



**Suivi de la  
jeune entreprise,  
pour prendre  
un bon départ**

**DOSSIER**

# LES NOUVEAUX DÉFIS DU COMMERCE



**Le Conseil  
économique  
et social se  
penche sur la  
filière équine**



**Site internet  
de la CCI :  
bienvenue  
aux clubs !**

## Un nouvel élan pour la liaison fer Creil-Roissy : LE DÉBAT PUBLIC



## Les jeunes de l'Oise et la **Chambre de commerce et d'industrie** remercient les **2 269 entreprises** qui nous ont confié cette année leur **taxe d'apprentissage**.

La taxe d'apprentissage a pour objet de faire participer les employeurs au financement des formations à caractère technologique et professionnel. Vous avez été encore plus nombreux que l'année dernière à nous faire confiance. Avec la CCI de l'Oise, vous avez l'assurance que votre taxe sera utilisée au mieux en fonction de vos souhaits et de l'intérêt des entreprises de notre département.



Contact : 03 44 55 99 30 - [apprentissage@cci-oise.fr](mailto:apprentissage@cci-oise.fr)  
[www.oise.cci.fr](http://www.oise.cci.fr)



N° 110 AVRIL/MAI/JUIN 2010

**4 ACTUALITÉ**

- 4 Auto-entrepreneur : un régime qui a du bon
- 4 Des commerçants au top avec "Performance du Commerce de proximité"
- 5 Suivi de la jeune entreprise, pour prendre un bon départ
- 5 Etats généraux de l'Industrie : une nouvelle ambition
- 6 Agenda
- 7 Un nouvel élan pour la liaison fer Creil-Roissy
- 8 Le Conseil économique et social se penche sur la filière équine

**9 DOSSIER**

Les nouveaux défis du commerce

**16 ÉCHANGES**

- 17 Portraits :  
Christine Bouillier, des fleurs et un Mercure d'or  
Miguel Martin, entrepreneur dans l'âme
- 18 Matra Électronique, un travail d'orfèvre
- 19 Site internet de la CCI : bienvenue aux clubs !
- 20 Ça s'est passé chez nous

**21 PRATIQUE**

- 21 Repères
- 22 Expertise Juridique :  
Prévention-traitement des difficultés des entreprises : le mandat ad hoc
- 23 Offres de Cession/Reprise



L'Oise économie :  
revue trimestrielle  
de la Chambre de commerce  
et d'industrie de l'Oise

Pont de Paris - BP 60250 - 60002 BEAUVAIS CEDEX  
Tél : 03 44 79 80 81 - Fax : 03 44 79 80 69  
Directeur de la publication : Jacky Lebrun.  
Rédacteur en chef : Dominique Bon. Rédaction :  
Anne Falguière et l'ensemble des services de la CCIO.  
Publicité - Tél : 03 44 79 80 94 - Fax : 03 44 79 80 69  
Conception et réalisation : CCI de l'Oise - ISSN 1778-9869  
Imprimeur : SIB, Boulogne sur Mer - Tirage : 21000 exemplaires  
[redaction@cci-oise.fr](mailto:redaction@cci-oise.fr) [regie@cci-oise.fr](mailto:regie@cci-oise.fr)

**Adaptons nous !**

L'adaptation à la nouvelle donne économique est une des clés de la sortie de crise, pour notre pays comme pour les entreprises de l'Oise.

Ce fut une des conclusions majeures de la 1ère Journée du Commerce que nous avons organisée à Beauvais, début mars. Au-delà des simples effets dépressifs de la crise qui, heureusement, auront une fin, les commerçants doivent impérativement prendre en compte les mutations structurelles de la population française (vieillesse, décohabitation...) et les modifications profondes, et parfois contradictoires, de ses habitudes : besoin de proximité et capacité d'acheter à distance, demande de conseil et souci d'indépendance et d'originalité, aspirations éthiques et recherche du bien-être personnel, conscience écologique se traduisant de plus en plus en consommation vraiment verte, exigence de qualité et recherche du prix juste, valorisation de l'occasion pour monter en gamme, capacité d'être vendeur sur internet des produits achetés...

L'adaptation à ces nouvelles tendances passe par des méthodes simples : pour chacun, veille sur internet, écoute client, innovation-produit, marketing, rigueur de gestion, mais aussi, pour tous, implication dans les associations de commerçants et dialogue avec les élus locaux pour une vraie cohérence commerciale au niveau des territoires et des zones de chalandise.

Cette exigence d'adaptation nous concerne tous, commerçants mais aussi patrons de TPE, chefs d'entreprise dans les services, industriels, consultants, auto-entrepreneurs : le besoin de services et de produits va sortir profondément modifié de la crise que nous venons de vivre. C'est de notre capacité à nous adapter rapidement et profondément - c'est-à-dire plus rapidement et plus profondément que les autres - que dépendront nos succès de demain.

Votre Chambre est, plus que jamais, à votre service dans cette période de transition. Elle-même s'adapte également : je vous reparlerai prochainement du projet de réforme des Chambres de commerce et d'industrie dont le Parlement devrait se saisir dans les prochains mois.

Nous voulons et devons en ressortir plus forts et plus efficaces.

Pour vous.

**Jacky Lebrun**  
Président de la CCI de l'Oise

## Brèves

**Création : mode d'emploi**

La CCI de l'Oise organise en partenariat avec les Maisons de l'Emploi et de la Formation des permanences décentralisées d'informations utiles aux créateurs ou repreneurs d'entreprises. Une fois par mois, à Sérifontaine, La-Chapelle-aux-Pots, Grandvilliers, Formerie et Breteuil, un conseiller décrit aux porteurs de projet les différents dispositifs d'accompagnement, les aides techniques et financières existantes ainsi que la méthodologie à adopter.

**> Contact**

Service promotion des entreprises commerciales et de services  
03 44 79 80 18

**Réforme de la TVA intracommunautaire**

Effective depuis le 1<sup>er</sup> janvier, la réforme de la TVA intracommunautaire, la plus importante depuis les années 90, a pour objectif la modernisation et la simplification du système, avec notamment le renforcement du principe de taxation des prestations de services intracommunautaires dans l'Etat membre de destination.

**> Contact**

Pôle International :  
cci-international@cci-oise.fr

**Monsieur "taxe professionnelle"**

Alain CARTILLIER vient d'être nommé par la préfecture pour répondre à toute question sur la réforme de la taxe professionnelle.

03 44 52 39 52  
www.lareformedescollectivites.fr

**AUTO-ENTREPRENEUR : un régime qui a du bon**

Un an après sa création, le régime de l'auto-entrepreneur a démontré toute sa pertinence. Il a dopé la création d'entreprise avec un niveau record de 580 200 créations en 2009, en augmentation de 75 % sur 2008, dont plus de la moitié sont des auto-entreprises\*. Un résultat remarquable en période de crise pendant laquelle les créations, en dehors de ce dispositif, accusent une baisse de 21,5 % après sept ans de hausse... Du fait de la simplification des déclarations et de la multiplicité des centres d'enregistrement (Chambre de commerce, Chambre de Métiers, URSSAF...), l'information statistique sur les auto-entrepreneurs est, de l'aveu même de l'INSEE, en partie lacunaire. Ses

derniers comptages font état de plus de 3 000 créations d'auto-entreprises dans l'Oise en 2009. Les trois Centres de Formalités des Entreprises de la CCI de l'Oise assurent depuis le démarrage une part importante des enregistrements. La tendance semble s'accélérer en ce début d'année avec 348 créations dans notre département en janvier. D'un âge moyen d'une quarantaine d'années, les auto-entrepreneurs du département, dont un tiers sont des femmes, exercent majoritairement des activités de commerce, en direct, ambulante ou sur internet. Et ces nouveaux entrepreneurs s'organisent : ils se regroupent dans l'Union des auto-entrepreneurs (UAE) créée dès la mise en place du nouveau régime et soutenue

entre autres par l'Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI). De récentes réglementations ont fait évoluer le régime, notamment en terme de plafond de chiffre d'affaires, et, surtout, en autorisant l'accès à d'autres dispositifs d'aide à la création. Auto-entrepreneur : un régime qui a du bon et de l'avenir...

\* Publication INSEE Première N° 1277 de janvier 2010

**> Contact**

Centre de Formalités des Entreprises de la CCI de l'Oise  
Arrondissement de Beauvais et Clermont :  
03 44 79 80 81 - cfebvs@cci-oise.fr  
Arrondissement de Compiègne  
03 44 23 11 11 - cfcepe@cci-oise.fr  
Arrondissement de Senlis :  
03 44 55 35 88 - cfengt@cci-oise.fr

**Des commerçants au top avec PERFORMANCE DU COMMERCE DE PROXIMITÉ**

**Le nouveau dispositif "Performance du commerce de proximité" sera mis en place en mai prochain : un programme de formation et d'accompagnement individuel spécialement conçu pour les commerçants et leurs salariés.**

Alors que le pouvoir d'achat des ménages est en berne, les commerçants doivent plus que jamais dynamiser leurs pratiques pour attirer la clientèle et se démarquer de leur concurrence. Mis en place au niveau régional et cofinancé par l'Europe et l'Opcalia, le dispositif "Performance du commerce de proximité" s'adressera dans l'Oise à une soixantaine d'entre eux. Un conseiller de la CCI réalisera dans

un premier temps un diagnostic du commerce, permettant d'identifier les pistes de travail et de développement. Le responsable sera alors invité à choisir parmi des thèmes aussi divers que l'environnement et la sécurité, la stratégie commerciale, le marketing direct et la communication, l'aménagement du point de vente et le merchandising, le développement personnel ou encore le management et la motivation des équipes.

Avec ses salariés, il bénéficiera de deux journées de formation sur le thème qu'il aura retenu, puis de deux demi-journées de conseil et d'application pratique directement sur son point de vente. Un bilan de l'opération permettra d'évaluer les améliorations obtenues, voire d'identifier des besoins complémentaires. Une occasion à ne pas manquer pour donner un coup de fouet à son activité.

**> Contact**

Informations et inscription :  
Service promotion des entreprises commerciales et de services  
Tél : 03 44 79 80 21

## SUIVI DE LA JEUNE ENTREPRISE, pour prendre un bon départ

**Créer ou reprendre une entreprise, c'est bien. Lui donner les meilleures chances de succès et de pérennité, c'est mieux. Adopter le suivi de la jeune entreprise, c'est mettre tous les atouts de son côté pour réussir.**



Entièrement gratuite pour l'entreprise commerciale, de services ou industrielle, cette action a débuté à l'automne dernier et accompagne déjà une trentaine de nouveaux entrepreneurs du département, créateurs ou repreneurs. Pendant trois ans, ils seront suivis par un conseiller de la CCI tout au long d'un parcours vers l'excellence, jalonné de différents tableaux de bord : le tableau de bord "Croissance" permet un regard global sur l'activité de l'entreprise et le contrôle de l'adéquation entre ses performances réelles et les objectifs pré-

vus. Le tableau de bord "Performance" aide à l'établissement d'un budget prévisionnel fiable, tandis que le tableau de bord "Exigence" a pour objet l'optimisation de la trésorerie. Au cours des cinq rendez-vous formels avec un interlocuteur unique, ces documents de référence seront analysés et adaptés en fonction de l'évolution de la structure. Mais le conseiller CCI, dédié aux jeunes entreprises, est aussi joignable à tout moment en cas de besoin. En outre, des rencontres avec d'autres nouveaux dirigeants sont organisées tous les

mois pour faciliter les échanges d'expériences et les contacts professionnels. Quand on sait que le taux de survie d'une jeune entreprise passe de 50 à 80 % lorsqu'elle est accompagnée, il n'y a pas de doute : le suivi de la jeune entreprise, ça devrait être obligatoire !

### >Contact

Direction Appui aux entreprises  
Tél : 03 44 79 80 81  
s-j-e@cci-oise.fr

## ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'INDUSTRIE : une nouvelle ambition

D'octobre 2009 à février 2010, les États généraux de l'Industrie ont mobilisé, à la demande du gouvernement, l'ensemble des acteurs concernés par la mise en œuvre d'une nouvelle politique industrielle pour la France, avec pour objectif majeur d'accompagner l'industrie française vers des marchés durablement générateurs de croissance et d'emploi. Les États généraux s'articulaient autour de trois volets, national, territorial et participatif, afin de déterminer les forces et faiblesses de l'industrie française et de définir un plan

d'actions permettant aux entreprises de s'engager pleinement dans une nouvelle politique industrielle. En Picardie, les travaux lancés par le Préfet de région ont porté sur 5 thématiques transverses : innovation et entrepreneuriat, emploi et formation, accès aux financements, compétitivité et croissance verte, et, enfin, politique de filières (décloisonnement et partenariats).

La publication officielle de ces travaux a eu lieu le 1er février dernier et dresse une synthèse des concertations et publications régionales et nationales. Les

déclarations du Président de la République en clôture des États Généraux de l'Industrie, le 4 mars à Marignane, replacent l'industrie au centre de l'économie de la société française et dessinent, au travers d'une vingtaine de mesures, l'esquisse d'une politique d'intelligence stratégique au service de l'innovation et d'une nouvelle politique industrielle.

Pour plus d'informations  
[www.etatsgeneraux.industrie.gouv.fr](http://www.etatsgeneraux.industrie.gouv.fr)

### Brèves

#### La CCI conventionnée NACRE

La CCI de l'Oise est conventionnée par l'État pour les phases 1 (réalisation d'une étude de marché et établissement d'un prévisionnel financier) et 3 (accompagnement pendant trois ans après l'immatriculation) du Nouvel Accompagnement Création et Reprise d'Entreprise (NACRE). Et elle aide les entreprises à préparer leur dossier pour la phase 2, qui permet d'obtenir un prêt d'honneur à taux zéro d'un montant maximum de 10 000 euros, cumulable avec d'autres aides.

### >Contact

Beauvais 03 44 79 80 18  
Compiègne 03 44 23 11 11  
Nogent/Oise 03 44 55 35 88

#### Un nouveau président

Franck MUTEAU a remplacé Michel CASSOU à la présidence du Comité de Picardie des conseillers du Commerce Extérieur de la France. Ses missions restent inchangées : formation et sensibilisation des jeunes, accompagnement des entreprises dans leur développement international, promotion du Volontariat International en Entreprise (VIE) dont le second forum VIE-Emploi est prévu en octobre prochain. Les relations avec les pôles de compétitivité de Picardie seront renforcées comme l'illustre la récente signature entre le pôle de compétitivité IAR (Industries et Agro-ressources) et le comité national des conseillers du Commerce Extérieur de la France à la CRCI de Picardie à Amiens.  
[www.cncef.org](http://www.cncef.org)

### ■ Mercredis de l'Apprentissage Sites de Nogent-sur-Oise et Gouvieux 7 avril, 5 mai et 9 juin 2010 de 14h à 17h

Les équipes du CFA répondent à toute question concernant les formations dispensées, l'orientation, les attentes...

Pour un entretien individualisé,

Nadia Lambert

03 44 55 99 02 ou direction.cci@cci-oise.fr

### ■ Journées Techniques Nationales Negoventis CCI Oise Chantilly

Les 6 et 7 mai 2010

Issu du rapprochement des Instituts de promotion commerciale (IPC), Ecoles du Commerce et de la Distribution (ECD) et Instituts des Forces de Vente (IFV), Negoventis se positionne comme acteur incontournable des entreprises et candidats des métiers du commerce et de la vente ainsi que de l'hôtellerie et restauration.

Nadia Lambert

03 44 55 99 02 ou direction.cci@cci-oise.fr

### ■ Portes Ouvertes Centre de formation des apprentis Rue Charles Somasco

Parc d'activités Sud

Nogent-sur-Oise

Samedi 3 avril de 9h à 17h

L'occasion pour les jeunes et leurs familles de découvrir les différentes filières de formation : vente, commerce, gestion, banque, automobile, optique lunetterie, restauration... de la classe préparatoire à Bac+3 (CAP, BEP, Bac Pro, Mention complémentaire, BTS, Bachelor Professionnel). Des entreprises seront aussi présentes pour un entretien, voire une signature de contrat (apprentissage ou professionnalisation)

Nadia Lambert

03 44 55 99 02 ou cfa@cci-oise.fr

### ■ Demi-journée Commerce non sédentaire

Trois réunions d'informations à l'intention des porteurs de projet souhaitant travailler dans le commerce non sédentaire se tiendront respectivement à

**Nogent/Oise** (CFE, 296 quai d'Amont) le 15 avril à 14h, à

**Compiègne** (CFE, 5ter rue Clément Ader) le 25 mai à 14h et à **Beauvais** le 8 juin de 9h à 12h. Y seront

abordés les questions d'installation, d'organisation et de réglementation propres au commerce non sédentaire.

Renseignements et inscription

Service promotion des entreprises commerciales et de services

Tél : 03 44 79 80 25

### ■ Comprendre et appliquer la démarche HACCP

L'évolution constante de la législation relative à l'hygiène alimentaire contraint les professionnels de la restauration à respecter de nouvelles obligations. Pour répondre aux exigences réglementaires, et vous aider

à comprendre et à appliquer la démarche HACCP (méthode qui identifie, évalue et maîtrise les dangers liés à la sécurité alimentaire), la Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise organise des formations "Guides des bonnes pratiques d'hygiène", à

**Beauvais :**

Les 19 et 26 avril, 31 mai et 7 juin de 13h30 à 17h30

**Nogent-sur-Oise :**

Les 21 et 28 juin de 13h30 à 17h30

**Compiègne :**

Les 31 mai et 07 juin les après-midi de 13h30 à 17h30

### ■ Le Contrat d'avenir de la Restauration

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009, le taux de TVA applicable à la restauration est passé à 5,5%. Les organisations professionnelles du secteur et l'État ont signé le 28 avril dernier le "Contrat d'avenir de la Restauration" inscrivant les contreparties et les engagements de la profession. D'une façon générale, les restaurateurs s'engagent à baisser les prix, créer des emplois et à investir. La Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise vous accompagne dans cette démarche et vous invite, en partenariat avec l'Union des Métiers de l'Industrie Hôtelière aux réunions d'information à

**Beauvais :** lundi 25 janvier de 15h à 17h

**Nogent-sur-Oise :** lundi 22 février de 15h à 17h

**Compiègne :** lundi 08 mars de 15h à 17h

Un accompagnement individuel sera proposé à chaque entreprise afin de vous aider à mettre en application les différents engagements.

### ■ Réunions d'information "suivi de la jeune entreprise"

**A Beauvais, Hôtel Consulaire, Pont de Paris :**

Mercredi 7 avril, lundi 17 mai, lundi 1<sup>er</sup> juin, mercredi 16 juin de 9h à 11h

**Lundis 19 avril, 3 mai et 28 juin de 14h à 16h**

**A Compiègne, 5ter, rue Clément Ader Venette :**

Lundi 26 avril, lundi 10 mai, mardi 25 mai, lundi 7 juin de 9h à 11h

**Vendredis 9 avril et 18 juin de 14h à 16h**

**A Nogent-sur-Oise, 296 quai d'Amont, Parc d'activités Sud :**

Mercredi 14 avril, jeudi 22 avril, mercredi 19 mai, vendredi 4 juin de 9h à 11h

**Mercredi 5 mai, lundi 14 juin, mercredi 30 juin de 14h à 16h**

Tiffany Sacleux ou William Adam

03 44 46 60 60 - s-je@cci-oise.fr

### ■ Forum régional de la transmission d'entreprise

**A Chauny (Aisne), Forum centre culturel, le mardi 1<sup>er</sup> juin de 9h à 19h**

La 3<sup>ème</sup> édition de ce forum regroupera les experts de la cession et de la reprise d'entreprise autour de cinq pôles :

- aide au montage de projet, conseil juridique et fiscal
  - préparation à la cession
  - financement et caution
  - recherche d'entreprises à céder, formalités
  - protection sociale, recrutement
- Deux ateliers seront proposés :
- financement d'un projet de reprise
  - valorisation d'une entreprise, établir un prix de cession

Deux événements :

- une pièce de théâtre "Transmettre mon entreprise"
- Opportunités 2 x 100 : 100 entrepreneurs, 100 entreprises à céder sur grand écran.

Programme détaillé sur

[www.transmission-picardie.net](http://www.transmission-picardie.net)

### ACTIONS DU PÔLE QSSE

#### ■ Atelier Sécurité/Environnement

Commerce :

**Santé-Sécurité :**

**Beauvais :** lundi 12 avril de 14h à 17h

**Compiègne :** lundi 19 avril de 14h à 17h

**Nogent-sur-Oise :** lundi 26 avril de 14h à 17h

**Environnement :**

**Beauvais :** lundi 10 mai de 14h à 17h

**Compiègne :** lundi 17 mai de 14h à 17h

**Nogent-sur-Oise :** lundi 31 mai de 14h à 17h

#### ■ Atelier Sécurité/Environnement TPE

Environnement :

**Compiègne :** mardi 20 avril de 14h à 17h

**Beauvais :** mercredi 21 avril de 9h à 12h

**Nogent-sur-Oise :** jeudi 22 avril de 14h à 17h

#### ■ Club Qualité

Module 2 :

**Beauvais :** lundi 26 avril de 14h à 17h30

De l'analyse des données du système de management de la qualité et de ses dysfonctionnements à l'amélioration continue.

Module 3 :

Phase 1

**Beauvais :** jeudi 27 mai de 9h à 17h30 et vendredi 28 de 9h à 12h30

Formation théorique à l'audit interne et Qualité : les techniques d'audits et mise en situation.

#### Phase 2

**Lundi 14 ou mardi 15 juin : une demi-journée d'audit par auditeur. Approche pratique sur des cas réels.**

#### ■ Club S&ST

Réunion 3

**Beauvais :** mardi 27 avril de 9h à 12h30

Les ambiances de travail, aération, éclairage, bruit.

Réunion 4

**Beauvais :** mardi 8 juin de 9h à 12h30

Droits et devoirs des chefs d'établissement, du responsable sécurité et du CHSCT. Délégation de pouvoir. Que doit mettre au minimum l'employeur à disposition des salariés (locaux, bureaux, vestiaires...).

#### ■ Club Déchet

**Saint-Just-en-Chaussée :** mardi 4 mai de 14h à 17h30

Visite de la société Chimirec Valerecoise.

**Beauvais :** jeudi 24 juin de 14h à 17h30

Présentation de la veille réglementaire en environnement. Logiciels de gestions des déchets et retours d'expériences. Les fûts souillés. Les DASRI (Déchets d'Activité de Soins à Risques Infectieux).

#### ■ Club Énergie

**Beauvais :** mardi 1<sup>er</sup> juin de 9h à 12h30

Marché de l'énergie : son fonctionnement, les différentes tarifications, les perspectives d'évolutions. Comprendre et analyser ses factures énergétiques, optimiser ses contrats.

#### ■ Club Énergie Senior

**Beauvais :** vendredi 23 avril de 9h à 12h30

Visite de l'entreprise Radiospares sur ses bonnes pratiques en énergie.

**Vendredi 18 juin de 9h à 12h30**

Visite d'entreprises exemplaires en matière d'économies d'énergie.

#### ■ Club Eau

**Beauvais :** jeudi 3 juin de 9h à 17h30

Journée technique : économie d'eau et traitement des effluents.

#### ■ Club Conseiller à la sécurité

**Beauvais :** jeudi 29 avril de 9h à 17h30

Journée de formation destinée aux personnes concernées par le transport de marchandises dangereuses, mais qui ne sont pas "conseiller à la sécurité".

#### ■ Conférence Développement durable

**Beauvais :** jeudi 10 juin de 9h à 17h

Séverine Brugevin

03 44 79 80 97 - severine.brugevin@cci-oise.fr

**Pouvoir joindre l'aéroport depuis Creil en quinze minutes, le sud Picardie l'espère et Réseau Ferré de France (RFF) relance le projet. Dix kilomètres de lignes nouvelles et l'aménagement du territoire s'en trouvera modifié.**

# Un nouvel élan pour la liaison fer Creil-Roissy : LE DÉBAT PUBLIC

La problématique est connue : Roissy CDG, porte d'entrée du transport aérien international, constitue un pôle d'emplois majeur (13 000 picards s'y rendent quotidiennement). La gare TGV de l'aéroport reçoit plus de 60 TGV chaque jour, permettant l'accès à quelque 130 destinations. L'absence de liaison de ce pôle avec les villes du Sud Picardie est vivement ressentie.

## LES OBJECTIFS

La dizaine de kilomètres à construire permettrait la circulation des TGV jusqu'à Amiens, mais surtout, pour notre département, l'accès en train au pôle aéroportuaire depuis les villes du Sud Picardie desservies par le réseau existant. L'hypothèse étudiée porte sur des TER Creil Roissy toutes les demi-heures.

## LE PROJET EN CHIFFRES

- Longueur de la ligne nouvelle à construire : entre six et onze kilomètres suivant les options,
- Temps de trajet en TER entre Creil et Roissy : 20 minutes avec arrêts possibles à Chantilly et en Ile de-France,
- Coût du projet : entre 255 et 375 M€ HT selon les options de passage et le scénario de service,
- Date de mise en service : 2020.

Les conclusions des études techniques générales, le marché des déplacements et l'aménagement du territoire ont conduit la Commission nationale (CNDP) à lancer le débat public. Il se déroulera à partir du 15 avril



jusqu'au 31 juillet 2010 et se traduira, notamment, par onze réunions publiques. Il est organisé par une Commission particulière, instance indépendante, présidée par Monsieur Claude Bernet.

Il importe que les acteurs se mobilisent sur ce projet. L'Oise dispose en effet, avec l'étoile ferroviaire de Creil, du réseau de rabattement facilitant l'accès des voyageurs au nord de Paris. Un stop sur la zone de Roissy éviterait le passage, aujourd'hui obligé, par la Gare du Nord.

D'ores et déjà, l'enjeu pour le quartier de la gare de Creil est présent. La ville, dans son plan de rénovation urbaine, prévoit un accès aux voies depuis le quartier nord en rénovation programmée. Mais c'est l'ensemble de la zone urbaine autour de cette gare qui voit déjà passer plus de 18 000 voyageurs par jour, qui devrait profiter d'une nouvelle animation.

[www.debatpublic-roissypicardie.org](http://www.debatpublic-roissypicardie.org)

## >Contact

Philippe Grouard  
Tél : 03 44 23 11 11  
[grouard@cci-oise.fr](mailto:grouard@cci-oise.fr)

## Brèves

### Aménagements : Routiers

Le Conseil Général de l'Oise a mis à la concertation le dossier d'élargissement du CD 200 entre les carrefours de la RD 1016 à Nogent et de la RD 1017 aux Ageux, avec des options d'aménagement de deux giratoires de desserte à Saint-Paul, un sur Brenouille et un aux Ageux. Sont également en concertation le projet de déviation de Mogneville entre Liancourt et la RD 1016 (quatre variantes sur deux tracés) ainsi que le projet de contournement de la RD 932 sur la commune de Thourotte.

### Fluvial

Voies Navigables de France a obtenu l'accord de la Mission d'Appui aux Partenariats Public-Privé, pour réhabiliter 29 barrages sur l'Aisne et la Meuse en ayant recours au PPP. Les six barrages sur l'Aisne (Carendeau, Hérant, Couloisy, Vic sur Aisne, Fontenoy, Vauxrot) seront reconstruits.

Par rapport à la maîtrise d'ouvrage, le PPP présente l'avantage de réduire les délais de construction et d'optimiser les coûts de réalisation et de maintenance. La période de référence du contrat serait de 30 ans.

### Éolien

La société Nordex a demandé un permis de construire portant sur un parc de cinq éoliennes et leur poste de livraison électrique sur la commune d'Hétomesnil. Les conclusions de l'enquête publique sont disponibles en préfecture (service DCRL bureau de l'urbanisme et des affaires foncières).

# Le Conseil économique et social se penche sur la **FILIÈRE ÉQUINE**

**Les personnalités éminentes de la section agriculture du Conseil économique, social et environnemental ont visité les installations de Chantilly dans le cadre d'une étude sur la filière équine. Son rapport sera présenté en juin par le président de la CCI de l'Oise, Jacky Lebrun.**



Photo "aph.fr"

**E**njeux et perspectives de la filière équine en France : c'est le thème d'une étude menée par la section agriculture du Conseil économique, social et environnemental (CESE) depuis plusieurs mois. Son rapporteur Jacky Lebrun en présentera les conclusions en juin prochain à l'assemblée plénière de cette institution, la troisième de France après les deux assemblées législatives. Son objectif : proposer des idées concrètes et applicables pour développer cette filière qui représente à l'heure actuelle quelque 70 000 emplois directs et plus de dix milliards d'euros de chiffre d'affaires, majoritairement généré par les jeux. Forte de ses 6 166 groupements équestres et de ses 650 000 licenciés, la Fédération Française d'Équitation (FFE) est aujourd'hui la troisième fédération olympique sportive française en nombre de licenciés et première en nombre de féminines. C'est dire l'importance de

cette filière qui connaît d'importantes restructurations, notamment avec la fermeture récente de plusieurs Haras Nationaux dont celui de Compiègne, mais qui présente un fort potentiel de développement et peut contribuer à la diversification des activités agricoles.

## **PLUSIEURS POINTS DE VUE, UNE MÊME PASSION**

Courses, équitation, jumping, randonnées, attelage, spectacles équestres, réintroduction du cheval de trait dans la cité, étude et conservation des races, ...sans oublier la boucherie chevaline, la filière équine regroupe des aspects multiples. Les vingt-cinq membres de la section agriculture du CESE, chefs d'entreprises, responsables syndicaux, représentants de coopératives..., ont auditionné les spécialistes de ces nombreux domaines d'activités autour du cheval : Emmanuelle Bour, chargée de la réforme des Haras

Nationaux, Serge Lecomte, président de la FFE, Hubert Monzat, directeur général de la société organisatrice des courses France Galop, Jean-Luc Poulain, président de la Chambre d'agriculture de l'Oise, du Salon de l'agriculture et du Salon du cheval, Hugues Leclerc, délégué national à l'action sociale de l'AFASEC (association de formation et d'action sociale des écuries de course), Michel Bouchet, chroniqueur hippique international, Luc Delas, président d'Equiterra qui prône l'utilisation de « l'énergie cheval » en milieux urbain autant que



Photo "aph.fr"

rural, Jean-Claude Saint-Aubin (ci-dessus avec Jacky Lebrun), président de la Chambre de Métiers de l'Oise qui forme chaque année environ quatre-vingts jeunes maréchaux-ferrants, Michel Beaubois, président de la fédération de la boucherie hippophagique. Pour compléter ce tour d'horizon, et dans le chapitre développement durable, la méthanisation du fumier de cheval utilisé comme source d'énergie pré-occupe également la section. La somme de ces témoignages produira une vision quasi exhaustive de cette filière protéiforme, mais dont les acteurs sont tous animés d'une même passion.

## **SUR LE TERRAIN AU PETIT MATIN...**

Après une audition du pôle de compétitivité de Basse-Normandie, les membres de la section agriculture se sont réunis mi-mars à Chantilly où ils ont été accueillis par le directeur du complexe hippique Mathieu Vincent : « à six heures du matin, nous étions sur le champ de course pour assister à l'entraînement des chevaux. Nous avons rencontré Christiane Head, présidente de l'association des entraîneurs français et le jockey super-star Christophe Lemaire », raconte le président Jacky Lebrun, impressionné par le respect professionnel qui règne dans ce milieu : « depuis le palefrenier jusqu'au crack, chacun est respecté dans son travail dans le seul but de la victoire : belle leçon pour l'entreprise ! » souligne le président de la CCI. Séduites par le site, les personnalités du CESE ont également apprécié, avec Yves Bienaimé, le côté touristique de la filière à travers le Musée Vivant du Cheval et ses bénéfices pour la Picardie. « La France doit se préparer d'urgence aux championnats du monde de sports équestres qu'elle accueillera en 2014... c'est demain ! ». L'enjeu est énorme, les retombées conséquentes.

*Remerciements à Claude Charpentier, Maire Adjoint de Chantilly qui, en un temps record, a pu faciliter toutes ces rencontres, ainsi qu'à Nicole Garnier, conservatrice du Musée Condé à Chantilly, pour une visite trop courte. Mais tous reviendront !*

# LES NOUVEAUX DÉFIS DU COMMERCE

**D**e tout temps, le commerce a accompagné la société dans son développement. Sa structuration en reflète assez fidèlement l'évolution qu'il a largement contribué à façonner. Au cours des cinquante dernières années, le commerce français a connu un essor fulgurant, au point de devenir l'un des plus performants au monde. Le consommateur français dispose aujourd'hui d'un éventail de magasins diversifié, attractif et compétitif. Moteur et reflet des transformations sociétales, le commerce a un lien étroit avec l'industrie, qui développe à travers lui une offre fondée sur les attentes des consommateurs mais commandée aussi par l'invention et les avancées technologiques.\* Les premières années de ce millénaire ont à cet égard été déterminantes : la montée en puissance des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ont modifié les comportements des consommateurs tout en créant chez eux de nouveaux besoins d'équipement. Les évolutions démographiques ont également un fort impact, avec la recrudescence de familles mono-parentales ou recomposées,

le vieillissement de la population et sa mobilité. Et plus récemment, la crise économique a changé la donne, et selon les experts, durablement. Car si la crise est un phénomène conjoncturel dont les marchés devraient à plus ou moins court terme se relever, elle a fait naître chez les consommateurs de nouvelles exigences dont il est probable qu'ils ne se départiront pas. Directement lié au comportement et au pouvoir d'achat des ménages, le métier ancestral du commerce doit impérativement s'adapter à ces profondes mutations : c'est pour accompagner les commerçants dans cette démarche, gage de leur réussite et de leur développement, que la Chambre de commerce et d'industrie les a rassemblés le 1er mars dernier pour la première Journée du commerce de l'Oise. Parce qu'une telle remise en cause des habitudes et des pratiques, ça ne se fait pas tout seul...



\* *Consommation, commerce et mutations de la société – Rapport du Conseil économique et social présenté par Léon Salto - 2007*

**Plus de trois cents commerçants et une cinquantaine d'élus locaux du département ont participé à la première Journée du commerce organisée par la CCI : pour se donner tous les moyens de réussir leur indispensable adaptation à un marché en profonde mutation.**

## Commerce : État des lieux



Le commerce est intimement lié à la société dans laquelle il s'exerce : là où il y a des clients, il y a des vendeurs, là où il y a une demande, il y a une offre. Le nombre des commerces, leur taille, leur spécialisation, leur organisation s'ajustent toujours aux besoins des populations qu'il convient donc de connaître le plus précisément possible. Au cours des soixante dernières années, le nombre de Français a augmenté de moitié pour atteindre aujourd'hui 64,667 millions, soit quelque vingt millions de consommateurs supplémentaires. Un petit quart de la population française actuelle a moins de vingt ans et près de 17% ont atteint ou dépassé les 65 ans. La Picardie occupe un rang démographique médian à la douzième place sur les vingt-deux régions françaises, mais l'Oise est bien placée à la 25ème position des cent départements de l'hexagone. Et sa population ne cesse de croître, générant une importante marge de progression

commerciale : elle enregistre chaque année un solde naturel de l'ordre de 4 000 personnes auquel s'ajoute un solde migratoire positif lié à sa proximité immédiate de la région parisienne. La taille des ménages y est plus élevée que la moyenne nationale, avec à peine 23% de célibataires contre 31% en France et près de 47% de ménages composés de trois personnes et plus (38% au niveau national). Quant à leur pouvoir d'achat, il est tout à fait honorable dans l'Oise, où le revenu moyen des foyers fiscaux se situe parmi les meilleurs de France, mais avec d'importantes disparités en particulier entre le sud proche de la région parisienne et le nord très rural. Ce pouvoir d'achat risque néanmoins d'être mis à mal par les difficultés économiques : pour la première fois en 2009, et même si elle reste bien inférieure aux taux des autres départements picards, la courbe du chômage dans l'Oise a dépassé la courbe nationale. Il

est vrai que le département a été très durement frappé par la crise, notamment dans les secteurs liés à la construction automobile, la métallurgie et la chimie caoutchouc. Suivant les zones géographiques, le taux de chômage varie de 9,5 à 14% de la population active de 388 000 personnes. Par ailleurs, l'emploi se déplace, ce qui induit des temps de trajet plus longs et des dépenses en matière de transport plus importantes... diminuant d'autant le pouvoir d'achat.

### PHOTOGRAPHIE DU COMMERCE DE L'OISE

Tous secteurs consolidés, la Picardie compte près de 100 000 établissements. Avec ses 38 500 établissements, soit près de 39% de la région, l'Oise réalise plus de 50% du chiffre d'affaires régional total. Le plus important pôle commercial du département se situe dans la ville préfecture, suivi par Compiègne et Creil-Saint-Maximin. Noyon, Crépy-en-

Valois et Chambly présentent également une concentration importante de commerces de centre-ville ou de périphérie : leur proximité avec les départements limitrophes leur permet de capter une clientèle extérieure. Bien sûr, le phénomène inverse se produit, au bénéfice d'Amiens au nord, de Chauny à l'est, de Paris et Cergy-Pontoise au sud, de Gisors, Gournay et Rouen à l'ouest. Mais au bout du compte, le solde entre l'évasion des clients et les flux récupérés est équilibré, ce qui démontre la richesse et l'attractivité du commerce de l'Oise.

### UNE NOUVELLE CONCURRENCE, LA VENTE À DISTANCE

Si les ventes par correspondance - courrier et téléphone - existent depuis longtemps déjà, elles ne représentent plus que 20% du commerce à distance : l'émergence d'internet et de ses ventes en ligne a profondément modifié les comportements d'achat. En 2005, le chiffre d'affaires de la vente à distance se

montait à près de 16 milliards d'euros. Il a atteint trois ans plus tard 25 milliards et continue de croître. Cette nouvelle habitude d'achats séduit en priorité les jeunes avec 81% des 18-24 ans mais aussi les entreprises puisque 28% d'entre elles y ont recours. Le taux global de satisfaction est impressionnant, à 96%. Les avantages de la formule sont nombreux : choix plus étendu, prix compétitifs, horaires sans limite. Et alors que les internautes redoutaient il y a quelques années de régler leurs



achats en ligne, ils sont maintenant tout à fait rassurés sur la sécurisation des transactions. Aucun secteur du commerce ne semble épargné par cette nouvelle concurrence : parmi les 33 millions d'internautes, 52% ont acheté en ligne des produits techniques (informatique, appareils photos, chaînes HIFI, GPS,...), 51% des voyages, 47% des services (billetterie, développement de photos,...), 46% de l'habillement et des accessoires, 46% des produits culturels...

#### NOUVELLE RÉGLEMENTATION : UNE ACTION ACCRUE DES ÉLUS

La loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008 a prévu de nombreuses mesures en faveur des commerçants, petits et grands. Pour dynamiser le petit commerce, il a été décidé d'assouplir la réglementation relative à l'ouverture du dimanche, ainsi qu'aux périodes de soldes. Le fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le com-

merce (FISAC) a été renforcé : ce dispositif a pour objet le financement des opérations de création, maintien, modernisation, adaptation ou transmission des entreprises du commerce, de l'artisanat et des services, afin de préserver et développer un tissu d'entreprises de

proximité. Il soutient d'une part directement les commerces pour leur modernisation (jusqu'à 30% d'aides sur les investissements matériels et 40% sur les travaux de sécurisation dans des com-

munes de moins de 3 000 habitants), et d'autre part les collectivités territoriales et associations de commerçants pour créer des conditions favorables d'activité (jusqu'à 50% en fonctionnement - opérations commerciales, communication... - et 30% en investissements). Les Chambres de commerce et d'industrie réalisent des diagnostics territoriaux préalables à l'élaboration des dossiers FISAC. Pour la grande distribution, le seuil d'autorisation des surfaces commerciales passe de 300 à 1 000 mètres carrés. Les nouvelles commissions départementales d'aménagement commercial (CDAC) décident de ces autorisations non plus sur des critères économiques (concurrence, densité commerciale,...) mais sur des critères d'aménagement du territoire (urbanisme, développement durable,...). Les élus locaux y exercent des responsabilités accrues : ils sont cinq à y siéger sur huit membres. La LME a également fusionné les

trois taxes locales sur la publicité et créé la TLPE (taxe locale sur les publicités extérieures) qui élargit l'assiette taxable à l'ensemble des supports publicitaires extérieurs. Ne concernant que les enseignes d'une taille supérieure à sept mètres carrés, la TLPE épargne en grande partie les centres villes mais impacte la grande distribution. Et là encore, les élus sont maîtres du jeu puisqu'ils sont libres de son application et de son affectation. « La TLPE, une mauvaise surprise à rendre raisonnable » selon Jean-Luc Pinson du CEFAC, qui cite des exemples de maires envisageant de reverser le montant de cette taxe aux commerçants via leurs associations.

#### CONSOMMER MIEUX

Après avoir étudié l'offre commerciale et son environnement législatif, tournons-nous vers la clientèle : et ce n'est pas très réjouissant ! Avec un moral à un niveau historiquement faible, les Européens reviennent au principe de précaution en préférant l'épargne à la consommation. D'après une enquête de l'Observatoire Cetelem présentée par Flavien Neuvy, ils étaient en 2009 31% en France à envisager d'augmenter leur bas de laine et seulement 26% à prévoir d'accroître leurs dépenses contre 65% de moyenne européenne.



Et 73% des Français estiment que la crise va durablement affecter leur façon de consommer. Mais ce qui n'est pas une bonne nouvelle sur le plan de la démographie en est une pour le commerce : le vieillissement accéléré de la population française génère une nouvelle catégorie de consommateurs, les seniors. Ils représentent 27% de la population, mais 34% de la consommation des ménages. Ils ont de l'argent et du temps pour le dépenser. Parallèlement, des tendances de fond se dessinent, vers une consommation plus écologique et plus responsable : 37% des Français choisissent des produits bio, mais seulement 9% achètent des produits issus du commerce équitable qui a encore du chemin à parcourir. Un autre marché connaît une explosion sans précédent, celui de l'occasion : pas seulement pour les voitures, mais aussi les produits culturels ou technologiques, l'habillement, les meubles, les jouets... Et la France est nettement en pointe dans ce domaine par rapport aux autres pays européens : un marché naissant sur lequel les professionnels doivent impérativement réfléchir à se positionner...

En marge de sa conférence plénière, la Journée du commerce de l'Oise conçue par la CCI mettait l'accent sur des thèmes particulièrement porteurs pour les commerçants : une dizaine de stands riches en informations de tous ordres...

## Libre-service de bonnes idées...



Nous l'avons vu, la conjoncture est difficile pour les commerces : le moral des ménages au plus bas, un pouvoir d'achat malmené, des intentions de consommation frileuses, une concurrence accrue de nouvelles formes de commerce... plus que jamais, les commerçants doivent se doter d'une stratégie offensive pour préserver et développer leur position. Consciente des difficultés qu'ils traversent et réaffirmant son partenariat attentif à leurs côtés dans cette période délicate, la Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise a voulu leur rappeler toutes les possibilités d'évolution qu'ils peuvent trouver auprès de ses conseillers. Car « rien n'est écrit par avance, chacun construit sa réussite, et le succès appartiendra à ceux qui sauront saisir les opportunités de se développer » a souligné Jacky Lebrun, président de la CCI de l'Oise et vice-président en charge du commerce de l'Association des Chambres françaises de commerce et d'industrie

(ACFCI). Tour d'horizon de ce « libre-service des bonnes idées ».

### OBTENIR DES AIDES

Auprès d'un espace dédié à la réglementation du commerce déjà évoquée plus haut, un stand présentait aux commerçants toutes les possibilités d'aides à la création ou au développement. Aux réductions de charges concédées par le gouvernement s'ajoutent de nombreux dispositifs mis en place par la Région Picardie au titre de l'aide aux TPE. Des aides complémentaires peuvent être sollicitées pour le recrutement d'une personne handicapée, les plateformes d'initiative locale peuvent octroyer des prêts à taux zéro ... et naturellement le fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) accompagne les opérations de création, de maintien, de modernisation, d'adaptation ou de transmission d'activité. Les dispositifs d'aide sont si nombreux qu'il y a parfois de quoi s'y perdre : les

experts de la CCI conseillent les commerçants sur les différentes formules, les aident à constituer les dossiers de demande... un vrai fil d'Ariane dans ce qui peut parfois ressembler à un labyrinthe !

### SE LANÇER SUR INTERNET

Pas facile non plus pour les commerçants de se lancer sur le web. Pourtant, cet outil peut être une formidable occasion de se faire connaître et trouver de nouveaux débouchés. Le pôle économie numérique de la CCI organise des réunions gratuites d'informations sur le choix du matériel et des logiciels, l'informatisation de sa

d'entreprise a fait l'inverse... Après avoir créé fin 2006 un premier site de vente en ligne de cadeaux de naissance, Bébé Prestige, Claude Myara a apprécié les compétences des conseillers CCI pour élaborer une deuxième version en juin 2008 : « avec une navigation plus facile et plus efficace, ce nouveau site répond beaucoup mieux aux besoins des futures ou jeunes mamans qui peuvent faire leurs achats de chez elles » explique la responsable, qui a ouvert en septembre dernier une boutique à Gouvieux. Car d'après elle, « les deux modes de vente sont complémentaires ».



Claude Myara a ouvert sa boutique à Gouvieux après avoir lancé son site web Bébé Prestige : c'est en général l'inverse !

gestion, la réalisation d'un site, la fidélisation de la clientèle... Il assure aussi un suivi personnalisé des projets numériques dès l'élaboration du cahier des charges. Le parcours de Claude Myara est original : alors que le processus évolue le plus souvent d'une boutique à un site internet, l'ancienne chef

### TRANSMETTRE SON COMMERCE

Le pôle Cession-Reprise de la CCI de l'Oise tient à jour une importante base de données récapitulant les affaires à céder et les candidats à la reprise. Outre la mise en relation entre vendeur et acquéreur potentiel, les conseillers les accompagnent chacun dans leur parcours : avec le cédant, ils réalisent un pré-diagnostic méthodique qui va mettre en évidence les atouts du commerce et ses points d'amélioration, facilitant ainsi son estimation et l'établissement de l'offre de cession. Quant au repreneur, il pourra avec eux affiner son projet, s'informer sur les aides possibles, suivre des formations complémentaires, bénéficier du dispositif d'accompagnement sur trois ans « suivi de la jeune entreprise »... en un mot disposer de toute l'expertise de professionnels du terrain et du métier.



Pour les clients de sa boutique Décor et Maison, Jacques Noël va chercher des nouveautés dans toute l'Europe : une façon efficace de se différencier de ses concurrents...

### SÉCURISER SON MAGASIN

L'attractivité et la convivialité sont les maîtres-mots du commerce : il faut que les clients se sentent bien et évoluent dans le magasin en toute sérénité. Mais cette nécessaire ouverture passe aussi par des mesures concrètes pour éviter incivilités et actes délictueux. Depuis la prévention avec des systèmes d'alarme ou de vidéo-surveillance jusqu'à la procédure de dépôt de plainte, en passant par la conduite à tenir en cas d'agression ou de vol, la CCI de l'Oise a conçu en collaboration avec les services d'État, police et gendarmerie, un fascicule « Commerce et Sécurité » bien utile pour les commerçants et leurs salariés.

### S'OUVRIR À L'INTERNATIONAL

Grâce à l'évolution des transports et des technologies, le monde est devenu un village... Les spécialistes du pôle international soutiennent les commerçants dans leurs projets de développement à l'export, que ce soit pour y vendre ou plus fréquemment pour s'y approvisionner. Des réunions d'informations, des sessions de formation et des ateliers théma-

tiques sont régulièrement programmés en collaboration avec l'Agence Régionale d'Exportation (AREX) de Picardie, des missions de découverte sont organisées au départ de l'aéroport de Beauvais-Tillé. Jacques Noël, gérant de la boutique compiégnoise Décor et Maison, a pris part à l'une de ces missions pour visiter le salon Macéf à Milan, haut lieu du design et de la décoration d'intérieur : « le fait de s'immerger dans les nouvelles tendances est particulièrement important dans mon métier de décorateur », estime-t-il. A l'heure actuelle, son magasin commercialise des articles importés d'Italie, mais aussi de Belgique, d'Allemagne ou d'Espagne. « Proposer des produits venant d'ailleurs me permet de me démarquer de la concurrence », a-t-il constaté.

### ADOPTER LA CHARTE QUALITÉ

Dans le cadre de la redynamisation des centres villes, la Charte Qualité Commerce-Artisanat-Services est une opération nationale qui permet aux commerçants d'accroître et de fidéliser leur

clientèle en se distinguant par la qualité de leur accueil et de leur service. Après un pré-diagnostic établi par un conseiller de la CCI, le commerçant suit une formation adaptée, reçoit les recommandations d'un consultant et doit convaincre un client mystère. Matérialisée par une signalétique spécifique, la charte valide sept engagements déclinés en plus de quatre-vingts points de service autour des valeurs fondamentales que sont l'accueil, l'écoute et le conseil. En 2009, 59 commerçants de l'Oise ont obtenu ce label : avis aux amateurs !

### DEVENIR BISTROT DE PAYS

Les cafés, hôtels et restaurants font l'objet de réglementations particulières qui nécessitent un suivi adapté. Souvent plus contraignante que pour d'autres commerces, en termes d'installations et d'hygiène notamment, cette réglementation s'accompagne de mesures d'aides spécifiques comme par exemple le Fonds de Modernisation de la Restauration.



Là encore, les conseillers de la CCI spécialisés dans le secteur des CHR font bénéficier les professionnels de leur expertise et de leur connaissance du terrain. Des démarches de qualité globale comme l'Opération Performance Restaurateur leur sont proposées, y compris en milieu rural où l'enseigne « Bistrot de Pays » reconnaît leur convivialité et leur talent à promouvoir les produits locaux.

### SE FORMER POUR GAGNER

Dans un monde en perpétuelle évolution, une mise à jour des compétences est indispensable. La CCI a mis sur pied tout un

catalogue de formations pour aider les commerçants à améliorer leurs performances : aménagement du point de vente, merchandising, accueil physique et téléphonique, stratégie commerciale, langues étrangères, informatique, gestion et comptabilité... toutes ces formations peuvent être prises en charges par l'AGEFICE : une démarche de progrès dont il serait dommage de se priver.

### INVESTIR DANS LE DURABLE

Comme pour les industries, le développement durable devient pour les commerces un enjeu majeur, à plusieurs titres. Un enjeu environnemental bien sûr avec la diminution des prélèvements de ressources et la réduction des rejets polluants. Un enjeu économique aussi par la réduction des coûts d'énergie et d'eau ainsi que l'anticipation des réglementations futures. Un enjeu humain enfin, tant vis-à-vis des salariés qu'en termes d'image auprès de la clientèle. Pour toutes ces raisons, le pôle QSSE (Qualité, Santé, Sécurité et Environnement) de la CCI a mis en place un programme pratique et gratuit spécifiquement adapté : les premiers ateliers « spécial commerce » débiteront à la mi-avril (voir agenda page 6) sur plusieurs sites du département.



**Il n'y a pas de doute : cette crise, il faut en sortir... Seuls ceux qui auront pris le problème à bras-le-corps, qui se seront sincèrement et foncièrement remis en question, se donneront les moyens d'y résister, voire d'en profiter pour progresser. Quelques pistes...**

## Les nouveaux défis du commerce

Pour accompagner les commerçants dans leur réflexion et leur remise en cause, leur donner des idées concrètes à mettre en pratique quotidiennement, la CCI de l'Oise a invité à cette première journée du commerce plusieurs experts, sommités dans leur domaine d'interven-

but de connaître son environnement et, par conséquent, d'adapter par avance sa conduite ». Ou d'après l'orateur Franck Tognini du cabinet Vigilances, auteur avec Pierre Mongin du « Petit manuel d'intelligence économique au quotidien », c'est « le bon sens au service de la performance ».

analyser un article de presse, à décrypter une stratégie, à « chasser » l'information, à gérer les crises et à animer des réseaux. Le spécialiste de l'intelligence économique suggère par exemple aux commerçants de faire de leurs fournisseurs des sources pour connaître les nouvelles tendances, d'obtenir auprès de leurs clients des renseignements sur les produits concurrents, de s'associer avec d'autres commerçants pour accroître leur visibilité face aux grandes enseignes. Il faut selon lui apprendre à redevenir curieux, et même mettre en place comme c'est le cas dans certaines entreprises des « rapports d'étonnement » pour faire circuler l'information. Internet est aussi une source inépuisable de renseignements, pour peu qu'on l'utilise de façon optimum : on peut par exemple s'inscrire au système d'alertes de Google, qui envoie par mail, à la fréquence souhaitée, toutes les actualités relatives à des thèmes prédéfinis. « C'est gratuit et instantané, et cela prend vingt



secondes pour remplir la demande d'alerte ! » indique Franck Tognini... On peut également aller sur les sites concurrents étudier leurs codes sources : un simple clic droit sur la page d'accueil permet d'afficher les mots-clés utilisés pour le référencement et connaître ainsi leur positionnement stratégique. Après la presse et internet, les salons sont la troisième source d'information des entreprises. Là encore, il est primordial d'optimiser sa visite : alors que 58% des entreprises y recherchent des informations, seulement 14% d'entre elles les collectent de manière organi-



tion, qui ont dévoilé quelques-unes de leurs recherches. Il ne s'agissait évidemment pas d'entrer dans le détail de ces analyses très pointues, mais de sensibiliser les participants sur des sujets comme l'intelligence économique, les nouveaux concepts de commerce et les opportunités pour l'avenir.

### GÉRER L'INFORMATION POUR SE DÉVELOPPER

Comme Monsieur Jourdain fait de la prose, tous les commerçants font de l'intelligence économique sans le savoir. Mais il le ferait mieux en le sachant ! Pour faire simple, et selon la définition de l'économiste Claude Revel, « l'intelligence économique, c'est la maîtrise de l'information, dans le

Concrètement, il s'agit d'adopter une méthode sans faille pour d'une part collecter et analyser les informations venant de l'extérieur, et d'autre part diffuser au mieux sa propre information tout en protégeant les éléments stratégiques de son savoir-faire. Trois niveaux de vigilance sont à observer : à l'intérieur même du commerce en impliquant l'ensemble de ses collaborateurs, vis-à-vis des autres commerçants pour partager des informations et élargir son offre et enfin avec l'ensemble des acteurs du territoire, au premier rang desquels les équipes municipales et intercommunales, pour construire des « communautés informationnelles locales ». Le commerçant doit apprendre à



sée. Mais attention ! dans les salons, il y a des acheteurs, mais aussi des contrefacteurs... 67% des entreprises se disent sensibilisées aux risques inhérents à ces manifestations, mais elles ne sont que 15% à dresser une liste des informations à ne pas divulguer. Car Franck Tognini le précise : « si l'essentiel est dans le collectif, partager, ce n'est pas tout donner ! ».

### SE DIFFÉRENCIER AVEC DE NOUVEAUX CONCEPTS

Face à une concurrence accrue, les commerçants qui tirent leur épingle du jeu sont ceux qui ont réussi à s'en démarquer, non pas en faisant davantage mais en fai-

socioprofessionnelles les plus élevées, mais par le luxe quand il a un pouvoir d'achat faible, il veut pouvoir faire très vite ses courses de consommation courante mais prendre son temps pour des achats « plaisir », il est de plus en plus sensible au prix « juste », il est en recherche d'expériences inédites et conscient de l'urgence écologique, il fait la loi sur les réseaux sociaux. Comme l'explique Véronique Pirson, de l'agence Minale Design Strategy, le consommateur du troisième millénaire est multifacette et multidimensionnel : l'enseigne ne doit donc plus viser une clientèle en globalité mais cibler ses clients en fonction d'un besoin précis, d'un



sant autrement. Après l'ère industrielle dans les années 80 puis l'ère de la distribution, c'est aujourd'hui le consommateur qui a pris le pouvoir et qui impose de nouvelles réponses. Un consommateur pour le moins paradoxal : il est attiré par le « low-cost » quand il appartient aux catégories



état d'esprit particulier à un moment défini. Pour cette agence internationale qui intervient aussi bien au niveau corporate que pour le commerce de détail et les pouvoirs publics, « gérer les paradoxes du commerce moderne, c'est être à l'écoute de ses clients, engagé et adaptable ». Au-delà de l'aspect purement fonctionnel, affirmer sa valeur ajoutée, c'est raconter une histoire au travers de l'architecture, de codes couleurs, de typographies, de la signalétique et du mobilier. C'est faire participer le consommateur, le rendre acteur, c'est l'impliquer dans les valeurs que l'on veut mettre en

avant, par exemple en instaurant des partenariats avec des organisations de défense de l'environnement ou encore en associant les handicaps. C'est l'inclure dans la philosophie de l'entreprise, comme cette enseigne qui a lancé la « green card » : ce n'est plus la fidélité qui est récompensée par des promotions mais le fait de réduire la facture énergétique en venant à vélo ou par les transports en commun. C'est répondre aux nouvelles tendances comme le retour aux valeurs d'authenticité, l'émergence de l'homme consommateur alors qu'il y a quelques années, les femmes représentaient 70% de la clientèle des centres commerciaux, l'engouement pour l'éphémère... « Le concept, c'est l'ADN de l'entreprise » estime Véronique Pirson, c'est ce qui porte le consommateur à acheter ici plutôt que là. Il faut s'y mettre...

### LES OPPORTUNITÉS POUR DEMAIN

L'économiste Jean-Marc Lehu, professeur à l'université Panthéon-Sorbonne a dressé les perspectives d'avenir pour le commerce. Comment sortir de cette crise, commerciale, alimentaire, énergétique, immobilière, financière, sociale, géopolitique, sanitaire, environnementale... et surtout crise de confiance ? Comme sur la couverture d'un récent numéro de Time magazine, l'expert croise les doigts pour que la



reprise annoncée en 2010 soit bien effective, malgré un potentiel faible, un chômage important, l'inflation des matières premières, un endettement très lourd, une fiscalité incontournable... Mais paradoxalement, Jean-Marc Lehu estime que « le principal danger



de cette crise, c'est qu'elle ne dure pas assez longtemps... » Au-delà de la provocation, il considère que « l'on a besoin d'avoir peur pour évoluer », et cite l'exemple des banquiers qui n'ont pas eu peur assez longtemps et sont donc retombés dans leurs -mauvaises ?- habitudes. Pour faire face à la crise, il incite les commerçants à « maîtriser leurs coûts pour résister, améliorer leur productivité pour subsister et innover en termes de marketing et de communication pour perdurer ». Mais surtout à « satisfaire totalement et continuellement les clients fidèles ». D'après une étude TNS-Ipsos, 87% des Français disent apprécier leurs commerçants, et c'est bien là-dessus que ces derniers doivent capitaliser : ne pas hésiter par exemple à adapter leurs horaires d'ouverture pour mieux « coller » aux emplois du temps de leurs clients, leur réserver des attentions complémentaires, bref être aux petits soins pour eux... Les sept clés de la réussite illustrées par de nombreux exemples sont pour Jean-Marc Lehu l'adaptation, la conscience, l'authenticité, le sens différenciant, les valeurs, la volonté et le courage. Et les trois étapes pour rebondir sont de percevoir, analyser et respecter l'écosystème pour être en phase avec



lui, d'écouter, comprendre et respecter le client pour être proche de lui, et enfin de concevoir, développer et commercialiser une offre pertinente. Si les commerçants parviennent à relever ces nouveaux défis, alors, selon lui, les opportunités, c'est dès aujourd'hui !

#### LE RSI, INTERLOCUTEUR UNIQUE

Pour conclure cette journée aussi dense qu'enrichissante, Michel Chamillard a présenté le Régime social des indépendants dont il préside la caisse de Picardie. Issu de la fusion en 2006 des trois régimes (maladie, vieillesse des artisans et des commerçants), le RSI remplit depuis le 1er janvier 2008 la mission d'interlocuteur social unique en matière de cotisations et contributions sociales personnelles du chef d'entreprise indépendant. Il prend en charge les affiliations des ressortissants, le recouvrement des cotisations et le versement des prestations. Il gère en outre les activités sanitaires et sociales, la médecine

préventive et assure une prestation de conseils auprès des créateurs d'entreprises : « mais nous manquons cruellement de



moyens, nous avons des téléphones mais personne pour y répondre » a-t-il soulevé, interpellant dans ce sens le ministre du budget Eric Woerth arrivé entre temps. « Il faut rompre avec cette logique de moyens et essayer d'être performant avec les moyens que l'on vous donne » a répondu le représentant du gouvernement, applaudi par une partie de la salle, tout en reconnaissant des difficultés liées à des incompatibilités, en passe de se résoudre, entre les différents systèmes informatiques. « J'ai demandé la mise en place

d'une dynamique supplémentaire, avec une plate-forme pour répondre individuellement aux situations urgentes, un système d'attente et la création d'un cahier des charges » a-t-il détaillé.

#### CONFIANCE EN L'AVENIR

Le ministre en revanche a bien noté la suggestion du président Jacky Lebrun de faire bénéficier les commerces ruraux des

mêmes dispositions que ceux des zones franches. Après avoir remis le Mercure d'Or à la fleuriste Christine Boutillier (voir ci-contre) et le trophée Roland Luck au jeune cuisinier Quentin Levasseur qui a été formé au CFA de CCI Formation, Eric Woerth s'est voulu rassurant pour l'avenir : « je n'ai pas de boule de cristal, mais la situation s'améliore : après une décroissance de 2,2% en 2009, notre pays devrait retrouver le chemin de la croissance avec une prévision de + 1,4% cette année. La sortie de crise sera probablement lente, c'est comme un paquebot, il y a de l'inertie... » a-t-il prévenu en incitant les banques à continuer à prêter aux investisseurs et surtout à maintenir les crédits de fonds de roulement. Le ministre a tenu à souligner le remarquable travail effectué par les Chambres de commerce et d'industrie, et notamment celle de l'Oise, l'une des plus actives selon lui, en tant qu'animateurs et stimulateurs du tissu économique. « Ayez confiance en l'avenir ! » a exhorté Eric Woerth. « Ensemble, dessinons le nouveau visage de notre pays, de nos centres-villes et des bourgs ruraux dont les commerces créent tout le dynamisme et la vitalité ».

*Alors ministre du budget, Eric Woerth a fait l'éloge de la valeur travail incarnée par les commerçants : il est désormais en charge de ce ministère au sein du gouvernement.*



## Christine Boutillier, des fleurs et un Mercure d'or

Fleuriste à Saint-Just-en-Chaussée et Clermont, Christine Boutillier vient de remporter un Mercure d'Or 2010 dans la catégorie "développement économique et commercial". Une belle récompense pour un parcours exemplaire.

**L**e commerce, Christine Boutillier est tombée dedans toute petite. Dès son enfance à la boulangerie familiale de Grandvilliers, elle a fait preuve d'une activité débordante et d'un sens aigu du contact avec la clientèle. Des qualités qu'elle a immédiatement mises en application en 1985, alors tout juste majeure, en ouvrant son premier magasin de fleurs de Breteuil. Dix ans plus tard, elle ouvre parallèlement "la Chaussée Fleurie" à Saint-Just-en-Chaussée, où elle propose plus de 300 références sur 120 mètres carrés, et commence à fournir des grandes surfaces du département et au-delà. Cette activité de distribution se développe et justifie la création d'une structure dédiée, Proflor. Après la vente de la boutique de Breteuil, la commerçante ouvre en 2006 un nouveau magasin à Clermont, également sous l'enseigne "la Chaussée Fleurie". Infatigable, elle va elle-même chercher ses fleurs en Europe du Nord et Rungis, réalise nombre de compositions florales, forme ses apprentis... Mais ce bourreau de travail n'en reste pas là : avec son mari Pascal, elle crée l'année dernière une jardi-



nerie de 300 mètres carrés à Saint-Just, Flore Halle. Les clients y trouvent graines et plantes décoratives, produits phytosanitaires bio et autres articles de jardinage. Modeste, Christine Boutillier s'étonne d'avoir été récompensée du Mercure d'Or : "il y avait des lauréats beaucoup plus performants" dit-elle en dédiant son trophée à ses clients fidèles, dont certains l'ont suivie depuis Breteuil, et à ses quinze collaborateurs "sans lesquels tout ça n'existerait pas". Et elle prévoit de poursuivre son développement, en particulier en matière de développement durable.

## Miguel Martin, entrepreneur dans l'âme

A la tête de quatre bijouteries dans le département avec son épouse Véronique, Miguel Martin se définit davantage comme un entrepreneur que comme un commerçant. Pourtant, son parcours le prouve : il a bien le sens des affaires...



**R**ien ne prédestinait Miguel Martin à sa carrière de bijoutier. Après ses études de gestion et quelques années dans le milieu bancaire, il s'associe en 1992 avec sa belle-mère Nicole Fouchet issue du milieu de la joaillerie pour acheter une bijouterie à Clermont. Deux ans plus tard, il ouvre un second magasin à Méru, s'implante en 2001 à Creil et enfin à Chantilly en 2008. Il compte aujourd'hui treize salariés dont trois apprentis et envisage de poursuivre son développement : "j'ai saisi des opportunités qui se présentaient et je continuerai à le faire, peut-être dans le futur centre commercial de Beauvais qui peut constituer une chance pour les commerçants du centre ville" estime Miguel Martin, par ailleurs président de l'union des commerçants et artisans de Clermont. C'est en concertation et sous l'impulsion de cette association qu'un fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) est mis en place par la ville en collaboration avec la CCI de l'Oise. Ce souci constant de développement a aussi conduit Miguel Martin à appliquer dans ses quatre magasins la Charte Qualité commerce, artisanat service : cet outil d'évaluation lui a permis d'améliorer son accueil téléphonique et de motiver et récompenser ses vendeuses. Enfin, il est administrateur d'un groupement de 170 bijoutiers indépendants en France, "Les nouveaux bijoutiers". Pas de doute, Miguel Martin est bien un entrepreneur dans l'âme...

**Filiale du leader européen des missiles MBDA, Matra Électronique est implantée depuis 35 ans sur un site de 10 000 mètres carrés à La-Croix-Saint-Ouen. Son expertise en électronique embarquée destinée à des systèmes de défense trouve parallèlement sa pleine expression dans les domaines de l'aéronautique civile et militaire ainsi qu'en recherche pétrolière.**



## MATRA ÉLECTRONIQUE, un travail d'orfèvre

“**N**e fit-on que des épingles, il faut être enthousiaste de son métier pour y exceller” : cette pensée de Diderot affichée dans l'unité de fabrication de Matra Électronique résume le degré d'exigence de cet équipementier capable de concevoir, fabriquer, intégrer et tester des équipements électroniques complets, même en très faibles quantités mais avec un niveau de qualité très élevé. Sa production est développée à quatre-vingts pour cent à partir de cahiers des charges établis par MBDA pour entrer dans ses systèmes de missiles. Et depuis une quinzaine d'années, l'entreprise a élargi son rayon d'actions en concevant et fabriquant des cartes pour l'aéronautique et la recherche pétrolière, et dans le domaine spatial, en réalisant le câblage de cartes embarquées sur des satellites ou des fusées. Ses salles de fabrication sont équipées de moyens de filtrage d'air pour éviter la présence de la moindre poussière, d'autres secteurs maintiennent un taux particulier d'hygrométrie, une zone “chimique”

dédiée aux opérations de vernissage est isolée du reste de la production, et l'ensemble du bâtiment garantit la protection contre les décharges électrostatiques.

### “SECRET DÉFENSE”

Classifié “secret défense”, le service test est doté d'un large parc de moyens d'essais qui certifient la fonctionnalité des équipements, y compris dans leurs conditions particulières d'utilisation en termes de vibrations, variations rapides de température, etc... Tous les instruments de mesure sont scrupuleusement étalonnés par le département Métrologie, qui assure également cette prestation d'expertise pour les matériels de clients extérieurs : chaque année, ces quatorze experts de la mesure réalisent plus de 10 000 interventions de vérifications, étalonnages, ajustages et réparations. Enfin, chargé à l'origine de concevoir l'outillage utilisé par Matra Électronique dans son process industriel, le bureau d'études ne se contente pas de définir des produits conformes aux cahiers des charges des clients. Ses 25 ingénieurs développent aussi

des produits spécifiques, comme le “PC durci” commercialisé depuis plus d'un an : un ordinateur blindé, sans clavier mais à écran tactile, capable de supporter les chocs, la pluie ou la poussière et de fonctionner en atmosphère explosive.

### UN PERSONNEL STABLE ET SOLIDE

“Parmi nos quatre cents collaborateurs, nombreux sont ceux qui travaillent dans l'entreprise depuis très longtemps” confie le directeur général Jean-François Karcher, ce qui selon lui constitue une “grande force en même temps qu'une certaine faiblesse”. Leur force, c'est de connaître parfaitement leur métier, d'avoir suivi toutes les évolutions technologiques et de s'appuyer sur une solide expérience. La faiblesse réside dans le vieillissement des équipes et la difficulté à former du personnel aussi compétent. Depuis 2000, Matra Électronique a créé avec des organismes de formation un module de quatre mois, suivi de six mois d'intégration dans l'entreprise, qui lui a permis de recruter

quelque 80 nouveaux collaborateurs. Et à partir de ce printemps, une école de formation interne est mise en place avec un formateur dédié, enseignant aux jeunes recrues toutes les subtilités d'un métier qui exige concentration et habileté. “Il nous faut un personnel solide, stable dans sa production, faisant preuve d'une grande rigueur alliée à une forte réactivité face aux évolutions des méthodes, des produits et de la réglementation” ajoute Alain Perréard, directeur du Business Développement. Un effort particulier est mené en permanence afin de préserver la santé des salariés, conformément à la directive européenne REACH : l'entreprise a totalement éliminé l'utilisation de la famille des produits hydrofluorocarbonés (HCFC), et trouve progressivement des solutions alternatives à l'emploi des brasures au plomb, du pyralène ou du trichloréthylène... Ce n'est pas un hasard si Matra Électronique a été en 1999 l'une des toutes premières entreprises de la région à obtenir la certification ISO 14001...

# Site internet de la CCI : bienvenue aux clubs !

**Fidèle à sa vocation de facilitateur d'échanges, la CCI de l'Oise ouvre de nouveaux services sur son site internet rénové, mis en ligne en début d'année. Pour faire profiter pleinement les acteurs économiques du formidable outil de communication qu'est le web.**

Tout l'intérêt du web, c'est l'interactivité. C'est sur ce constat que la Chambre de commerce et d'industrie met en place des clubs sur son nouveau site internet, [www.oise.cci.fr](http://www.oise.cci.fr), déjà fort apprécié des internautes : des communautés d'intérêt permettant à leurs membres d'échanger des informations, de confronter leurs expériences, de communiquer autour de leur métier... et de bénéficier de l'expertise de la Chambre.

## LE CLUB DES AUTO-ENTREPRENEURS

Le premier d'entre eux concerne les auto-entrepreneurs. Instauré au 1<sup>er</sup> janvier 2009, ce nouveau statut a déjà séduit plus de 300 000 français qui se sont lancés dans des activités variées, allant des services à la personne à la vente en ligne, des chambres d'hôtes au télétravail. Et même si le fondateur de ce régime, le secrétaire d'état Hervé Novelli, estime que "les formalités et les coûts sont réduits à l'extrême et la relation à l'administration facilitée", de nombreuses questions

demeurent. Des questions auxquelles les auto-entrepreneurs ont d'autant plus de mal à trouver réponse qu'ils sont par nature isolés, travaillant la plupart du temps depuis leur domicile. Ces questions, les auto-entrepreneurs de l'Oise peuvent depuis la mi-mars les poser sur le site de la CCI à d'autres qui ont pu éprouver les mêmes difficultés et expérimenter des solutions. Pour cela, il leur suffit de s'inscrire gratuitement au club grâce à un formulaire en ligne très simple, et pénétrer dans l'espace de discussion. Au vu des questions les plus fréquemment posées ou auxquelles aucun internaute n'aura su répondre, les professionnels de la CCI éditeront des articles concrets résultant de leur connaissance du terrain et de la législation. Les membres du club recevront également régulièrement, directement dans leur boîte mail et toujours gratuitement, une lettre d'information sur l'actualité du statut. Contribuant activement à la dynamique économique du territoire, les auto-entrepreneurs sont nombreux à utiliser ce statut simplifié pour tester leur projet



avant de sauter le pas de la véritable création d'une entreprise... Autant leur donner tout de suite les meilleures chances de succès !

## CLUBS THÉMATIQUES ET BOURSE AUX STAGES

Un autre club dispose aussi depuis peu d'un espace réservé pour communiquer : il s'agit du club logistique très récemment créé, composé de professionnels du secteur, chargeurs industriels,

aux clubs animés par le pôle Qualité, santé, sécurité et environnement (QSSE) sur des thèmes comme les déchets, l'eau ou les économies d'énergie. Enfin, le site internet de la CCI de l'Oise proposera très prochainement une "bourse aux stages", destinée à mettre en relation des élèves et étudiants en recherche de stage et les entreprises susceptibles de les accueillir. Concrètement, les demandeurs de tous types de stage, depuis les collégiens de troisième en quête d'un stage découverte aux étudiants de l'enseignement supérieur, "posteront" leur curriculum vitae en ligne et émettront leurs souhaits. Les entreprises préalablement enregistrées pourront avoir accès à cette base de données par un



*Je suis auto-entrepreneur : puis-je faire financer ma formation professionnelle par un organisme ? Je souhaite revendre mon activité, comment faire ? Ai-je le droit de proposer des prestations de conseil et de formation ? Quel est le statut de mon conjoint collaborateur ?..... le régime mis en place par le gouvernement début 2009 pose encore de nombreuses interrogations, dont les auto-entrepreneurs de l'Oise peuvent débattre sur l'espace mis à leur disposition depuis mi-mars sur le site de la CCI de l'Oise.*

logisticiens, entrepositaires et transporteurs, centres de formations et organisations professionnelles. Ainsi, en dehors de leurs rendez-vous formels, ces experts peuvent utiliser un outil supplémentaire pour échanger, compiler des documentations, diffuser des comptes-rendus,... en un mot faire avancer leurs travaux. Ce service sera progressivement étendu

moteur de recherche multicritères. Ce dispositif expérimental est développé dans le triple but de fournir un nouveau service aux entreprises et de les promouvoir auprès des plus jeunes, tout en rapprochant ces derniers du monde du travail. Dans le même esprit, une "bourse de l'apprentissage" devrait bientôt voir le jour.



Après la signature d'une convention de partenariat entre Jacky Lebrun, président de la CCI et Marc Flecher, président de l'association *Entreprendre pour apprendre* Picardie en décembre dernier, le dispositif se met en place auprès de

la trentaine de mini-entreprises du département. Afin de sensibiliser collégiens et lycéens à la création d'entreprise, un conseiller CCI interviendra à trois reprises dans la mini-entreprise d'une classe du lycée des Jacobins à Beauvais et proposera des réunions d'informations aux professeurs et formateurs responsables.

Plus de 250 visiteurs ont assisté à la 1<sup>ère</sup> Nuit de l'Orientation organisée le 29 janvier à Beauvais par la CCI de l'Oise. Ils ont pu s'entretenir avec des professionnels du bâtiment, de l'industrie, du commerce automobile, de la santé et de l'aide à la personne, de l'hôtellerie et de la restauration, de l'armée, de la banque entre autres, passer des tests de personnalités avec un psychologue, rechercher des orientations sur des bornes interactives...



Dans le cadre du Plan de Sauvegarde à l'Emploi de Continental, le cabinet ALTEDIA, mandaté pour le reclassement des salariés, a sollicité la CCI de l'Oise pour mettre en œuvre une action de formation spécifique à la création/reprise d'entreprise appelée "CREA/CCI". Son objectif est de permettre à chaque salarié porteur d'un projet de création ou de reprise d'obtenir un accompagnement spécifique de 3 mois sur tous les points constitutifs du plan d'affaires sur un format à la fois collectif et individuel. Du 14 décembre 2009 au 18 mars 2010, sur son site de Compiègne, la CCI de l'Oise a accueilli sur ce dispositif 18 salariés de Continental "futurs chefs d'entreprise".



La CCI a accueilli 43 participants à sa première journée technique "International" le 11 mars dernier, qui traitait de réforme de la TVA sur les prestations de services et échanges de biens au sein de l'Union Européenne. Un beau succès !



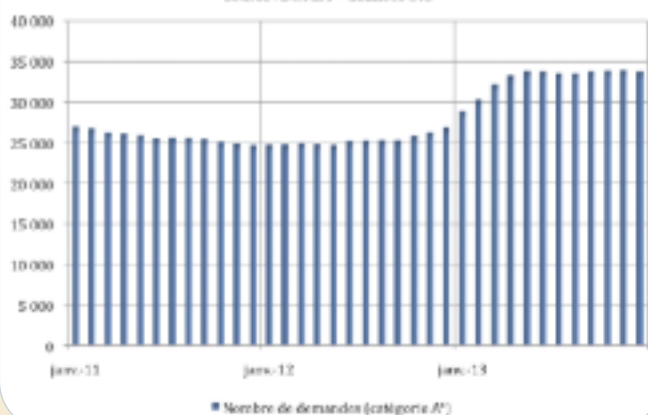
Le Centre de Formation des Apprentis de la CCI a accueilli plus de 600 visiteurs à Nogent-sur-Oise le 13 mars à l'occasion de ses Portes Ouvertes : les jeunes et leurs familles ont pu y rencontrer des entreprises présentant leur activité et des offres de contrats d'apprentissage, prendre tous les renseignements nécessaires à leur avenir auprès des formateurs et apprentis du CFA, passer des tests de personnalité et de positionnement par rapport à leur souhait d'orientation. Le président de la CCI Jacky Lebrun et celui de sa commission formation Jean-Jacques Fernandez ont pu constater l'ambiance en même temps concentrée et conviviale qui a caractérisé cette journée.

La CCI de l'Oise a présenté le 4 février aux élus et commerçants de Mouy une étude préalable à la mise en place d'un Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC), conformément à la convention signée en mai dernier par Jacky Lebrun et le maire Anne-Claire Delafontaine. Basée sur sept propositions pour renforcer l'attractivité du centre ville et l'animer, cette étude devrait aboutir à la mise en place du fonds dans le courant de l'année.



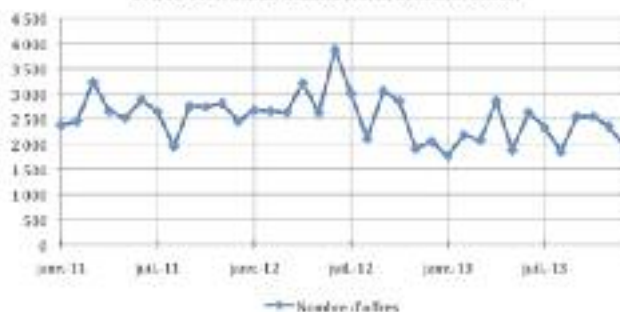
### Demandes d'emploi en fin de mois

Source : DIRETPE - données CVS



### Offres d'emploi enregistrées

Source : SIMPLARES - données brutes, traitement DIRETPE

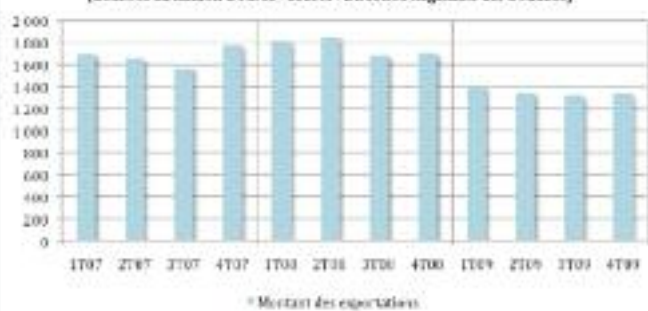


Le nombre de demandeurs d'emploi enregistrés en décembre 2009 confirme la stabilisation observée depuis mai. On note plus spécialement une amélioration pour la population des moins de 25 ans dont le nombre de demandes d'emploi diminue (en données non CVS) de 8 736 en novembre à 8 302 en décembre (-5%). Par rapport à décembre 2008, la hausse reste forte : +29,8%. Elle est néanmoins plus faible que celle enregistrée au troisième trimestre 2009 qui culminait à 33,6%.

1 933 offres d'emploi ont été enregistrées en décembre 2009, soit une réduction de 411 offres par rapport au mois de novembre et de 115 par rapport au mois de décembre 2008. L'Oise a connu cette année une évolution annuelle de -16,6%, proche de celle de la France (-15%), mais plus défavorable que celle de l'Aisne (-6,8%) ou de la Somme (-7,8%).

### Exportations de l'Oise

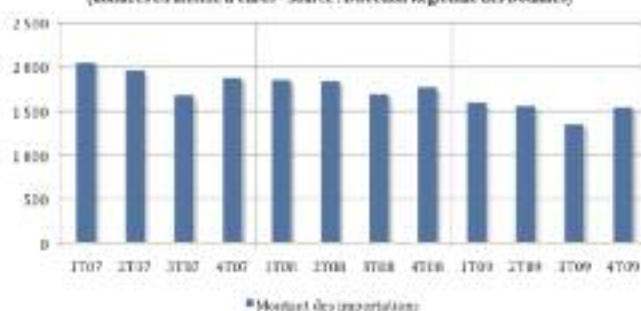
(données en million d'euros - Source : Direction Régionale des Douanes)



Le montant des exportations s'est élevé à 1 340 millions d'Euros au 4<sup>ème</sup> trimestre 2009, résultat très proche de celui des trimestres précédents. Une baisse de plus de 20% est enregistrée en 2009 par rapport à 2008. Le secteur de la parfumerie, cosmétique et produits d'entretien, le plus porteur dans le département, a connu également sur l'année une baisse de 24%.

### Importations de l'Oise

(données en million d'euros - Source : Direction Régionale des Douanes)



Le quatrième trimestre 2009 se termine sur 1 545 millions d'Euros d'importations, soit une hausse de 13,7% par rapport au 3<sup>ème</sup> trimestre. Sur un an, les importations sont malgré tout en repli de 15%. Les produits chimiques de base, produits azotés, matières plastiques et caoutchouc plastiques, qui font partie des produits les plus importés, ont connu sur un an une baisse de 28%. Le solde du commerce extérieur de l'Oise est de -205 millions d'Euros au 4<sup>ème</sup> trimestre et de -658 millions d'Euros sur l'année.

# EXPERTISE JURIDIQUE



## ■ Prévention-traitement des difficultés des entreprises : Le recours au mandat ad hoc, une démarche confidentielle

Il s'agit d'une procédure ouverte à toutes les entreprises et codifiée par les articles L.611-3 et R.611-18 à R.611-20 du Code de commerce.

Lorsqu'une entreprise rencontre d'importantes difficultés sans pour autant se trouver en état de cessation des paiements, son dirigeant cherche généralement à conclure avec ses principaux créanciers des accords afin de sécuriser son devenir.

Il peut, pour ce faire, s'assurer de l'aide et de l'expérience d'un professionnel avisé et indépendant en recourant à la désignation d'un Mandataire ad hoc.

### QUELLES ENTREPRISES SONT CONCERNÉES ?

Il peut s'agir d'un entrepreneur individuel (commerçant ou artisan "en nom propre") ou du dirigeant de toute société commerciale (SARL, SA, SAS, SASU...) et, plus généralement, de toute personne morale de droit privé non commerçante (société civile, association, GIE...). Cet outil est également ouvert aux professionnels indépendants et aux exploitants agricoles.

La demande de désignation d'un mandataire doit expressément être présentée par le "débiteur" ainsi nommé dans la procédure en lieu et place de "représentant de l'entreprise" avant la réforme de 2008. Cette procédure est totalement confidentielle et n'emporte, par ailleurs, aucun dessaisissement des pouvoirs de gestion et de direction du chef d'entreprise qui en fait la demande, le laissant maître de son affaire.

La requête est présentée directement au Président du Tribunal de Commerce dont dépend le siège social du débiteur. Elle doit exposer les difficultés rencontrées (économiques, financières, sociales...) ainsi que les mesures de redressement envisagées ou bien les remises de dettes qui permettraient la mise en œuvre des mesures de redressement.

Pour être complet et permettre ainsi une appréhension optimale, il convient de joindre également l'état des créances et des dettes, une liste des engagements hors bilan, les derniers comptes annuels, une situation de trésorerie actuelle et si possible un prévisionnel d'exploitation (en cela, sont reprises les dispositions de l'article R.611-18 du Code de Commerce).

Nanti de ce dossier et après étude, le Président du Tribunal de Commerce convoque très rapidement le débiteur afin de s'assurer de

la recevabilité de la requête (par exemple impossibilité d'ouverture aux entreprises en état de cessation des paiements) et de fixer la mission, sa durée ainsi que le nom du mandataire ad hoc à qui sera confié ce mandat.

Ce mandat, une fois défini, fera l'objet d'une ordonnance rendue par le Président du Tribunal de Commerce.

Les mandataires sont, en règle générale, des administrateurs judiciaires qui justifient d'une grande expérience en matière de redressement d'entreprises et de négociation avec les créanciers (banques, organismes sociaux et fiscaux, fournisseurs...). Ils sont soumis à une obligation de confidentialité pour toutes les opérations où ils seront amenés à intervenir.

**La durée du mandat :** il n'existe pas de limitation légale concernant la durée de ce mandat, mais l'usage est de fixer celle-ci à trois mois avec possibilité de renouvellement.

**La rémunération du mandataire :** en l'espèce, le texte de loi de référence fait état de l'énumération des critères du mandat sur la base desquels seront indiqués le montant maximal de la rémunération ainsi que le montant des provisions à verser par le débiteur.

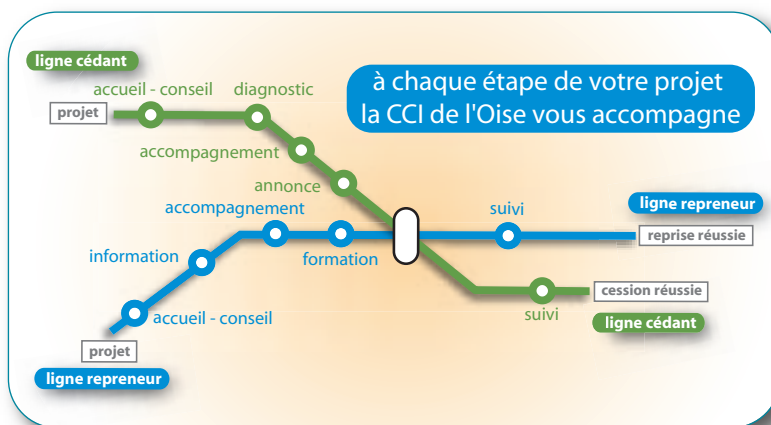
Le montant définitif sera arrêté par une ordonnance rendue par le Président du Tribunal de Commerce à l'issue de la mission du mandataire et au vu des diligences réellement accomplies ainsi que du résultat obtenu.

Pendant toute la durée du mandat, le mandataire va tout mettre en œuvre pour concrétiser des accords portant par exemple sur des renoncements à exigibilité de créances, remises de dettes, maintien d'un concours bancaire...

A l'issue de sa mission, le mandataire rend compte au Président du Tribunal de Commerce du sort de celle-ci. Soit il a échoué et dès lors une procédure collective sera peut-être nécessaire, soit il a réussi et un protocole entre les parties a été réalisé et donne à l'entreprise toutes les chances de régler ses difficultés.

Instrument dont la simplicité de mise en œuvre, de souplesse et de confidentialité est le principal atout, le mandat ad hoc permet aux dirigeants de se faire assister par un professionnel sans pour autant que ses difficultés soient connues de tous. Cet outil doit être privilégié car il prend les problèmes rencontrés très en amont.

# OFFRES DE CESSION REPRISE



## Nouvelles offres

### C 2010/02

Cession d'une société de création – entretien d'espaces verts.

Motif cession : convenance personnelle.

Prix de cession : 1300 K€

### C 2009/31

Cession d'un fonds de commerce de fabrication et vente de cheminées bois et négoce de poêles et d'accessoires.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : à négocier.

### C 2010/05

Cession d'une entreprise spécialisée dans la conception, l'engineering et la réalisation de machines spéciales.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 595 K€.

En option murs : à négocier.

### C 2009/30

Cession d'une entreprise de traiteur, portage de repas à domicile pour les particuliers et les entreprises

Motif cession : Changement d'activités.

Prix de cession : 130 K€.

### C 2010/01

Cession d'une entreprise spécialisée dans la distribution de produits destinés aux marchés de la coiffure, de l'esthétique et de la parapharmacie.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 500 K€

### C 2009/29

Cession d'un magasin de vente de produits biologiques.

Motif cession : changement d'activités.

Prix de cession : 70 K€.

### C 2010/03

Cession d'un pressing, nettoyage, blanchisserie en sous-traitance.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 72 K€.

### C 2010/10

Cession d'une société spécialisée dans le second œuvre du bâtiment.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 550 K€.

### C 2009/11

Cession d'une PME spécialisée dans la mécanique générale de précision, à forte notoriété et reconnue sur le marché.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 560 K€.

### C 2009/28

Cession d'une PME spécialisée dans la conception, la réalisation et la commercialisation de machines et équipements pour le travail des matériaux souples.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 790 K€.

### C 2009/21

Cession d'un bar - restauration traditionnelle.

Motif cession : changement activités.

Prix de cession : 120 K€.

### C 2009/10

Cession d'un salon de thé, petite restauration, vente de thé, café, enseigne Léonidas, objets de décoration.

Motif cession : changement activités.

Prix cession : 120 K€ dont 30 K€ de matériel.

### C 2008/13

Cession d'un restaurant – cuisine traditionnelle

Motif cession : convenance personnelle.

Prix de cession : 105 K€+ immobilier : 440 K€.

### C 2009/03

Cession d'une entreprise de vente de pièces auto sous enseigne nationale.

Motif cession : convenance personnelle

Prix de cession : 140 K€.

### C 2009/22

Cession d'une TPE spécialisée dans la vente et l'installation de portails, portes et fenêtres.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 350 K€.

### C 2008/31

Cession d'une entreprise de négoce et location de matériel du secteur automobile.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 870 K€.

### C 2009/26

Cession d'un magasin de fleurs. Création et décoration florale.

Motif cession : changement d'activités.

Prix de cession à négocier.

### C 2009/19

Cession d'un fonds de commerce - Magasin de 500 m<sup>2</sup> bazar électroménager TV -

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 200 K€.

### C 2009/18

Cession d'un fonds de commerce d'alimentation, produits frais dépôt de journaux, distributeur Française des jeux.

Motif cession : santé.

Prix de cession : 75 K€.

### C 2009/06

Cession d'une boutique de prêt-à-porter homme/femme - lingerie et retouches.

Motif cession : convenance personnelle.

Prix cession du fonds : 75 K€.

### C 2009/15

Cession d'une entreprise de travail temporaire – toutes activités.

Motif cession : retraite.

Prix cession : 300 K€.

### C 2008/39

Cession totale d'une entreprise spécialisée dans le diagnostic immobilier.

Motif cession : convenance personnelle.

Prix de cession : 60 K€.

### C 2009/23

Cession d'un camping caravanning, bar tabac, presse, pêche à la truite, mini golf.

Motif cession : retraite.

Prix de cession : 230 K€ avec 4 mobil homes.

### C 2008/29

Cession d'une activité de réception - mariage et restauration associée.

Motif cession : convenance personnelle.

Prix de cession : 300 K€+ Immobilier : 940 K€.

## Le saviez-vous ?

### Dirigeants, anticipez en toute confidentialité !

Pour préparer la transmission de votre entreprise, nous vous proposons la réalisation d'un pré-diagnostic transmission gratuit.

Vous souhaitez bénéficier du pré-diagnostic : 03 44 79 80 81

### Repreneurs, mettez toutes les chances de votre côté !

Pour vous aider à pérenniser et développer votre entreprise, nous vous proposons un accompagnement gratuit pendant 3 années.

Vous souhaitez bénéficier du dispositif suivi de la jeune entreprise : 03 44 79 80 81

### >Contact

CCI de l'Oise

Direction Appui aux entreprises

Tél : 03 44 46 60 60

reprise@cci-oise.fr

Toutes les offres sur :  
[www.oise.cci.fr](http://www.oise.cci.fr)

# Les Promenades Musicales de Compiègne

un  
feu d'artifice  
musical  
en apothéose

*Samedi 3 juillet 2010  
au Palais impérial de Compiègne*

8 scènes,  
12 compagnies,  
de 18h30 à 23h00,  
20 programmes  
musicaux autour de  
**MOZART**

**La CCI de l'Oise**  
partenaire des Promenades musicales de Compiègne,

vous propose de vous associer à cet événement à un tarif très préférentiel.

INVITEZ VOS CLIENTS / prestation cocktail et spectacle

pour 100 € HT au lieu de 120 € HT pour toute réservation avant le 19 mai 2010.

Contact : Isabelle Dufresne [isabelle.ido@gmail.com](mailto:isabelle.ido@gmail.com) / 06 78 16 02 43