

Actions

LE MAGAZINE ÉCONOMIQUE DE LA CCI DE LIMOGES ET HAUTE-VIENNE

n°175 novembre 2017



On the road again

**NICOLAS
GINOUVES
TATOUÉ HARLEY**

P. 15



À Compreignac

**SÉBASTIEN
DELA ME, UN
BOUCHER FIER
DE SON MÉTIER**

P. 6

Avec la CCI

**SIMPLIFIEZ VOS
FORMALITÉS
ADMINISTRATIVES** P. 10

Coiffure Pélissier

**TENDANCE
MODE
DEPUIS
60 ANS**

P. 13



Dossier. à lire en page 18

HAUTE-VIENNE
ICI, ON AIME
L'ESPRIT
D'ENTREPRENDRE!

retrouvez-nous sur : www.limoges.cci.fr



@cciLimogesHauteVienne



@CCILimoges

*Bonnes fêtes
de fin d'année
bien assuré !*



Assuré d'avancer



Aurélie LATHIÈRE

Agent Général Expert Gan Assurances

3 boulevard de Fleurus 87000 LIMOGES

05 55 33 11 66 | limoges-porcelaine@gan.fr

www.ganassurances.fr

N° ORIAS N°011060136

Sommaire

Rue des actus

- 5 Marion Lachaise une jeune fromagère à Limoges
- 8 Guillaume Londeix prend plaisir en cuisine
- 9 Un label de bon goût pour l'Italo-América

Place des victoires

- 12 Bijou
- 13 Péliissier
- 14 Jérémy's Cycles
- 15 Harley-Davidson
- 16 Opti'Prox



Grand'place du dossier

- 18 L'économie bouge en Haute-Vienne

Avenue de l'économie

- 32 Bilan et perspectives de la mandature
- 37 Une mallette pratique pour les chefs d'entreprise
- 38 Un nouveau plan de sol pour l'aéroport

Carrefour des bonnes infos

- 40 Les créations d'entreprises en octobre et novembre

Square des experts

- 42 Guy Flament un spécialiste des enjeux numériques



Premier bilan après un an de mandat

Il n'est jamais trop tôt pour dresser un premier état des lieux de l'action entreprise. En novembre 2016, je succédais à Jean-Pierre Limousin à la tête de la chambre de commerce et d'industrie de Limoges et de la Haute-Vienne. Avec mon équipe profondément renouvelée, j'ai présenté six axes stratégiques majeurs pour installer notre département au premier rang des pôles essentiels de la région Nouvelle-Aquitaine. L'année qui vient de s'écouler a déjà permis de mettre en place plusieurs de ces projets, et il m'a semblé important de présenter dans ce magazine le travail effectué. Je tiens à remercier les élus ainsi que tous les collaborateurs de la CCI qui s'impliquent au quotidien, avec efficacité et réactivité, au côté des entrepreneurs. Dégager des pistes de réflexion, concevoir des plans d'actions pour les entreprises, concentrer nos efforts pour le développement économique et l'emploi : voilà ce qui fait partie des enjeux essentiels des quatre prochaines années. Notre motivation est toujours intacte afin de mener, avec pragmatisme et honnêteté, l'action pour laquelle nous avons été élus, au service de toutes les entreprises et pour notre territoire. En cette fin d'année 2017, nous avons souhaité être partenaire du groupe Centre-France pour organiser les Trophées des entreprises, une belle initiative qui récompense le dynamisme, l'innovation et l'ambition. Ce type de manifestation, largement médiatisée, permet de faire connaître nos entreprises au grand public. Et, il faut l'espérer, cela donnera peut-être à certains le goût et la volonté d'entreprendre. En attendant 2018, je souhaite à toutes et tous de bonnes fêtes et je vous présente, au nom de la chambre de commerce de Limoges et de la Haute-Vienne, mes meilleurs vœux.

Pierre Massy
président de la CCI de Limoges
et de la Haute-Vienne

Actions est un magazine économique publié par la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne / 16 place Jourdan BP 403, 87011 Limoges cedex / 05 55 45 15 15 / **Directeur de la publication** : Pierre Massy / **Journaliste** : Nicolas Yardin / **Mise en page et coordination** : Martine Renon / **Maquette et couverture** : *Le Magazine* 04 78 28 84 84 / **Photos** : Philippe Thomas (CCI), entreprises / **Impression** : Imprimatur 05 55 04 14 04 / **Publicité** : Dixicom 04 67 02 68 68 / **Routage** : Info Routage 05 55 37 04 08 / **Dépôt légal** : février 2017 / ISSN 1151-1036 / **Tirage** : 12 000 exemplaires / Afin de préserver l'environnement, Actions est imprimé sur un papier PEFC/10-31-1188 issu de pâtes produites à partir de forêts gérées durablement.

L'agenda de la CCI

JUSQU'AU 30 DÉCEMBRE

Le marché de Noël se poursuit

/// Le marché de Noël de Limoges, organisé par la Ville en partenariat avec la CCI, se poursuit place de la République jusqu'au 30 décembre. Une cinquantaine de chalets sont installés sur la place et de nombreuses animations attendent les visiteurs.

Frédéric Fayette | 05 55 45 15 64

8 JANVIER

Financement participatif

/// Le financement participatif, voilà un sujet qui fait régulièrement le buzz. Mais de quoi s'agit-il vraiment et surtout en quoi peut-il être bénéfique pour votre business ? C'est ce que va vous expliquer la CCI qui organise le 8 janvier, dans le cadre des Lundis de la CCI, un rendez-vous intitulé Collecter des fonds grâce au financement participatif.

Fanny Villégier | 05 55 45 16 12

27 JANVIER

Voyage, voyage

/// Le premier salon du voyage aura lieu samedi 27 janvier de 10 heures à 18 heures à l'aéroport de Limoges. Organisée en partenariat avec l'agence de voyages Fitour, cette première édition proposera des conférences, des

5 FÉVRIER

Devenez incontournable

→ Booster son point de vente, c'est l'intitulé de cette conférence présentée dans le cadre des Lundis de la CCI. Identifier ses points forts et ses points faibles, établir une liste d'action à mettre en place pour améliorer son activité, utiliser les nouveaux outils pour attirer et fidéliser les clients, etc. De nombreuses informations pratiques et utiles seront suggérées.

Frédéric Fayette
05 55 45 15 64



10 JANVIER AU 20 FÉVRIER

ACHATS AUX MEILLEURS PRIX

→ Les soldes d'hiver auront lieu à partir du mercredi 10 janvier au matin, pour une durée de cinq semaines. Ils s'achèveront le mardi 20 février au soir. Une enquête flash sera menée par la CCI durant les premiers jours pour estimer les grandes tendances.

Frédéric Fayette | 05 55 45 15 64

animations et des visites de l'aéroport. Des stands seront réservés aux tour-opérateurs, aux compagnies aériennes et aux représentants étrangers.

29 JANVIER

Diplômés levez-vous !

/// Lundi 29 janvier, et comme chaque année, une remise de parchemin très officielle a lieu à la technopole d'Ester pour les tout jeunes diplômés de l'ESCS – École supérieure du commerce et des services – et de l'ISIH – Institut supérieur de l'immobilier et de l'habitat – écoles de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne. Togs, couvre-chefs et parchemins seront de rigueur pour les jeunes diplômés.

Perrine Michel | 05 55 31 67 76

8 FÉVRIER

Bilan et perspectives

/// Bilan 2017 et perspectives 2018, l'étude annuelle sur les entreprises et l'environnement économique en Nouvelle-Aquitaine sera présentée à la CCI dès 9 heures par Laurent Sahuquet, directeur régional délégué de la Banque de France.

Fabienne Maury | 05 55 45 15 22

Mieux connaître le numérique

/// Le 8 février se déroule au pôle bois de Tulle la troisième édition du forum de la

transformation numérique des entreprises organisé par l'Agence de développement et d'innovation Nouvelle-Aquitaine en partenariat avec la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne et de nombreux autres partenaires.

Claire Gendronneau | 05 55 45 15 13

5 MARS

Recherche talents

/// À la recherche de la perle rare, du collaborateur qui va booster votre activité ? Il existe des méthodes alternatives de recrutement. Ce Lundi de la CCI intitulé Recruter des talents en période de pénurie des compétences devrait vous donner quelques pistes.

Henda Lasram | 05 55 45 15 45

10 MARS

Les portes sont ouvertes

/// Samedi 10 mars, le campus consulaire ouvre ses portes aux étudiants et à leurs familles pour leur permettre de découvrir l'école supérieure du commerce et des services (ESCS) et l'Institut supérieur de l'immobilier et de l'habitat (ISIH). Tables rondes sur les métiers, rencontres avec des alternants, des tuteurs des professionnels qui interviennent en tant que formateurs dans les deux écoles sont prévues tout au long de la journée à partir de 9 h 30 et jusqu'à 17 heures.

Perrine Michel | 05 55 31 67 76



© Fotolia

22 MARS

LES TENDANCES DE L'IMMOBILIER

→ La conférence annuelle de l'Observatoire économique de l'immobilier aura lieu le jeudi 22 mars dans les locaux de la CCI. Cet Observatoire a pour objectif de mesurer l'évolution du marché de l'immobilier logements, commercial et d'entreprises à travers des données relatives aux prix, volumes des transactions, pour le neuf et l'ancien, sur les ventes et les locations. Il publie tous les ans une étude sur la conjoncture immobilière en Haute-Vienne comprenant de nombreuses données statistiques et fourchettes de prix. La présentation des résultats 2017 sera réalisée par les membres et les partenaires de l'Observatoire de 10 heures à 12 h 30.

Fabienne Maury | 05 55 45 15 22

UNE NOUVELLE ÉPOQUE POUR LE 1900

→ Institution s'il en est, le bar le 1900 situé place des Bancs a été repris en octobre dernier par trois copains bien décidés à donner une nouvelle vie à l'établissement idéalement situé dans l'hyper-centre de Limoges. Philippe Pérat, Jean-Luc Roussel et Denis Monzat ont respecté l'esprit des lieux. La façade, classée, a été juste rafraîchie. L'intérieur a été dépoussiéré, en gardant le mobilier patiné par le temps, les fausses moulures repeintes, les tables ont des noms de personnalité qui ont marqué l'histoire de Limoges. Le plus gros changement concerne des nouvelles toilettes avec accès pour les personnes handicapées. L'esprit bistrot se retrouve dans l'assiette : Grégoire Delaty, meilleur apprenti de France, propose chaque midi des plats de qualité. Ouvert de 8 heures du matin à 22 h 30 le soir, du mardi au samedi, le 1900 sert le café le matin aux maraîchers et aux clients du marché et prolonge en soirée avec une clientèle festive.

☎ 05 55 33 40 44



CRÉER SA START-UP EN UN WEEK-END

→ À Limoges, le deuxième Week-end de Dave, organisé les 4 et 5 novembre à Ester Technopole, a réuni une cinquantaine de porteurs de projets. Initiée par le Garage 2067, la manifestation permet à des apprentis entrepreneurs de tester leur projet innovant en le développant l'espace d'un week-end. C'est une équipe d'étudiants de l'ENSIL qui remporté le concours pour Connect Heat, un système de gestion éco-intelligent du chauffage d'entreprise et des bâtiments publics utilisant les données météorologiques.



commerce

LE FROMAGE DANS UN ÉCRIN

Ce n'est pas tous les jours qu'une nouvelle fromagerie s'installe en centre-ville de Limoges. « Le pari était osé, il fallait vraiment se distinguer », admet d'ailleurs volontiers Marion Lachaise, 27 ans seulement, qui, après avoir travaillé plusieurs années dans un magasin bio, a décidé de se mettre à son compte. Elle a ouvert en septembre dernier la Fromagerie Lachaise au 18 de la place des Bancs. « J'avais envie de me lancer et de travailler en centre-ville pour faire partie de ceux qui redynamisent ce secteur. Je voulais aussi changer l'image de la fromagerie traditionnelle, la moderniser. » La jeune femme, originaire de Limoges, a misé sur un concept contemporain et épuré, dans un local qu'elle a imaginé et dessiné de A à Z. Les fromages sont exposés derrière des vitrines dans un esprit un peu haut de gamme qui attire inmanquablement l'œil et qui donne envie d'entrer découvrir les produits proposés. Il y a de quoi satisfaire les amateurs avec une gamme "classique" : du cantal, du camembert, du saint-nectaire et des produits plus exotiques comme ce brie qu'elle prépare avec des amandes (torréfiées à l'huilerie In-Finé à La Roche-l'Abeille) et du miel de châtaignier limousin (de la maison Fredon). Ou encore des fromages étrangers comme le schropschire (anglais) ou l'ol sciur, venu d'Italie, un fromage de chèvre avec des pétales de rose et des baies de myrtille. Le bouche-à-oreille aidant, la fromagerie s'est déjà constitué une clientèle fidèle. Marion Lachaise est satisfaite puisque le provisionnel « ambitieux » qu'elle s'était fixé est atteint. Prochainement, elle prévoit d'ouvrir un espace de dégustation puis une terrasse à l'arrière du magasin. La boutique est ouverte du mardi au jeudi de 10 heures à 14 heures et de 16 heures à 18 h 30 et vendredi et samedi de 8 heures à 19 h 30

☎ 05 55 56 52 71

229

C'est en millions d'euros le montant que la région Nouvelle-Aquitaine prévoit de mobiliser sur cinq ans pour contribuer au déploiement de la fibre optique, partout et pour tous. Elle ambitionne de couvrir un million de foyers et d'entreprises, en cinq ans, par des réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné (FTTH).



MORAND DANS DE NOUVELLES MAINS

→ Le groupe LIM (500 collaborateurs et 47,2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016), qui comprend notamment la sellerie Nontronnaise CWD et l'atelier basque Devoucoux à Bidart, vient d'acquérir la majorité du gantier Georges Morand de Saint-Junien spécialisé dans la fabrication de gants haut de gamme pour le marché du luxe, les motards du ministère de l'intérieur et les pilotes d'avions militaires. Le groupe LIM espère par ce rachat diversifier l'activité de l'entreprise de Saint-Junien et développer son chiffre d'affaires pour atteindre 5 millions d'euros d'ici 2021.

Rue des actus

FIN DE L'HISTOIRE POUR CULTURE ET PATRIMOINE EN LIMOUSIN

→ Après plus de trente ans d'existence, Culture et Patrimoine en Limousin a été contrainte d'arrêter son activité d'éditeur à la fin du mois de novembre dernier. De nombreux ouvrages remarquables sur notre région ont été publiés durant ces années, avec des choix éditoriaux exigeants qui étaient la marque de l'association.

CARREFOUR BOISSEUIL VOIT (ENCORE PLUS) GRAND

→ Les travaux d'agrandissement de la galerie commerciale de Carrefour Boisseuil sont achevés. Sur plus de 4 000 m², la galerie accueille soixante-douze commerces, soit une quarantaine de plus qu'auparavant. L'investissement consacré à ce projet est de plus de 26 millions d'euros.

40

Référence incontournable du sport, le centre de droit et d'économie du sport (CDES) installé 13 rue de Genève à Limoges vient de fêter ses 40 ans. Il propose de multiples formations aux métiers sportifs et rayonne dans une cinquantaine de pays. Il a permis d'accueillir à Limoges d'anciens sportifs de renom préparant leur diplôme de manager comme Laurent Blanc, Marc Lièvremont, Fabien Pelous Emmanuel Petit ou Zinédine Zidane.

artisan

SÉBASTIEN DELAME, BOUCHER PAR PASSION



Àgé de seulement 32 ans, Sébastien Delame a repris il y a trois ans la boucherie installée en plein centre-bourg de Compreignac. Un pari risqué mais qui s'est révélé payant grâce à des produits de qualité et une passion indéfectible pour son travail. « Ce métier, c'est vraiment une vocation, une envie depuis longtemps, je ne me voyais pas faire autre chose. J'avais l'idée d'avoir une boucherie rurale, de proximité, au contact des gens. Et presque 15 ans après, j'ai réussi à créer ça », dit-il en riant, pas peu fier d'avoir réussi à mener à bien son projet. Après des études au CFA du Moulin-Rabaud, à Limoges, il a débuté son bac professionnel en alternance dans la grande distribution. « Cette expérience m'a donné envie de continuer à travailler dans une grande surface. Je me suis donc inscrit à l'école supérieure du commerce et des services (ESCS), au campus consulaire de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne, pour passer un brevet d'école de commerce en alternance et devenir chef de secteur en GMS. Ça a été une excellente expérience, qui m'a permis de rencontrer des gens formidables venus d'univers différents et qui voulaient travailler dans la banque, dans l'immobilier et dans d'autres

secteurs différents du mien. » C'est durant sa formation qu'il rencontre Thomas et Simon Burgalières. Il intègre l'équipe de la réputée famille de bouchers pour qui il va travailler durant sept ans, dans les différents points de vente. Fort de cette expérience, il décide alors de concrétiser le projet qui lui tenait depuis longtemps à cœur en reprenant sa propre boucherie. « J'ai trouvé celle-ci à reprendre sur Le Bon Coin. C'est une affaire qui avait décliné, et il y avait un vrai risque. Beaucoup de gens m'ont d'ailleurs déconseillé de la reprendre mais, quand je l'ai visitée, il s'est passé quelque chose : il y avait un truc qui me plaisait dans ce magasin. » Aidé pour son prêt à la banque par la Socama, qui s'est portée garante de son emprunt, Sébastien Delame a ouvert sa boucherie en juin 2014. Il a été accompagné par la chambre des métiers et par Monique Bosselut, conseillère d'entreprise à la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne, qui continue de le suivre depuis l'installation. Rapidement, la boucherie Delame retrouve une clientèle régulière, contente de voir un jeune motivé reprendre le commerce et préserver l'activité économique dans la commune. « Je suis heureux quand mes clients viennent acheter des côtes de porc qu'ils partageront en famille » sourit Sébastien Delame qui reconnaît avec franchise que la viande reste un produit cher, ce qui s'explique par de nombreuses contraintes (normes d'hygiène, de sécurité, charges). « C'est au boucher de s'adapter pour que tout le monde puisse manger de la viande, même juste une fois par semaine, en expliquant son travail et en misant sur la qualité. Moi je ne vends que du bœuf limousin et du porc blason prestige, une viande exceptionnelle. » Il prépare des charcuteries traditionnelles (pâtés, grillons, saucisses et merguez) et propose un peu d'épicerie fine. Dans sa boutique, Sébastien Delame est le plus heureux des bouchers. Il a réussi à fidéliser sa clientèle et son chiffre d'affaires a progressé de près de 15 % en trois ans. En décembre 2016, il a embauché un boucher, Sébastien Demousseau, et travaille avec un apprenti. Il souhaite maintenant se diversifier en développant une activité de traiteur et continuer d'agrandir son équipe. Avec un regret, que la profession n'attire pas plus de jeunes : « notre métier fait peur alors que nos conditions de travail feraient rêver beaucoup de monde ! »

☎ 05 55 71 20 60

“On a réfléchi à la construction d’une matrice. Autour du numérique, de l’amélioration du cadre de vie, de la santé ou de la smart city, qui colle à notre label French Tech. L’idée, c’est que les entreprises puissent voir quelles sont les actions qu’on propose.”

Frédéric Sudraud,
représentant de l'écosystème
au sein du directoire
French Tech

ILS S'INSTALLENT

→ À Bessines-sur-Gartempe
Grégory Mondot a inauguré son magasin de cycles Vélo Concept 87, 2 avenue du 11 novembre 1918. (<https://veloconcept87.wixsite.com/veloconcept87>)

→ À Bellac, Christelle Holonou et Sylvie Dauphin viennent d'ouvrir un salon de toilettage pour chiens et chats. Le salon des canins félins est installé au 12 rue Thiers.

→ À Saint-Léonard-de-Noblat, l'Estaminet est une nouvelle cave à bières située 3 rue Gay-Lussac.

→ À Saint-Junien, trois enseignes se sont installées dans l'ancien magasin Intersport. Bréal, Cache-Cache et Bonobo se partagent l'espace repris par le groupe Vignaud, qui possède quarante-quatre boutiques dans le grand ouest et emploie deux cents salariés.

cuisine

DEUX ADRESSES GOURMANDES EN UNE

L'Atelier d'Isis, installé précédemment rue Adrien-Dubouché à Limoges, a déménagé courant octobre pour s'installer 34 rue de la Boucherie, dans un local de 50 m² cosy et chaleureux. Devenu l'Atelier des gourmandises, cette pâtisserie fait aussi salon de thé. La propriétaire Céline Picard a fait ses études de pâtissière à l'école nationale Ferrandi et effectué une spécialisation chez Lenôtre. Ses spécialités : la tarte citron meringuée et les choux. Elle propose également des cookies, des tartes et des pâtisseries traditionnelles qu'elle prépare en fonction des saisons dans son laboratoire de Saint-Léger-la-Montagne. Pour accompagner ces gourmandises, une soixantaine de thés sont proposés et du chocolat grand cru. Un peu plus loin dans la rue, au numéro 12, Céline Picard dispense le mercredi, le samedi et certains soirs de la semaine des cours de cuisine. Destinés en priorité aux enfants, ils peuvent aussi être ouverts aux adultes selon les thématiques.

☎ 05 55 49 43 98



PORSCHE ARRIVE

→ Les porschistes seront heureux d'apprendre que la marque de sport allemande sera bientôt présente à Limoges. C'est la concession Porsche de Clermont-Ferrand qui ouvrira, après l'été 2018, un centre services de 2 000 m² avenue des Cambuses, à côté de Toyota, sur un terrain de 12 000 m². Seront proposés la vente des véhicules neufs et d'occasion et l'entretien de toutes les Porsche, classiques ou récentes. La direction compte beaucoup sur le SUV Macan, concurrent de BMW X3, Audi Q5 et Mercedes GLC, qui devrait représenter les principales ventes. Tous les autres modèles, du Boxster au Cayenne, en passant par la 911, seront disponibles. Plusieurs postes administratifs et techniques vont être créés.



LABEL POUR BARRIS

→ La boucherie-charcuterie Laurent Barris à Saint-Yrieix-la-Perche confirme sa réputation (lire *Actions* n° 173 de septembre 2017) puisqu'elle vient d'être labellisée Entreprise du patrimoine vivant (EPV). C'est la première boucherie-charcuterie à obtenir ce label en France. Cinq autres entreprises de la grande région viennent aussi de recevoir ce label et sept ont été renouvelées dont la manufacture de porcelaine limougeaude A. Raynaud.

FILMS EN 4K ET SON IMMERSIF

→ À Limoges, le cinéma Grand Écran Ester a inauguré deux nouvelles salles équipées d'écrans géants courbes, d'un son immersif, d'une projection en 4K et d'un gradinage poussé à l'extrême. Elles bénéficient du label de qualité Cinémax. Le cinéma limougeaud dispose maintenant de douze salles et de deux mille deux cent neuf sièges.



BALADE DIGITALE

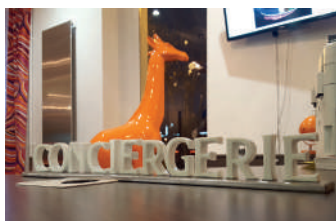
→ Après Ségur-le-Château qui dispose désormais d'un parcours découverte touristique multimédia via l'appli Vidéoguide Limousin, la Région annonce la sortie prochaine d'un parcours pour Le Dorat.

Rue des actus

MOTS DE PORCELAINES

→ Franck Pagnoux est amoureux de sa ville et de sa région, amateur des mots et aime sentir sous ses doigts des matières nobles, artisanales, qui racontent une histoire. Il a su conjuguer ces passions en inventant un objet de communication unique : de petites lettres en porcelaine, de 4 cm de haut sur 4 cm de large, blanches, émaillées ou biscuit. « L'idée, explique-t-il, m'est venue alors que je participais à un TEDx, une conférence organisée à la CCI Limoges Haute-Vienne. J'ai voulu écrire TEDx avec des lettres de porcelaine d'un maniement aisé qui pourraient s'échanger au cours de la soirée et je me suis rendu compte, à ma grande surprise, que cela n'existait pas. » Après quelque temps de réflexion sur la faisabilité du projet, la micro-entreprise Alphaporcelaine voit le jour le 31 mars 2016. La production est réalisée avec les porcelaines Arqué pour la fabrication des lettres et Ego Déco pour la sérigraphie. Aujourd'hui, Franck Pagnoux propose l'alphabet complet et l'esperluette ainsi que des socles en acier, en cuir ou en ardoise. Chaque pièce réalisée manuellement est unique et peut être personnalisée. Nouvelle étape : les chiffres, ce qui va ouvrir de nouvelles perspectives de marché, tout en gardant cette taille de 4 centimètres pour que cet objet de communication original puisse tenir dans la main et être facilement échangé.

☎ 06 62 60 15 21
🌐 www.alphaporcelaine.fr



SUCCÈS À LA CLÉ

→ La start-up limougeaude OneGate, créée par Arnaud Kabuzek et Benjamin Laporte et qui est hébergée et accompagnée à l'incubateur Avrul, a reçu un prix de l'innovation au salon des maires pour son projet Neop. Ce boîtier relié à un téléphone portable se transforme en clé pour permettre l'accès à des bâtiments (gymnases ou entreprises). La start-up sera présente au CES de Las Vegas en janvier prochain.



restauration

GOÛTEZ AU PLAISIR

Installé quartier Labussière à Limoges, à quelques pas du commissariat, le restaurant Au Plaisir a été repris en octobre 2012 par Guillaume Londeix en cuisine, et Lætitia Demarty, sa compagne, qui officie derrière le bar. Après une formation de CAP, BEP et bac pro à Limoges, et de dessert de restaurant à Nérac (Lot-et-Garonne), Guillaume Londeix a travaillé à l'aéroport de Limoges et chez Alain Guillout, au Buffet de la Gare. C'est avec les conseils de ce dernier, et accompagné par Pascal Bost, conseiller de la CCI Limoges Haute-Vienne, que le couple a repris cet établissement de quartier. Ici, l'ambiance est à la bonne franquette : l'endroit est populaire et la clientèle constituée exclusivement d'ouvriers, de VRP et d'habitues. Mais cela ne signifie en aucun cas malbouffe, bien au contraire ! Les produits sont frais, le plat du jour change... tous les jours et tout est fait maison, des entrées aux desserts. « On essaye de varier pour que le client n'ait pas le même menu d'une semaine à l'autre. » Seule exception à cette règle : la fameuse tête de veau du jeudi midi (un burger limousin est aussi proposé pour ceux que cela rebute). Ouvert les midis du lundi au samedi, et le week-end sur réservation, Au Plaisir propose des bons plats à des tarifs abordables de 9,30 euros le plat du jour à 14,20 euros la formule tout compris. À l'étage, un espace avec vidéoprojecteur peut accueillir des réunions. Une quarantaine de couverts sont installés dans la salle principale. L'ambiance est conviviale, on y revient avec plaisir.

☎ 05 55 77 98 40

LEGRAND S'ÉTEND VERS L'EST

→ Legrand doit ouvrir début 2019 une nouvelle usine sur son site russe d'Oulianovsk, en vue d'accroître la gamme de produits fabriqués localement. Il met en place un partenariat avec l'opérateur russe InSystems pour un développement en commun (Legrand conçoit, InSystems fabrique). Les deux premières usines russes de Legrand couvrent déjà un tiers de ses ventes en Russie, un marché qui représente 2 % des ventes mondiales du groupe. Par ailleurs, Legrand a démarré à Limoges la fabrication de Céliane with Netatmo, une gamme d'interrupteurs et de prises de courant connectée qui permettra de contrôler avec la voix ou une application mobile les éclairages, fermetures et autres appareils connectés du logement. La société limougeaude a également signé un partenariat avec Amazon pour rendre compatibles ses solutions de pilotage de l'éclairage avec Alexa, l'intelligence artificielle du géant américain.

CHANGEMENTS DE DIRECTIONS À PANAZOL

→ Hélène Levraud est la nouvelle directrice du magasin Casino de Panazol. Présente dans le groupe depuis dix ans, elle était auparavant au magasin de Couzeix. À Panazol toujours, Cynthia et Sébastien Enée ont pris la direction de l'Intermarché depuis le mois octobre. Ce commerce de 2 000 m² a fait l'objet d'importants travaux de modernisation.

CARTON À LA DÉCOUPE

→ À Rochedouart, DS Smith, spécialiste du carton ondulé, a inauguré une nouvelle presse offset Heidelberg Speedmaster XL 106 et une machine de découpe Bobst Expertcut 106 PER. La ligne complète permet d'obtenir dix-huit mille feuilles par heure en impression et neuf mille feuilles par heure en découpe.





RAÏSSA VOUS COACHE

→ Diplômée en ressources humaines, Raïssa Troipoux a longtemps travaillé pour un grand groupe en région parisienne avant de revenir s'installer à Limoges. À 30 ans, elle a décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat en créant sa société Avos. Consultante en gestion de carrières (reconversion et insertion professionnelles) et coach certifiée en développement personnel et professionnel, elle met son dynamisme et son empathie au service des autres. « Je me suis dit que si je peux recruter, je peux aussi aider des personnes en recherche d'emploi. J'accompagne les gens pour leur permettre de gagner confiance en eux, pour leur épanouissement personnel et professionnel. » Son public est varié : étudiants, porteurs de projets, chefs d'entreprise. Passionnée par son métier, Raïssa réalise des consultations individuelles et anime des ateliers auprès des entreprises et de plusieurs organismes de formation, ainsi que dans les domaines sportifs et médicaux. Outre son site internet et Facebook, Raïssa Troipoux vient de créer une page Youtube pour prodiguer ses conseils.

☎ 06 48 49 18 475

🌐 www.agence-avos.fr

ÉLECTIONS AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE LIMOGES

→ Au tribunal de commerce de Limoges, Florence Procop et Philippe Churlet ont été réélus juges pour quatre ans ; Grégory Rosenblat et Henry Bruneau ont été élus pour la première fois pour un mandat de deux ans.

100 000

C'est le nombre de requêtes qui devraient être traitées à partir du 1^{er} janvier 2018 par la commission du contentieux du stationnement payant installée à Limoges dans l'ancienne caserne Beaublanc.



pizzeria

ITALO-AMÉRIKA AU TOP

Loïc Beaubatie est un restaurateur heureux. Propriétaire de l'Italo-América 2 rue des Charseix, à Limoges, il vient d'obtenir le label Pizza Viso. Remis par l'Institut de la cuisine italienne - école française de pizzaïolo, il récompense les meilleures pizzerias de France. Décerné pour un an, ce label indépendant vise à promouvoir la qualité des produits proposés en respectant plusieurs critères : 100 % lait de vache (ou de bufflonne pour la mozzarella), une farine de qualité supérieure, une huile d'olive extra-vierge, de la sauce de vraies tomates à 100 %, des légumes frais mais aussi un accueil de qualité et le respect de l'hygiène. Pendant l'année, des clients mystère pourront venir vérifier que ces critères sont respectés. Loïc Beaubatie a appris l'art de la pizza chez un restaurateur du sud de la France formateur à l'école italienne de pizza. L'Italo-América dispose aussi d'une belle carte de burgers avec du pain fait maison et de la viande limousine.

☎ 05 55 55 92 45

🌐 <https://fr-fr.facebook.com/italo.america87>

FLAVIGNAC MOBILISÉE POUR SES COMMERCES

→ La commune de Flavignac se mobilise après avoir perdu plusieurs commerces. Des solutions sont à l'étude pour attirer de nouvelles activités dans le bourg et surtout maintenir les commerces existants.

UNE DEUXIÈME VIE POUR LES OBJETS DU QUOTIDIEN

→ La Ressource Rit récupère tous les objets réutilisables de la maison, du garage, du jardin, pour les revendre, à petit prix, dans les deux boutiques de Limoges et Saint-Junien. À Limoges, le premier samedi de chaque trimestre, l'association organise des journées réemploi. Les objets peuvent être déposés dans le magasin qui est situé 345, rue François-Perrin. La collecte, le tri et la vente sont assurés par le personnel en insertion.

3D CERAM VISE L'ASIE ET L'AMÉRIQUE

→ 3D Ceram (vingt salariés, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires) vient d'ouvrir son capital au groupe japonais Sinto, leader mondial en équipement de fonderies. Cette prise de participation majoritaire de Sinto va permettre à l'entreprise limougeaude de s'adosser à un partenaire industriel pour augmenter ses capacités de production d'imprimantes 3D. Cette opération devra permettre d'accélérer la croissance du groupe français et d'étendre son activité sur les marchés asiatique et américain.

Rue des actus



Une action de la CCI dans le viseur : le pôle formalités

Simplifiez vos démarches administratives

Le centre de formalités des entreprises de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne enregistre les formalités de création, modification ou cessation d'entreprises commerciales. Il permet aux entreprises de souscrire en un même lieu l'ensemble des formalités nécessaires à l'exercice de leur activité. Un passage qui est incontournable.

Prise en charge personnalisée de dossiers, conseils réglementaires et juridiques, enregistrement des déclarations et transmission aux organismes concernés : voici quelques-unes des missions quotidiennes des collaborateurs du centre de formalités des entreprises (CFE) de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne, qui s'adresse aux commerçants et aux sociétés commerciales n'exerçant pas une activité artisanale (sauf si plus de dix salariés). « Nous recevons les entrepreneurs pour l'immatriculation de leur société, qui est évidemment la première démarche à effectuer », explique Fernande Orliange, chargée de formalités. « Nous sommes également leurs interlocuteurs pour toutes les

modifications de ce qui est mentionné dans l'extrait du registre du tribunal de commerce (adresse, forme juridique), pour les radiations et les cessations. » Des formalités administratives parfois complexes. Le CFE présente l'avantage de réunir en un lieu unique les différentes démarches avec, à la clé, un gain de temps important. Un accompagnement personnalisé peut être proposé pour vérifier les dossiers et les pièces fournies pour le greffe du tribunal de commerce de Limoges et les organismes destinataires (Insee, centre des finances publiques, Urssaf, régime social des indépendants (RSI) pour les caisses maladie et vieillesse des non-salariés...). « Cet accompagnement, payant, n'est pas obligatoire, rappelle

Christine Rakotomanarivo, responsable du service CFE au sein de la CCI. Mais il présente l'avantage pour le chef d'entreprise de pouvoir être reçu personnellement par un interlocuteur unique qui pourra répondre à ses questions, lui faire gagner du temps et l'assister dans certaines démarches. En effet, il ne faut pas perdre de vue qu'une déclaration mal complétée ou omise peut avoir des conséquences sur le choix du régime fiscal ou sur le système de cotisations sociales. Il peut en découler que le code APE ou NAF attribué par l'INSEE sera erroné. » Le centre de formalités des entreprises a traité près de 3 100 dossiers en 2016.

Christine Rakotomanarivo 05 55 45 15 40

Chez Axe Experts

UN SERVICE COMPÉTENT ET EFFICACE



Aline Costal-Dionnet, Marie-Laure Romea et Christophe Dardillac. « J'ai pu, avec l'aide du centre de formalités de la CCI de Limoges

→ Adeline Faucher travaille pour Axe Experts, un cabinet comptable, qui possède deux établissements, l'un situé à Limoges et l'autre à Bellac et qui est dirigé par trois experts-comptables :

et de la Haute-Vienne, développer le pôle juridique de notre cabinet et ainsi fournir à nos clients des conseils avisés. De la création à la radiation de société ou d'entreprise, notre service juridique répond par mon biais aux demandes de nos clients. Notre équipe ayant trois services diversifiés (un service comptable, un service social et un service juridique) dirigés par trois experts-comptables, elle apporte au quotidien des conseils financiers et fiscaux, un suivi comptable et des recommandations pour les ressources humaines ainsi qu'une aide administrative et juridique. Nous

échangeons régulièrement avec le personnel de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne qui est compétent et accueillant. En tant que mandataire de nos clients, et afin de satisfaire au mieux leurs objectifs, je dépose ou j'envoie fréquemment des dossiers de formalités. L'efficacité de la CCI, et des autres entités comme le greffe du tribunal de commerce, permet à nos clients une réactivité dans l'enregistrement de leur création d'entreprise mais également pour toutes les modifications à effectuer au sein de celles-ci. »

www.math-prevaris.com

Auto - Moto
Habitation - Commerces
Artisans - Entreprises
Multirisques Pro

Santé
Prévoyance
Assurance de prêt
Épargne - Retraite



Courtier Assureur - Conseil
Mutuelle Complémentaire Santé de proximité

206 rue Armand Dutreix 87000 LIMOGES

05 55 01 27 15

limoges@math-prevaris.com

Nos compagnies partenaires



S.O.S. SECRÉTARIAT

Surcroît d'activité,
Remplacement d'un congé ou une absence imprévue,
Gain de temps,...

Externalisez la gestion
de vos tâches administratives
et commerciales

Une prestation de qualité sur site ou à distance
réalisée par une interlocutrice compétente

CHENAIS Sophie
sos-secretariat@orange.fr
www.sos-secretariat.jimdo.com
06 40 06 58 46
09 63 55 87 94

Secrétaire
Indépendante

www.limoges.cci.fr ou à la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne 16 place Jourdan 87011 Limoges'. The catalogue cover shows various topics like 'management', 'ressources humaines', 'communication', 'web', 'marketing international', 'achat - vente', 'logistique', 'comptabilité - gestion', 'langues étrangères', 'immobilier', 'bureautique', 'SECURITE', 'QUALITE', and 'ENVIRONNEMENT'."/>

Place des victoires

La société Bijou, « connue et reconnue depuis cent soixante-dix ans », dont la madeleine est l'étendard, fait partie du paysage local. Deuxième plus gros employeur privé de Saint-Yrieix-la-Perche, avec cent cinquante-quatre salariés, l'entreprise familiale vient de se doter d'une unité de traitement des commandes ultra-moderne et unique en France.

pâtisseries

UN NOUVEL ÉCRIN POUR BIJOU

Une douce odeur de pâtisseries en cours de préparation flatte les narines du visiteur quand il arrive à l'usine Bijou de Saint-Yrieix-la-Perche. Installée au cœur de la campagne limousine, l'entreprise se modernise régulièrement pour poursuivre son développement (+ 3 % de chiffre d'affaires en 2016), répondre aux réglementations et proposer des nouveautés à ses clients répartis à travers toute la France. La société familiale vient d'investir 6,5 millions d'euros dans une nouvelle unité de conditionnement. Celle-ci a nécessité un agrandissement de 1200 m² qui comprend l'unité de stockage et le nouveau magasin. Un projet imaginé dès 2012 avec « la volonté d'améliorer l'ergonomie et les conditions de travail pour les salariés, de gagner en productivité et de réduire les erreurs de préparation », explique Jean-Philippe Dubois, président-directeur général de Bijou.

Stockage automatisé

Après consultation, c'est la société belge Intrion qui a été retenue. Cet intégrateur a développé le projet avec plusieurs entreprises européennes, en particulier les Néerlandais de E-Collector dont l'équipement représente le principal investissement.



Son système de stockage automatisé permet d'améliorer à la fois le stockage des produits, la préparation des commandes et, in fine, les délais de livraison aux clients. Tout est calculé à vitesse constante. Une fois préparées, les pâtisseries sont mises en boîtes puis acheminées par train de douze sur des convoyeurs appelés "autoroutes" reliés aux sept



© Kitsune

lignes de productions. Elles arrivent ensuite devant les deux E-Collectors, des tours de 11 mètres de haut chacune, dans lesquelles elles sont automatiquement stockées selon plusieurs critères (taille, catégorie des produits, dates, etc.). 135 000 boîtes peuvent ainsi être stockées.

« C'était le moment d'évoluer »

Les boîtes sont ensuite reroutées vers l'expédition en passant sous l'œil expert de deux robots qui sélectionnent les produits et leur conditionnement en carton ou en palettes. Une dernière étape qui n'est pas entièrement automatisée mais dont la pénibilité de manutention a été réduite pour les employés. Le ballet de boîtes depuis leur arrivée sur le convoyeur jusqu'à l'expédition finale est parfaitement exécuté et Jean-Philippe Dubois ne cache pas une certaine fierté lorsqu'il présente ce système innovant. « En plus de réduire à zéro nos erreurs de préparation, nous avons gagné en délai d'expédition. Nous sommes quasiment en temps réel : dès qu'une commande arrive, elle peut partir en production. » L'investissement est important mais « c'était le moment d'évoluer ». En 2018, une ligne de production va être changée, pour 3 à 4 millions d'euros, et la station d'épuration sera reconditionnée pour limiter au maximum l'empreinte laissée par l'entreprise sur l'environnement. Déjà certifiée ISO 9001 et 14001, l'entreprise réfléchit aujourd'hui à la norme ISO 22000. ●

Madeleines Bijou

Les Lacs, Saint-Yrieix-la-Perche

☎ 05 55 08 30 00

🌐 www.bijou.com

📘 www.facebook.com/madeleinesbijou

32 MILLIONS

→ Bijou se porte bien avec un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros (+ 3 %). Les ventes s'effectuent en magasins, par correspondance ou via les comités d'entreprise. À l'approche des fêtes de fin d'année, la fébrilité gagne. C'est la période d'activité la plus importante. Tous les ans, l'entreprise crée des produits spécifiques, comme les très demandés Show Coco ou la madeleine enrobée de chocolat noir, ultra gourmande et proposée dans une boîte métal collector réalisée par la société de Massily, avec une technique innovante de métal plié. Bijou dispose de quatre magasins en France : à Saint-Yrieix, à Limoges, à Brive et celui d'Eysines, en banlieue bordelaise, ouvert en septembre 2016. L'entreprise compte 40 178 clients sur toute la France et produit 300 000 madeleines par jour. L'économie locale est privilégiée pour les achats d'œufs, d'huile et de farine et d'emballages carton.

Marie-Christine Péliissier et Christophe Ramas,
gérants associés du salon Péliissier

"LES PERSONNES PASSENT, LE NOM RESTE."

Institution. C'est le premier mot qui vient à l'esprit des Limougeaudois quand on évoque le salon de coiffure Péliissier installé depuis le début des années soixante rue Montmailler. Une histoire qui se perpétue aujourd'hui, entre traditions et dernières tendances à la mode. Rencontre avec Marie-Christine Péliissier, fille du fondateur, et son associé Christophe Ramas, vingt-sept ans de maison.

Comment a été créé ce salon ?

Émile Péliissier est originaire d'une famille de coiffeurs-barbiers de la commune d'Assier, dans le Lot. Après un apprentissage à Montauban, il est venu à Limoges pour rejoindre sa future femme, Simone Selles. Il a d'abord travaillé chez M. Nicolas, coiffeur rue François-Chénieux à Limoges, puis s'est installé à son compte en ouvrant en 1960 un salon pour femme ici, au 62 rue Montmailler, avec une ouvrière, Jacqueline Lagrèfeuille. Le salon n'a cessé ensuite de se développer mais nous avons toujours voulu rester à la même adresse. Nous avons actuellement dix salariés et nous avons formé de très nombreux jeunes qui se sont ensuite installés à leur compte à Limoges et ailleurs. Nous avons toujours été une pépinière de jeunes talents.

À quoi attribuez-vous cette longévité ?

Elle est liée à la personnalité du fondateur. Émile Péliissier était un personnage charismatique, qui a fait le tour du monde pour représenter la coiffure et la ville de Limoges à laquelle il était profondément attaché. C'était un artiste, au courant des dernières tendances : il a été un pionnier de la coupe courte pour les femmes. C'était également un homme de communication : il a côtoyé les stars de son époque. Chaque année, il animait des galas à travers toute la France. C'est d'ailleurs à l'occasion d'une de ces soirées qu'il a fait débiter sur scène un jeune garçon de dix-sept ans inconnu du public qui se nommait... Thierry Le Luron. Ils sont restés amis et Le Luron est revenu souvent se faire coiffer chez nous, même quand il était devenu une star. Le salon de la rue Montmailler a rapidement eu une clientèle importante qui lui est restée fidèle et qui s'est perpétuée avec les enfants puis les petits-enfants. C'est une histoire de famille. Nous avons la chance, il faut bien le dire, d'avoir des collaborateurs de qualité et qui sont très attachés à la maison. Certains

sont restés travailler au salon pendant quarante ans, ils ont fait toute leur carrière chez nous et ils ont forcément une relation très forte avec les clients.

Le secteur de la coiffure est ultra-concurrentiel, avec notamment de nombreux salons qui s'installent en centre-ville et en périphérie. Comment vous positionnez-vous ?



Marie-Christine Péliissier et Christophe Ramas poursuivent l'aventure du salon rue Montmailler.

Nous sommes un des plus vieux salons indépendants de Limoges, et nous insistons sur cette indépendance. Nous avons formé plus de deux cents apprentis et nous en sommes fiers car, comme le disait Émile Péliissier, « la profession n'est rien sans la formation et la jeunesse ». Beaucoup se sont ensuite installés à leur compte. Ils sont donc devenus des concurrents même si nous avons de bonnes relations avec eux. Le secteur de la coiffure s'est beaucoup développé ces dernières années mais il y a de la place pour tout le monde car nous n'avons pas forcément la même clientèle. Et puis, comme nous le disions tout à l'heure, nous

avons des habitués qui reviennent depuis des années. C'est une chance incroyable pour des artisans comme nous. Nous avons aussi une image, un nom qui est connu bien au-delà de Limoges. Émile Péliissier disait souvent « les personnes passent, mais le nom reste ». Cela nous permet de nous distinguer, d'attirer de nouveaux clients de tous les âges, de tous les milieux et de mener notre activité tranquillement, sans communication excessive ni mondanités. C'est une recette qui semble bien fonctionner d'ailleurs puisque le chiffre d'affaires a augmenté de 8 % l'an dernier.

Justement, comment rester à la pointe dans ce milieu de la mode en perpétuelle évolution ? Quelles sont les tendances actuelles ?

C'est effectivement un métier de la mode en perpétuelle évolution, un milieu qui bouge en permanence, avec, comme pour les vêtements, des changements en fonction des saisons. Il faut être présent, suivre les tendances, ne pas se reposer sur ses lauriers. Nous sommes membres du réseau Haute coiffure française, ce qui permet d'effectuer des formations toute l'année pour connaître les nouveautés, les dernières techniques de coloration, les modes, etc. Actuellement, la tendance est au cocooning, au bien-être avec

de bacs massants, des soins, des diagnostics personnalisés. Ainsi, nous transformons aussi le salon à peu près tous les dix ans. Cela nous permet de faire évoluer le matériel et d'avoir une décoration au goût du jour. Les derniers travaux datent d'ailleurs du mois de mars 2017. ●

Salon Péliissier

62 rue Montmailler, à Limoges

☎ 05 55 77 64 72

🌐 www.coiffure-pelissier.com

Place des victoires

commerce

Jérémy's dans le bon tempo

À seulement 18 ans, Jérémy Humbert a racheté le magasin de cycles dont il était client. Une aventure commencée seul et qui se poursuit, huit ans après, avec deux salariés qui sont ses parents, et un développement mené sans bruit ni publicité grâce au bouche-à-oreille et à des produits ciblés.



Niché dans un coin de la rue de Toulouse, à Limoges, en dessous de la station de lavage automobile, le magasin de vélo de Jérémy Humbert, Jérémy's Cycles, est presque caché. Pas d'immense enseigne ou de panneaux lumineux pour signaler son existence. Même sobriété à l'intérieur où se côtoient sagement rangés des vélos de route, de course, de ville, des VTT et une gamme de deux roues électriques, une technologie en plein essor malgré des tarifs souvent... électrisants. Jérémy Humbert a repris depuis 2010 cette boutique dont il avait été

longtemps client: « un jour de septembre 2009, je discutais avec le patron qui m'a expliqué qu'il souhaitait vendre son magasin. Il m'a proposé de le racheter. Je venais juste d'avoir le bac et je me préparais à aller à la fac sans trop de convictions. Comme j'ai toujours été passionné par les vélos et par la mécanique, je n'ai pas mis longtemps à accepter cette proposition. J'ai travaillé avec le propriétaire pendant un an. Durant cette période, j'ai passé une certification professionnelle et, en mars 2010, j'ai racheté la boutique. Je n'avais que dix-huit ans, ce n'était pas simple, mais la banque m'a accompagné dans ce projet. Outre la vente de vélos, je me suis spécialisé dans l'entretien et la réparation en atelier pour attirer de nouveaux clients. »

2016, une année charnière

Le succès aidant, le magasin se développe et de nouveaux projets se mettent en place. « En 2013, ma mère m'a rejoint : elle s'occupe de l'accueil des clients, du service et

de la vente de matériel. Puis en 2016, nous avons opéré un gros virage. La boutique a été agrandie : la surface totale est passée de 110 m² à 400 m². C'était devenu indispensable pour avoir un espace plus vaste et plus clair, avec un atelier plus grand et un plus grand choix de vélos à présenter. Dans le même temps, nous sommes sortis du réseau Districycles pour devenir indépendants. Six mois plus tard, c'est mon père qui nous a rejoints dans l'aventure. Il travaille à l'atelier, je l'ai formé à ma manière de faire de la mécanique. Il s'occupe également du site internet. C'est un travail en famille que j'apprécie. »

Une clientèle importante en Belgique

Durant cette période, le chiffre d'affaires a augmenté de manière significative : 100 000 euros en 2010, 210 000 euros en 2011, 800 000 euros en 2016. « L'agrandissement a permis de renforcer l'activité du magasin et de l'atelier qui est maintenant sur deux étages. Nous avons constaté une progression du chiffre d'affaires de 30 à 35 % après les travaux », précise Jérémy. La clientèle du magasin est régionale, jusqu'à Angoulême et Châteauroux, mais grâce au site internet, de nouveaux marchés s'ouvrent à l'international. « Je propose des pièces détachées bien spécifiques que l'on ne trouve pas ailleurs. Grâce à ça, nous vendons partout, même en Polynésie ou en Guyane. Et en Belgique, nous avons une grosse clientèle qui représente 20 % des commandes. » À 26 ans seulement, Jérémy Humbert a encore de belles années pour développer son activité. ●

Jérémy's Cycles

76 route de Toulouse à Limoges

☎ 05 55 06 06 08

🌐 www.jeremy-cycles-limoges.fr

DES VÉLOS POUR TOUS

→ Jérémy's Cycles vend des gammes de vélos pour tous les âges. Il distribue plusieurs marques : Trek, Focus, Ridley, Gir', Haibike, Campagnolo, Vittoria Wheels, Garmin. Les deux ateliers proposent le montage sur mesure, l'entretien et la réparation toutes marques. Le magasin est ouvert du lundi au samedi de 10 heures à midi et de 14 heures à 19 heures

route 87

LE MYTHE HARLEY DE PÈRE EN FILS

À 32 ans, Nicolas Ginouvès va prendre en début d'année la direction de la concession Harley-Davidson que son père a créée en 2004. Un passage de témoin familial qui s'effectue naturellement entre ces deux passionnés de belles mécaniques.

Oubliez l'image du méchant biker : Nicolas Ginouvès, futur patron de Harley-Davidson Limoges, porte sagement une petite barbe de trois jours et n'est même pas tatoué ! En plus il est sympa et souriant. Eh oui, les clichés ont la vie dure et il faut bien reconnaître qu'en la matière, l'univers Harley véhicule son lot de fantasmes, savamment entretenus par les propriétaires et par la marque elle-même. Tout passionné de mécanique entretient une relation particulière avec Harley-Davidson. On adore ou on déteste cette entreprise typiquement américaine, avec ses moteurs au son si caractéristique. Écoutez *Born To Be Wild* et vous imaginez une Harley sur la route 66 traversant les grands espaces américains. Liberté, rébellion... et business : entre l'achat de la moto, les vêtements, les accessoires et les goodies, le client peut dépenser beaucoup d'argent, bien investi d'ailleurs puisque la valeur des machines reste assez stable malgré les années.

Un exemple

Depuis 2004, Limoges dispose d'une belle concession située rue Guy-Môquet, le long de l'autoroute A 20. Un emplacement stratégique, idéalement situé pour les clients qui viennent parfois de loin. En treize ans, l'enseigne limougeaude s'est fait une belle réputation dans le milieu. La personnalité du fondateur n'y est pas étrangère. Ancien professeur de technologie à Ambazac, puis entrepreneur dans des maisons en bois, Pierre Ginouvès est un authentique passionné qui



s'implique à fond dans tout ce qu'il fait. « C'est un travailleur, pas un businessman », explique son fils Nicolas qui le voit comme « un exemple ». « Il a réussi dans toutes ses passions et il m'a appris les valeurs de travail, de respect, de service et de fidélisation de la clientèle. J'ai l'image du fils du patron et j'en suis très fier (rires). Ma mère nous a également beaucoup aidés dans cette aventure. » Une image qui va bientôt changer puisque, dans quelques semaines, le « fils de » deviendra le big boss. Nicolas Ginouvès et sa compagne Emilie vont racheter la société et les murs, un investissement de plus d'un million d'euros pour le seul bâtiment de 1500 m². La société emploie aujourd'hui neuf salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros en 2017. Le passage de témoin va se faire dans la continuité. « Mon père va rester encore un an et demi avec nous. On gardera le même esprit, en s'appuyant sur notre point fort qui est notre équipe. »

Une clientèle qui évolue

Pas de révolution donc, mais une évolution. « Nous allons améliorer le financement et développer les produits annexes qui sont une source de rentabilité. Et nous allons continuer la démocratisation de la marque. Notre clientèle évolue. L'image du biker tatoué est toujours d'actualité, elle fait partie de notre histoire et on aime ce côté un peu en marge. Mais nous

DES ÉTUDES À L'ESCS

→ Après le baccalauréat, Nicolas Ginouvès a poursuivi des études en alternance à l'école supérieure de commerce et des services (ESCS) de la CCI. Il en garde un excellent souvenir. « L'école est top et m'a permis de me créer un réseau de copains. Aujourd'hui, on se fait travailler mutuellement. »

ciblons aussi aujourd'hui les jeunes et les femmes. Harley-Davidson a prévu de présenter plus de cent nouvelles motos dans les dix ans qui viennent. Il y en aura pour tous les goûts. Il faut que les gens n'aient pas peur de venir pousser nos portes, nous ne sommes pas sectaires. » Après onze années passées dans la société, c'est donc un nouveau défi qui attend Nicolas Ginouvès, même si les fondamentaux sont bien là, et solides. « Quand on a ouvert, beaucoup rigolaient en disant que ça ne marcherait jamais. Mais il y a une vraie demande à Limoges : en 2017, nous avons vendu deux cents motos neuves et cent motos d'occasion. » Âgé de 18 mois, le fils de Nicolas Ginouvès adore déjà le bruit des motos. L'aventure familiale ne semble pas près de s'achever. ●

Harley-Davidson

21 rue Guy Môquet, à Limoges

☎ 05 55 35 03 50

🌐 www.harley-davidson-limoges.com

Place des victoires

innovation

QUAND L'OPTICIEN VIENT À VOUS

La disparition des services en milieu rural et, pour certains, l'éloignement des soins est une réalité à laquelle l'opticien Thierry Coignac est confronté au quotidien. Afin de lutter contre ces inégalités, il a imaginé un véhicule entièrement équipé pour proposer un service optique de proximité.

Opticien de formation, Thierry Coignac a ouvert en 2009 son magasin Optique Mosaïque dans le centre-ville d'Ambazac. Généraliste, il s'adresse à tous les clients quel que soit leur âge et couvre une vaste zone de chalandise qui s'étend vers le nord de la Haute-Vienne. Dans ce secteur rural, l'accès aux soins n'est pas aisé. Aussi a-t-il imaginé il y a deux, pour se rapprocher des habitants, un camion aménagé. Il peut ainsi contrôler la vue de ses clients, peu ou pas mobiles, au plus près de leur lieu de vie (ce qui ne remplace pas, rappelle Thierry Coignac, un examen chez un ophtalmologue).

Aller ou les autres ne vont pas

Appelé Opti'Prox, ce concept est né de ses souvenirs de jeunesse. « Pendant mes vacances chez mes grands-parents en Creuse, le boulanger et l'épicier effectuaient des tournées régulières en s'arrêtant devant chaque maison ou chaque ferme. Mais plus mes grands-parents vieillissaient, plus je voyais les services de proximité disparaître. Je me suis toujours dit que je ferais quelque chose pour les personnes isolées », explique Thierry Coignac. « Alors, quand je l'ai pu, j'ai réalisé ce véhicule pour amener mon magasin là où les autres ne vont pas. J'en ai dessiné l'aménagement exactement comme je le souhaitais, pour que les personnes aient l'impression au maximum d'être comme dans mon magasin. » Bénéficiant des autorisations administratives, et notamment de l'agence régionale de santé (ARS), il dispose du même matériel de contrôle que celui de la boutique d'Ambazac, avec des instruments à la pointe en matière de technologie. L'accès est facilité pour les personnes à mobilité réduite, avec une rampe et un fauteuil roulant. Toutes les fenêtres peuvent être fermées par des volets roulants pour plus d'intimité et de confidentialité. Des éclairages spécifiques ont été prévus : « tout est réglable, je peux baisser l'intensité lumineuse pour des personnes atteintes de pathologies oculaires et l'augmenter pour ceux qui ont des problèmes de DMLA. »



© Kitsune

Un coût important

À l'intérieur de son camion, plus de trois cents montures sont présentées. « Elles sont vendues au même prix que dans le magasin. J'estime qu'il n'y a pas de raison que les gens qui sont déjà plus fragiles soient obligés de payer plus cher » même si, il le reconnaît lui-même, l'examen de vue peut durer un peu plus longtemps. Car ce camion est aussi un moyen de favoriser du lien et de permettre le maintien à domicile des personnes âgées. « 90 % des informations passent par la vue, si on enlève ça, on réduit l'autonomie », souligne Thierry Coignac qui ne compte pas ses heures. « J'exerce cette activité sur rendez-vous en parallèle de mon magasin. C'est-à-dire entre midi et 14 heures ou pendant ma journée de repos le lundi ». Si le coût d'Opti'Prox est important, quasiment celui d'un magasin, Thierry Coignac se veut optimiste et pense le rentabiliser dans les trois ans qui viennent. Sa clientèle est constituée de particuliers mais également des maisons de retraite ou des maisons d'accueil spécialisées. Sensibilisé au handicap, l'opticien "ambulancier" accorde beaucoup de temps et d'attention à un public vulnérable ou avec une communication difficile, comme les traumatisés, les polyhandicapés ou les autistes. De nombreuses structures type instituts médico-éducatifs (IME) ou établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad) lui font déjà confiance, concrétisant la réussite de ce projet original. ●

Opti'Prox
☎ 06 61 75 39 41
🌐 www.optipox.fr

150 000

C'est le prix TTC en euros de ce camion unique en France réalisé sur mesure sur une base de Peugeot Jumper.

Berger La location sur mesure
Location



Location Courte Durée
Voitures, utilitaires, poids lourds
pour le Professionnel et le Particulier

Location Longue Durée
Véhicules utilitaires et industriels
pour le Professionnel

6, rue Francisco Ferrer - Zi Nord
87280 LIMOGES

05 55 38 27 27

afao ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

f g+ YouTube in www.bergerlocation.fr

afao ISO 14001 Environnement AFNOR CERTIFICATION

SARRE POIDS LOURDS SERVICES
SARRE 87220 BOISSEUIL



- Préparation au contrôle technique
- Chronotachygraphe
- Pièces de rechange
- Dépannage - remorquage 24h/24
- Contrôle géométrie trains roulants
- Contrôle éthylotests anti-démarrage

La plaine Sortie 38 Autoroute A20 87220 BOISSEUIL
Tél : **05 55 06 35 89**
Fax : 05 55 06 95 84 • j.barget@sarre.fr • s.aubreton@sarre.fr
www.sarre.fr

"Parce que vos projets immobiliers méritent de réussir"

Arthur Loyd

Conseil en immobilier d'entreprise

Bureaux - Locaux d'activité
Entrepôts - Commerces
Terrains

**LIMOGES
BRIVE
GUERET**

29 place Jourdan - LIMOGES
05 40 16 32 20

www.arthur-loyd-limoges.com

DEGOIS
ELECTRICITÉ
AUTOMATISMES

HALL D'EXPOSITION PERMANENT

Depuis plus de 40 ans,
Votre spécialiste en :

- ✓ Installations électriques
- ✓ Fermetures automatiques
- ✓ Systèmes de sécurité



Nos équipes se déplacent à domicile afin d'étudier votre projet et établir un devis gratuit.

Faites confiance à notre expérience, nos réalisations sont effectuées avec la plus grande minutie pour la satisfaction de chacun.

DEVIS GRATUIT

19, rue Sismondi
Parc d'Activités Magré
87000 LIMOGES

www.degois.fr
contact@degois.fr

05 55 79 17 75

CABINET LESCURE
Architecte diplômé par le gouvernement

 architecture

11.13, rue Banc Léger
87000 LIMOGES

Tel: 05 55 32 14 14
Fax: 05 55 32 32 50

E-mail: info@rlescure.fr



VERSEZ VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE

OCTA NOUVELLE AQUITAINE
Organisme Collecteur de la Taxe d'Apprentissage

octanouvelleaquitaine.fr



 CCI LIMOGES HAUTE-VIENNE

 Chambres de Métiers et de l'Artisanat Région Nouvelle-Aquitaine

 AGRICULTURES & TERRITOIRES CHAMBRE D'AGRICULTURE NOUVELLE-AQUITAINE

Grand'place du dossier



© Fotolia

Oui, les entreprises se bougent en Haute-Vienne. À l'écart du défaitisme ambiant et loin de baisser les bras, notre territoire crée, innove et invente au quotidien. À Limoges, à Saint-Yrieix, à Saint-Léonard-de-Noblat comme à Saint-Sulpice-les-Feuilles, dans le commerce, l'industrie et les services, voici quelques exemples parmi bien d'autres de la vitalité de l'économie locale.

INNOVATION, ESPRIT D'ENTREPRENDRE: ÇA BOUGE EN HAUTE-VIENNE

Un brumisateurs géant, une librairie itinérante, de l'épicerie en vrac, des services à la personne, des pâtisseries artisanales, des imprimantes 3D, etc. Derrière cet inventaire à la Prévert, des réalisations et des projets développés sur notre territoire par des hommes et des femmes qui innovent au quotidien, créent des emplois et portent l'image de notre département. Leurs entreprises ont été sélectionnées pour participer le 4 décembre dernier à la première édition des Trophées des entreprises organisés par le groupe Centre-France, la CCI, la Banque populaire et leurs partenaires*.

Conquérir d'autres villes, d'autres pays

Ainsi le groupe Cerinnov, spécialisé dans le domaine céramique, est l'un des acteurs de l'industrie 4.0, cette évolution des processus industriels basée sur de nouvelles technologies et sur l'innovation qui permet aux entreprises d'abaisser leur prix de revient et d'améliorer leur productivité. L'entreprise

“Montrer qu’il existe en Haute-Vienne des entreprises qui réussissent à l’international.”

limougeaude est cotée en Bourse depuis 2016, ce qui devrait renforcer sa présence à l'export. ITI communication s'exporte bien également : sa solution d'accessibilité FACIL'iti, déjà récompensée à plusieurs reprises pour son innovation, équipe le nouveau site internet de la mairie de... New York. ID bio veut profiter de ces Trophées pour se faire mieux connaître du grand public et « montrer qu'il existe en Haute-Vienne des entreprises dont on n'a pas forcément connaissance et qui réussissent à l'international ! » Grâce à sa récente alliance avec les Lyonnais de Novacap, la société spécialisée dans les ingrédients botaniques destinés à la cosmétique bénéficie de belles perspectives

d'ouvertures sur de nouveaux marchés. L'export, c'est également ce que vise la confiserie Aux folies gourmandes : Lionel Tourbier, maître artisan, avait ouvert une pâtisserie en 1995 dans le centre de Saint-Léonard. Peu à peu, son activité a évolué : aujourd'hui spécialisé dans les confiseries, il ne travaille plus qu'avec les professionnels et souhaite se développer à l'étranger, en particulier vers l'Asie. Quant à l'Office international de l'eau, il s'impose comme le leader mondial de la formation professionnelle aux métiers de l'eau, avec des retombées intéressantes pour les entreprises de Nouvelle-Aquitaine. Au niveau régional, Célios conseils, entreprise limougeaude spécialisée dans les systèmes d'information, créée en 2011, n'a cessé de se développer : cinq collaborateurs en 2011, soixante aujourd'hui. Une accélération de son activité qui va se poursuivre prochainement à Bordeaux et dans d'autres régions françaises avec des recrutements à la clé. À Saint-Yrieix-la-Perche, l'agence du réseau franchisé Confiez-nous est aussi dans une optique de développement au niveau de la grande région.

Des aventures entrepreneuriales

Life Design Sonore, avec New'ee, intègre des diffuseurs de son au mobilier, un concept qui intéresse autant l'hôtellerie que le marché de la silver économie. ArroLimousin, avec ses fontaines et ses brumisateurs géants, a créé un produit fun et attractif, qui plaît au public et que l'on retrouve sur de nombreux événements organisés localement, une première marche « avant de commencer à conquérir d'autres villes ou pays ». Une entreprise est un endroit chargé de vie et d'histoires individuelles, collectives ou familiales. Ainsi les porcelaines Méricous, entreprise du patrimoine vivant, leader dans son secteur (poignées de porte et boutons de meuble

...

Grand'place du dossier



Les lauréats des Trophées : de gauche à droite, Cerrinov, Erel chaussures de France, Madrigal bijoux, ID vitae, ITI communication et ID bio.

en porcelaine de Limoges), vient d'être reprise récemment par les petits-fils du fondateur. Pourtant, Alexandre et Thomas Méricous ne se destinaient pas à cette succession. Mais ils ont été rattrapés par leur attachement à la société où ils ont succédé à leur père et à leur tante. « *L'histoire ne pouvait pas s'arrêter là* », admet Thomas Méricous. Spécialisée dans la fabrication de pantoufles made in Limoges, Erel vient également d'être reprise et s'appelle désormais Erel chaussures de France. C'est un savoir-faire de 70 ans qui est ainsi sauvegardé grâce à Élodie Champaloux et à son oncle Dominique Labrousse. Dans un autre domaine, Mélanie Planchon a repris les Pradines, à Boisseuil, un des rares traiteurs qui fabrique dans son laboratoire.

L'originalité, c'est ce qui distingue En roues livres, Madrigal bijoux et Day By Day. Créé en 2013 à Meudon, Day By Day est une chaîne d'épicerie en vrac qui propose d'acheter ses produits sans quantité imposée. Ce concept éco-citoyen un rien bobo s'est vite propagé en France. Ouvert à Limoges depuis 2015, le magasin tenu par William Petit semble avoir trouvé sa clientèle. À Saint-Sulpice-les-Feuilles, Sabine Halm a créé Madrigal bijoux : elle réalise des dentelles de frivolité, des bijoux qui nécessitent entre 3 et 30 heures de travail, et perpétue, là encore, un héritage familial. Quant à Danielle Herry, elle a créé En roues livres, une librairie ambulante remplie de mille cinq cents ouvrages. Elle sillonne le nord du département avec son camion à la rencontre

des lecteurs sur les différentes manifestations, les marchés ou les foires. Un beau projet culturel et social pour cette Parisienne tombée amoureuse du Limousin.

Vitalité économique

De la start-up au leader mondial de son secteur, en passant par les artisans et les créateurs indépendants, ces Trophées des entreprises (dont les récompenses ont été réalisées par l'entreprise Malinvaud, basée à Feytiat) ont couvert le spectre le plus large de l'activité économique en Haute-Vienne. Ils sont le reflet de la vitalité économique de notre territoire. Ils permettent de révéler des savoir-faire, de donner un coup de projecteur sur des filières ou des métiers et de décerner des prix aux succès de l'année et aux aventures d'entrepreneurs. « *En tant que Chambre de commerce et d'industrie de Limoges et de la Haute-Vienne, nous sommes au plus près de l'économie locale. Notre mission principale est de représenter les entreprises et de les accompagner tout au long de leur vie. Co-organiser les Trophées m'a paru évident afin de mettre en lumière les réussites entrepreneuriales locales mais aussi pour appuyer cette belle initiative du Groupe Centre-France* », souligne Pierre Massy, président de la CCI. Soixante entreprises ont candidaté, quinze ont été retenues pour la finale dans cinq catégories : innovation, performance économique région Nouvelle-Aquitaine, transmission-reprise, international et commerce. Chacune dans leurs domaines, elles sont des représentantes, parmi beaucoup d'autres en Haute-Vienne, d'une économie locale dynamique et ambitieuse, qui voit bien au-delà de nos frontières. ●

LES VAINQUEURS

→ Les Trophées des entreprises ont récompensé cinq catégories : innovation, Nouvelle-Aquitaine, international, transmission-reprise et commerce. Les entreprises récompensées sont : ITI communication (innovation), Cerrinov (Nouvelle-Aquitaine), ID bio (international), Erel chaussures de France (transmission - reprise), Madrigal bijoux (commerce), ID vitae (start-up battle).

* Les partenaires sont l'Aliptic (Association limousine des professionnels des technologies de l'information et de la communication), l'agence Emakina, l'ordre des experts-comptables, la Ville de Limoges, Limoges Métropole et la région Nouvelle-Aquitaine.

Gilles Schnepf, président-directeur général de Legrand

"NOUS RESTONS TRÈS ATTACHÉS À NOTRE HISTOIRE ET À NOTRE TERRITOIRE."

PDG de Legrand qui emploie plus de 36 000 personnes à travers le monde et dont le siège social est installé à Limoges, Gilles Schnepf a été le grand témoin de la soirée des Trophées des entreprises. Attaché aux racines régionales du groupe, il estime qu'un désenclavement rapide de notre territoire est indispensable.

BIO EXPRESS

1958 >

Naissance à Lyon.

1981 > Diplômé d'HEC.

1983 > Débute sa carrière chez Merrill Lynch France.

1989 > Rejoint Legrand en tant qu'adjoint au directeur financier.

2000 > Directeur général délégué de Legrand.

2004 > Vice-président directeur général de Legrand.

2006 > Président-directeur général de Legrand.

Vous êtes un grand patron discret.

Pourquoi avez-vous accepté l'invitation à cette première édition des Trophées des entreprises ?

Gilles Schnepf : Tout d'abord parce que je suis fier d'être associé à un événement qui valorise l'entrepreneuriat et la dynamique des entreprises de notre région. Les Trophées des entreprises mettent à l'honneur l'ensemble des talents économiques, tous les secteurs d'activité confondus, et soulignent leur capacité à innover, à s'adapter, à avoir su traverser les dix dernières années de crise, à répondre aux enjeux sociétaux auxquels nous devons faire face. Je pense par exemple à la digitalisation, au vieillissement de la population, ou à la maîtrise de l'énergie et j'en oublie certainement... Ce sont bien évidemment des valeurs et des enjeux qui parlent à Legrand.

L'innovation est une des composantes clés de Legrand. Dans quels segments de marché se situent actuellement vos priorités ?

G. S. : Nous sommes très à l'écoute du marché et des tendances sociétales qui en découlent. Il y a des enjeux très forts autour de l'assistance à l'autonomie, de la recherche du confort et de la maîtrise de l'énergie, le tout supporté par une infrastructure électrique et numérique irréprochable. Cela tombe bien, c'est notre spécialité. Et nous sommes convaincus que le bâtiment connecté a un rôle clef à jouer dans l'ensemble de ces domaines.

Vous venez d'acquérir l'américain Milestone. Avez-vous d'autres projets d'acquisitions en vue et pour quelles perspectives de développement ?

G. S. : Legrand a accéléré en 2016 et en 2017 sa politique de croissance externe qui, vous l'aurez compris, est l'un des deux relais de croissance du groupe. En un plus de soixante ans, nous avons réalisé plus de 160 acquisitions. Cela renforce les positions du groupe, notamment sur les nouveaux segments de marché porteurs

comme l'efficacité énergétique ou les infrastructures numériques. C'était le cas de Milestone, acteur américain de premier plan de l'infrastructure et de l'alimentation Audio-Vidéo, qui est effectivement la plus importante acquisition réalisée ces dernières années. Notre stratégie de croissance s'appuyant sur la double approche croissance



organique, croissance externe, nous maintiendrons en 2018, je l'espère, la même dynamique.

Un sujet d'actualité : l'enclavement de Limoges et de la Haute-Vienne. Quels sont selon vous les chantiers prioritaires à mettre en place ?

G. S. : Nous sommes implantés dans 90 pays ; en France, nous avons vingt sites de production (dont huit sur le territoire de la Nouvelle-Aquitaine), huit directions régionales en un centre logistique... Les infrastructures de transports dont nous disposons ne sont pas satisfaisantes. Il faut que les entreprises, les pouvoirs publics et les élus locaux, parlent d'une seule voix pour défendre un seul et même projet qui soit réaliste. Notre meilleure chance aujourd'hui est sans doute de nous mobiliser sur la

modernisation du tronçon Limoges-Poitiers (route et train) afin de regagner Paris plus rapidement.

On le souligne régulièrement : l'entreprise Legrand est restée attachée à ses racines limousines. Quelle vision avez-vous de l'économie locale et quels seront, selon vous, les secteurs les plus porteurs de développement économique pour notre région ?

G. S. : L'entreprise Legrand a plus de 150 ans maintenant et nous ne manquons pas une occasion de rappeler que nous sommes l'une des deux entreprises du CAC 40 à conserver notre siège social en province. Je suis impressionné par la diversité du tissu économique de la région. Il suffit d'analyser l'ensemble des secteurs d'activité représentés par les candidats et les lauréats de cette première édition des Trophées. Nous avons par ailleurs la chance de compter sur notre territoire deux pôles de compétitivité très pointus en céramique et en photonique ainsi qu'Estern technopole : ils jouent un rôle déterminant pour les projets de recherches collaboratifs qui favorisent le déploiement de tous ! La labellisation de Limoges French Tech n'a d'ailleurs pas été accordée par hasard. Ce qui est regrettable, c'est que cette richesse économique soit si méconnue, parfois des Limougeauds et des Limousins eux-mêmes. J'espère que cette initiative aura la vertu de faire bouger les lignes et de mettre en lumière la richesse de notre territoire, pour préserver nos talents et en faire venir d'autres.

Legrand gardera donc son siège social à Limoges ?

G. S. : Vous l'aurez compris : nous sommes très attachés à notre histoire et à notre territoire. Cet ancrage historique, est, nous en sommes convaincus, un atout pour le groupe qui, depuis sa création, a montré sa capacité d'adaptation aux évolutions du marché tout en restant fidèle à ses origines. ●

Grand'place du dossier

Office international de l'eau



© Ktsune

CHIFFRES CLÉS

142 salariés
dont 75 en
Haute-Vienne.

16 millions
d'euros
de chiffre
d'affaires.

Quels sont les domaines de compétence de l'Office international de l'eau (OIEau) ?

Pascal Boyer : L'Office international de l'eau (OIEau) à Limoges est le premier centre de formation continue aux métiers de l'eau dans le monde. Les centres existants – Pologne, Arabie Saoudite, Afrique du Sud, Nigeria, Mexique – ont été créés grâce à la compétence en ingénierie de formation de l'OIEau.

Quelles sont ses missions prioritaires ?

P. B. : La formation professionnelle continue, la gestion des données sur l'eau et, enfin, la diffusion à l'étranger des pratiques de gestion de l'eau à la française.

Vous proposez des formations en Amérique du Nord. Quelles offres allez-vous proposer

et quelles sont les principales différences avec celles de l'Europe ?

P. B. : En Amérique du Nord et en particulier au Canada, l'OIEau a créé une filiale appelée Québec'eau dont l'objectif est de réaliser les mêmes prestations que celles actuellement distribuées en Europe et en France. L'entrée en Amérique du Nord se fait par la formation professionnelle continue. Même si le territoire actuel peut paraître familier, il n'en reste pas moins différent dans la gestion des rapports pour les contrats, les unités (anglo-saxonnes et système métrique), les sigles usuels dans le domaine de l'eau, le symbole de réglementation, la monnaie ou encore la perception du domaine. Finalement, une adaptation des modules existants qui peut paraître mineure s'avère importante si l'on tient compte de tous ces paramètres.

Le domaine de l'eau est sensible à la fois en matière de sécurité et de ressources.

Quelles sont les principales problématiques actuelles ?

P. B. : Le changement climatique impacte directement la façon dont la pluviométrie se répartit dans le temps et dans l'espace. On a donc à gérer des risques d'inondation, des épisodes de plus en plus prolongés de sécheresse, des températures élevées, les fuites d'eau, etc. Au Québec et plus généralement au Canada, il n'y avait jusqu'à maintenant que peu d'intérêt du consommateur final pour toutes les

questions d'économie d'eau, de rendement des réseaux ou de protection de la ressource. Ce sont de fait les grands défis que le Canada et plus largement l'Amérique du Nord doivent relever.

La qualité de l'eau en France est-elle satisfaisante ?

P. B. : Oui, même si, de temps en temps, on peut relever ici ou là des problèmes liés aux pesticides, aux nitrates, etc. L'eau en France est le produit alimentaire le plus suivi et contrôlé. Par contre, pour garantir pour les années à venir et les générations futures cette qualité, il faudra investir de façon plus importante dans le renouvellement de notre patrimoine réseaux qui est de plus de 900 000 km de canalisations et dont la durée de vie moyenne est de plus de cent ans. Il faudra également gérer et piloter ces réseaux avec des technologies intelligentes et doter les collectivités de moyens adaptés non plus à une petite commune, mais à un syndicat ou à une communauté de communes dont la taille permet de pérenniser cette gestion. Et il faudra, enfin, que le principe "l'eau paie l'eau" puisse être garanti par les financements apportés par les agences de l'eau, qui sont menacées par la redistribution d'une partie de la ressource financière vers des services du ministère de l'Environnement. ●

www.oieau.fr

Les folies gourmandes

CHIFFRES CLÉS

1 gérant.
1 conjointe
collaboratrice.
1 apprenti.

256 000 euros
de chiffre
d'affaires.

Quelle est l'histoire de votre entreprise Les Folies Gourmandes ?

Lionel Tourbier : Nous avons repris une pâtisserie en 1995 à Saint-Léonard-de-Noblat, puis, après plusieurs prix, notamment celui du meilleur bonbon de France en 2004, nous avons fait évoluer progressivement notre activité. Aujourd'hui, nous fabriquons exclusivement pour les professionnels. Pour mieux répondre à leurs demandes, nous avons fermé en octobre dernier notre magasin en centre-ville et nous venons de construire un nouvel atelier de fabrication dans la zone artisanale Le Theil. Nous poursuivons aussi notre développement avec l'export grâce aux salons internationaux.

Quelles sont vos spécialités ?

L. T. : Surtout les pâtes de fruits puisque nous avons plus de cent parfums différents, mais également le nougat tendre, les guimauves, les caramels, les délices de chocolat, etc.

Vous êtes dans un secteur très concurrentiel, notamment face à des grands groupes. Qu'est-ce qui vous permet de vous distinguer ?

L. T. : Nous sommes une entreprise artisanale avant tout, nous utilisons des produits de qualité.



© Jean-Michel Périnat

Quels sont vos projets ? Comment envisagez-vous de développer votre activité ?

L. T. : Nous souhaitons continuer de nous développer en France et à l'export. Une perspective vers l'Asie est en négociation. ●

www.auxfoliesgourmandes.com

Day By Day



© Le Populaire du Centre

Pouvez-vous présenter Day By Day ?

William Petit : Day By Day est une épicerie en vrac. D'ailleurs le nom entier de l'enseigne est : Day By Day Mon épicerie en vrac. Le but de la boutique est de proposer à mes clients d'acheter tout ce dont ils ont besoin au quotidien (d'où le nom Day By Day) en épicerie sucrée, salée, droguerie et hygiène, totalement sans emballage et donc sans quantité imposée. C'est le principe de base et cela permet de répondre à plusieurs objectifs selon les sensibilités ou les volontés de mes clients. De fait, il y a une réduction des emballages produits. Mais ce n'est pas le seul but. Le client peut aussi réduire le gaspillage alimentaire car il n'achète que ce dont il a besoin ou ce qu'il est certain de consommer, sans succomber à une promotion qui lui impose une quantité, ou subir un poids imposé dont il n'a pas besoin. N'ayant aucune quantité imposée, le vrac permet aussi de s'adapter à la taille du foyer et au budget. Il permet de briser une routine alimentaire en prenant un produit qui fait envie, sans crainte de devoir jeter le surplus en cas de déception ou de dépenser trop pour essayer.

À quelle clientèle vous adressez-vous ?

W. P. : Je m'adresse à tout le monde. C'est une épicerie de proximité. L'étudiant y trouvera une flexibilité au niveau des quantités ou de la somme dépensée. La famille pourra y faire le plein en plus ou moins grande quantité selon sa taille et son rythme de visite. L'habitant du centre-ville peut venir y faire ses courses au même rythme qu'il va chez le boucher voisin ou aux halles. Les produits sont volontairement généralistes pour répondre aux besoins de tout le monde. Il y a plus de 750 références dans mon épicerie, tout ce que vous avez dans vos placards.

Quelles sont vos valeurs ?

W. P. : Les valeurs qui animent la boutique sont un retour à la proximité, au contact avec le client ; tout en lui proposant des produits sélectionnés avec beaucoup de soin pour lui permettre de manger mieux, de moins gaspiller ou de moins polluer. Une consommation plus juste en quantité et au prix juste également. Je propose 60 % de produits français qui sont achetés en direct des producteurs ou des fabricants. Cela permet de soutenir des initiatives locales et d'indépendants. C'est aussi une valeur de l'épicerie. Tout le monde doit être respecté tout au long de la chaîne. Le producteur doit avoir un produit qui est acheté au prix qui respecte son travail, et le client doit trouver un bon produit accessible également. Ceci permet d'être en moyenne 30 % moins cher à qualité égale grâce, entre autres, à l'achat en circuit court. Il y a bien entendu aussi des produits bio quand c'est possible : ils représentent un quart de l'assortiment soit environ 170 références. Pour terminer, il est important aussi de comprendre que mon épicerie n'est pas en centre-ville par hasard. Il est plus facile de recréer un lien privilégié avec le client, de participer à rendre la vie de quartier agréable.

Quelles sont les perspectives de développement ?

W. P. : L'ambition est de pouvoir proposer la même chose dans différents quartiers de Limoges. Tout le monde ne vient malheureusement pas en centre-ville et une grande partie de ma clientèle réside dans les villes aux alentours. ●

🌐 www.daybyday-shop.com

CHIFFRES CLÉS

1 salarié.

150 000 euros de chiffre d'affaires.

Mérigous porcelaine

Pouvez-vous présenter l'entreprise ?

Alexandre Mérigous : Notre entreprise familiale, créée en 1954 par notre grand-père Jacques Mérigous, fabrique des poignées de porte et des boutons de meuble en porcelaine de Limoges. Nous sommes les leaders français sur notre secteur d'activité. L'entreprise, labellisée entreprise du patrimoine vivant, emploie vingt-sept personnes. Avec mon frère aîné Thomas, j'ai repris l'entreprise en décembre 2016 en succédant à notre père et à notre tante.

Vous êtes la quatrième génération, pourquoi avez-vous souhaité poursuivre l'aventure familiale ?

Thomas Mérigous : On peut dire que c'est viscéral. En entrant dans la vie active, nous avons été rattrapés alors que nous cherchions plutôt à nous écarter de l'entreprise familiale. La porcelaine nous a toujours attirés, le savoir-faire propre à notre entreprise aussi. Les produits imaginés et dessinés par notre grand-père, puis améliorés et développés par notre père et notre tante avec tout ce que ça implique, et le souhait de faire vivre et évoluer une entreprise. L'aventure familiale ne pouvait pas s'arrêter là !

Comment s'est déroulée la transmission ?

A. M. : Dans d'excellentes conditions ! Nous avons à cœur de mettre l'affect de côté et de faire comme si nous reprenions une entreprise que nous ne connaissions pas pour pouvoir prendre plus de recul, analyser au mieux ses forces et ses faiblesses et réfléchir plus sereinement à notre plan de reprise et notre stratégie sur le long terme. Notre père et notre tante ont joué la transparence avec nous et nous ont confrontés aux dures réalités du monde de l'entrepreneuriat et à celui de notre secteur d'activité.

Quels sont vos marchés ?

T. M. : Nos fabrications, bien que nous soyons sur un marché de niche, touchent un public très large. Elles sont distribuées en France et à l'étranger dans des grandes surfaces de bricolage, des grands magasins spécialisés, des quincailleries, des fabricants de meubles, des industriels, etc. Cela représente 70 % de notre activité. Et puis il y a un secteur que nous souhaitons développer et qui représente 30 % de notre activité : la fabrication de porcelaine technique, des projets artistiques, du mobilier urbain, de la sous-traitance.

Vous êtes une nouvelle génération, avec forcément une vision différente et des idées innovantes. Que pensez-vous apporter à votre entreprise qui doit respecter un savoir-faire traditionnel ?

A. M. : Nous pratiquons une veille permanente pour capter les nouvelles tendances et suivre les évolutions de notre secteur d'activité, et plus généralement du marché de la décoration, du design, du made in France. Notre époque facilite grandement les relations avec des partenaires, des fournisseurs, et des clients. Il faut provoquer les opportunités et nous y travaillons quotidiennement. ●

🌐 www.merigous.fr

CHIFFRES CLÉS

27 salariés.

1,9 million d'euros de chiffre d'affaires.



© Kitsune

Grand'place du dossier

En roue livres

Comment a germé l'idée d'En roue livres ?

Danielle Herry : C'est un cheminement de quatre années qui m'a menée de la région parisienne au Limousin, de mon ancien métier de bibliothécaire à celui de libraire. J'avais la volonté de continuer à travailler dans le milieu du livre, cela s'est incarné dans le projet de créer une librairie itinérante. La lecture d'un article dans la presse sur l'expérience d'une librairie de ce genre m'a permis de voir au plus près les possibilités de réalisation et de me lancer.



© Le Populaire du Centre

À qui vous adressez-vous et sur quels secteurs travaillez-vous ?

D. H. : Je suis une libraire indépendante et généraliste qui s'adresse à un large public, avec l'ambition de toucher aussi les personnes le plus éloignées de la lecture, en allant à leur rencontre grâce à l'itinérance. Je suis présente là où il n'y a pas d'autre librairie, dans les villages et dans les petites villes au nord de la Haute-Vienne. En m'installant sur les places, les foires, devant les bibliothèques, dans les salons du livre, je m'invite au plus près des habitants. De rencontre en rencontre, mon itinéraire se construit naturellement, comme si cette relation simple et directe sur la place d'un marché levait toutes les barrières qui parfois empêchent certains de franchir les portes d'une librairie. Je propose des choix éclectiques tout en mettant aussi en avant mes choix, avec une proposition exigeante de titres pour tous les

publics et tous les âges, et une large gamme de prix (livres neufs et d'occasion). L'édition jeunesse représente une partie importante de mon travail car elle propose une grande variété de titres très souvent excellents dans l'écriture autant que dans l'illustration.

Y a-t-il encore une place pour les libraires indépendants ?

D. H. : Je ne peux répondre que "oui" à une telle question, ayant fait le pari de m'y inscrire en tant que créatrice d'entreprise.

Les libraires indépendants se regroupent, s'organisent et se maintiennent face au stéréotype de la vente en grandes surfaces spécialisées ou sur Internet.

D. H. : En proposant à la clientèle un rapport privilégié, un conseil professionnel et une proposition de titres variée et de qualité,

les libraires indépendants continuent le travail indispensable autour du livre et de la lecture, qui existe depuis des dizaines d'années. Les lecteurs le savent et y sont sensibles ; ils acceptent et pratiquent le geste militant d'acheter aussi dans une librairie indépendante, de quartier ou itinérante.

Quels sont vos projets de développement ?

D. H. : Afin de développer des activités culturelles régulières (rencontres, lectures, contes...) qu'il n'est pas toujours aisé de proposer dans le camion, sauf l'été en plein air et avec une météo favorable, je réfléchis à un projet de sédentarisation, en plus de l'itinérance bien sûr. Une librairie-café qui serait un lieu culturel convivial, avec une petite restauration en partenariat avec des producteurs locaux. ●

📌 facebook.com/enrouelivres

CHIFFRES CLÉS

1 salarié.

60 000 euros de chiffre d'affaires.

Les Pradines

Votre société a été fondée en 1993, quelles sont vos activités ?

Mélanie Planchon : Nous sommes traiteurs au service des particuliers comme des professionnels, et nous avons la particularité de fabriquer nos produits dans notre laboratoire de Boisseuil, ce qui est un gage de qualité et de fraîcheur pour nos clients.

Accompagnée par la CCI Limoges Haute-Vienne, vous avez repris l'entreprise récemment. Comment cela s'est-il passé ?

M. P. : La reprise s'est bien passée, nous avons bénéficié d'un bon accompagnement de Magalie Roussiliat de la CCI. L'activité est bien répartie, nous sommes satisfaits.

Qui sont vos clients ?

M. P. : Nous avons de nombreux clients, que ce soient les entreprises,

les particuliers, les administrations ou encore les associations de la Haute-Vienne comme des départements limitrophes. Ils peuvent nous commander des buffets, des apéritifs déjeunatoires ou dîners ou encore des petits-déjeuners, tout cela pour une capacité maximum de 800 personnes. Nous avons une gamme de cinq plateaux-repas qui est réactualisée à chaque saison. Nous disposons de nos propres équipements (fours, groupe électrogène, vaisselle, mobilier). Nous sommes sollicités pour tous les événements comme les anniversaires, les mariages, les départs en retraite, etc.

Vous êtes sur un secteur d'activité très concurrentiel, quelles sont les spécialités qui vous permettent de vous distinguer ?

M. P. : Nous possédons notre propre laboratoire de 300 m². Nous répondons à toutes les demandes car nous pouvons nous adapter à toutes les situations. Nous sommes fabricants ! ●

🌐 www.lespradines.com



© Le Populaire du Centre

VENDEZ, LOUEZ OU ACHETEZ

en toute tranquillité...

Spécialiste des transactions pour :
commerces, entreprises,
immeubles de rapport,
développement de réseaux,
implantations commerciales.

aa.Progimmo

Contactez-moi

Eric MONTELLY

06 11 70 47 95 - eric-montelly@orange.fr

4 bis, place Haute-Vienne - 87000 LIMOGES - www.aaprogimmo.fr



ACCÈMATIC
Au service de vos issues

**SERVICE MAINTENANCE
PORTES AUTOMATIQUES**

HABITAT
INDUSTRIE
COMMERCE

1 rue des Tramways - 87200 FEYTIAT
Tél : 05 35 00 45 20
contact@accematic.coop
www.accematic.coop

CABINET D'AVOCATS

Intervention dans tous les domaines du droit des particuliers,
des entreprises et des collectivités territoriales

Philippe CLERC

philippe.clerc.avocat@wanadoo.fr

05 55 32 41 41

Fax 05 55 32 35 36

1 rue de l'Observatoire
87000 LIMOGES

Nathalie SEYT

nathalie.seyt-avocat@orange.fr

05 55 14 64 53

Fax 05 55 32 35 36

23 avenue Foucaud
87000 LIMOGES



LE BOEUF À LA MODE
LA BOUCHERIE QUI FAIT RESTAURANT
DEPUIS 1945

Restaurant • Boucherie • Épicerie fine • Boutique cadeaux

60, rue François Chénieux - Limoges
Tél. : 05 55 77 73 95



meilleurtaux.com
NOS EXPERTS À VOS CÔTÉS

**Crédit Immobilier • Professionnel
Rachat de crédit**

AGENCE DE LIMOGES

Nicolas ROBIN

limoges@meilleurtaux.com

17 Bd Victor Hugo 87000 Limoges

Tél : 05 19 900 100 • 06 63 93 14 14

www.meilleurtaux.com



*L'Artisan
de tous vos moments*

LB Bergamote
Artisan Fleuriste

*Au sein de mon atelier fleuri niché dans le quartier des halles à
Limoges, j'imagine des compositions de fleurs pour toutes les
occasions : pour dire je t'aime, merci, bienvenue ou au revoir.*

Ouvert du Mardi au Dimanche

12 rue Vigne de Per 87000 Limoges 05 55 35 05 75
www.lbbergamote-limoges.fr

lbbergamote f

Temporis®

Intérim
CDI

Temporis,
tout le savoir-faire
du recrutement !

LIMOGES

21 Bd Victor Hugo
05.55.35.13.81



www.temporis.fr

BOUTIQUE

Eglantine

Prêt à Porter
Accessoires
Maroquinerie



rue du Général De Gaulle - 87170 ISLE
Tél. : 05 55 05 17 19

Grand'place du dossier



© Le Populaire du Centre

ID bio

CHIFFRES CLÉS

19 salariés.

3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016.

En quelques mots, quel est votre métier ?

Jean-Pierre Picot : Nous créons, produisons et commercialisons des ingrédients botaniques destinés aux fabricants de la cosmétique française et internationale. Nous travaillons à partir du végétal pour mettre au point des gammes complètes d'extraits végétaux (abricot, fleur de safran, hamamélis ...) et des ingrédients dits actifs (hydratant, tenseur, apaisant, anti-pollution) que vous retrouverez dans des produits du quotidien tels que des crèmes de jour, des sérums, des gels douche ou encore du maquillage.

ID bio a été créée en 1993, comment a-t-elle évolué depuis ?

J.P.-P. : L'entreprise est née d'un projet universitaire de valorisation de protéines et a su évoluer de manière constante au travers de grandes étapes clés. En 1996, elle s'est implantée sur la zone Ester, à Limoges, pour bénéficier d'un environnement économique dynamique. À partir des années 2000, elle a démarré son développement à l'international avec, aujourd'hui, un réseau d'une dizaine de distributeurs à travers le monde. Entre 2008 et 2013, ce sont tour à tour les certifications Ecocert, ISO 9001 et 14001 qui ont accompagné ce développement et lui ont permis de valider la qualité des produits fabriqués pour l'industrie de la beauté. Aujourd'hui, ID bio ce sont 19 collaborateurs, des locaux à Limoges et un bureau parisien, 500 références d'extraits végétaux et un chiffre d'affaires en 2016 de 3 millions d'euros. Des chiffres qui ne demandent qu'à grandir dans les années à venir.

Qu'est-ce que l'acquisition par les Lyonnais de Novacap a changé pour votre entreprise ?

J.P.-P. : L'adossement à Novacap, acteur majeur de l'industrie chimique et pharmaceutique, nous permet d'accélérer notre développement par la mise en commun de nos approches marché et de nos expertises reconnues. Les complémentarités entre nos deux groupes ouvrent de belles perspectives d'avenir. Cette alliance a été scellée pour renforcer les compétences industrielles et accélérer la croissance mais, dans les faits, le fonctionnement reste inchangé. ID bio reste basée sur Limoges, les emplois sont préservés et même plus car des recrutements sont envisagés pour les mois à venir. En somme, une jolie synergie économique entre la Nouvelle-Aquitaine et la région lyonnaise.

Quelles sont les valeurs de votre société ?

J.P.-P. : Nous avons trois valeurs fondamentales. Le savoir-être : capitaliser sur un collectif fort, le respect et la bonne humeur pour arriver au meilleur ensemble. Le savoir-faire : assurer une maîtrise

technique métier et faire preuve de rigueur en visant au quotidien l'amélioration continue. Le savoir créer : mettre son esprit créatif et critique au service d'une innovation constante. Ce sont ces valeurs qui nous ont permis de nous inscrire durablement dans le secteur cosmétique et de maintenir une dynamique de croissance tout en assurant le développement de l'emploi. Nous avons des relations fortes avec les institutions régionales mais avons peu l'occasion d'échanger avec la population locale qui ne connaît pas le nom ID bio mais utilise très certainement des produits finis qui contiennent nos ingrédients. Ces Trophées sont d'ailleurs pour nous l'occasion de nous présenter au grand public afin de montrer qu'il existe en Haute-Vienne des entreprises dont on n'a pas forcément connaissance et qui réussissent à l'international !

Vous êtes une entreprise de pointe, au savoir-faire reconnu. Quel est votre marché et qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?

J.P.-P. : Nous œuvrons pour satisfaire le marché de la beauté en créant des ingrédients botaniques innovants. L'entreprise travaille à partir de ressources végétales françaises pour offrir le meilleur aux marques françaises et internationales. ID bio développe et fabrique des extraits végétaux et des actifs certifiés bio qui vont entrer dans la formulation de produits de soin, d'hygiène ou de maquillage. Nous sommes en concurrence avec des acteurs français et internationaux qui proposent des ingrédients synthétiques ou naturels. Ainsi, les marques ont le choix pour développer leurs nouveaux concepts. Notre force : une flexibilité grâce à la taille de notre structure, une équipe motivée et une proximité dans les échanges avec nos clients ou nos partenaires.

Quelles évolutions envisagez-vous dans les années à venir ?

J.P.-P. : Comment nous voyons le futur d'ID bio ? En grand ! Nous espérons renforcer notre offre produits avec des solutions toujours plus innovantes répondant en anticipation aux demandes des consommateurs toujours plus exigeants en termes de sécurité, de qualité et d'efficacité. Cela passera par un pari sur les compétences et un renforcement des équipes en place mais également par un développement du site industriel (investissement dans de nouvelles technologies, élargissement de la surface de production, de contrôle et de stockage, etc.). Rien n'est gravé à ce jour mais cette évolution se fera selon une approche qualité, sécurité et environnement irréprochable tout en accordant une place de choix à l'éco-responsabilité. ●

www.idbio.eu

Gloo Concept



© Le Populaire du Centre

CHIFFRES CLÉS

- 1 salarié.
- 2 co-gérants.

Comment est née l'idée de Gloo Concept ?

Philippe Buffière : L'idée de Gloo Concept est née pendant une période où l'entreprise mère, ArroLimousin, avait besoin de se diversifier. Il fallait donc avec mon épouse Florence que nous trouvions un moyen de conquérir de nouveaux marchés avec leurs connaissances et leur maîtrise pré-existantes. Nous avons voulu alors tester une fontaine

à punch lors d'une soirée d'inauguration des nouveaux locaux Arrolimousin. Le concept a conquis les invités, qui nous ont vivement encouragé à le commercialiser. Des prototypes ont été fabriqués ainsi qu'une importante recherche en développement de la part des employés Arrolimousin. Par la suite, nous avons voulu étendre la gamme et proposer un brumisateurs géant ! Ce fut notre produit le plus loué durant l'été 2017.

Comment sont conçus et fabriqués vos fontaines et les brumisateurs ?

P. B. : Toute la partie technique, c'est-à-dire l'assemblage et le montage se fait par les employés d'Arrolimousin. Le moule lui est fabriqué par un de nos sous-traitants en Tunisie : Artistou

Vous présentez des produits technologiques qui ont aussi un côté ludique, plutôt fun. Qui sont vos clients ?

P. B. : Nos clients sont principalement des agences événementielles. Celles-ci sont en recherche constante de nouveautés en termes d'animation à proposer à leurs clients. Néanmoins nous travaillons également

avec des grands groupes comme Orange, Groupama ou encore le Crédit Agricole, pour des inaugurations, des lancements de produits ou des séminaires !

Quels développements commercial et technologique prévoyez-vous ?

P. B. : Nous avons beaucoup d'idées concernant l'amélioration technologique et technique de nos fontaines, comme par exemple de nouveaux designs (une cannette slim, une fontaine pour les enfants en forme de sucette, une fontaine à vin...). Tous ces modèles ont des prototypes que nous aimerions finaliser, il faut cependant se pencher sur de la recherche et du développement. Nous devons donc attendre de rentrer des fonds afin de pouvoir entreprendre ces améliorations. En termes de développement commercial, deux recrues sont prévues pour l'année 2018, notamment celle d'un commercial qui pourra représenter notre produit dans toute la France. Nous prévoyons également une internationalisation de nos produits au long terme à la fin de l'année 2019. ●

🌐 www.gloconcept.com/fr

Cerinnov

CHIFFRES CLÉS

- 120 salariés.
- 18,7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016.

Quel est le cœur de métier de Cerinnov ?

Arnaud Hory : Créée en 1998, Cerinnov conçoit, fabrique et commercialise pour l'industrie de la céramique et du verre des équipements innovants dans trois domaines : robotique et numérisation avancée, traitement thermique de la matière, et procédés laser et décoration. Cerinnov est au cœur de la quatrième révolution industrielle en proposant en France et à l'international des équipements de pointe qui permettent à ses clients industriels de se réinventer pour entrer dans l'ère de l'usine du futur.

Quelles sont les applications principales de la céramique et du verre ?

A. H. : Les applications principales du groupe sont diverses en termes de céramique et de procédés associés : les arts de la table, la céramique technique, la céramique sanitaire, la métallurgie, le luxe, l'aéronautique...

Depuis 2016, Cerinnov est cotée en Bourse, sur le marché Alternext. Cela a-t-il été favorable à l'accélération de vos activités ? Quel premier bilan en tirez-vous ?

A. H. : L'introduction en Bourse du groupe Cerinnov permet de se structurer plus rapidement et de répondre à des marchés à l'international de plus en plus importants en matière de complexité mais aussi de montant de chiffres d'affaires.

Quel est votre marché ? Qui sont vos concurrents au cœur de l'industrie 4.0 ?

A. H. : Notre concurrence est principalement à l'international avec des grands groupes allemands. Notre force, c'est notre flexibilité avec les cent vingt personnes du groupe réparties principalement en France et au Portugal et nos sites relais en Angleterre, en Allemagne et aux USA.



© Le Populaire du Centre

Notre grande force réside également dans l'innovation à laquelle le groupe consacre environ deux millions d'euros par an.

Alain Rousset, président de la région Nouvelle-Aquitaine, parlait récemment d'un enclavement de Limoges "critique". Est-ce pénalisant pour une société comme la vôtre tournée vers l'international ?

A. H. : En 2016, Cerinnov réalisait 90 % de son chiffre d'affaires à l'international. Il est vrai que nous recevons beaucoup de clients étrangers à Limoges, ce qui est une force pour le groupe car notre ville est reconnue mondialement pour son expertise dans la céramique. Les clients et les partenaires sont très sensibles à cet environnement de recherche fondamentale et appliquée. De plus, les partenariats locaux permettent une synergie importante et une visibilité encore plus grande. Il est donc évident que Limoges a besoin à court terme d'une liaison rapide avec Paris pour amplifier encore ce besoin de proximité. ●

🌐 www.cerinnov.com/fr

Grand'place du dossier

Confiez-nous



Vous êtes franchisee du réseau Confiez-nous, quels sont vos domaines d'activité ?

Lætitia Buisson : Notre activité se compose de trois grandes lignes de services : les services destinés à la famille, les services dits de "confort" et ceux liés à la dépendance. L'ensemble pouvant être proposé sous forme de "bouquet", laissant ainsi un véritable choix à nos clients.

Sur quels secteurs géographiques intervenez-vous ? :

L. B. : Nous intervenons sur la commune de Saint-Yrieix-la-Perche et dans un rayon de 30 kilomètres autour (y compris sur une partie de la Corrèze et de la proche Dordogne).

Aide au maintien à domicile des seniors, assistance aux personnes dépendantes, téléassistance, etc. Comment votre secteur d'activité va-t-il évoluer dans les années à venir ?

L. B. : Le secteur des services à la personne est en pleine croissance. Au niveau national, il emploie aujourd'hui plus de 1,2 million de salariés pour environ trois millions de clients. Ce qui représente plus de 35 000 organismes dans ce domaine. À l'échelle de la Haute-Vienne, un habitant sur quatre a plus de 60 ans. En 2030, ils devraient représenter un tiers de la population et la dépendance devrait concerner des personnes de plus en plus âgées. À l'horizon 2030, le nombre de personnes âgées potentiellement dépendantes pourrait augmenter de 19 %. Le centre de la Haute-Vienne serait le plus concerné par ces évolutions avec une progression de 27 %. De ce fait, les services liés à la dépendance profiteront inévitablement d'une forte croissance dans les prochaines années. Par ailleurs, les services de confort et les services destinés à la famille profitent d'une évolution des mœurs : les personnes ont une véritable tendance à privilégier les loisirs et le temps libre en faisant de plus en plus appel à nos structures. ●

www.confiez-nous.fr

CHIFFRES CLÉS

32 salariés.

45 000 euros HT de chiffre d'affaires par mois.

Célios conseils

Pouvez-vous présenter le groupe Célios et vos différents secteurs d'activité ?

Philippe Mazière : Le groupe Célios regroupe trois activités : Célios conseils dans les domaines de l'assistance à maîtrise d'ouvrage et des services d'infrastructures. Orence pour les logiciels et les dispositifs médicaux. Et Média projets pour les sites web, le développement de logiciels et les applications mobiles.

Qui sont les clients qui s'adressent à vous ? Quelles sont leurs principales demandes ?

P. M. : Nos clients sont les grandes ESN (entreprises de services numériques) nationales et internationales (Capgemini, Sogeti, CGI, Sopra-Steria...) qui nous sollicitent pour intégrer nos ressources (analystes fonctionnels, chefs de projet, administrateurs système et réseau, analystes d'exploitation, techniciens, développeurs...) dans de grands projets ainsi que les grands comptes (publics et privés) et quelques PME/PMI de la région.

Vous êtes au cœur des évolutions technologiques. Comment votre société les accompagne-t-elle ?

P. M. : Nous avons multiplié par trois notre budget formation pour que nos différents ingénieurs et techniciens puissent répondre aux exigences des projets techniques qui nous sont confiés. Et nous sommes passés de cinq collaborateurs salariés en 2011 à un peu plus de soixante en 2017. Nous avons des valeurs : l'honnêteté, la réactivité, l'originalité dans nos réponses, la qualité de service et l'implication de tous les collaborateurs.

Quelles sont vos ambitions de développement ?

P. M. : Nous accélérons le développement sur Bordeaux, ce qui nous amène à recruter sur place. Nous allons d'ailleurs déménager dès le début de l'année 2018 pour prendre des locaux plus adaptés à cette croissance. Notre réactivité, notre processus en matière de recrutement et la qualité des compétences de nos intervenants vont au-delà de notre frontière régionale puisque nous venons de recruter deux ingénieurs à Dijon pour le compte d'un grand groupe national, et nous avons deux autres contrats en discussion, ce qui devrait nous amener à nous implanter dans la région Rhône-Alpes dans le courant de l'année 2018. Le numérique en Limousin s'exporte très bien ! ●

www.groupe-celios.fr

CHIFFRES CLÉS

4 salariés pour Célios développement.

47 salariés pour Célios conseils.

4 salariés pour Célios.

8 salariés pour Média projets.

1,7 million d'euros de chiffre d'affaires pour Célios conseils (un peu plus de 2,32 millions d'euros pour le groupe).



Erel chaussures de France



© Le Populaire du Centre

CHIFFRES CLÉS

21 salariés.

1 million d'euros de chiffre d'affaires.

Quelle est l'histoire d'Erel, aujourd'hui renommée Erel chaussures de France ?

Élodie Champaloux : L'entreprise Erel a été créée en 1947 par Monsieur René Leriche. En septembre 2016, la société a été cédée et la nouvelle société, dirigée par mon oncle Dominique Labrousse et moi-même, continue la même activité de savoir-faire sous le nom de Erel chaussures de France. Les produits fabriqués et commercialisés par la société sont des mules et des chaussons fermés à usage intérieur. Des cuirs ou des textiles de grande qualité sont employés dans la fabrication. Deux types de fabrication sont réalisés : le montage cousu américain et le montage soudé, c'est-à-dire collé. Plus de 20 personnes travaillent dans l'entreprise, certaines depuis 37 ans.

Comment est intervenue la reprise et quelles problématiques avez-vous pu rencontrer ?

E. P. : La société a été reprise à la barre du tribunal. Nous avons trouvé une équipe de production avec une pyramide des âges inversés, ce qui a pu s'avérer compliqué. Nous n'avons pas eu de financement, nous avons donc dû réaliser une demande de fonds propres importants et constants. Et il a fallu bien évidemment regagner la confiance de nos fournisseurs.

Quel est votre marché ?

E. P. : Nous avons un marché niche, une clientèle fidèle qui veut un produit français de qualité pour le confort et la durabilité.

Dans ce secteur d'activité assez spécifique, y a-t-il une encore une grande place pour l'innovation ?

E. P. : Nous devons innover sur la partie technique afin de réduire le nombre d'étapes de fabrication et le coût de main-d'œuvre. Nous avons surtout un savoir-faire unique de la pantoufle chaussante qui requiert quinze à vingt étapes différentes selon les modèles.

Quelle stratégie de développement mettez-vous en place pour les années à venir ?

E. P. : Notre concentration première est de retrouver la qualité du produit qui a fait le nom et la renommée de la manufacture Erel. Nous devons pour cela assurer un niveau de production suffisant afin d'atteindre le seuil de rentabilité nécessaire. Cela passe par l'introduction de certaines petites machines motorisées sur des postes simples et répétitifs. Il faut également préparer le remplacement graduel d'une équipe vieillissante afin d'assurer la priorité de l'entreprise. Il est également indispensable de maintenir la qualité de nos classiques : c'est ce qui fait que les gens achètent d'année en année et de génération en génération. Notre développement passe aussi par une évolution de nos produits avec de nouveaux matériaux et de nouvelles couleurs pour attirer une nouvelle clientèle. Nous devons continuer à offrir un produit de qualité dans le marché de niche qui nous concerne. Nous allons mettre en place une nouvelle équipe de vente afin d'augmenter notre production à la hauteur de la capacité de production de la manufacture. Nous envisageons également de devenir le grossiste, importateur et distributeur exclusif d'un produit 100 % canadien. Cela va nous permettre d'offrir une seconde gamme complète d'articles chaussants de type mocassin allant du nouveau-né à l'adulte. Cette entreprise québécoise a été choisie pour ses similitudes avec Erel chaussures de France, à savoir, une entreprise familiale rachetée par son directeur de production. Ses produits sont également de première qualité. ●

www.leriche-erel.com

Madrigal Bijoux

Comment avez-vous créé Madrigal Bijoux ?

Sabine Halm : J'ai créé Madrigal bijoux avec l'envie de perpétuer un savoir-faire du patrimoine vivant ancestral, hérité de mon arrière-arrière-grand-mère.

À qui vous adressez-vous et comment vous faites-vous connaître ?

S. H. : Je m'adresse à une clientèle de professionnels de la haute couture ainsi qu'à une clientèle de particuliers. Je me fais connaître grâce à mon site internet www.madrigalb.com et par l'intermédiaire des ateliers d'art de France, notre atelier étant référencé comme tel, ainsi qu'avec le pôle des métiers d'art du Limousin. Mais je suis également présente sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram, LinkedIn et évidemment via les articles de presse.

Comment imaginez-vous vos créations ?

S. H. : Mon imagination me vient très souvent des différentes matières premières en ma possession, ou encore un d'un mouvement, de traits, que je trouve harmonieux. Je pense et repense ma future création avant d'en faire le dessin. Puis tout dépend ce à quoi est destinée cette future création. Le travail est différent pour un ennoblement textile ou pour un bijou. J'ai des créations très art déco et d'autres beaucoup plus vintage.

Quels sont vos projets de développement ?

S. H. : Je souhaite me tourner beaucoup plus vers l'ennoblissement textile. J'ai également envie de travailler en collaboration avec d'autres artisans d'art et de développer nos différents réseaux de ventes. Enfin, il sera intéressant de préparer des salons de plus grande envergure. ●

www.madrigalbijoux.fr



© Le Populaire du Centre

Grand'place du dossier

Life Design Sonore

CHIFFRES CLÉS

16 salariés.

758 000 euros de chiffre d'affaires en 2016.

Comment et avec qui a été créée la société Life Design Sonore ?

Benoît Texier : La société a été créée en 2011 : j'ai rencontré Alain Richon, designer sonore, et nous avons eu l'idée de développer une technologie pour simplifier la diffusion du son dans notre environnement quotidien, sans utiliser d'enceintes ni de câblages. C'est ainsi que la technologie New'ee est née : elle s'intègre dans tout type de mobiliers pour les transformer en diffuseur de son.

Quelles sont les principales difficultés techniques pour restituer parfaitement un son ?

B. T. : Lorsqu'on intègre New'ee à un objet, le rendu sonore est unique en fonction de chaque produit. C'est pourquoi nous réalisons une phase de prototypage et des tests acoustiques du produit à sonoriser. Nous travaillons en co-branding avec les fabricants et distributeurs de mobilier, en fonction de leurs attentes : par exemple, si l'un d'eux souhaite sonoriser un fauteuil grâce

à l'intégration de New'ee, notre designer sonore et notre équipe R & D vont réaliser des tests acoustiques sur-mesure sur le fauteuil, en prenant en compte le rendu sonore mais également le rendu esthétique et fonctionnel. Les difficultés sont donc très variables, en fonction du produit et de son usage.

Quels sont vos produits phare aujourd'hui et à qui vous adressez-vous ?

B. T. : Nos clients sont aujourd'hui présents dans deux grands marchés, avec des produits adaptés : l'hôtellerie, avec le bandeau sonore New'ee qui se fixe derrière les têtes de lit pour permettre au client une meilleure expérience. La filière de la silver économie s'intéresse également à nous au travers de produits comme l'oreiller sonore qui permet de mieux entendre la télévision sans casque audio et sans nuisances sonores pour l'entourage, ou une gamme de fauteuils releveurs.

Quelles sont vos perspectives de développement technologique et commercial ?

B. T. : Nous développons pour le premier

trimestre 2018 une plateforme de contrôle du son à distance et avons des projets en cours dans le domaine de la smart city et du retail. Nous travaillons également à de nouveaux services qui viendront compléter notre offre produits. ●

<http://lifeds.fr>



© Patrick Fabre

ITI communication

CHIFFRES CLÉS

28 salariés.

1,6 million d'euros de chiffre d'affaires.

Quelle est l'histoire d'ITI communication ?

Frédéric Sudraud : ITI communication est née en 1975 et n'a cessé de se développer depuis. Acteur régional auprès des collectivités et des entreprises, nous sommes une agence de communication globale : stratégie et conseil, création graphique, solutions numériques et web, événementiel, formations, réseaux sociaux.

Présentez-nous FACIL'iti

F. S. : FACIL'iti est une solution numérique qui permet d'adapter les contenus des sites internet aux personnes en situation de handicap. Aujourd'hui, des millions de consommateurs sont exclus du monde digital. Une personne handicapée ou un senior peuvent-ils

naviguer confortablement ? Le site internet a-t-il été pensé pour une personne touchée par la maladie de Parkinson, le daltonisme ou encore la dyslexie ? Comment ces personnes ont-elles accès aux informations en ligne, aux offres, à une vie sociale connectée ou encore à certains loisirs lorsqu'elles ne peuvent pas utiliser internet et ses fonctions au quotidien ? FACIL'iti, qui fonctionne sur smartphone, tablette et ordinateur, adapte le contenu des sites aux besoins réels des utilisateurs. De nombreuses associations et institutionnels nous ont soutenus dans ce projet qui rencontre un vrai succès, le plus emblématique étant le marché passé avec la Ville de New York. Mais nous avons aussi comme clients de nombreuses banques, assurances, mutuelles, villes, enseignes de la grande distribution, sociétés de tourisme et des entreprises spécialisées seniors.

Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents ?

F. S. : Nous avons l'habitude de dire que nous avons 40 ans d'existence, 40 ans d'expérience, 40 ans d'exigence. ITI n'a cessé de s'adapter à son environnement et propose une offre complète via des compétences stratégiques, créatives et techniques sur de nombreux domaines de communication.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

F. S. : Nous allons poursuivre le développement de FACIL'iti, dont la mise au point a nécessité cinq ans de R & D, un investissement de 1,8 million d'euros et 10 000 heures de recherche et qui continue d'être amélioré avec de nouvelles fonctionnalités. Nous allons évidemment aussi continuer de développer toutes nos activités au plus près de nos clients en nous appuyant sur nos trois piliers : l'environnement, l'humain et la R & D. ●

www.iti-communication.com



LES SCOP, DES ENTREPRISES PÉRENNES ET COMPÉTITIVES

Dans les années à venir, en raison notamment du départ à la retraite de leur dirigeant, un très grand nombre d'entreprises risque de disparaître faute de repreneur. De plus en plus de cédants envisagent de transmettre leur entreprise à leurs salariés, en la transformant en Scop.

Pourquoi transmettre à ses salariés ?

- > Vous assurez la pérennité de votre entreprise
- > Vous sauvegardez les emplois que vous avez créés
- > Vous n'avez pas à chercher des repreneurs
- > Vous pouvez assurer une transition en douceur
- > Vous donnez du sens à votre action
- > Vous pouvez poursuivre une activité dans l'entreprise si vous le souhaitez

Une transmission réussie se prépare et s'anticipe. L'Union régionale des Scop du Limousin vous accompagne dans votre projet de transmission d'entreprise sous statut Scop (Société coopérative et participative).

REJOINDRE LE RESEAU DES SCOP, c'est :

- > Etre accompagné par une équipe d'experts
- > Bénéficier d'outils de financement efficaces
- > Ancrer l'entreprise dans un réseau national

LES SCOP EN QUELQUES CHIFFRES :



ENCORE
UN CHEF
D'ENTREPRISE
QUI A CÉDÉ À SES
SALARIÉS.

DÉCOUVREZ POURQUOI ET COMMENT GILBERT PIERRAT, FONDATEUR DE TECHNI CONSEIL, A TRANSMIS SON BUREAU D'ÉTUDES SPÉCIALISTE RECONNU DES AMÉNAGEMENTS URBAINS, À SES SALARIÉS. ELLE EST DÉSORMAIS CO-DIRIGÉE PAR EMILIE LETOUX ET CÉDRIC HOCHART.

jetransmetsamesalaries.fr

UNION REGIONALE DES SCOP LIMOUSIN - 23 avenue du Général de Gaulle – 87000 Limoges
Tél. : 05 55 35 10 11 – urlimousinberry@scop.coop – www.les-scop-limousinberry.coop

lescop
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES
ET PARTICIPATIVES
LIMOUSIN

UNE AMBITION PARTAGÉE POUR L'ÉCONOMIE LOCALE

 Le 10 novembre 2016, la liste Unis pour entreprendre a été élue pour représenter la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne, avec 70 % de nouveaux membres, dont 30 % de femmes. Le 21 novembre, Pierre Massy a été élu président lors de l'assemblée générale, avec un nouveau bureau composé de sept chefs d'entreprise. Retour sur une année de mandature et sur les six axes d'actions mis en place pour accompagner les entrepreneurs de notre territoire.



etc.) et de favoriser les circuits courts entre les restaurateurs et les producteurs. Près de soixante restaurants et une centaine de producteurs de Haute-Vienne participent à cette fête de la table et du goût.

→ **Le label Entreprise du patrimoine vivant (EPV)** distingue des entreprises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. La CCI de Limoges et de la Haute-Vienne est pilote pour la région Nouvelle-Aquitaine. Elle accompagne les entreprises qui le souhaitent dans le montage et le dépôt de leur dossier. Récemment, à l'initiative de la CCI, cinquante entreprises du patrimoine vivant de la région étaient présentes à Paris au sein d'une boutique éphémère pour présenter l'excellence de leur savoir-faire.

→ **Manifestation populaire** qui prend chaque année plus d'ampleur, **la course nationale des serveuses et des garçons de café** a été une belle réussite en septembre dernier, attirant des participants venus de toute la France et un public nombreux pour les encourager.

→ **Tous au Resto**, rendez-vous gourmand, attendu chaque année par les clients et les restaurateurs qui se voient souvent obligés de refuser du monde.

→ **La CCI est partenaire du marché de Noël** de Limoges qui grandit chaque année un peu plus. Organisé par la Ville, c'est un rendez-vous incontournable des fêtes de fin d'année.

→ **La première édition des Trophées des entreprises**,

1 / Promouvoir la Haute-Vienne et son économie

La CCI de Limoges et de la Haute-Vienne est au plus proche des entreprises et du territoire. Plusieurs actions ont été menées par la nouvelle équipe depuis un an pour soutenir l'économie locale.

→ **Des études d'impact économiques** ont été réalisées cette année pour l'hôpital de Saint-Yrieix et pour le Limoges CSP. Elles ont permis de mieux connaître leur écosystème et leur impact sur le territoire.

→ En octobre dernier, Pierre Massy a accompagné le maire de Limoges Émile-Roger Lombertie aux ateliers de l'institut pour **présenter et valoriser la ville dans le but d'attirer de nouveaux acteurs économiques**.

→ **Le salon de l'immobilier de l'entreprise (SIMI)** est le rendez-vous de l'ensemble des acteurs de l'industrie immobilière. La CCI était présente aux côtés

de Limoges Métropole, d'Ester Technopôle et de la Seli pour promouvoir notre territoire qui présente des atouts incontestables. Le magazine *L'Express* a d'ailleurs classé Limoges deuxième ville où l'on vit le mieux en France.

→ **La CCI travaille avec l'AESAD**, une association qui fédère les entreprises de services à la personne en Haute-Vienne et a pour mission de promouvoir les services à la personne en Haute-Vienne, de développer la notoriété et les activités de ses membres et de rompre l'isolement des chefs d'entreprise.

→ **Les visites d'entreprises** représentent une belle ouverture au grand public sur des métiers et des secteurs d'activités parfois méconnus.

→ **Les Inévitables** : une opération de valorisation dont l'objectif est de mettre en avant les produits du Limousin (bœuf, veau du Limousin, porc cul noir, canard, fruits et légumes, pommes, châtaignes, safran,

organisée en partenariat entre la CCI, le groupe Centre-France et la banque Populaire, a permis de mettre en avant nos entreprises et l'économie locale.

2/ Faciliter l'adaptation à une économie en mutation

Réseaux sociaux, digitalisation des données, e-mailing... L'économie poursuit sa mutation faite de défis et d'opportunités. La CCI, soutien du réseau French Tech, a mis en place et va continuer d'apporter des solutions pour accompagner les entreprises au quotidien.

→ **Le site internet www.limoges.cci.fr**: très complet et régulièrement actualisé, propose toutes les informations pratiques pour les porteurs de projets et les chefs d'entreprise. Il a évolué cette année pour être encore plus intuitif et interactif.

→ **Une newsletter hebdomadaire** et gratuite permet en s'abonnant sur le site de connaître les dernières actualités de la CCI mais aussi toutes les évolutions de la législation et des normes.

→ **Une présence renforcée sur les réseaux sociaux Twitter et Facebook** avec des actualités quotidiennes et plusieurs pages administrées par les collaborateurs de la CCI.

→ **Un partenariat a été passé avec l'Association limousine des professionnels des technologies de l'information et de la communication** (Aliptic) pour soutenir les entreprises régionales du numérique.

→ Chefs d'entreprise et porteurs de projets peuvent **évaluer de manière simple leurs projets à l'aide des autodiagnostic**s proposés sur le site internet de la CCI.

→ **L'application Business Builder** permet de travailler en ligne au business plan de l'entreprise tout en bénéficiant de l'accompagnement de conseillers.

→ **La CCI propose des formules d'e-learning** via une plate-

forme en ligne ou en blended learning. Cette solution offre aux entreprises et aux stagiaires une combinaison d'outils collaboratifs mobiles et en ligne ainsi que des cours en face-à-face avec un formateur.

→ **Une salle de visio-conférence** a été installée au premier étage place Jourdan. Les ressortissants peuvent l'utiliser pour leurs réunions.

3/ Renforcer les compétences indispensables au développement des entreprises

La formation est un des piliers de l'accompagnement que la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne. Référencée Datadock depuis juin 2017, elle s'adresse aux entrepreneurs, ainsi qu'aux jeunes et aux futurs créateurs d'entreprise via l'apprentissage ou l'alternance dans les écoles de la CCI.

→ Référencée par l'Agefice, la CCI propose aux dirigeants d'entreprise l'opération **Mallette du dirigeant** qui leur permet de se former, et d'assurer leur montée en compétences, sur des sujets identifiés comme fondamentaux et prioritaires dans le cadre de leurs activités professionnelles. Elle s'appuie sur un principe de délégation de paiement dispensant les chefs d'entreprise de faire l'avance de fonds. Cette action innovante s'adresse à l'ensemble des ressortissants de l'Agefice, y compris ceux installés dans l'année.

→ En partenariat avec le Fafih (organisme paritaire collecteur agréé de l'hôtellerie, de la

restauration, des loisirs et des activités de tourisme), la CCI a proposé en 2017 des **formations spécifiques pour les hôteliers, restaurateurs et cafetiers**, prises en charge à 100 %.

→ **Pour les professionnels de l'immobilier, de nouvelles formations** sont mises en place cette année pour les accompagner au quotidien face aux évolutions de la réglementation de leur secteur d'activité.

→ **La chambre de commerce et d'industrie gère des écoles professionnelles supérieures** ouvertes aux jeunes, aux salariés en formation continue, VAE, alternance, à temps plein ou à temps partiel.

- Le campus consulaire, 11 rue Philippe-Lebon à Limoges, abrite l'école supérieure de commerce et des services (ESCS) et l'institut supérieur de l'immobilier et de l'habitat (ISIH). Deux cent quatre-vingts étudiants ont fait leur rentrée en 2017 (quarante de plus qu'en 2016) et quatre cent trente-deux alternants ont été formés cette année. Deux cent cinquante entreprises en Nouvelle-Aquitaine sont partenaires des deux écoles.

- Rue de Sainte-Anne à Limoges, le campus abrite plusieurs écoles. 3iL Ingénieurs, spécialisée en informatique et préparant aux métiers et carrières digitales dès le baccalauréat. En 2017, la commission des titres d'ingénieurs a renouvelé son accréditation pour cinq ans à 3iL Ingénieurs. 3iL Academy qui propose des formations



Avenue de l'économie

...

spécialisées en informatique. Isfogep (Institut supérieur de formation à la gestion du personnel) spécialisée dans les formations en gestion du personnel et ressources humaines. Et L'Essel, école supérieure de la sécurité et de l'environnement qui forme en un an en alternance des animateurs et coordinateurs de sécurité et de prévention des risques professionnels et environnementaux.

4/ Favoriser l'ouverture géographique nationale et internationale

À l'heure de l'économie globale et mondialisée et avec la grande région, l'enclavement de la Haute-Vienne est encore plus flagrant. Pierre Massy le souligne régulièrement lors de réunions à Bordeaux ou à Paris. Pour sortir de cette situation, il faut agir et avoir des ambitions dans les années à venir pour nos entreprises et afin de garder sur notre territoire les jeunes qui créeront les emplois de demain.

→ **Pierre Massy participe aux Assises de la mobilité** au niveau national et au groupe de travail Mobilité et infrastructures. Mis en place au niveau de la grande région, ils doivent décider des infrastructures d'avenir.

→ Une enquête flash a été réalisée en octobre dernier sur le site internet de la CCI. Six questions étaient posées aux internautes sur leurs **priorités pour le désenclavement de notre territoire**. Parmi les priorités apparaît en premier l'amélioration de la ligne ferroviaire Limoges - Paris (sans arrêts et avec le wifi), en deuxième l'autoroute concédée Limoges - Poitiers, en troisième la desserte aérienne Limoges-Roissy. Arrivent en quatrième position la desserte aérienne Limoges-Orly, en cinquième la rénovation de la ligne ferroviaire Limoges-Poitiers et la desserte aérienne Limoges-Lyon en sixième position.



→ **Le réseau routier doit être amélioré, en particulier la tristement fameuse RN 147** entre Limoges, Bellac et Poitiers, troisième route la plus dangereuse de France. La mise à deux fois deux voies a minima, entre Couzeix et Nieul, n'est pas à la hauteur des ambitions pour les habitants de notre département. Pourquoi ne pas mettre en place une autoroute à deux fois deux voies concédées par l'État à un prestataire privé? Un projet évoqué depuis... l'année 2000 et qui vient d'être relancé par Pierre Massy.

→ **La desserte ferroviaire** est également problématique. À la suite de l'abandon définitif de la LGV, il faut donner une nouvelle impulsion pour améliorer la desserte vers Paris, mais aussi vers Bordeaux et Lyon. Une intervention a été faite en ce sens auprès de la SNCF par la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne.

→ **L'aéroport de Limoges**, géré par la CCI, a vu sa fréquentation progresser en 2017 avec + 7 % sur les dix premiers mois de l'année par rapport à 2016 et + 20 % en juillet et août derniers par rapport au même mois l'année dernière. Londres reste la destination préférée des voyageurs. Un projet d'agrandissement des salles d'embarquement est à l'étude pour mieux accueillir les passagers. Les lignes intérieures progressent aussi mais elles doivent être encore renforcées car elles sont indispensables pour nos entreprises. Bonne nouvelle: la compagnie aérienne British Airways a confirmé son retour de mai à septembre avec quatre

allers-retours par semaine vers l'aéroport de Londres Gatwick qui permet des correspondances vers le monde entier.

→ Parce qu'ensemble on est plus fort, depuis cet été, la CCI travaille en partenariat avec la chambre départementale de métiers et de l'artisanat, la chambre d'agriculture et Limoges Métropole au **programme 3A** afin de travailler main dans la main pour valoriser notre territoire et développer ses atouts.

→ À l'international, la CCI **participe à l'Export Food Sudoé**, un programme d'actions visant à promouvoir les industries agroalimentaires du sud-ouest de la France et à les aider à développer leur marché en direction de l'Espagne et du Portugal.

→ **Côté export**, elle a également accompagné cette année des entrepreneurs régionaux aux salons Printed Electronics Europe à Berlin et Medica à Düsseldorf. Le 10 novembre dernier, la direction régionale des douanes a organisé, en partenariat avec la





CCI et la préfecture, une journée d'information sur les offres de service que la douane peut proposer aux entreprises.

5/ Accompagner les dirigeants d'entreprise dans le développement de leur activité

L'accompagnement au quotidien est un des piliers de la chambre de commerce et d'industrie de Limoges et de la Haute-Vienne. De nouvelles démarches ont été mises en œuvre pour maintenir le patrimoine économique du département et créer un environnement favorable au développement des entreprises.

→ **Les lundis de la CCI** : un nouveau rendez-vous pour aborder des problématiques quotidiennes (e-mailings, formations obligatoires, comment booster son point de vente,

etc.) avec des outils pratiques, des conseils et des possibilités d'accompagnement individuel.

→ En partenariat avec Ester technopole, la CCI propose des **permanences propriété intellectuelles** pour vous conseiller dans les démarches de protection des brevets, des marques ou encore des droits d'auteur.

→ **Un coaching professionnel** est proposé pour accompagner votre entreprise dans le développement de son potentiel, l'harmonisation de ses relations, l'accompagnement du manager et l'accompagnement du dirigeant.

→ **Une convention de partenariat a été signée par la CCI avec les associations des parcs d'activités** Limoges Nord-Océalim, Limoges Sud et Portes de Feytiat. Elle assure le suivi global de la vie de ces associations, l'organisation, la rédaction de comptes rendus, d'e-letters, elle met à jour les espaces intranet et les sites internet.

→ **La CCI de Limoges a intégré le réseau Enterprise Europe Network (EEN)** d'aide aux entreprises à travers l'Union européenne. Ce réseau a pour but d'informer, de conseiller et d'assister ces entreprises pour qu'elles bénéficient au mieux des avantages du marché unique européen autour de trois thématiques : l'export, la réglementation européenne et les entreprises innovantes.

→ **Une nouvelle démarche active de recherche de repreneurs** s'inscrit dans le plan global de transmission a été mise en œuvre par la CCI. Elle aide à définir le profil du repreneur, à identifier et à prospecter les candidats à la reprise et permet de réaliser une présélection en fonction de critères définis avec le dirigeant.

→ Trop de chefs d'entreprise sont en souffrance et isolés quand leur entreprise connaît des difficultés. La CCI, avec le tribunal de commerce de Limoges, la chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Vienne et le greffe du

tribunal de commerce de Limoges ont décidé de lancer le dispositif Apesa (aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë) dans notre département pour **aider à la prévention et à la surveillance des femmes et hommes chefs d'entreprise en difficulté psychologique**.

6/ Développer la proximité

Être aux côtés de toutes les entreprises, quelle que soit leur taille : cette proximité de la CCI au quotidien est renforcée en impliquant tous les acteurs qu'ils soient entrepreneurs ou élus.

→ **En 2018, la CCI va mettre en place une pépinière commerciale en centre-ville de Limoges.** Les jeunes créateurs, les commerçants traditionnels et les enseignes pourront s'y installer à des conditions avantageuses, avec des loyers inférieurs à ceux pratiqués habituellement et qui sont parfois jugés trop élevés.

→ Elle soutient la volonté de **créer en 2018 une fédération d'association de commerçants du centre-ville de Limoges.**

→ Toujours dans le centre de Limoges, **une commission d'indemnisation a été mise en place.** Elle est animée par l'association interconsulaire de la Haute-Vienne pour indemniser les commerçants dont l'activité a pu être pénalisée par les travaux dans les rues piétonnes, un chantier certes long mais indispensable pour revaloriser l'espace urbain et redynamiser l'activité commerciale.

→ **Durant les soldes, une enquête flash est réalisée** au début de ce rendez-vous commercial incontournable pour faire apparaître les premières tendances, les satisfactions des commerçants et la fréquentation des magasins. Les résultats sont publiés sur le site de la CCI.

→ **À Saint-Junien, une étude précise et approfondie** est en cours. Réalisée avec la municipalité et les commerçants, elle va dresser un bilan précis pour la redynamisation du centre-ville.

"ÉCHOUER DANS SON ENTREPRISE NE SIGNIFIE PAS AVOIR RATÉ SA VIE."



Psychologue et psychanalyste, Marie Scholl est installée en cabinet libéral dans la Sarthe depuis 2013. Elle a travaillé dans des entreprises privées et publiques puis 10 ans au ministère des Affaires étrangères comme gestionnaire. Intégrant le réseau Apesa il y a un an comme formatrice et psychologue, elle est partenaire du tribunal de commerce du Mans dont elle reçoit les alertes suicides.

Pouvez-vous nous présenter le réseau Apesa ?

Marie Scholl : Le réseau Apesa est un dispositif de prise en charge de la souffrance chez les chefs d'entreprise, actuellement déployé dans seize juridictions françaises. Il consiste à former des professionnels du droit à reconnaître le risque suicidaire chez les chefs d'entreprise qu'ils rencontrent puis à leur proposer de se mettre en lien avec un puissant réseau de psychologues formés à la prise en charge du suicide. Les patrons en crise peuvent ainsi être repérés très tôt et pris en charge avec rapidité et proximité. 811 "sentinelles", soit 811 professionnels du droit, greffiers, juges, comptables, ont été formés à la reconnaissance du risque suicidaire chez le chef d'entreprise et Apesa compte aujourd'hui 570 psychologues en action pour répondre à une alerte suicidaire.

Pour comprendre en quelques mots comment est né ce dispositif, il résulte de la rencontre entre un greffier, Marc Binné, témoin de la souffrance des chefs d'entreprise qu'il voyait se succéder au tribunal de commerce de Saintes, et un psychologue, Jean-Luc Douillard, impliqué dans des programmes de prévention du suicide en Charente-Maritime. Ils ont construit un outil de prise en charge du suicide, à la fois axé sur la prévention et sur le traitement, qui vise un objectif triple :

- répondre à la souffrance souvent peu reconnue des patrons de PME et par-là même poser les bases d'un mieux-être de l'économie française (les PME constituent deux emplois sur trois),
- soulager les différents acteurs du droit (greffiers, huissiers, juges, avocats, comptables, etc.) de la confrontation avec la souffrance des patrons en leur proposant des outils concrets de prise en charge et

des orientations efficaces vers des partenaires Apesa spécifiquement formés à la prise en charge de la crise suicidaire,

- participer à la constitution d'un programme de solidarité et de prise en charge psychologique basé sur la proximité, le partage et l'implication de tous les acteurs de la vie sociale.

Quelles sont les principales difficultés pour lesquelles vous êtes alertée ?

M.S. : Il n'y a pas de norme en la matière. Le plus souvent, ce sont des chefs d'entreprise en cours de redressement ou de liquidation judiciaire qui se retrouvent fragilisés, justement parce que ces procédures collectives sont vécues comme des situations d'échecs et de pertes de tous leurs repères. Si l'entreprise est en plus familiale, qu'il y a des antécédents personnels, familiaux, psychologiques qui s'ajoutent à cette crise professionnelle, la procédure peut entraîner un véritable effondrement chez la personne qui s'enfoncé alors dans un processus de crise suicidaire qu'il est urgent d'identifier et de contrer.

Il y a une prise de conscience de ces problèmes, voire une acceptation alors qu'auparavant c'était tabou. À quoi cela est-il dû ?

M.S. : Cela reste malheureusement tabou. Il perdure le mythe du chef d'entreprise. Bon père de famille et bon patron, il doit tenir à bout de bras son entreprise et ses salariés. Pas de droit à l'échec sans craindre le regard jugeant et accablant de la société, de ses employés, de ses pairs, voire de ses aïeux, s'il a hérité d'une entreprise familiale. Seulement, la crise économique est passée par là, les échecs entrepreneuriaux se succèdent et avec eux, les suicides ou les tentatives de suicides de patrons submergés par la souffrance et les responsabilités. La parole se libère sur la nécessité d'être aidé et sur le fait qu'échouer dans son entreprise ne signifie pas avoir raté sa vie. Une autre vie est possible après la crise. Par ailleurs, plus les professionnels sont formés à la reconnaissance et à la prise en charge de la crise psychologique et suicidaire, plus ils arrivent à poser un regard bienveillant et non plus jugeant sur les personnes en souffrance qu'ils rencontrent.

Quel conseil pouvez-vous donner à un chef d'entreprise en difficulté psychologique et à ses proches ?

M.S. : Se rappeler qu'échouer dans un projet professionnel ne signifie pas qu'on perde toute valeur aux yeux des autres et de la société. Et que la crise qu'il traverse peut être si douloureuse qu'elle nécessite un soutien humain et psychologique. Pour résumer, il faut absolument légitimer leur souffrance. Or, on a souvent tendance à minimiser les problèmes, à faire de la "positive attitude", comme de dire à la personne que ça va aller et qu'elle devrait penser à autre chose ou se changer les idées. Mais lorsqu'on assiste au naufrage de son entreprise, on ne peut que souffrir et on a besoin d'être entouré, compris, soutenu dans cette épreuve. Les familles doivent ainsi savoir qu'elles ont un rôle de premier plan pour le chef d'entreprise en continuant à l'aimer et le respecter malgré son échec professionnel.

AIDE AUX ENTREPRENEURS : QUARANTE-CINQ SENTINELLES BIENVEILLANTES

→ Quarante-cinq personnes physiques, morales et organisations professionnelles du département ont déjà adhéré ou manifesté leur intention d'adhérer à l'association Apesa 87 (aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë) (lire *Actions* n° 173 - septembre 2017). Le 20 octobre dernier, dans les locaux de la CCI, des professionnels ont été formés pour devenir des sentinelles. Ils sont juges, avocats, mandataires judiciaires, conseillers CCI, CMA ou encore huissiers, et ils participeront dans le département à la prévention et à la surveillance des femmes et hommes chefs d'entreprise en difficulté psychologique. Ce sont eux qui déclencheront des alertes lorsqu'une détection sera pressentie avec l'accord de la personne en souffrance pour lui venir en aide. Une fiche alerte sera remplie par la sentinelle et transmise à un coordinateur RMA (ressources mutuelles assistance). Un psychologue RMA prendra alors contact avec le chef d'entreprise en difficulté pour un premier diagnostic et le mettra ensuite en relation avec un psychologue du réseau le plus proche de son entreprise. À noter que cette prise en charge est entièrement gratuite pour la personne qui en bénéficie. Elle est financée par Apesa 87 grâce aux adhésions perçues.

 Catherine Dagiral 05 55 45 15 03

DIRIGEANTS, BOOSTEZ VOTRE FORMATION

Connaissez-vous la mallette du dirigeant ? Cette offre innovante présente des formations courtes et gratuites proposées par l'Agefice et la CCI Limoges Haute-Vienne. Destinée aux chefs d'entreprise, elle leur permet de se former sur des sujets identifiés comme fondamentaux et prioritaires dans le cadre de leurs activités professionnelles.



La mallette du dirigeant s'articule autour de quatre thématiques, comprenant chacune plusieurs modules de formation : gestion et analyse financière, numérique, communication et marketing, ressources humaines et management. Sa particularité, c'est qu'elle s'appuie sur un principe de délégation de paiement dispensant de faire l'avance de fonds. Les formations sont financées hors budget annuel des chefs d'entreprise**, qui peuvent participer aux différents modules sans incidence sur l'enveloppe annuelle de formation et sans impact sur la trésorerie. Les chefs d'entreprise peuvent participer à plusieurs modules dans les différentes thématiques, dans la limite de 1200 euros. Les stages de formation sont planifiés essentiellement le lundi pour s'adapter au public des TPE et des commerçants. Le dossier d'inscription est à déposer

complet au point Agefice au moins 1 mois avant le début de la formation visée. La CCI Limoges Haute-Vienne peut assister le chef d'entreprise dans sa démarche. Il sera possible, selon la demande et à la marge, d'intégrer des dirigeants ne relevant pas forcément de l'Agefice* mais souhaitant participer au cursus de formation.



Prochaines sessions

Gestion

- Bien gérer sa trésorerie : lundi 29 janvier.
- Mise en place des tableaux de bord : lundi 26 février.

Numérique

- La relation client, agir sur la qualité et la satisfaction : lundi 15 janvier
- Concevoir votre newsletter : lundi 12 février

Marketing

- Référencement internet et e-réputation : lundi 5 et mardi 6 février
- Réseaux sociaux : lundi 5 mars

Ressources humaines

- Prendre en compte au quotidien le cadre légal de la représentation du personnel : lundi 5 mars.
- Manager l'activité professionnelle des salariés en intégrant le droit du travail : lundi 19 et 26 janvier.

 **Alain Hyvernaud** 05 55 45 16 31

* - L'Agefice est une association qui gère les fonds de formation de chefs d'entreprise.

** - La mallette du dirigeant s'adresse à l'ensemble des ressortissants de l'Agefice (chef d'entreprise ou conjoint collaborateur), y compris ceux installés dans l'année dès lors que la formation se déroule après leur affiliation à l'Urssaf / RSI et à leur immatriculation au registre du commerce et des sociétés.

FORMATIONS OBLIGATOIRES POUR LES PROS DE L'IMMOBILIER

→ Conformément au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (formation loi ALUR), les professionnels de l'immobilier doivent depuis le 1^{er} janvier 2017 justifier d'un certain nombre d'heures de formations lors du renouvellement de leur carte professionnelle. Cette obligation concerne les titulaires d'une carte professionnelle, quelle que soit la mention (transaction sur immeubles et fonds de commerce, gestion immobilière, syndic, marchand de listes ou prestations de services) ou, lorsqu'il s'agit d'une personne morale, le ou les représentants légaux et statutaires, les directeurs

d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, les collaborateurs, salariés ou non, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour lui. Sont donc concernés les agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

« La CCI propose de nombreux modules qui répondent aux conditions exigées par la loi, précise Alain Hyvernaud responsable adjoint du pôle formation continue à la chambre de commerce

et d'industrie. Au-delà de l'aspect purement obligatoire, cela permet de se professionnaliser et d'acquérir de nouvelles compétences. » En 2018, de nombreux thèmes seront abordés lors de ces formations. Parmi les intervenants, la CCI accueillera notamment Romain Cartier, qui accompagne Stéphane Plaza dans l'émission Recherche appartement ou maison sur M6 et qui proposera une formation sur la transaction immobilière.

 05 55 45 16 16
 www.limoges.cci.fr

L'AÉROPORT RÉVISE SON PLAN DE SOL ARTIFICIEL

L'aéroport de Limoges possède une particularité rare : son relief très accidenté a nécessité l'installation d'un dispositif spécifique qui permet de tromper le radioaltimètre des avions. Appelé plan de sol artificiel, il vient de bénéficier d'importants travaux.

Qu'est-ce qu'un plan de sol artificiel ?

À L'aéroport de Limoges, en bout de piste, on peut apercevoir une sorte de "champs" de deux cents mâts surmontés de déflecteurs installés sur une distance d'environ 450 mètres. Cette installation s'appelle un plan de sol artificiel. Comme son nom l'indique, ce dispositif sert à faire croire aux aéronefs qu'ils survolent un sol plus ou moins plat alors qu'à Limoges, la piste est caractérisée par un important dénivelé en creux.

Quels travaux ont été réalisés en septembre 2017 ?

Au mois de septembre 2017, les protections des 220 réflecteurs, communément appelées des trièdres, ont été remplacées. Ces trièdres sont une sorte de chapeau avec une forme conique qui vient coiffer le réflecteur. La composition de cet organe se rapproche de la composition d'une coque de bateau en fibre de verre et gel coat.

Comment fonctionne-t-il ?

Le plan de sol artificiel a été construit lors de la mise en place des procédures ILS cat II et III destinées à l'atterrissage des avions par tous les temps. Pour ce type d'approche, la hauteur de l'aéronef par rapport à la piste doit être connue très précisément. Le pilote se sert donc d'une radiosonde en plus de son altimètre. Dans la phase finale, avant la posée de l'aéronef, il faut un sol plutôt plat ou avec une pente comprise dans des normes qui sont définies très précisément. Le réseau des réflecteurs renvoie les ondes émises par la radiosonde et simule un terrain plat à l'aéronef.

Combien en existe-t-il en Europe ?

Le plan de sol artificiel de Limoges est le plus important en Europe. Il en existe deux autres : un à Genève, et un sur l'aéroport de Paris-Charles-de-Gaulle, en amont du seuil de la piste 27R située juste au-dessus de la ligne



© Alain Fradet

Les deux cents mâts installés en bout de piste constituent le plan de sol artificiel qui permet de guider les aéronefs.

TGV. L'aéroport de Bristol, au Royaume-Uni, est en réflexion pour construire son plan de sol artificiel, ses représentants ont prévu de venir à Limoges pour bénéficier du retour d'expérience de ce système.

UN NOUVEAU PLAN POUR OCÉALIM

→ Signalétique, voirie et magazine constituent l'actualité des associations de parcs d'activités de Limoges et de ses alentours. À Couzeix, Marie Marquet, présidente de l'entreprise Lima et présidente de la commission Océalim Couzeix au sein de l'APANord, a veillé au bon déroulement de la réalisation du plan signalétique du parc d'activités Océalim. Deux documents ont ainsi été réalisés édités à cinq mille exemplaires. Ils devraient être évoqués lors de la prochaine assemblée générale de l'APANord Océalim qui aura lieu non plus courant juin mais en début

d'année, le 25 janvier 2018. Toujours en zone industrielle nord, les rues Joseph-Cugnot et Pierre-Michaux, situées entre les rues Auguste-Comte et Henri-Griffard, n'étaient jusqu'à présent pas reliées entre elles. Idéales certes pour les demi-tours mais pénalisant pour les entreprises qui s'y étaient installées et pour le trafic automobile toujours plus important dans ce secteur souvent surchargé. Entamés cette année, des travaux ont permis de raccorder ces deux voies. Depuis le mois d'octobre, la communauté d'agglomération Limoges Métropole a procédé aux

travaux de réalisation de la couche de roulement et la réfection des trottoirs avec l'utilisation d'un revêtement en enrobés contenant des éclats de porcelaine. Les entreprises de ces deux rues attendaient cette mini-(r) évolution et peuvent désormais bénéficier de la signalétique de part et d'autre de ces rues. Plus au sud, le nouveau numéro du magazine du parc d'activités Limoges Sud, PALS Actu, vient d'être distribué. C'est au rythme de deux numéros par an que l'association du parc d'activités Limoges Sud réalise ce magazine édité à mille cinq cents exemplaires

et envoyé à toutes les entreprises du parc. Le dernier numéro est consacré notamment à l'ergonomie au travail. L'association du parc d'activités organisera son assemblée générale le 1^{er} mars 2018. Du côté des Portes de Feytiat, l'association poursuit sa route avec la nouvelle signalétique. Soucieuse d'être au plus près des actualités et des activités installées sur le parc, elle prévoit d'organiser en 2018 des rencontres matinales afin de favoriser les échanges entre l'association et les entreprises.

 Valérie Mandon 05 55 45 15 76

Autonom'Lab au cœur de la Silver économie

Agence d'innovation en santé et autonomie des personnes, Autonom'Lab a vu le jour en 2010. Depuis 2015, il est un groupement d'intérêt public destiné à accompagner des projets d'amélioration du bien vieillir dans une logique d'intérêt général, et d'innovation, au plus près des usagers, de leurs familles et de tous ceux qui les accompagnent. C'est un acteur incontournable de la Silver économie. La quoi ? Explications et perspectives avec son directeur Pierre Mériquaud.

Quelles sont les missions d'Autonom'Lab ?

Pierre Mériquaud : Elles sont nombreuses : repérer des projets innovants, être un relais entre différents intervenants, mettre en relation différents acteurs privés ou publics pour trouver des usages qui répondent aux besoins des publics fragiles que sont les personnes âgées ou en situation de handicap. Autonom'Lab est un Living Lab : un laboratoire d'innovation qui considère l'utilisateur non plus comme un simple utilisateur mais comme un acteur et un collaborateur. Nous sommes depuis peu membre de la Age Platform, un réseau européen consacré aux seniors et qui aborde de nombreuses problématiques liées au vieillissement.

On entend beaucoup parler de Silver économie, qu'englobe exactement ce terme ?

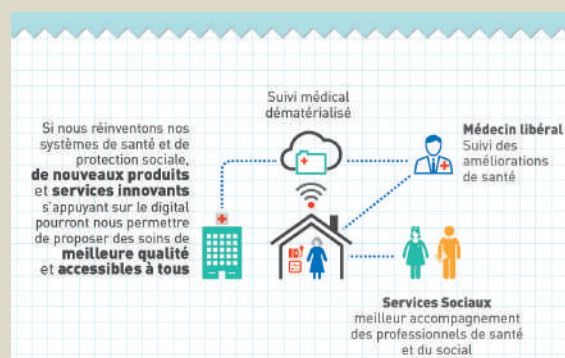
P. M. : La Silver économie, ou économie au service des personnes âgées, regroupe les produits et services qui favorisent l'état de santé, l'autonomie et la qualité de vie des personnes. Il peut s'agir de produits qui leur sont spécifiquement destinés ou qui sont utilisés par toutes les générations. Face à cette transition démographique, il y a un marché à développer pour répondre aux besoins spécifiques de cette génération. Mais il faut aussi penser à toutes les personnes aidantes qui sont impactées par la dépendance. Finalement, le champ d'application est très vaste. Cela ouvre évidemment de nouvelles perspectives pour les entreprises, en particulier dans notre région.

Comment notre département peut-il bénéficier de cette économie des seniors et comment ?

P. M. : C'est un secteur de services dans lequel l'ex-Limousin a déjà investi. D'ailleurs, l'Europe nous reconnaît comme territoire d'innovation. C'est un atout qu'il faut exploiter, un leadership qu'il faut asseoir pour ouvrir à nos entreprises de nouveaux marchés et surtout pour attirer de nouveaux entrepreneurs.

Quels outils peuvent améliorer la qualité de vie des personnes concernées et comment Autonom'Lab accompagne-t-il ces développements ?

P. M. : Nous devons trouver de nouvelles solutions pour les déplacements quotidiens des seniors ou des personnes en situation de handicap. Sécuriser



le logement, assurer un suivi médical à domicile, une alimentation adaptée, permettre à chacun de participer à la vie de la société, favoriser l'emploi des seniors : voilà les grands défis actuels et à venir. Pour cela, il y a plusieurs projets qui me semblent particulièrement intéressants. On peut citer Automobilité qui promeut le développement d'une mobilité partagée et écologique, ou Scoot Lab qui propose des scooters médicaux (un bien vilain mot) en libre accès ou en résidence en attendant l'arrivée future de la Google Car. Je pense également à la maison connectée, accessible depuis son smartphone, un concept développé par Legrand, ou à une application digitale pour repérer la fragilité des aidants. Il y a aussi le réseau social basé sur l'intelligence artificielle embarquée dans Google Home ou Amazon Alexa qui permettra de réaliser une commande juste par la voix. C'est là qu'Autonom'Lab intervient pour évaluer ces produits et ces services, repérer les bons usages, les analyser, améliorer leur appropriation par les utilisateurs et réduire les risques lors de la mise sur le marché. Ces objets, quels qu'ils soient, doivent être une solution et pas une contrainte ! Ils doivent également faciliter le quotidien des accompagnants (familles, personnel médical) en veillant à l'éthique et au respect du libre choix des personnes.



Autonom'Lab

Parc d'Ester, 12 rue Gemini, à Limoges

📍 autonomlab

Carrefour des bonnes infos

CRÉATIONS D'ENTREPRISES octobre et novembre

Cette liste, qui recense les créations d'entreprises ou d'établissements en Haute-Vienne, est établie à partir des informations recueillies dans le fichier de la CCI, sous réserve de leur parution au Bodacc.

AIXE-SUR-VIENNE

JD Organisation, gestion, organisation d'événements
Thameur Mosbah, librairie et produits pour le bien-être

AMBAZAC

CPS, vente de produits alimentaires bio, de cultures raisonnées
GTL, marchandises non alimentaires

ARNAC-LA-POSTE

Emily Burr, ménage, nettoyage, jardinage

AZAT-LE-RIS

MCD2, production d'électricité

BALLEDENT

Papeterie de la Prade, étude, installation et gestion d'une petite centrale hydraulique

BELLAC

Limouzi Conduite, auto-école
Geoffrey Korten, restauration
Nathalie Verdure, jeux pour enfant, vaisselle, vêtements

BERSAC-SUR-RIVALIER

Virgile Gangloff, fruits et légumes

BESSINES-SUR-GARTEMPE

Marche Limousin Viandes, découpe de viande

BLANZAC

Auberge Le Blanzac, bar, restaurant, vente à emporter, dépôt de pains, journaux

BOISSEUIL

Caméleon voyages, agence de voyages
Docteur IT, services informatiques, multimédia, formation
Jules, prêt-à-porter
Kaporal Stores, prêt-à-porter
Le Calypso, tabac, presse, jeux, librairie

Rougegorge lingerie, lingerie
Colorii, bar à ongles
Artur Aslanian, véhicules d'occasion

BONNAC-LA-CÔTE

Biopythos, contenants céramiques

BOSMIE-L'AIGUILLE

Events Worldwide Services, organisation d'événements en négoce

BUJALEUF

ETA Denis, travaux agricoles

BURGAC

Csp Construction Rodrigues, maçonnerie, rénovation

BUSSIÈRE-POITEVINE

Allens Equestrian Feed, produits alimentaires pour chevaux

CHÂLUS

Naturwood, achat, vente bois, négoce de jardinerie

CHAMBORET

Acetia, transport routier, location de véhicules

CHAMPAGNAC-LA-RIVIÈRE

Axus, machines, outils

CHÂTEAUNEUF-LA-FORÊT

The Curry Kitchen, plats cuisinés, chambre d'hôtes

CHÂTEAUPONSAC

White Enr 2, production d'électricité
Damian Murray, achat et vente de bois
Café 1814, bar-restaurant
Kwanruethai Taaffe, articles de sport sur internet

CHÉRONNAC

Bake, holding

CIEUX

Denis Dumas-Delage, entretien espaces verts, exploitation forestière

Dominique Lapierre, loisirs et aventure

COGNAC-LA-FORÊT

Loïc Plumart, vente sur internet

CONDAT-SUR-VIENNE

Mathis Auto, véhicules d'occasion
JML électromultimedia, réparation électroménager

COUSSAC-BONNEVAL

Shana Keers, vente de produits dérivés
Bluebonnet, chambre d'hôtes

COUZEIX

Autoprestige 87, véhicules neuf ou d'occasion
Esthetik-Pro Formations, formation esthétique et bien-être
Lc.E, couverture, électricité, isolation
Logos, géomètre, topographe

Coop, commerce d'alimentation générale
JB Auto, achat-revente de véhicules d'occasions
SK Auto, achat, vente, véhicules neufs occasions
Home Dressing, commerce de prêt-à-porter à domicile

DINSAC

Jean-Baptiste Loustaud, vente sur internet
Anthony Martin, peinture en bâtiments, espaces verts
Dylan Martin, peinture en bâtiment, espaces verts

DOURNAZAC

Tenao 16, production d'énergie photovoltaïque

EYJEAUX

Nettoyage Vitres Propreté, nettoyage

EYMOUTIERS

Épicerie pelaupe, alimentation
La closerie, hôtellerie-restauration

L'orée du bois, charpente, menuiserie

FEYTIAT

I.Bis, construction, rénovation acquisition, vente, gestion de biens
Kesaco, marchand de biens
Chez Marisa, restauration, organisation de soirées
Le bon peintre, peinture, pose de revêtement de sols, ravalement
Les lodges du Reynou, activité de siège administratif
Trésors d'Annie, vêtements, accessoires, produits de beauté, styliste
Cœur sur la patte, services à la personne et aux animaux

FROMENTAL

Envol & Vous, coaching, consultance

GORRE

Raphaël Mongrolle, réparation, installation informatique

ISLE

Groupe 7 Soc Simonin-Trigano.Cjap-Chl, conseil juridique et assistance administrative
La Moto, motos anciennes, pièces
Beauté et senteur, produits cosmétiques et confiseries sur internet et sur les marchés
Rocky Maillet, ferrailles, travaux de jardinage

JOURGNAC

Betic, consoles de commandes distribution électrique, câblage, réseaux informatiques
Formation-Conseil 87, formation continue

LA BAZEUGE

Killick, chambres d'hôtes

LA CROISILLE-SUR-BRIANCE

Le petit panier d'Hélène, alimentation générale, textiles, jouets

LA JONCHÈRE SAINT-MAURICE

Bcm 87, réparation et négoce de véhicules

LA MEYZE

Les pigeonneaux du moulin, produits agricoles, volailles
Perle d'ivoire, produits d'entretien et cosmétique

LA PORCHERIE

C Factory, aménagement de stands sur des lieux d'exposition

LE DORAT

Gonzales, produits alimentaires, prêt-à-porter

LE VIGEN

Cache-cache, commerce d'habillement
Speak, l'équipement de la personne, accessoires de mode

LIMOGES

A.M.Opticien, optique
Abc-Agri Services 87, services aux particuliers, aux entreprises et aux exploitations agricoles
Le cristal, café, bar, jeux, sandwicherie, brasserie
Alyna, peinture
Amedi, restauration rapide, alimentation
Amedia solutions, gestion d'installations informatiques
Apicius, prise de participation
Ar Baradoz, bar, restaurant, chambres d'hôtes
Artech Bat, maçonnerie et gros œuvre
Artus Interim Saint-Junien, activité de placement
Ayor, coaching, formation, conseil
Bâti Design, maçonnerie, bâtiment
Bmmc, logiciels, sites internet et réseaux sociaux
Bv Net, nettoyage, surveillance, gardiennage
Chez madame

immo, transactions immobilières

Consonance Web, logiciels et sites internet
Corinne Ghislain, transactions immobilières
Dcea, ingénierie, gestion de projets industriels
Décor Peinture, peinture, électricité, isolation, plomberie
Diagnostik Conseils, diagnostics et audits immobiliers, conseil

Allo débouchage express, débouchage canalisations
Dk Construction, maçonnerie, gros et second œuvre, isolation

Drive In, publicité
Éloi formation, formation professionnelle

Espace Kairos, coaching
Friends Of Future, sites internet et solutions web

Fr Développement, gestion de titres
Geeky'S, produits dérivés issus de la pop culture et de l'univers geek

Gold Bâtiment, maçonnerie
Groupe Quintesens Limousin, conseil et gestion

Harmonie Médical Service, matériels pour personnes à mobilité réduite

Holding Motorco, prestations administratives

Ilyatout, sites internet
Immosmart, transactions immobilières

Inter mutuelles entreprises, assurances
Jaff, fruits, primeurs, produits en gros

Jcp conseil qualité, conseil qualité, exploitation d'aéronefs, gestion de navigabilité

K!World, édition de revues et de magazines
Prana boutique éthique, produits éthiques, thés, tisanes et jus de fruits

L'Atelier 2N, service et sous-traitance aux entreprises

Le Cocon, coiffure
Le bistrot 1900, bar, brasserie

Les petits bûcherons, exploitation forestière
Lotihabitat, immobilier
Loolook Kids, vide-dressing pour enfants
Ma jolie vie, formation, import-export, gestion de valeurs mobilières
B&B, hôtel
Maestro décoration, décoration d'intérieur
Magma conseil et équipement, représentation commerciale
Monkey Production, jeu vidéo et multimédia
Sarl MV patrimoine, conseil, courtage, assurance
Myje, ressources humaines
Le coiffeur du Verdurier, coiffure
Nm Group, acquisition, gestion de titres
Optineris Formation, formation, sélection du personnel, évaluation
Orthopedics Centre, produits pharmaceutiques, matériel médical
Ovni Capital, investissement, organisation d'événements
Pharmacie Guery Vergnoux, pharmacie
Pizzeria côté cour, restauration rapide
Poissonnerie de l'île de Ré, poissons, crustacés, plats cuisinés
Proxidhome, services aux entreprises
Quatre, acquisitions commerciales
René accompagnement, conception de logiciels
Rmj, petits travaux de bricolage
Seb'Services Informatique, maintenance informatique
Appel médical, intérim
Sergies, électricité photovoltaïque
Sgb, maçonnerie
Sid, prise de participation
Singular, articles de décoration
Slami Courtage, assurances
ISO-A BY sofiactur, conseil
Tous travaux bâtiment, gros et second œuvre
Valority Investissement, agence immobilière

Valority sud-ouest, transaction immobilière
Hady art galerie, commerce équitable, textile, accessoires
Bolotny sport commerce, vente de textiles sportifs et gestion d'image
Aurore Bonnevey, assurances
Icoma, recouvrement de créances privées
Lakhdar Boufodda, textiles
Clavie-bonheur, vêtements, bijoux
Alain Caro, antiquaire
François Classe, livraison de repas à vélo
Hifi référence, matériel hifi, accessoires
Milo, prêt-à-porter
Stéphane Delliott, prépresse, préparation de travaux artistiques graphiques
Roger Dodier, multiservice
O'Shooping en live, achat-revente vêtements, accessoires
XVauto 87, véhicules d'occasion
EBD, livraison à domicile
Franck Gerald, convoyage de véhicules
Guillaume Hubert, vente de sapins
Fashion Style, biens de la personne
À votre service, multiservices
Le grenier de Marilou, relooking d'objets et mobilier d'occasion
Kevin Lassechere, livraison de repas à vélo
Thomas Le Coupanec, livraison de repas à vélo
Isa vacances, location de mobile-homes
MG auto's, véhicules d'occasions
Neptune, poissonnier, plats cuisinés
Turbo auto, véhicules d'occasions
Kristina Mustafaeva, véhicules d'occasion
Asia, jus de fruits, sandwicherie, salon de thé
David Pacheco, e-commerce
Cuisine et moi, chef à domicile
En co me, restaurant
Éric Rainaut, chef à domicile
Ritz Marlo, vente de marchandises diverses
Atelier florentin, achat,

vente d'articles de bazar
HMA, fournitures pour le bâtiment,
Facefood 87, kebab

LINARDS
Debien, plombier

MAGNAC-BOURG
Coop, supérette
Ciseaux et Cie, coiffure, barbier

MAGNAC-LAVAL
Mcd2, production d'électricité
Selecviande, conseil en nutrition animale

MAILHAC-SUR-BENAIZE
Rebekah Burrows, matériel de bricolage

MASLÉON
L'ancienne saboterie, gîte

MONTROL-SÉNARD
Alban Maret, travaux agricoles

NANTIAI
Luca express, messagerie, fret express

NEUVIC-ENTIER
Lou pitchoun, bar, restauration, épicerie, tabac, journaux

NIEUL
Le dressing mathe jad'aure, vêtements, dépôt-vente

ORADOUR-SUR-GLANE
Conseil études travaux centre ouest Cetco, conseil
Angelo Lefleur, ferrailles, parcs et jardins

PANAZOL
Gogeta, produits de beauté, vêtements
Laurent Gérard, traiteur, travaux petit bricolage
Shannon Herry, confection, maroquinerie linge de maison
Nino Lafleur, nettoyage toitures, façades
Marie Weiss, vente foraine

PEYRAT-DE-BELLAC
Dep 87, plomberie, chauffage, électricité

PEYRAT-LE-CHATEAU
Proxi, supérette
Christophe Hugard,

presse, papeterie, journaux, jeux, tabac

RILHAC-RANCON
41 Factory, prise de participations
Limouzi Auto 87, véhicules d'occasions
B & J (bricolage et jardinage), multiservices bricolage et jardinage

ROCHECHOUART
Juan Campos Tijeras, achat de produits
Oursos burgers, burgers, bagels, boissons, café

ROUSSAC
Occas pro 87, matériel de cuisine

SAINT-AMAND-MAGNAZEIX
Judith Pailier, gardiennage de chevaux

SAINT-BONNET-DE-BELLAC
Arkolia Invest 5, production d'électricité

SAINT-GERMAIN-LES-BELLES
Mavaleix Solaire, énergie renouvelable

SAINT-JUNIEU
Apia digitale, travail temporaire
Bernard Dubreuil, menuiserie du bâtiment
Biomim Innovation, conseil, études dans l'environnement
Holding Choynet Samuel, prise de participation
Livametha, production d'énergie par méthanisation
Ozonbois, ossature bois, couverture, charpente
Moulay Hfid Belhassane, espaces verts
Randstad, travail temporaire

SAINT-JUST-LE-MARTEL
Duplessis participations, parts sociales, actions, valeurs mobilières
Turf Attitude, e-commerce, pronostics hippiques

SAINT-LAURENT-LES-ÉGLISES
Jérémy Soulat, articles pour chat

SAINT-LAURENT-SUR-GORRE
Silver Enr, production d'électricité

POUR EN SAVOIR PLUS...

→ Consultez la fiche de l'entreprise en ligne sur www.limoges.cci.fr (rubrique : liste d'entreprises). Pour vos opérations commerciales, la CCI vous propose des fichiers d'entreprise sur la Haute-Vienne et sur toute la France. Pour demander un devis ou vous abonner à la liste mensuelle des créations, contactez Marie-France Billard par téléphone : 0555 451541 ou par mail : fichier@limoges.cci.fr

SAINT-LÉONARD-DE-NOBLAT
Pâtisserie Lacour, pâtisserie, chocolaterie, cours de pâtisserie
Amelin Chanteloup, audiovisuel

SAINT-MATHIEU
Alpha secours service ambulances, transport sanitaire

SAINT-SORNIN-LEULAC
White Enr 2, production d'électricité

SAINT-YRIEIX-LA-PERCHE
3J2M, restauration

SÉREILHAC
LF auto, véhicules d'occasion

SOLIGNAC
Bellevue, immobilier
Le quatre, restaurant, brasserie, café, bar
Plassard, plomberie, sanitaire, chauffage
Trendy-Product, e-commerce

SAINT-LAURENT-LES-ÉGLISES
Duchambon Collection, véhicules de collection

SAINT-MARTIAL-SUR-ISOP
DK vintage & shabby chic, peintures spéciales, vente de meubles

SAINT-MARTIN-DE-JUSSAC
Alisha Lloyd, bijoux fantaisie

SAINT-MAURICE-LES-BROUSSES
BC auto, véhicules d'occasion

SAINT-PAUL
Bouchard Pierre, aménagement de véhicules

SAINT-PRIEST-TAURION
Catherine Kepekian, articles, cadeaux

Théo-sports, vente articles de Paris

SAINT-VICTURNIEN
Mcd Plv, communication

SAINT-YRIEIX-LA-PERCHE
MC Donald's, restauration rapide
Limdor société par actions simplifiées unipersonnelle, activités agricoles
MMA, assurances
Francis Roux, boucherie, charcuterie, traiteur

THIAI
Le hériçon, location d'hébergement touristique

VAULRY
La boîte à logiciels, prestations informatiques

VERNEUIL-MOUSTIERS
White Enr 2, production d'électricité

VERNEUIL-SUR-VIENNE
Cécile Bru, courtier en télécom
Emmanuel Perrot, matériels de coiffure
Au bonheur d'Eva, grossiste

VEYRAC
BIZY Groupe, biens mobiliers et immobiliers
Assuretmoi, assurances
CJB, paysagiste

VICQ-SUR-BREUILH
AT OM, produits cosmétiques et ésotériques

VIDEIX
Keith Edmund Bougourd, maisons et accessoires en miniatures

Square des experts

Guy Flament, délégué de l'ANSSI

"RECONSIDÉRER LA QUESTION DE SÉCURITÉ INFORMATIQUE EN ENTREPRISE."

À partir du 1^{er} janvier, le règlement général sur la protection des données (RGPD) obligera les entreprises à renforcer leur sécurité informatique. Pourtant, beaucoup sont encore mal préparées face aux risques. Rencontre avec Guy Flament, délégué de l'agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (ANSSI) pour la région Nouvelle-Aquitaine. Depuis 2015, il a intégré le dispositif d'action territoriale. Il était auparavant chef de division au centre opérationnel de la sécurité des systèmes d'information (COSSI), en charge des systèmes opérationnels, de la préparation et de la gestion de crise. Ce spécialiste des enjeux numériques répond aux questions d'Actions.

BIO EXPRESS

1974 >

naissance à Nancy.

2002 >

mastère spécialisé en architecture des systèmes d'information géographique.

2010 >

cabinet du secrétaire général du ministère du Développement durable.

2012 >

centre opérationnel de l'ANSSI.

2016 >

délégué à la sécurité du numérique pour la Nouvelle-Aquitaine.



Pouvez-vous nous présenter l'ANSSI, son rôle, ses missions ?

Guy Flament : L'agence nationale de la sécurité des systèmes d'information assure la sécurité et la défense des systèmes d'information de l'État et des opérateurs d'importance vitale (OIV) en créant les conditions d'un environnement de confiance. Promotrice de solutions et de savoir-faire nationaux, elle participe à la protection et à la défense du potentiel économique de la nation. En 2015, l'agence s'est dotée d'un dispositif d'action territoriale qui lui permet d'agir au plus près des acteurs économiques et des collectivités.

Un collectif de hackers appelé APT28 est suspecté d'avoir tenté d'interférer dans des campagnes politiques. Certains soupçonnent des pays d'être derrière ce groupe et évoquent un nouveau type de conflit mondial à travers les réseaux informatiques. Est-ce une réalité ?

G. F. : Je ne m'étendrai bien évidemment pas sur la première partie de la question,

l'attribution des attaques informatiques étant bien souvent plutôt un message politique qu'une réalité factuellement établie. Ce qui est certain, c'est que les conflits modernes utilisent systématiquement le champ cyber en préalable ou en soutien d'une attaque "conventionnelle". De là à parler d'une nouvelle guerre mondiale, c'est pour l'instant exagéré, je préfère parler de compétition, notamment économique, qui trouve dans l'exploitation des vulnérabilités informatiques un moyen d'industrialiser les opérations d'espionnage, de déstabilisation, voire de sabotage. En revanche, si votre question vise à savoir s'il existe un "arsenal" numérique capable de paralyser une nation, la réponse est bien évidemment oui. Plusieurs exemples ont déjà été relayés par la presse, qui s'est notamment fait l'écho d'une gigantesque attaque en déni de service qu'ont vécue les États-Unis, privant une partie du pays d'accès à internet. Les États s'y préparent tous. Face à cette menace, la France est en avance car elle a très tôt envisagé ce risque et travaille depuis dix ans à la sécurisation de ses secteurs d'importance vitale.

Quelles sont les principales failles de sécurité que rencontre une entreprise ?

G. F. : Il y en a autant que d'usages ! En règle générale, la plus grosse faille vient du fait que la question de la sécurité est considérée à tort comme une question technique, alors qu'il s'agit d'un enjeu de gouvernance. On ne peut envisager d'élever le niveau de sécurité sans une volonté de la direction de l'entreprise. Et surtout, il convient de pouvoir mesurer les risques pour définir le niveau de défense adapté, sans sombrer dans la paranoïa, mais sans angélisme non plus. Techniquement, ce

que je rencontre le plus souvent est l'absence de sauvegardes, conservées hors-ligne et régulièrement testées.

Un commerçant seul dans son magasin n'a pas un informaticien pour le conseiller. Quelles solutions préconisez-vous ?

G. F. : Très simplement, d'aller consulter la réponse adaptée, proposée sur le site de l'ANSSI (<https://www.ssi.gouv.fr>), notamment le guide à destination des TPE qui ne comporte qu'une douzaine de règles simples et directement applicables.

Les réseaux sociaux sont-ils une nouvelle menace pour les professionnels ?

G. F. : Les réseaux sociaux constituent un formidable moyen de diffusion d'information et de veille. Comme tous les nouveaux outils du numérique, ils peuvent être la source de compétitivité pour nos entreprises. Il convient néanmoins de les prendre pour ce qu'ils sont avec leurs avantages, mais aussi leurs inconvénients. Il faut intégrer l'existence de ces réseaux dans la réflexion sur la gestion des informations sensibles de l'entreprise pour éviter les fuites involontaires.

Quel est l'aspect le plus compliqué de votre travail ?

G. F. : Il y a des moments difficiles, notamment quand un ou une chef d'entreprise me contacte après avoir perdu toutes ses données, que la vie de son entreprise est en péril et qu'il n'existe pas de moyen de l'aider, parce que c'est trop tard. Il faut savoir alors transformer sa colère en détermination. Mais il y a aussi d'intenses satisfactions, quand l'appel vise à nous avertir que nos conseils ont permis de sauver une entreprise qui a pu se relever après une attaque. Quant à l'aspect le plus agréable, il repose sur la diversité des problématiques que je dois embrasser et des personnes – des personnalités, aussi – que je rencontre. ●

"Mesurer les risques sans sombrer dans la paranoïa mais sans angélisme."

CABINET CHAILLOT

BREVETS • MARQUES • DESSINS & MODÈLES

Une solution technique à un problème technique peut faire l'objet d'un brevet qui donne à son titulaire un monopole d'exploitation. Pour être brevetable, l'invention doit satisfaire deux critères essentiels : la nouveauté et l'activité inventive.



LA NOUVEAUTÉ

L'invention doit être nouvelle par rapport à tout ce qui a été divulgué

- ✓ Avant la date de dépôt du brevet
- ✓ Dans le monde entier et dans toutes les langues
- ✓ Par tout moyen (publicités, ventes, publications scientifiques, communications non tenues au secret, brevets...)
- ✓ Par toute personne, y compris l'inventeur ou un tiers non soumis au secret

L'ACTIVITÉ INVENTIVE

L'invention doit également ne pas être évidente

- ✓ Pour l'homme du métier, celui qui connaît la technique de l'invention
- ✓ Par rapport à l'état antérieur de la technique le plus proche, même si celui-ci n'était pas connu de l'inventeur au moment de l'invention

RECHERCHES D'ANTÉRIORITÉS :

Avant le dépôt de votre demande de brevet pour la rédiger au mieux et préparer les arguments de sa défense lors de la procédure.

RÉDACTION DE CONTRATS LIÉS AUX BREVETS :

Accords de consortium, contrats de confidentialité pour vos échanges avant le dépôt, cessions, licences, consortium...

OBTENTION ET DÉFENSE DU DROIT DE BREVET :

Nous rédigeons la demande de brevet et vous accompagnons pour toutes les procédures, du dépôt à la délivrance, en France et à l'international.

21 Boulevard Georges Périn - 87000 Limoges - Tél : 05 55 05 98 04 - cabinet@chailot.com - www.chailot.fr

CABINET CHAILLOT

Aéroport LIMOGES

Réservez dès maintenant votre vol

LIMOGES ✈ **LONDON GATWICK**

pour l'été 2018, avec

BRITISH AIRWAYS

✈ De nombreuses
connexions
possibles
EDINBURGH,
DUBLIN,
AMSTERDAM,
NEW YORK...

www.aeroportlimoges.com



Plus d'information sur www.britishairways.com

un équipement géré

**CCI LIMOGES
HAUTE-VIENNE**



BRISARD-NOGUÈS FEYTIAT

Constructions métalliques

PARC D'ACTIVITÉS DU PONTEIX
Rue Arsène d'Arsonval
87220 FEYTIAT

Tél : **05 55 30 57 00**
Fax : **05 55 06 14 13**

e-mail : accueil@brisard-feytiat.fr
R.C. Limoges B 400 407 193
Siret 400 407 193 00012
TVA FR 72 400 407 193
APE 2511Z

NOUVEAUTÉ EN 2017

- Chaudronnerie
- Métallerie
- Pliage Professionnel - Particulier



ENGAGEMENT
ASSURANCE-QUALITÉ

Bureau d'étude :
- Conception
- Réalisation

