutive, le Conseil d'Administration d'ASTIA choisit de geler la cotisation. Par cette décision forte, nous veillons à ne pas alourdir les charges qui pèsent déjà sur l'entreprise », déclare Pierre LEGRAND, Président d'ASTIA qui ajoute, « parallèlement, nous renforçons notre communication afin que nos adhérents appréhendent au mieux les enjeux économiques de la Santé au Travail : améliorer les conditions de travail de ses salariés, c'est améliorer leurs performances et donc, celles de son entreprise. L'accompagnement de cette démarche par ASTIA devient l'une des clés de sa réussite. »



ASTIA

Son activité : Association de Santé au Travail

Son président : Pierre LEGRAND

Nombre d'employés : 230 personnes dont 65 médecins

Nombre de centres de consultation : 8

Ses coordonnées : 30 rue de l'Étoile - 31000 Toulouse

Tél. : 05 62 13 15 51

Web : www.astia.fr

E-mail : info@astia.fr

ARNAL NEON AQUITAINE • 50 ans sous la lumière !

Une entreprise spécialisée dans les enseignes lumineuses et la signalétique qui s'est imposée au fil des décennies grâce à sa volonté de toujours vouloir progresser.

En 2016, l'entreprise créée en 1966 à Toulouse par Gilbert ARNAL célèbre donc ses 50 ans d'activité et de développement ! Et pour son créateur, la satisfaction est d'autant plus forte que son entreprise est aujourd'hui dirigée par son fils Franck ARNAL, président, et par sa fille, Christine ARNAL-ROUCH, directrice générale.

Le confort d'un service complet

Au fur et à mesure de son évolution, ARNAL NEON AQUITAINE a intégré de nouvelles compétences dans son activité. Ainsi, ce qui fait sa performance depuis plusieurs années maintenant, c'est sa capacité à être en mesure de pouvoir offrir à sa clientèle un service global. L'entreprise prend en charge toutes les étapes des projets, du bureau d'études (la création graphique est l'un de ses points forts avec pas moins de 3 personnes dédiées) jusqu'à l'installation en passant par la fabrication dans ses ateliers. Son service SAV – dépannage contribue à garantir un suivi de qualité avec une offre de contrats de maintenance.

Une belle voilure !

Avec ses 44 personnes, ses 5 équipes de pose et près de 5 M€ de chiffre d'affaires, ARNAL NEON AQUITAINE a une belle voilure ! Un des atouts majeurs de l'entreprise est sa très forte intégration technique. Le concept de fabrication d'une enseigne fait intervenir une dizaine de métiers différents. Un travail entre l'artisanat d'art et l'industrie où chaque produit est différent. La capacité de production et la compétitivité



De g. à dr. : Franck ARNAL, Gilbert ARNAL et Christine ARNAL-ROUCH

d'ARNAL NEON AQUITAINE lui ont permis de devenir un partenaire régulier des grandes enseignes et des franchiseurs pour lesquels elle intervient dans toute la France : Carrefour, Décathlon, Foir'Fouille, Technal, GiroPharm, Centrakor, Galeries Lafayette, Tapis Saint Maclou, Pôle Vert, Gulli Parc, Memphis Coffee... en Midi-Pyrénées, McDonald's, Nespresso, Terre de Pastel, Prévifrance, Tridem Pharma, Groupe Denjean, GA, ATR...

Familier du commerce indépendant

ARNAL NEON AQUITAINE n'en demeure pas moins toujours très proche de sa clientèle historique, celle du commerce indépendant. « Notre philosophie a toujours été de maintenir ce contact familial avec le commerce indépendant. Je dirais même plus, nos 50 ans

d'activité n'auraient pas pu s'écrire sans la confiance que les clientèles locale et régionale nous ont accordée sans interruption des débuts de l'entreprise jusqu'à aujourd'hui, et qu'elles nous accorderont encore demain, nous le souhaitons », insistent Franck ARNAL et Christine ARNAL-ROUCH.

LE MOT DU FONDATEUR, GILBERT ARNAL (76 ANS)

« À l'origine, en 1966, artisan souffleur de verre de formation, j'étais bien loin de m'imaginer que l'entreprise que je venais de créer, allait devenir ce qu'elle est aujourd'hui. Le moteur de son évolution a été que mes enfants me rejoignent dans l'aventure et dans la continuité d'une certaine idée de notre métier : entreprendre et aller toujours de l'avant. »



ARNAL NEON AQUITAINE

Son activité : Enseignes lumineuses et signalétique

Son dirigeant : Franck ARNAL

Nombre d'employés : 44 personnes

Ses coordonnées : 31 rue du Bolé – 31670 Labège

Tél. : 05 61 00 76 76

Web : www.neon-aquitaine.com

E-mail : contact@neon-aquitaine.com

BGH Experts & Conseils •

Compétences pluridisciplinaires et assistance personnalisée

Un Groupe qui compte auprès des entreprises toulousaines grâce à sa faculté depuis toujours de leur apporter les services adaptés aux défis du moment.



ÉDITION D'UN OUVRAGE :

« PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE, LES BONNES PRATIQUES »

Une première pour BGH ! Deux de ses coassociés, Jean-Michel HOYO et Raphael LEMAIRE en partenariat avec Pascal VIAUD dirigeant de QUALIXEL ont mis leur riche expérience en commun pour écrire cet ouvrage dédié aux décideurs. Il détaille les 6 fonctions clés de l'entreprise à partir de situations vécues : pilotage, organisation, management, commercial, production, finance. Un cycle de formation sera mis en place par BGH Experts & Conseils dans le sillage de cet ouvrage dans le premier semestre 2016.

« Performance de votre entreprise, les bonnes pratiques », 183 p. Editions QUALIXEL, 15 €. En vente au Cabinet BGH Experts & Conseils.

Qualité, proximité, service, innovation : nos valeurs comptent

Depuis 45 ans, BGH Experts & Conseils est un des principaux intervenants de Toulouse dans l'expertise comptable et le conseil (COMPTABILITÉ/FISCALITÉ, GESTION, SOCIAL/RH, JURIDIQUE et AUDIT). Ses 12 associés, ses 100 salariés et ses 11 implantations locales en font un acteur incontournable de la vie économique de la Ville rose. Et son adhésion depuis 1989 à France Défi, 1^{er} groupement français d'experts-comptables et de commissaires aux comptes indépendants, a contribué à son essor.

Un nouveau département « Transmission d'entreprise »

Après s'être restructuré pour s'orienter de façon très forte sur la mission « Accompagnement Gestion », le Groupe vient de créer un nouveau département concentré sur la transmission d'entreprise s'adressant en priorité à ses clients. « Le mot d'ordre sur ce sujet ô combien important est l'anticipation ! » prévient Raphael LEMAIRE

coassocié à BGH Experts & Conseils. C'est pour cette raison que le Groupe a jugé nécessaire d'ouvrir ce département de sorte à proposer aux chefs d'entreprise un accompagnement suffisant sur les questions cruciales de la valorisation de l'entreprise et de l'optimisation fiscale et patrimoniale en fonction des souhaits et des besoins propres à chacun.

Un site Web bien ficelé

BGH Experts & Conseils dispose d'un site Web particulièrement bien développé. Il est enrichi d'outils cloud performants d'abord pour la comptabilité mais aussi pour des simulations fiscales. Il apporte une aide précieuse et immédiate ainsi qu'une information régulière aux dirigeants. Il est enrichi de vidéos traitant de sujets d'actualité dans la sphère économique et sociale en y apportant les solutions et les éclairages appropriés. Dernièrement, la mise à disposition de logiciels de gestion pour les besoins au quotidien des chefs d'entreprise a renforcé encore son attractivité.



BGH Experts & Conseils

Son activité : Expertise comptable et sociale
Audit légal et contractuel - Conseil

Nombre de cabinets : 11 dont 4 sur Toulouse, 6 dans sa périphérie et 1 à Mazamet

Ses dirigeants : Claude HELIAS et Jean-Pierre GORSSE

Nombre d'employés : 100 personnes

Siège social : 11 bis rue Antonin Mercier
31000 TOULOUSE

Tél. : 05 62 30 39 60

Web : www.bgh.fr

E-mail : accueil@bgh.fr

BMV Communication •

L'agence de com sur tous les terrains

Avec son punch créatif, BMV Communication sort de la mêlée !



Jérôme
BÉNÉZECH



Julien
MIQUEL



Alexandre
VIGUIER

Créée et dirigée par Jérôme Bénézech, Julien Miquel et Alexandre Viguié, BMV Communication conçoit l'art de communiquer avec franchise, dynamisme et simplicité : un cocktail gagnant mis au service des entreprises et des collectivités depuis plus de 20 ans ! Avec ses 20 collaborateurs et ses 3,5 millions d'euros de CA, l'agence est un acteur incontournable du secteur de la communication dans le Grand Sud. Spécialiste du conseil en communication et marketing, elle propose à ses clients des stratégies sur-mesure reposant sur un choix de supports pertinents. BMV Communication est une véritable agence globale, elle se compose de plusieurs pôles créatifs travaillant en synergie : studio graphique, digital, audiovisuel et événementiel.

Répondre à des problématiques complexes

Avec 3 clubs de rugby prestigieux parmi ses clients (Stade Toulousain, Racing 92, et Castres Olympique), BMV Communication aurait pu être une agence de com spécialisée dans le sport. Mais elle a bien d'autres compétences ! Elle mène un travail approfondi sur le plan marketing et commercial pour améliorer la notoriété et les ventes de réseaux nationaux comme ICA Patrimoine (conseil en gestion de patrimoine), La Boutique du Menuisier et Lavatrans (stations de lavage pour poids lourds). Elle imagine des réponses créatives pour des sujets sociétaux sensibles : l'application de produits phytosanitaires (Groupe DE SANGOSSE), la lutte anti-rongeurs (LIPHATECH), le traitement des déchets (Séché Environnement), et le traitement des

eaux usées (SAUR). Son savoir-faire en fait un partenaire de choix pour d'autres agences de communication avec lesquelles BMV collabore régulièrement : Team-One, SL Events (Paris) et Com+ (Monaco). L'agence travaille également pour des PME et des collectivités, comme la Mairie de Montauban. Parfaitement intégrée dans le tissu local, BMV Communication revendique son attachement aux entreprises de la région.

Séduire dans la durée et progresser ensemble

La réussite des projets repose sur une connaissance approfondie des activités, des valeurs et des attentes de chaque client, mais aussi sur une disponibilité exemplaire. « La satisfaction client est au cœur de nos préoccupations. Tous les collaborateurs partagent cet engagement total. Et toujours dans la bonne humeur ! », confie Jérôme Bénézech. Grâce à cet état d'esprit, BMV a su conquérir des clients prestigieux et continue de les surprendre. « Une des fiertés de BMV Communication, c'est notre capacité à fidéliser des clients exigeants sur le long terme, comme par exemple le Stade Toulousain. Nous sommes partenaires depuis plus de 10 ans pour la production de leurs vidéos et le développement de leurs outils digitaux. Et depuis 2014, ils nous ont également confié toute leur communication graphique. Cette relation de confiance se gagne parce que nous savons nous remettre en question, proposer des nouveautés, et aller toujours plus loin pour accompagner nos clients dans leur développement. », explique Alexandre Viguié.



Se développer dans la sérénité

Au-delà de l'intensification de ses services auprès de ses clients historiques, BMV Communication part à la conquête de nouveaux marchés. Depuis 2014, de nouveaux clients d'envergure ont choisi BMV Communication : l'enseigne Verts Loisirs, un réseau national de 165 magasins dédiés à la motoculture, et HB, un spécialiste national de la peinture pour professionnels et grand public avec 68 boutiques en France et 14 en Suisse. « De plus en plus de clients nous font confiance et l'agence se développe à tous les niveaux. D'ailleurs, nous prévoyons de doubler la surface de nos locaux courant 2016, afin de fournir un service toujours plus qualitatif à nos clients tout en créant un cadre de travail agréable et stimulant pour notre équipe », conclut Julien Miquel.

AUDIOVISUEL : FAIRE PASSER UN MESSAGE FORT PAR L'ÉMOTION

Avec le développement des réseaux sociaux et la multiplication des supports de diffusion, la vidéo est aujourd'hui un moyen de communication indispensable pour tous les annonceurs. Inscrite dans l'ADN de BMV, la production audiovisuelle se décline en de multiples supports, en fonction des objectifs : web TV, web série, reportages, films institutionnels, films commerciaux, pubs TV.



BMV COMMUNICATION

BMV COMMUNICATION

Son activité : Agence conseil en communication

Ses dirigeants associés : Jérôme BÉNÉZECH, Julien MIQUEL, Alexandre VIGUIER

Nombre d'employés : 20 personnes

Ses coordonnées :

- 245 avenue d'Allemagne - 82000 Montauban
- 14 allées des Catalpas - 64600 Anglet
- Passage du désir - 75010 Paris

Tél. : 05 63 92 40 00

Web : www.bmvcom.eu

E-mail : contact@bmvcom.eu

BRAKE FRANCE • Le haut du panier !

Le partenaire privilégié des restaurateurs consolide son image d'excellence. Ses sites de Toulouse et Souillac sont deux fleurons du Groupe.



PARRAIN DU GAULT&MILLAU TOUR

Depuis plusieurs années, BRAKE France parraine les Gault&Millau d'Or, des trophées remis à des chefs créatifs et talentueux pour la qualité, l'originalité de leur cuisine et le respect des produits de leur terroir. Le Groupe remet le trophée « *Grand de demain* » qui a été décerné en 2015 au Chef Pascal BARBET, du restaurant le Gindreau à Saint Médard (46150) près de Cahors. Lors de sa cooking démo, ce dernier a réalisé un plat exceptionnel à base de foie de veau sélectionné par BRAKE.

BRAKE FRANCE poursuit sa croissance et vient en 2015 de dépasser les 700 M€ de CA pour près de 45 000 clients ! « Regard 9 », son ambitieux programme de développement engagé il a 5 ans, l'a conduit à son objectif : s'imposer comme le spécialiste de la restauration commerciale et de la restauration collective. Par la segmentation de sa gamme, il répond sans exception à tous les professionnels de la RHF (Restauration hors foyer).

En pleine vitalité, BRAKE FRANCE Sud-Ouest dispose de 7 plateformes historiques : Auch, Pau, Bayonne, Bordeaux, Angoulême, Limoges et Niort. Elles sont alimentées par deux hubs ultramodernes et performants à Bruguères au nord de Toulouse et Souillac.

Proche des filières locales et régionales

Une gamme portée par l'innovation et par des produits rigoureusement sélectionnés, telle est la philosophie de BRAKE inscrit aussi dans une démarche « *Achats responsables* ». Le groupe entretient une proximité étroite avec les filières locales et régionales, réputées pour leurs produits d'exception. Dans le Sud-Ouest, cela se traduit par un partenariat avec les vergers de Gascogne (fruits de haute qualité), avec Saveurs & Créations (prochainement une asperge du bassin aquitain) ; des AOP de la région (fromages, haricots Tarbais), de la viande de Salers... Et par des rapprochements avec les éleveurs de porc fermier Label Rouge, de veau fermier de l'Aveyron et du Ségala Label Rouge, d'agneau de lait des Pyrénées, de Blonde d'Aquitaine ou bœuf de Chalosse...

Sur ses 3 500 produits commercialisés, en majorité en Frais puisque représentant 43 % de son catalogue (18 % en épicerie, 39 % en surgelés), 90 % proviennent de fournisseurs Français et de nombreuses références de terroir y figurent donc aussi ! Une politique d'entreprise qui devrait aider ses clients à respecter la toute nouvelle recommandation de l'état visant à favoriser l'ancrage territorial de l'alimentation...

À l'avant-garde des certifications

BRAKE FRANCE a été le premier distributeur RHF à s'être fait certifier sur la norme ISO 22000 (sécurité des aliments) sur l'ensemble de ses sites. Désireux de continuer dans cette voie, BRAKE FRANCE s'est fait évaluer selon la norme ISO 26000. Cette norme a pour vocation d'évaluer les entreprises sur leur politique et leur engagement en matière de responsabilité sociétale.

brake
goûtez la différence

BRAKE FRANCE

Son activité : Concepteur-distributeur de produits alimentaires pour la RHF (Restauration Hors Foyer)

Son directeur délégué région Sud-Ouest : Hervé POEYDOMENGE

Nombre d'employés : 2 000 personnes (400 dans le Sud-Ouest)

Ses coordonnées : 10 avenue du Petit Paradis 31150 BRUGUIÈRES (A 62 sortie 11)

Tél. : 05 62 89 25 25

Web : www.brake.fr

E-mail : herve.poeydomenge@brake.fr



Hervé POEYDOMENGE

CAMUS LEBKIRI •

Le Cabinet de Conseil en Propriété Industrielle ouvre une nouvelle agence à Toulouse

D'où l'on reparle des risques que la sphère financière ferait courir à l'économie réelle, dont dépendent les chiffres de la croissance et de l'emploi. Mais le réel n'est pas uniquement observable et quantifiable, il est également immatériel et spirituel (*Charles Darwin*).

Peut-on risquer d'innover sans pratiquer la Propriété Intellectuelle ?

Le droit de la Propriété Intellectuelle (PI) vise à sécuriser l'investissement intellectuel et créatif des entreprises, en garantissant un monopole temporaire d'exploitation aux auteurs d'œuvres de l'esprit. Celles-ci comprennent les inventions techniques, les logiciels, les créations à caractère esthétique ou ornemental qui peuvent relever du design industriel, et tous les signes distinctifs. Parmi ceux-ci, la marque permet d'identifier les produits et services en servant de vecteur de communication pour l'entreprise et de garantie d'origine pour ses clients.

Chaque type de créations bénéficie d'outils de protection spécifiques, plus ou moins complexes à mettre en place, et avec des coûts variables. Leur gestion et leur exploitation dépendent aussi de la nature plutôt offensive ou plutôt défensive de la stratégie suivie par les titulaires.

Que l'on choisisse de l'utiliser à son profit ou qu'on la subisse un jour du fait d'un tiers qui estimera, à tort ou à raison, que ses propres droits ont été violés, chaque entreprise est tôt ou tard confrontée à la PI.

Une expertise, un métier

Or, la PI demeure une discipline du Droit où la vraie expertise est rare. Cette expertise existe cependant à proximité des start-ups, laboratoires, PME, ETI et grands groupes de la région.

Le métier de Conseil en Propriété Industrielle (CPI) est une profession réglementée qui rassemble en son sein des compétences techniques et juridiques et un savoir-faire qu'aucun autre des acteurs de l'accompagnement de l'innovation ne peut proposer.

Camus Lebkiri : une offre de service complète et adaptée

Le Cabinet Camus Lebkiri offre l'intégralité des services en matière de PI avec le souci permanent de l'adéquation entre les besoins de ses clients et les moyens dont la mise en



Stéphane VERDURE

œuvre est proposée pour les satisfaire. Fort de sa nouvelle présence en région autour de Stéphane Verdure, CPI, qui a rejoint le Cabinet début 2016 pour animer l'agence de Toulouse, Camus Lebkiri a pour engagement d'apporter son expertise globale dans le cadre d'un

« *Conseiller globalement,
accompagner localement* »

accompagnement local.

Ses services s'étendent de la détermination d'une stratégie de protection amont jusqu'à l'élaboration et la négociation de tout contrat dans le domaine de la PI (collaboration, transfert de technologie, licence, cession, confidentialité, coexistence de marques, etc.), ainsi qu'aux audits et à l'évaluation financière des droits de PI, et à la prévention et la gestion des précontentieux et contentieux, en passant bien entendu par la constitution, l'administration et le pilotage de titres de PI (brevets, marques, dessins et modèles, logiciels, noms de domaines, etc.), et ce tant en France qu'à l'international.

LES RISQUES RELATIFS À L'IMMATÉRIEL

Les risques liés à l'innovation restent peu pris en compte dans certaines structures, jeunes en général. Or, quoi de plus dévastateur pour une entreprise innovante que de voir ses efforts humains et financiers ruinés par la concurrence de « *suiveurs* » forcément moins chers puisque n'ayant pas eu à supporter les coûts de R&D ? Inversement, peut-on risquer aveuglément de devoir retirer du marché un nouveau produit sur lequel on a misé, parce qu'il porterait grossièrement atteinte aux droits de PI d'un tiers ? La protection des actifs immatériels par le dépôt de droits de PI et, corollairement, l'identification et la prise en compte des obstacles prévisibles à la liberté d'exploitation du fait de droits des tiers, contribuent à la réduction de ces risques. Bien entendu le « *risque zéro* » n'existe pas et, bien sûr, la gestion de ces risques a un coût. Mais les risques liés à l'immatériel doivent être traités comme les autres risques de l'entreprise quand leurs conséquences sont au moins aussi importantes pour son développement, voire pour sa survie. Quant au coût, tout est affaire d'anticipation : la planification budgétaire de chaque nouveau projet devrait prévoir une ligne pour la PI, et ce dès l'origine. À défaut, des frais pourtant nécessaires n'apparaîtront que tardivement comme un poste de coût inattendu, qui sera en général mal assumé, avec des conséquences parfois dramatiques.



CAMUS LEBKIRI

Effectifs : 25 personnes

Dirigeants : Olivier Camus, Alexandre Lebkiri, Stéphane Verdure (CALIPSO sarl)



O. CAMUS



A. LEBKIRI



S. VERDURE

Adresse de l'agence de Toulouse :

Camus Lebkiri, Immeuble Stratège A,
51 rue Ampère, 31670 Toulouse-Labège

Autres sites : Paris, Grenoble

Tél. : 06 81 95 65 26

E-mail : stephane.verdure@camus-lebkiri.com

Web : www.camus-lebkiri.com

CERFRANCE Midi-Pyrénées • Entreprendre, ensemble !

Un réseau associatif référence dans le conseil aux entreprises et l'expertise comptable.



Au service de la performance des entreprises de nos territoires !



CERFRANCE développe depuis plus de 60 ans un réseau indépendant, collaboratif et de proximité particulièrement opérationnel grâce au maillage et à la gouvernance uniques qu'il a installés sur tous les territoires de l'hexagone au bénéfice de

ses clients-adhérents : PME-PMI, TPE, professions libérales, commerçants, artisans, agriculteurs... Au plan national, il ne compte pas moins de 700 agences et 320 000 adhérents. En Midi-Pyrénées, il s'organise autour de 8 Associations de Gestion de Comptabilité regroupant 58 agences et près de 27 000 adhérents.

la durée pendant 3 ans après la création de l'entreprise. Ainsi, si le dispositif AJE permet d'aider le futur entrepreneur à endosser les habits du chef d'entreprise, il a également pour ambition d'assurer la pérennité de l'entreprise au-delà du cap fatidique des trois ans. Pour cela, des indicateurs d'alerte permanents et des tableaux de bords ainsi que l'accompagnement personnalisé et régulier d'un conseiller sont mis à sa disposition.

PHILIPPE LACUBE, NOUVEAU PRÉSIDENT



Philippe LACUBE, chef d'entreprise, président du CERFRANCE Ariège et nouveau président de CERFRANCE MIDI-PYRÉNÉES depuis ce 12 janvier 2016 : « J'ai la conviction que la première qualité d'un

chef d'entreprise est de savoir se faire accompagner et que, dans le contexte d'incertitude économique actuel, le pire serait le repli sur soi. A CERFRANCE, nous avons été les premiers à offrir aux entrepreneurs un accompagnement multi compétence dans une relation de proximité où nous avons placé l'humain au centre de l'économie. Et pour répondre justement aux attentes du chef d'entreprise, CERFRANCE sait travailler en partenariat avec les autres acteurs du monde économique (chambres consulaires...). Enfin, plus personnellement, j'œuvre au quotidien, au sein de mon entreprise et dans le cadre de ma présidence à CERFRANCE, pour des territoires vivants, innovants et créateurs d'emploi. »

La pluridisciplinarité, atout essentiel

Si l'expertise comptable et fiscale demeure le cœur de métier de CERFRANCE, le réseau a également fait de la pluridisciplinarité un de ses atouts essentiels de façon à pouvoir apporter des réponses efficaces à ses adhérents entrepreneurs dans plusieurs domaines stratégiques : l'accompagnement juridique ; le conseil en gestion et pilotage d'entreprise ; l'expertise sociale Employeur et Paye ; le conseil et les obligations environnementales ...

Ambition Jeune Entreprise, le pari de la pérennité

En ce qui concerne la création d'entreprise, CERFRANCE propose une offre originale : Ambition Jeune Entreprise (AJE). Il s'agit d'un accompagnement durant la constitution du projet mais également d'un suivi dans



CERFRANCE MIDI-PYRÉNÉES

Son activité : Conseil aux entreprises et expertise comptable

Son président : Philippe LACUBE

Sa déléguée régionale : Magali ROUBIERE

Nombre d'employés : 850

Ses Coordonnées : 22 avenue des Peupliers
31320 Castanet Tolosan

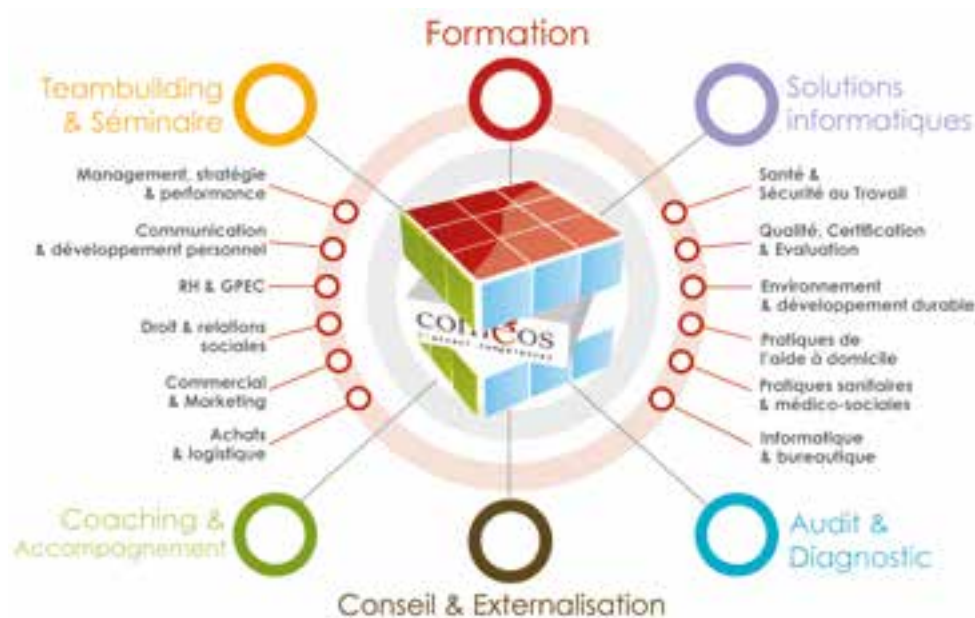
Tél. : 05 34 66 75 55

Web : www.cerfrance.fr

E-mail : mrubiere@mp.cerfrance.fr

COMÉOS • Accompagner les entreprises vers de nouveaux challenges !

La société toulousaine est une référence en matière de conseil, de formation et de solutions informatiques sur mesure dans les domaines RH et Santé-Sécurité. Rencontre avec son Président Fondateur, Julien CARUANA.



Quel est le secret de votre développement constant depuis votre création, il y a 16 ans, et y compris en période de crise ?

Julien CARUANA : « C'est le résultat d'une société qui a su se renouveler, diversifier son offre de prestations. Aller vers de nouveaux défis, s'adapter aux évolutions réglementaires... Voilà ce qui nous fait avancer ! Nous proposons à nos clients des solutions adaptées à leurs besoins et pour ce faire, nous conjugons souvent en synergie nos différents métiers : conseil, audit-diagnostic, animation de groupes de travail, formation, coaching, team-building, animation de séminaires... Et les demandes de plus en plus complexes des organisations, liées à l'évolution du contexte réglementaire par exemple (prévention des RPS, prévention de la Pénibilité au travail, contrat de génération, réforme de la formation professionnelle, mise en place de l'entretien professionnel...) nous incitent à repenser en permanence nos prestations ».

Comment se traduit concrètement ce renouvellement permanent ?

J.C. : « Nous accompagnons depuis des années nos clients sur le déploiement de leur politique RH, de la GPEC au management



Julien CARUANA, Président Fondateur de COMÉOS

Notre credo, développer le potentiel de votre entreprise pour accroître vos performances

de la Santé et sécurité au travail : élaboration d'outils et supports RH, réalisation du DUERP, plan de prévention, formations obligatoires... Quand de nouvelles obligations légales apparaissent, nous les intégrons dans nos démarches pour accompagner dans ces transitions nos clients. Et c'est donc logiquement que nous nous sommes lancés depuis 3 ans dans le développement de solutions informatiques avec pragmatisme avant tout.

PLUSIEURS AXES DE DÉVELOPPEMENT

COMÉOS compte étoffer encore sa prestation globale et développer de nouveaux modules métiers dans ses solutions informatiques phares SIRHEOS & SISTEOS. En réponse à la demande forte de ses clients, la société va renforcer aussi son appui en matière de recrutement. En parallèle, elle vient de démarrer plusieurs missions avec une nouvelle approche ludo-éducative de la formation pour traiter de thèmes plus complexes pour des non spécialistes : droit social, santé et sécurité au travail, finances...

C'est l'outil informatique qui doit s'adapter aux problématiques de nos clients et non l'inverse. Nos solutions RH avec SIRHEOS et Santé-Sécurité au Travail avec SISTEOS en sont la parfaite illustration ! »

Dans ces périodes économiquement complexes, comment arrivez-vous à convaincre les entreprises à investir dans le capital humain ?

J.C. : « En se recentrant sur les résultats obtenus et des exemples concrets ! En management, nous avons permis de construire et/ou de remobiliser des comités de direction solidaires autour de la politique d'entreprise, d'identifier les potentiels, d'accompagner des promotions internes, de dénouer des conflits relationnels, développer les performances individuelles et collectives. Nos interventions en santé et sécurité au travail sont très porteuses aussi. Dans d'autres domaines, nos actions ont permis de mettre également en place une véritable politique de formation ».

coméos
l'accent compétences

COMÉOS

Son activité : Conseil, Formation & Solutions Informatiques

Son président fondateur : Julien CARUANA

Nombre d'employés : 9 collaborateurs permanents et 50 consultants

Ses coordonnées : 5 rue du Professeur Vellas - Résidence d'Affaires Le Syrius - 31300 Toulouse

Tél. : 05 61 44 01 32

Web : www.comeos.com

E-mail : contact@comeos.com

COPY SUD •

Optimisateur de productivité et de rentabilité !

Depuis plus de 40 ans, le Groupe vous accompagne dans la réalisation de vos projets en toute sérénité, grâce à ses différents produits et prestations de service inscrits dans une approche innovante et durable.

Près d'une centaine de personnes sont mobilisées chaque jour à COPY SUD pour apporter à la clientèle un service de proximité (8 agences à travers le Grand Sud) le plus qualitatif et le plus régulier possible. Équipement de pointe, logiciels personnalisés, services à la carte, outsourcing, consultation... la société propose des solutions modernes et sur mesure, à chacune des exigences de ses clients, en matière de gestion de documents.

« Personne ne prend réellement plaisir à photocopier des dossiers, à imprimer ou à archiver et transférer des documents. C'est la raison pour laquelle, à COPY SUD, nous mettons tout en œuvre pour vous libérer de ces tâches contraignantes mais néanmoins indispensables. Vos besoins constamment en évolution nous ont amenés à développer une large gamme de produits... copieur, imprimante, art graphique, GED, archivage etc., et nombre de services pour vous permettre de vous concentrer davantage encore sur votre activité principale tout en respectant l'environnement », explique P. GALLUCCI, Directeur général de COPY SUD.

Des produits et des services de performance

Les produits COPY SUD couvrent toutes les nécessités : impression, éditique (gestion du courrier), IT (sauvegarde, stockage,

communication, outil informatique). Et tous ses services sont en mesure d'offrir une double expertise technique et organisationnelle visant à installer une gouvernance documentaire performante. En vous proposant de partager les valeurs de ce groupe, qui visent à protéger l'environnement, simplifier la vie et le travail de tous en entreprise et contribuer à la gestion des connaissances, COPY SUD vous offre ni plus ni moins les moyens de faire progresser vos idées !

Le client est au centre de l'approche COPY SUD qui commence par analyser sa manière de travailler et ses besoins pour, au final et en totale concertation, lui apporter les meilleurs équipements et solutions qui optimiseront sa productivité et sa rentabilité.

Non, il n'existe pas de recette miracle. Mais des professionnels sérieux, oui !



Vous n'imaginez pas à quel point nous pouvons faire progresser vos idées !



Philippe GALLUCCI

CONNECTER LES HOMMES, LES SITES ET LES MACHINES

COPY SUD embrasse le marché de la mobilité en devenant Expert Certifié Orange. Grâce à ce partenariat avec Orange Business, le Groupe bénéficie d'une infrastructure reconnue, déjà opérationnelle et rodée, ce rapprochement va permettre au groupe Toulousain d'accélérer une fois de plus la mise en œuvre de son ambition stratégique.

Grâce aux solutions Orange BY Copy Sud, vos documents et informations, déjà disponibles sur votre ordinateur, seront désormais consultables sur votre Smartphone ou votre tablette.

« Nous souhaitons allier la puissance d'un opérateur et l'expertise de COPY SUD pour faire du digital un des leviers de notre performance métier. Connecter les hommes, les sites et les machines, contribuer au développement de l'activité de nos clients, les aider à développer une vision à 360°, etc... voici nos engagements pour 2016 ! », se félicite P. GALLUCCI.

COPY SUD

Qualité & Performance

Expert Certifié



COPY SUD

Son activité : Technologies et services de l'information

Son directeur général : Philippe GALLUCCI

Nombre d'employés : 92 personnes

Ses coordonnées : 21 avenue Marcel Dassault
Parc de la Plaine - 31500 Toulouse

Tél. : 0 825 301 401

Web : www.copysud.fr

E-mail : copysud@copysud.fr

CORINNE CABANES & ASSOCIÉS • Vivre l'emploi



Corinne Cabanes

L'histoire d'une différence

Spécialiste de l'emploi depuis plus de 20 ans, Corinne Cabanes a créé Corinne Cabanes & Associés en 2011. Né sous une bonne étoile, le cabinet est avant tout animé par la passion. La passion d'accompagner les RH de ses clients avec des idées nouvelles et la volonté de les mettre en œuvre. Chacun des collaborateurs de Corinne Cabanes & Associés exprime pour le client, le meilleur de lui-même. Ces valeurs permettent au cabinet d'occuper une place unique sur le marché de l'emploi.

Trouver le candidat idéal est une chose, le garder en est une autre ! Qui gagnera demain, la bataille des talents ? Les entreprises qui donneront « un sens » à la carrière de leurs collaborateurs.

La mission du cabinet de conseil Corinne Cabanes & Associés est donc globale : aider les entreprises à inscrire la gestion de leurs ressources humaines dans un concept d'emploi durable ; donner du sens à leurs recrutements, à l'évolution et à la mobilité des

carrières de leurs collaborateurs ; les faire grandir !

Il est de tradition pour le cabinet, d'emprunter des voies nouvelles, tout en restant cependant fidèle à ses principes : Indépendance, **Objectivité**, **Compétence** et bien sûr **Confidentialité**.

Cette expertise s'étend sur des secteurs aussi diversifiés que l'agroalimentaire, l'aéronautique, le secteur banques & assurances, l'ingénierie et l'informatique.

L'équipe dynamique, savante alchimie entre consultants Seniors et Juniors est formée à des méthodes standardisées. Elle se met à jour des nouvelles technologies et techniques de résolution de problématiques RH pour accompagner les évolutions.

Cette volonté de proximité et de qualité s'étend bien au-delà de Midi-Pyrénées avec un bureau à Paris et à Bordeaux. Grâce à des partenariats, le cabinet a également un déploiement national notamment à Nice, Lyon, Metz, Lille, mais aussi international en Espagne (Madrid/Séville), en Angleterre (Londres) et en Suisse (Genève).

Le cabinet est très présent au niveau local que ce soit dans l'économie (Touléco/Toulemploi, Aerospace Valley, Club Réussir, Amcham, Réseau Emploi Durable – RED), dans l'art via le mécénat (Art Toulouse, Grenier Théâtre, Odysud) et enfin au niveau académique (Toulouse Business School, Université Capitole 1).

Un concept inédit : La carte de crédit RH

Le cabinet, toujours dans son optique d'innovation a lancé cette prestation afin de

répondre à la multiplicité des besoins que pouvait connaître les entreprises dans une année : recruter, coacher, former, accompagner dans la transition. Cette carte permet de bénéficier de prestations RH à tarif préférentiel pouvant être choisies en toute flexibilité.

LA DIGITALISATION EST EN MARCHÉ :

Selon une étude de McKinsey, les robots ont déjà « tué » trois millions d'emplois ces dernières années. La digitalisation est en marche. Une révolution, mais aussi un atout pour les entreprises, selon Corinne Cabanes, dirigeante du cabinet Corinne Cabanes et Associés.

« Ubérisation, Cloud, Lot, Hr Analytics, transhumanisme, e-commerce, robotique... La digitalisation des grandes et petites entreprises est en route. Et peut être vécue comme un tsunami par l'encadrement et les équipes.

Voulons-nous que nos collaborateurs la subissent ou s'en saisissent ?

Cette évolution obligatoire de nos environnements de travail change en effet considérablement notre organisation et nos pratiques. Elle nécessite de lâcher sa zone de confort, et nous amène à développer de la confiance. Une révolution dont la réussite repose sur trois piliers : l'intelligence collective, des processus collaboratifs et du « *knowledge management* ». Mais ne nous trompons pas, il s'agit avant tout d'un nouveau modèle à inventer. Rendre ses équipes créatives pour imaginer leur nouvel environnement de travail digitalisé, c'est bâtir ensemble de la valeur pour l'entreprise.

Le digital transforme la relation client, la gestion des modes de fonctionnement internes, les business model de nos entreprises. Selon que vous appartenez à l'une de ces familles de digitalisation « *Fashionistas* », « *Digirati* », « *Beginners* » ou « *Conservatives* », votre performance d'entreprise ne sera pas la même. Vos collaborateurs vont vivre une expérience client différente. Leurs compétences doivent se transformer. Et les entreprises s'adapter.



Corinne Cabanes & Associés
Vivre l'emploi

CORINNE CABANES & ASSOCIÉS

Ses coordonnées : 24 avenue Georges Brassens
31700 Blagnac

Tél. : 05 34 26 04 04

E-mail : contact@corinnecabanesetassocies.com

Web : corinnecabanesetassocies.com

DAL CIN & ASSOCIÉS •

Réussir sa transmission ou sa restructuration !

Le cabinet d'avocats toulousain est un praticien confirmé dans ces opérations vitales pour les entreprises et leur dirigeant.



Valeurs, compétences et efficacité

L'année 2016 marque la 10^e année d'existence du cabinet d'avocats d'affaires DAL CIN & ASSOCIÉS composé d'une équipe solide et homogène, structurée autour de quatre Avocats d'affaires : Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Camille PASTRE.

« Après une phase de croissance réussie, notre volonté est de maintenir notre approche privilégiant excellence, proximité et disponibilité, y compris dans les cas d'urgence, afin d'assurer un accompagnement sur mesure pour chacun de nos clients », assure Stéphane DAL CIN, Avocat Associé.

Une stratégie de conseil exclusif

Le cabinet reste résolument orienté dans une stratégie de conseil exclusif auprès des entreprises et de leur dirigeant, principalement dans le cadre des étapes clés de la vie des sociétés. Son activité se développe ainsi autour de trois axes principaux :

1. Transmission de l'Entreprise - Cession et acquisition de sociétés ; transmission de l'entreprise au sein du cercle familial ; rachat de l'entreprise par les salariés et activité de

Mandataire en transaction immobilière et d'entreprise (cf. encadré).

2. Vie et Développement de l'Entreprise - Capital investissement ; rapports entre associés (statuts, pacte d'associés, règlement intérieur...) ; organisation et structuration du groupe de sociétés (conseil et assistance sur les rapports entre sociétés d'un même groupe au vu de la position actuelle de l'administration fiscale...) ; fusions ; apport partiel d'actif...

3. Difficultés de l'Entreprise - Prévention et traitement des difficultés des entreprises, conseil et accompagnement dans le cadre de toute procédure de prévention (telle mandat ad hoc ou conciliation) dans le cadre de toute procédure collective (sauvegarde, redressement judiciaire et liquidation judiciaire) et également de toutes procédures relatives à la mise en jeu de la responsabilité des dirigeants.

Signe particulier : DAL CIN & ASSOCIÉS, cabinet doté d'une véritable vision entrepreneuriale, représente une alternative indépendante aux grands cabinets de réseaux.

TRANSACTIONS : « ACCOMPAGNER LA RECHERCHE D'UN COCONTRACTANT »

Dans le prolongement de l'activité d'assistance et de conseil en matière d'acquisition et de transmission d'entreprises, adossé à sa parfaite connaissance de l'écosystème des fusions/acquisitions, le cabinet DAL CIN & ASSOCIÉS peut être aussi chargé par ses clients de mener à bien une opération de cession, d'acquisition, de mise ou prise en location, d'un bien immobilier ou mobilier, d'une entreprise sous toutes ses formes : fonds de commerce, branche d'activité ou encore titres de sociétés. Ce type de mission comprend ainsi la recherche du cocontractant et la négociation du contrat avec celui-ci.



DAL CIN & ASSOCIÉS

DAL CIN & ASSOCIÉS

Son activité : Cabinet d'Avocats en Droit des affaires, Droit des sociétés, Droit fiscal et Droit des entreprises en difficulté.

Ses avocats : Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Camille PASTRE

Ses coordonnées : 24 grande rue Nazareth
31000 TOULOUSE

Tél. : 05 34 31 13 49

Fax : 05 62 17 56 29

E-mail : contact@dalcin-associes.com

Web : www.dalcin-associes.com

FIDSUD CDBA et AVOCATIO •

L'interprofessionnalité en action !

Le « chiffre » et le « droit » en synergie pour transformer dans la sérénité toutes les opérations de reprise/transmission.



Nicolas Boschini



Arnaud Besombes

réactivité. Nous croisons chacun nos compétences, nos réseaux et partenaires, offrant ainsi le meilleur service possible au client. C'est assez rare sur la place ! Je pense qu'il y a trop peu de cabinets d'avocats et d'experts-comptables qui fonctionnent ensemble de manière aussi fluide ».

Le groupement de cabinets indépendants d'expertise comptable, de conseil et d'audit FIDSUD CDBA intervient régulièrement en binôme avec le cabinet d'avocats AVOCATIO sur des opérations de reprise/transmission.

Une association performante dont témoigne Patrick MONTANDRAUD, dirigeant de l'entreprise toulousaine CATRA BTP, ayant engagé et mené à son terme un projet de reprise avec son intervention : « Quand j'ai rencontré Maître Nicolas BOSCHIN (AVOCATIO) pour un premier projet de reprise, il a rapidement émis une réserve quant à sa viabilité. Il m'a alors dirigé vers Arnaud BESOMBES (FIDSUD CDBA) pour qu'il réalise une analyse financière précise du dossier. Verdict : il n'était pas assez solide confirmant les réserves de Nicolas BOSCHIN. À mon grand regret, j'ai dû abandonner ce projet. Quand une nouvelle affaire s'est présentée à moi, c'est tout naturellement que je les ai remis dans la boucle. Nous avons vite eu confirmation du bien-fondé de cette nouvelle opération. Nous avons alors déroulé le rachat. Ils m'ont accompagné ensemble dans toutes les étapes du processus : l'évaluation financière, la négociation avec les vendeurs, la recherche de subventions, le montage financier et la réalisation du

rachat. Une collaboration interprofessionnelle particulièrement efficace, fluide et très réactive, sur laquelle je me suis appuyée avec confiance. En 4 mois seulement, le projet s'est concrétisé sachant qu'il a fallu compléter mon apport en fonds propres en faisant entrer un fonds d'investissement local, sans lequel l'opération n'aurait pas pu se réaliser ».

Une entente fructueuse

« Travailler de concert sur nos domaines de compétences respectifs pour un même client s'affirme être, au fil des dossiers, une solution extrêmement efficace. Nous partageons une vision commune de nos métiers, orientée sur la qualité du service. En plus, notre proximité géographique nous permet d'être ultra-réactifs, d'échanger, d'opérer vraiment conjointement. Une collaboration en toute simplicité, pertinente pour le client », commente pour sa part Arnaud BESOMBES (FIDSUD CDBA).

Maître BOSCHIN (AVOCATIO) n'est pas moins enthousiaste quant à lui sur la pertinence de ce fonctionnement : « Nous travaillons régulièrement main dans la main avec FIDSUD CDBA. Avec Arnaud, nous entretenons une relation de proximité et de confiance mutuelle qui facilite le travail et assure une très grande



FIDSUD CDBA

Son activité : groupement de cabinets indépendants d'expertise comptable, de conseil et d'audit

Nombre de cabinets en Midi-Pyrénées :

13 (Albi, St Jean de Verges, Balma, Carmaux, Castres, Golfech, Graulhet, Montauban, Montech, Muret, Revel, Saint-Lys, Toulouse)

Son président : Jean-Baptiste CAZAUX

Ses Coordonnées : 5 rue Saint Pantaléon
31000 Toulouse

Tél. : 05 62 30 38 88

Web : www.fidsudcdba.fr

E-mail : arnaud.besombes@fidsudcdba.fr

Avocatio

AVOCATIO

Son activité : cabinet d'avocats d'affaires

Son dirigeant : Nicolas BOSCHIN

Ses Coordonnées : 5 rue Saint Pantaléon
31000 Toulouse

Tél. : 05 34 25 92 74

E-mail : nicolas.boschin@avocatio.fr

FLUO NEON • Puissance LED !

Le spécialiste toulousain de la conception et de la fabrication d'enseignes sur-mesure est passé maître dans la technologie des fameuses diodes électroluminescentes.



DES RÉALISATIONS DE PRESTIGE

Après l'obtention en 2014 du marché des enseignes du PSG pour le Parc des Prince, l'entreprise vient de réaliser la signalétique et les enseignes du Miramar Croquesty Hotel Thalasso & Spa**** (Morbihan) appartenant également au propriétaire qatari du club de football parisien ! Une reconnaissance significative des capacités des équipes de FLUO NEON.



FLUO NEON a un profond enracinement local et régional qu'il tient de son ancienneté de plus de 40 ans sur Toulouse et Midi-Pyrénées. Il est aussi bien le partenaire privilégié des collectivités locales que des grands groupes industriels, des PME-PMI et du petit commerce. Airbus, le CIC et le Crédit Mutuel, Intermarché et E. Leclerc, Flunch et Subway, Château d'Aix, Bureau Vallée et Cuisines Schmidt comme le Groupe UPSA font partie, parmi de nombreux autres, de ses clients réguliers. La Maison Pillon, l'hôtel Gascogne, le Bistrot d'Éric ou encore les Ténors ont été bien inspirés aussi de lui accorder toute leur confiance. FLUO NEON est également distributeur exclusif de la marque leader de toiles tendues LIGHT'AIR, sur les départements 31 et 81.



Pierre CAHUET

Tout sur www.fluoneon.fr

L'entreprise dispose depuis plus d'un an désormais d'un nouveau site Web des plus attractifs. Plus moderne, plus complet et plus interactif, « *il est ainsi plus représentatif de l'évolution de l'entreprise ces dernières années* » se félicite Pierre CAHUET, le dirigeant de FLUO NEON qui poursuit : « *notre site est avant tout pour nous une vitrine. Nous l'enrichissons d'une actualité régulière. Il présente nos produits, nos prestations et souligne notre appartenance au groupement d'enseignistes indépendants Effisign maillant toute la France et nous installant dans une dynamique collective dans tout l'hexagone* ».



FLUO NEON

Membre du réseau Effisign (www.effisign.com)

Son activité : Conception et fabrication d'enseignes

Son dirigeant : Pierre CAHUET

Nombre d'employés : 17 personnes

Ses Coordonnées : 7 rue des Charrons
31700 BLAGNAC

Tél. : 05 61 71 46 32

Web : www.fluoneon.fr

E-mail : contact@fluoneon.fr

Groupe EKLAS • L'empreinte du digital

Avec ses deux sociétés, Labsoft et Labsoft Ingénierie, il est un acteur porteur de solutions nouvelles dans les services du numérique pour les entreprises.



Tous les atouts d'un service d'hyper proximité renforcé

De g. à dr. : Edouard DELPY, Jean-Luc PERROT, Jacques FROUVELLE

Spécialiste expérimenté dans l'ingénierie industrielle, informatique et le Web2.0, bien connu des grandes entreprises régionales, le Groupe EKLAS poursuit sa croissance qui s'est concrétisée par une progression de 15 % de son CA en 2015 ! Parfaitement structuré pour relever tous les défis dans son métier, il s'organise autour de 6 pôles d'activité : Systèmes et Réseaux ; Gestion de Projet ; Ingénierie Systèmes ; Assistance à maîtrise d'ouvrage ; Intégration de solutions et Technologie de l'Info. Et dans la poursuite de son évolution, son objectif 2016 est d'engager une accréditation Microsoft Gold Partner à travers la certification de ses collaborateurs de sorte à avoir une équipe dûment qualifiée pour développer

les technologies Microsoft de plus en plus demandées par les grands donneurs d'ordre de la région.

Un positionnement remarqué sur les nouvelles technologies

Son savoir-faire et son expertise informatiques appliqués au monde professionnel propulsent le Groupe sur le devant de la scène. En pointe sur le Web 2.0 et la mobilité, il a mené à bien des projets extrêmement novateurs. C'est à lui que l'on doit d'ailleurs le développement de l'application mobile révolutionnaire qui vient d'apparaître sur le marché de l'assurance au profit des assurés pour la gestion de leurs sinistres. « Grâce à cette application mobile, les assurés vont pouvoir s'affranchir de toutes les démarches fastidieuses qu'engageait

TEAMBER : LE SUCCÈS !

La société Teamber a lancé il y a un an la commercialisation de son progiciel de gestion de projet appliqué à la maîtrise d'œuvre bâtiment. Réalisé conjointement avec LabSoft, cet ERP en mode SAAS ou Local intègre sous une même interface 2.0 l'ensemble des tâches locales et déportées des bureaux d'études techniques et des agences d'architecture. Dans le courant de ce premier semestre 2016, une V2 du progiciel est attendue avec de nouvelles fonctionnalités plus ambitieuses encore. À travers ce partenariat, le Groupe EKLAS démontre une fois encore toute sa capacité à pouvoir répondre avec du « sur-mesure » aux projets de ses clients.

jusqu'ici un sinistre ! » se félicite Edouard DELPY, codirigeant du Groupe EKLAS.

Un pôle Assistance à maîtrise d'ouvrage de référence

Le pôle Assistance à maîtrise d'ouvrage est aussi en première ligne dans l'activité du Groupe EKLAS. En 2015, Il a créé dans ce cadre un département « Air Traffic Management », domaine pluridisciplinaire où se côtoient technique et métier, systèmes d'information et besoins opérationnels. Le Groupe intervient ainsi en tant que spécialistes auprès des acteurs clés de l'ATM et il est partie prenante sur des programmes de grande ampleur tels le CAUTRA, SESAR ou encore 4-Flight.



GROUPE EKLAS

Son activité : Entreprise de services du numérique

Ses dirigeants : Jacques FROUVELLE, Edouard DELPY et Jean-Luc PERROT

Ses coordonnées : Bât. ACTYS 1 - 55 l'Occitane
31670 LABEGE INNOPOLE

Tél. : 05 61 80 02 71

Web : www.eklas.fr

E-mail : commercial@eklas.fr

IN'FLOR • Un nouveau souffle pour Hydroflor-Végéflor

Le décor végétal : Une valeur ajoutée à l'entreprise et une atmosphère propice à votre activité.



Pascal Bodin, dirigeant de In'flor

Leader dans son domaine en Midi-Pyrénées, Aquitaine et Languedoc-Roussillon, IN'FLOR, conçoit, réalise et entretient des décors végétaux depuis 1999.

Un nouveau souffle

Depuis Janvier 2016 « IN'FLOR » est la nouvelle dénomination commerciale de la société Hydroflor-Végéflor. La création de cette marque est née de la volonté du dirigeant, M. Pascal Bodin, de moderniser l'image de

l'entreprise, elle accompagne l'évolution et la croissance de celle-ci et a pour objectif d'exprimer au mieux le métier du paysagisme d'intérieur.

Le logotype « IN'FLOR » se forme autour du motif et du nom de la marque. Le motif évoque la fleur, la décoration et l'architecture intérieure au travers de sa symétrie. La police de caractères apporte de la modernité, de l'originalité et de la lisibilité. L'ensemble du logo évoque une marque florale, contemporaine, très décorative et... dynamique avec ses couleurs. L'étymologie du nom « IN'FLOR » traduit l'aspect intérieur « IN », et le côté végétal « FLOR ».

**Fidèle à sa stratégie et à sa philosophie,
IN'FLOR est une nouvelle étape pour la
société qui reste une entreprise au service
des entreprises.**

Un service adapté aux entreprises

Les collaborateurs d'IN'FLOR mettent au service des entreprises leur expérience du végétal pour aménager tous les espaces intérieurs professionnels (accueil, bureaux, espaces de détente, showrooms, salles de réceptions...). Notre bureau d'études propose des solutions innovantes et personnalisées en libérant leurs clients des soins à apporter aux plantes grâce à des contrats d'entretien adaptés. Les

contrats proposent des interventions régulières et optimisés en fonction des saisons, la fréquence des passages permet d'obtenir tout au long de l'année des plantes à l'aspect harmonieux.

En tant qu'entreprise du paysage, IN'FLOR a une responsabilité écologique, en plaçant le végétal au cœur de son activité, elle s'engage pour l'environnement et le développement durable. Expert en Protection Biologique Intégrée (P.B.I.) depuis 2004, cela nous permet de proposer et promouvoir des solutions adaptées à chaque site sans recourir aux produits phytosanitaires.

Une société qui avance...

Depuis 2010, l'effectif de la société a doublé puisqu'il est passé de 6 à 12 personnes. L'entreprise bénéficie depuis 2 ans d'un bureau d'études et récemment, d'un collaborateur chargé du marketing et de la communication.

Dans cette dynamique de croissance, et de développement une agence sur Bordeaux a été créée en 2014, elle permet à la société IN'FLOR de se rapprocher de ses clients, de se développer et de faire connaître l'activité du paysagisme d'intérieur. Sur place, une équipe de deux collaborateurs, composée d'un chargé d'affaires et d'un technicien paysagiste répond à la demande des entreprises Bordelaises.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Selon une étude publiée en septembre 2014 dans la revue Journal of Experimental Psychology, aménager les espaces de travail avec des plantes vertes augmenterait la productivité des employés d'une entreprise : « Il suffit d'enrichir un bureau jusque-là spartiate avec des plantes pour accroître la productivité de 15 % », explique Marlon Nieuwenhuis, chercheuse en psychologie à l'université de Cardiff et coauteur de l'étude. Les plantes vertes améliorent le bien-être des salariés, réduit tout sentiment de stress, améliore la qualité de l'air en diminuant indirectement l'absentéisme : les employés se sentent « comme à la maison » ! En réalité, les salariés trouvent leur lieu de travail plus confortable avec un aménagement intérieur végétal car cela montre que leur(s) employeur(s) se soucient d'eux.



IN'FLOR

Activité : Paysagiste d'intérieur

Gérant : Pascal BODIN

Effectifs : 11 collaborateurs

Ses coordonnées :

Agence Midi Pyrénées : ZAC Eurocentre - 29 avenue Saint Guilan - 31621 Castelnau d'Estrétefonds
Tél. 05 61 09 27 36 - Fax 05 61 09 13 29

Agence Aquitaine : Complexe Indar bât. H- 6 rue François Coli - 33290 Blanquefort - Tel. 06 09 77 73 74

Web : www.in-flor.com

Mail : contact@in-flor.com

JFROG • La grenouille verte de la Ville rose !

Le leader international de l'édition d'outils et technologies spécialisés dans l'optimisation de la productivité des cycles de développement logiciel vient d'installer son siège Europe à Toulouse.

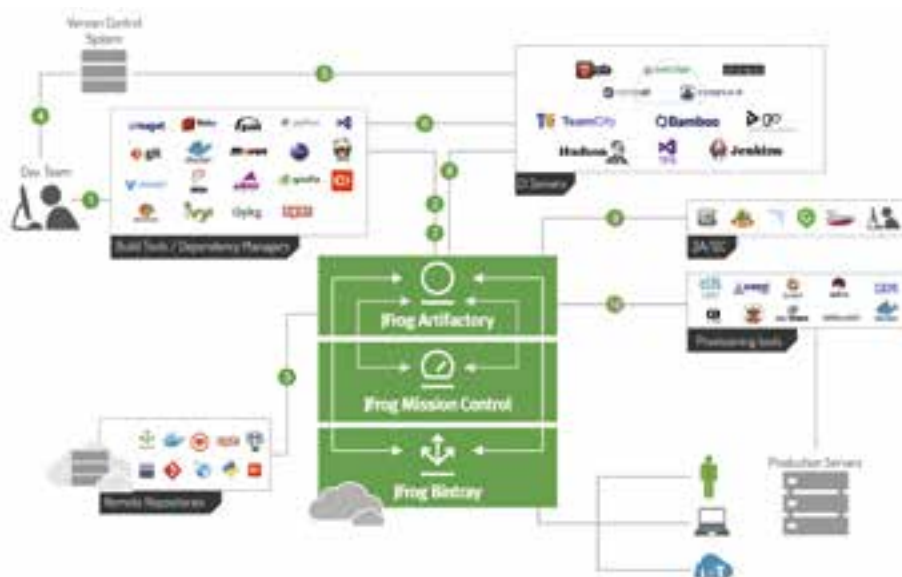


Arnaud LADRIERE, directeur général de JFROG Europe

La start-up JFROG, en pleine success story, poursuit son développement et vient d'ailleurs de réaliser son troisième tour d'investissement d'un montant de 50 M\$. Créée il y a 8 ans en Israël avec des capitaux privés, elle a ouvert sa première filiale en 2013 en Californie, dans la fameuse Silicon Valley, un environnement à sa mesure. Et depuis le printemps 2105, elle a décidé d'implanter son 3^e point d'ancrage dans la Ville rose pour se rapprocher de sa clientèle européenne mais aussi de celles du Moyen Orient et d'Afrique. Un choix d'installation stratégique motivé aussi par la présence à Toulouse de son plus important client sur le Vieux Continent ainsi que « pour le bassin économique très vivace, pour le vivier d'ingénieurs disponible et pour la qualité de vie associés à cette ville », argumente Arnaud LADRIERE, directeur général de JFROG Europe.

UNE START-UP SOUS LES PROJECTEURS

Grâce à sa croissance de 690 % sur les trois dernières années, JFROG a récemment pris place dans le Top 100 des éditeurs de logiciels à la plus rapide croissance aux États-Unis dans le cadre du classement Inc. 5000 de Inc. Magazine. La start-up est apparue aussi 134^e au classement du Fast 500 Europe Deloitte 2015. Des marques de reconnaissance majeures ! La récente levée de fonds va lui permettre de développer encore davantage ses produits et son activité dans le monde entier !



La 1^{re} « chaîne d'assemblage » universelle pour la création des logiciels !

Une mutation révolutionnaire dans l'univers des logiciels

JFrog propose une offre complète comprenant des outils open-source, des logiciels sur site et solutions cloud en SaaS, qui révolutionne au quotidien la gestion, la livraison et la distribution de logiciels pour ses clients. JFrog Artifactory, le Référentiel Universel de Packages Logiciels, et JFrog Bintray, le premier AppStore Universel pour l'IoT et les logiciels, sont utilisés par des millions de développeurs et ingénieurs DevOps dans le monde.

« Une multitude de sociétés sont amenées à produire des logiciels. JFROG restera comme la start-up qui leur aura permis de passer dans cette opération du mode artisanal au mode industrialisé. Une véritable mutation ! », fait remarquer Arnaud LADRIERE qui poursuit : « ce qui fait particulièrement notre force, notre succès, c'est que nous sommes les premiers à proposer un socle universel indispensable à la mise en place d'une usine de fabrication de logiciels et quelles que soient les différentes technologies : Java, Microsoft, Docker, Javascript ... »

Les solutions JFrog font l'unanimité et attirent une clientèle toujours plus importante dans le monde. En France, la société compte déjà des références aussi prestigieuses que PSA, Sanofi Pasteur, Amadeus, Société Générale, Système U, Airbus Helicopters, Capgemini ...



JFROG

Son activité : Édition de logiciels

Son directeur général Europe : Arnaud LADRIERE

Nombre d'employés : 110 dans le monde en croissance forte

Ses coordonnées : 5 Esplanade Compans-Caffarelli
31000 Toulouse

Tél. : 05 32 10 87 20

Web : www.jfrog.com

E-mail : contact@jfrog.com

LA MAISON POUR LA SCIENCE EN MIDI-PYRÉNÉES •

Un rôle indispensable de courroie de transmission

Depuis sa création en 2012, elle remplit parfaitement sa mission auprès de son public cible : les professeurs des écoles et des collèges en science et technologie.



L'équipe de la Maison pour la Science Midi-Pyrénées

Initiées par l'Académie des Sciences en collaboration avec la Main à la Pâte dans le cadre du programme des Investissements d'Avenir, les Maisons pour la science déployées dans les régions ont vu le jour il y a 4 ans. Les observateurs et les parties prenantes leur prédisaient un franc succès, une promesse largement atteinte.

La Maison pour la science en Midi-Pyrénées a été une des quatre premières créées. Elles sont neuf aujourd'hui, toutes situées dans une grande ville universitaire et dans un bassin économique et industriel dynamique et d'avenir. Un cadre en total adéquation avec la mission des Maisons pour la science :

accompagner et stimuler les professeurs des écoles et des collèges à faire évoluer leurs pratiques d'enseignement des sciences.

Un rôle essentiel dans l'éducation

En Midi-Pyrénées, La Maison pour la science est installée sur le campus de l'Université Paul Sabatier. Pilotée par l'Université Fédérale Toulouse Midi-Pyrénées, elle travaille en étroite partenariat avec le Rectorat et les universités Paul Sabatier et Jean Jaurès. Elle propose aux professeurs concernés des actions de développement professionnel en science et technologie de façon à changer l'image de ces disciplines auprès des élèves et les rendre

accessibles à un plus grand nombre d'entre eux appelés alors à renforcer les rangs des prochaines générations de scientifiques. Ces actions innovantes comprennent des formations originales et des stages scientifiques proposés hors du temps scolaire. Quelque 2 800 professeurs ont participé en 2014/15 (1 787 en 2012/13 !) à ces actions thématiques diverses et passionnantes (plus d'infos sur le site) assurées par un réseau exceptionnel de formateurs : scientifiques et pédagogues travaillant main dans la main.

Notons que ce programme national original qui a démontré toute sa raison d'être arrivera à son terme en 2017. Gageons qu'il soit reconduit ! En tout cas, tous les indicateurs montrent que l'année 2016 sera encore très active à La Maison pour la science en Midi-Pyrénées !



INSTITUT DE FRANCE
Académie des sciences

LA MAISON POUR LA SCIENCE EN MIDI-PYRÉNÉES

Son activité : le développement professionnel en faveur de l'enseignement des sciences

Ses Coordonnées : Halle technologique
Site ESPE de Rangueil - 118, route de Narbonne
31078 - Toulouse CEDEX 4

Tél. : 05 62 25 21 84

Web : www.univ-toulouse.fr/formation/la-maison-pour-la-science-en-midi-pyrenees

Web (pour les enseignants) : www.maisons-pour-la-science.org/fr/midi-pyrenees

E-mail : sylvie.gautier@univ-toulouse.fr



HANDICAP ET SCIENCE = HANDISCIENCES

Mettre la science à la portée des enfants en situation de handicap, moteur ou cognitif, est le défi relevé par le projet Handisciences reconnu par la communauté enseignante internationale. Développé par la Fondation la Main à la Pâte et l'INS HEA, il est proposé par La Maison pour la science en Midi-Pyrénées pour permettre à des enseignants de mettre en œuvre dans leur classe des séquences basées sur l'investigation scientifique adaptée aux profils spécifiques des élèves.

MUTUELLE PRÉVIFRANCE •

Un leadership bien ancré dans la région

Une mutuelle indépendante qui connaît d'autant mieux les problématiques des entreprises du Grand Sud-Ouest qu'elle se développe et s'épanouit sur ce territoire depuis sa création, à Toulouse, il y a maintenant plus de 70 ans.

Comment présenter la Mutuelle PRÉVIFRANCE ?

Henry MATHON (directeur général de PRÉVIFRANCE) : PRÉVIFRANCE est une mutuelle interprofessionnelle ouverte à tous : particuliers, entreprises, travailleurs indépendants, agents territoriaux... Elle protège aujourd'hui près de 250 000 personnes en santé, résidant majoritairement dans le Grand Sud-Ouest. Ceci s'explique du fait de notre implantation historiquement forte en Midi-Pyrénées et en Aquitaine où se situent 75 % de nos agences. Notre présence s'étend désormais bien au-delà avec des agences implantées dans 18 départements. Cela fait de nous un leader multirégional dans notre métier. Conformément à nos valeurs de mutuelle indépendante, tous nos services sont gérés en interne, avec des collaborateurs salariés de l'entreprise, pour la qualité du service, mais aussi afin de favoriser l'emploi local.

Quels liens entretient-elle avec les entreprises ?

H.M. : À l'origine, notre mutuelle a été créée par des artisans pour gérer leur protection sociale. Nous conservons donc un lien très fort avec les professionnels non-salariés. Ils sont plus de 80 000 à nous avoir choisis en tant qu'organisme conventionné du Régime Social des Indépendants (RSI). Cet ADN entrepreneurial, constitutif de notre identité, nous a amenés à nous développer



Henry MATHON, Directeur Général

fortement auprès des PME et TPE qui représentent aujourd'hui plus de 90 % des sociétés contractantes. Notre professionnalisme et notre capacité à adapter nos prestations à des profils très divers nous ont permis de devenir également le partenaire santé d'organisations plus importantes. Nous gérons ainsi des contrats collectifs pour plus de 5 000 structures, aussi bien de grandes entreprises du secteur privé, tels que Lactalis Nestlé, Teddy Smith, Delpeyrat Traiteur, des banques régionales... que des collectivités et établissements publics renommés comme Toulouse Métropole, la Mairie de Paris ou encore le Musée Beaubourg.

Quelles solutions spécifiques leur apportez-vous ?

H.M. : PRÉVIFRANCE se distingue d'une part, par sa capacité à proposer des solutions sur mesure aux entreprises, avec un cadre contractuel adapté à la spécificité de chacune. D'autre part, elle propose aux chefs d'entreprise un accompagnement de proximité, avec un conseiller entreprise dédié qui assure un suivi régulier et personnalisé. Enfin, pour une gestion optimisée, chaque entreprise adhérente dispose d'un espace dédié sur previfrance.fr lui permettant de visualiser son contrat, la liste des bénéficiaires et de communiquer les nouvelles adhésions et radiations en ligne.

Vous protéger, c'est naturel !



**Mutuelle
PréviFrance**



MUTUELLE PRÉVIFRANCE

Son activité : complémentaire santé, prévoyance, épargne/retraite, assurances auto/habitation, multirisque professionnelle

Une partenaire pour tous : particuliers, chefs d'entreprise et salariés, travailleurs indépendants, agents territoriaux...

Son directeur général : Henry MATHON

Nombre d'employés : 459 personnes

34 agences dont 14 agences en Midi-Pyrénées :

* ARIÈGE

Pamiers - 7 route de Mirepoix

* AVEYRON

Rodez - 13 boulevard Denis Puech

* HAUTE-GARONNE

Toulouse - 80 rue Matabiau ; 11 bis place St Cyprien ; 45 grande rue St Michel

Colomiers - Centre Commercial, 40 rue du Centre

Muret - 35 allées Niel

St Gaudens - 34 boulevard Pasteur

* GERS

Auch - 1 place Denfert-Rochereau

* LOT

Cahors - Galerie Fénélon, Place Emilien Imbert

* HAUTES-PYRÉNÉES

Tarbes - 3 rue André Fourcade

* TARN

Albi - 12, rue Verdusse

Castres - 27 rue Henri IV

* TARN-ET-GARONNE

Montauban - 10 rue Notre Dame

Service ENTREPRISES : Tél. : 0 812 04 31 31

E-mail : mutuelle-entreprise@previfrance.fr

Web : www.previfrance.fr

0 800 09 0800 Service & appel gratuits

À VOS CÔTÉS POUR L'ANI !

Depuis ce 1^{er} janvier 2016, toutes les entreprises ont dû mettre en place pour leurs salariés une couverture complémentaire santé minimale couvrant leurs principaux frais de santé (consultations, prothèses dentaires, lunettes, actes techniques médicaux, pharmacie). Spécialiste de la protection sociale collective et individuelle, la Mutuelle PRÉVIFRANCE et ses conseillers assurent un accompagnement du dirigeant dans cette obligation en proposant des solutions adaptées à la fois au chef d'entreprise et aux besoins de ses salariés.

GROUPE SIGMA MÉDITERRANÉE •

Intégrateur de solutions IP global... atypique !

Au cœur de vos réseaux, il est passé Maître dans la convergence proposant le plus large éventail de services.



Pascal CHAVERNAC
Président



Daniel DARRICARRÈRE
Directeur associé

Le Groupe SIGMA Méditerranée est apparu en 1991 à Carcassonne, de la volonté d'un homme, Pascal CHAVERNAC, lequel, dès l'origine, a souhaité étendre son activité sur un vaste territoire comprenant les trois grandes métropoles de Toulouse Montpellier et Barcelone. « *Nous avons fait l'euro région avant l'heure !* » lance-t-il.

« *Nous nous nommons « architecte du numérique » car nous avons une vision globale et les services associés pour accompagner aussi bien les entreprises que les collectivités dans l'intégration de toutes les solutions IP »* poursuit-il. SIGMA Méditerranée couvre plus largement tous les besoins en matière de : réseaux, sécurité informatique, infogérance, sites Internet, téléphonie, solutions d'impressions numériques-copieurs, vidéo-protection, visio-conférence, formation, développement d'applications. Le Groupe dispose également, dans l'offre RESACLOUD de RESADIA, de Data Center dont un à Toulouse pour ajouter à son catalogue des offres cloud performantes.

Des moyens démultipliés avec le Groupe RESADIA

Le Groupe SIGMA Méditerranée fait partie du Groupe RESADIA dont la force repose sur les nombreux savoir-faire de ses 32 sociétés associées dans l'informatique et les télécoms. Il est présent dans 181 villes de France, mobilise près de 5000 collaborateurs (ingénieurs, techniciens...) répartis dans tout l'hexagone et a atteint 657 M€ de CA en 2014. Parmi ses derniers chantiers en cours RESADIA



est par exemple en train d'équiper en visio-conférence les 4260 notaires de France ; Le Groupe RESADIA vient aussi de signer un marché de 45 M€ avec l'UGAP, l'Union des Groupements d'Achats Publics. « *En résumé, entre les groupes SIGMA Méditerranée et RESADIA, nous avons une capacité à pouvoir traiter n'importe quel type de structure de la TPE jusqu'au grands groupes sur tout le territoire !* » se félicite Pascal CHAVERNAC, également président du Groupe RESADIA.

SUR TOULOUSE : ACTUA TECHNOLOGIE GROUPE SIGMA MÉDITERRANÉE

Après 18 ans d'activité indépendante, la société toulousaine ACTUA TECHNOLOGIE a rejoint en 2014 le Groupe SIGMA Méditerranée et est devenue ACTUA TECHNOLOGIE Groupe SIGMA Méditerranée. « *Notre atout est de disposer de tous les moyens pour soulager les entreprises de toutes leurs contraintes dans la gestion de leur infrastructure IP en assurant une prise en main intégrale* », souligne Daniel DARRICARRÈRE, fondateur d'ACTUA TECHNOLOGIE et codirigeant de la nouvelle société ACTUA TECHNOLOGIE Groupe SIGMA Méditerranée.

UN GROUPE QUI RECRUTE !

Pour soutenir son développement, le Groupe SIGMA Méditerranée est à la recherche de techniciens/ingénieurs, technico-commerciaux et commerciaux pour des postes à pourvoir sur Toulouse et Carcassonne.



GROUPE SIGMA Méditerranée

Sur Toulouse : ACTUA TECHNOLOGIE GROUPE SIGMA Méditerranée

Son activité : Services et solutions téléphoniques & informatiques - Protection & sécurité des biens et des personnes – Solutions d'impressions numériques et copieurs

Ses dirigeants : Pascal CHAVERNAC, Daniel DARRICARRÈRE

Ses Coordonnées : Zone du Cassé II - 2 rue Jean Monnet - 31240 SAINT JEAN

Tél. : 05 61 00 66 68

Web : www.actua-technologie.com

E-mail : d.daniel@actua-technologie.com



© JE Rastoin

Fouquet's Toulouse

Ouvert tous les jours midi et soir
(Salon privatif, terrasse couverte et chauffée,
parking gratuit)

Son activité : Brasserie

Son Chef : Loïc MULLER

Ses coordonnées : Casino Barrière Toulouse
18 Chemin de la Loge 31400 Toulouse

Tél. : 05 61 333 777

Web : www.casino-toulouse.fr

E-mail : commercialtoulouse@lucienbarriere.com

FOUQUET'S TOULOUSE • Pour vos journées d'étude et déjeuners

La brasserie du Casino Barrière de Toulouse sublime sa carte !

Dans le cadre d'une nouvelle collaboration, les équipes du FOUQUET'S TOULOUSE et celle de Pierre GAGNAIRE, le Chef triplement étoilé, ont relevé le défi de sublimer la carte du FOUQUET'S !

Dans le respect de la tradition culinaire « à la française », Pierre GAGNAIRE y a apporté sa pointe d'imagination créatrice ancrée dans l'air du temps.

A l'occasion d'une journée d'étude, c'est donc le moment de découvrir cette nouvelle carte dans un décor toujours élégant, aux lignes pures et tendances.

Et pour ne rien gâcher au plaisir, les prix sont restés doux : 54,89 € HT soit 62 € TTC/pers. (de 20 à 180 personnes).

Détails de la formule :

- Accueil café & mini-viennoiseries
- + Privatisation de votre salle de réunion toute la journée avec le matériel technique à disposition (écran, vidéoprojecteur, paperboard et sonorisation avec micro HF)
- + Déjeuner à la Brasserie Fouquet's
- Menu 3 plats avec forfait boissons inclus
- + Pause-café gourmande de l'après-midi

Plus de renseignements au :

Tél. 05 61 333 718/716



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ.
CONSUMMEZ AVEC MODÉRATION. INFORMATION NON CONTRACTUELLE



Ouvert midi et soir 7jrs/7

Son activité : restaurant – brasserie

Son dirigeant : Gratién CASTRO

Nombre d'employés : 20 personnes

Ses coordonnées : 1 place du Capitole
31000 TOULOUSE

Tél. : 05 61 21 37 03

Web : www.brasserieopera.com

E-mail : contact@brasserieopera.com

BRASSERIE DE L'OPÉRA • Un must des repas d'affaires

Un établissement incontournable aussi bien pour son histoire et son emplacement que pour son atmosphère et sa cuisine raffinée.

Au pied du Capitole, la Brasserie de l'Opéra, chic, élégante et chaleureuse, est une institution de la Ville rose. Depuis 8 ans qu'ils en assurent sa destinée, Gratién CASTRO et sa brigade lui ont donné un nouvel essor.

Respect, accueil, qualité

Un « repère » à gourmets

La carte et les menus proposent une succession de plats qui ravissent les gourmets ! Préparées à partir de produits de saison et de la meilleure origine, ils explorent avec maestria les spécialités régionales et les beaux élans de la gastronomie française. Donnant une place égale à la viande et au poisson, c'est un des rares établissements à proposer de septembre à mars la pibale, alevin de l'anguille, très recherchée par les amateurs.

Autres propositions exquises : les ris de veau aux morilles fraîches, le feuilleté de truffes au foie gras, le turbot au beurre blanc et bien d'autres choses... et pour tous les budgets.

En petit comité ou en groupe

La Brasserie de l'Opéra est bien connue des décideurs locaux (laboratoires pharmaceutiques, industriels...). Elle est idéale pour y organiser un repas d'affaires, un repas de société ou de travail auxquels l'on souhaite donner un caractère particulier.

Sa configuration générale et notamment son salon privé, se prêtent à accueillir aussi bien, et avec le même degré de qualité, les petits comités que les groupes jusqu'à 90 personnes.

Et sa coquette terrasse intérieure finit d'installer définitivement cet établissement parmi les plus séduisants du centre-ville toulousain !

//

**REDONNEZ LE SOURIRE
À VOTRE SECRÉTAIRE,
LIBÉREZ-LA DES CONTRAINTES
LIÉES À L'ENVOI DE VOTRE COURRIER...**

//



GÉREZ TOUT VOTRE COURRIER EN UN SEUL CLIC

➤  contact@cogeser-ds.com

-  Économique
-  Simple
-  Gain de Temps & de Productivité
-  Traçabilité
-  Respect de l'environnement



PELRAS BusinessDrive

Nos Solutions Pour Votre Entreprise

PELRAS
BusinessDrive

www.pelras.fr



Le plaisir
de conduire

BMW BUSINESS DRIVE. UN TEMPS D'AVANCE SUR VOS EXIGENCES.



Avec 111 modèles ne dépassant pas les 120 g de CO₂/km, la gamme BMW BusinessDrive dispose également d'équipements s'adaptant parfaitement à votre quotidien, dont les technologies BMW ConnectedDrive vous permettant de rendre chacun de vos déplacements professionnels plus efficaces mais aussi plus agréables.



4 conseillers dédiés
à votre disposition



Des solutions de
financement sur mesure



Optimisation
de votre parc automobile



Marquage personnalisé de votre
véhicule professionnel

> Pour en savoir plus sur nos solutions Business,
rendez-vous sur **www.pelras.fr**
ou par téléphone au **05 34 608 608**.

PELRAS
TOULOUSE

Service is everything.

BMW PELRAS TOULOUSE

145, RUE NICOLAS VAUQUELIN - PÉRIPHÉRIQUE SORTIE 27
Tél. 05 34 608 608 - www.pelras.fr