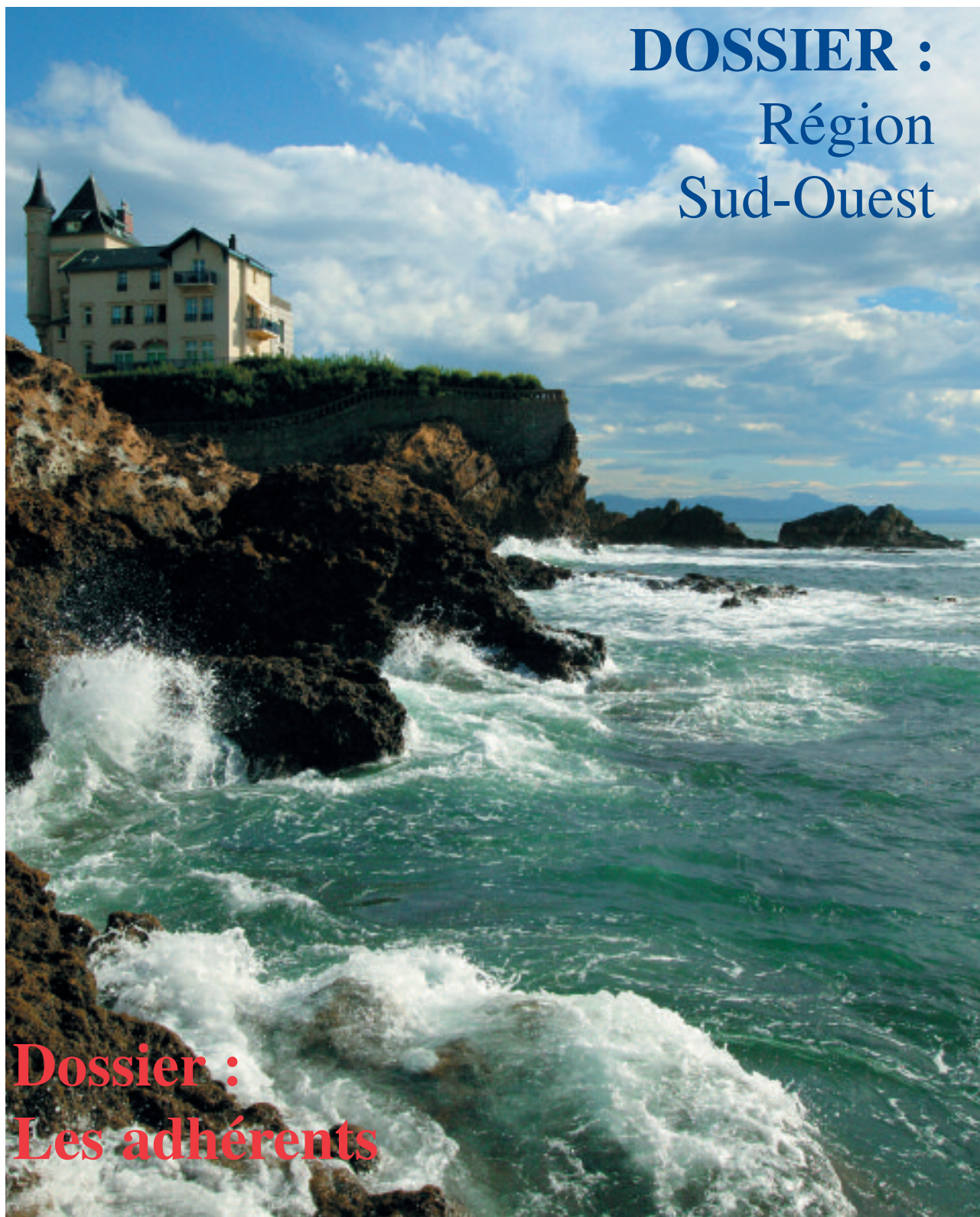


ISSN : 1286-9279



Revue économique *FrancoSuisse*

• REVUE ECONOMIQUE TRIMESTRIELLE FONDÉE EN 1920 • 01 - 2008 8€



DOSSIER :
Région
Sud-Ouest

Dossier :
Les adhérents



*Premier réseau européen
d'agences immobilières*

Libérez votre envie d'entreprendre !

Vous avez envie de créer votre propre activité dans votre région ou vous êtes professionnel de l'immobilier...

Vous souhaitez bénéficier de méthodes éprouvées et tirer profit d'expériences réussies.

Contacts :

ERA France
42 bis, rue Berthier
78000 Versailles
Tél : 01 39 24 69 00
developpement@erafrance.com
www.erafrance.com

***Alors, discutons ensemble de votre projet
et rejoignez le 1^{er} réseau européen
d'agences immobilières.***



*Max de Watteville
Président*

Editorial

Chers lecteurs et adhérents

Il doit vous paraître paradoxal que dans cette période troublée où les milliards des banques s'envolent et où les taux de change et le prix du baril font fluctuer les importations et les exportations des grandes industries agissant pour le développement mondial, et/ou les intérêts des fonds d'investissement anonymes, nous consacrons cette édition aux régions et aux PME.

Ce retour au calme et au bon sens pratique des petites et moyennes entreprises qui multiplient leurs efforts pour survivre dans ce chaos est rassurant. Leur effort est principalement orienté vers des vertus familiales et vers la conservation d'un réseau économique stable et durable. Ce tissu économique est aujourd'hui au centre de l'attention de tous et particulièrement au niveau de la province. Un million et demi d'entre elles est actif sur le territoire français.

La Suisse elle aussi partage son économie entre les grandes multinationales et un réseau de solides structures admirables qui mettent la qualité de leurs services et de leurs produits à la disposition des plus grandes. La notion de « gagnant/gagnant » y est solidement remplacée par celle du « donnant/donnant ». Le partenariat devient le thème essentiel comme nous l'avons constaté aussi auprès de nos amis rhénans. C'est sur cette thèse paternaliste non péjorative, que pratiquent notamment nos adhérents de la commission économique, que nous constatons que la taille des entreprises françaises est plus petite que celle de ses sœurs helvétiques ou allemandes. Cet exemple mérite d'être suivi par les multinationales françaises comme le soulignait avec justesse Jean Arthuis lors d'un récent débat.

Chers amis adhérents et lecteurs je vous souhaite à l'exemple des ces entreprises la réussite et la prospérité pour le restant de cette année 2008.

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Max de Watteville".



OYSTER PERPETUAL DATEJUST

Certains croient en un monde qui progresse à force d'inspiration et d'idées. C'est dans cet esprit qu'en 1945, fut créée la Rolex Datejust, première montre au monde à afficher la date. Déclinée dans un large choix de matériaux parmi les plus raffinés et de styles intemporels, elle reste unique en son genre, alliant parfaitement technologie et esthétique. ROLEX.COM


ROLEX

CCSF **Revue économique**
FrancoSuisse

Revue Economique Franco-Suisse
1^{er} Trimestre 2008

Revue trimestrielle fondée en 1920 - 87^{ème} année
ISSN : 1286-9279 - Dépôt légal à parution

Directeur de la publication :

Maximilien de Watteville (ccsf@ccsf.com)
Président de la Chambre de Commerce Suisse
en France (www.ccsf.com)

Editeur : Suisse Magazine- FSP SàRL
La Mérinerie, 37160 Buxeuil,
www.suissemagazine.com

Rédacteur en chef : Philippe Alliaume
philippe.alliaume@suissemagazine.com

Comité de rédaction : Nadine Arnold,
Caroline Bellenger, Martine Roesch,
Philippe Alliaume, Maximilien de Watteville.

Ont collaboré à ce numéro :

Didier Borotra, Gaspard de Contades, Maîtres Mischa
Honnen et Olivier Delgrange, Patrick Baseden,
Carole Fracalosso, Mélanie Adeline, Philippe David,
G. A., Bernard Delaloye, les CCS régionales,
Juliette David, Mirjana Maravic

Crédit photo :

Couverture : Le Doaré Ville de Biarritz Villa Belza
pp1 à 60: rédacteurs, annonceurs, artistes cités, sociétés
citées, FSP, CCSF et D.R.

Abonnements :

Chambre de Commerce Suisse en France,
10 Rue des Messageries, 75010 PARIS
Un an : 30€. Prix au numéro 8€

Publicité : Revue Economique Franco-Suisse,
Anne Girard, Franck Lesigne, et Mirjana Maravic FFE,
18 av Parmentier, 75011 PARIS,
tél : 01 41 06 09 15 - mail : ffe@ffe.fr

Impression : Imprimerie Chirat

744 rue de Sainte Colombes
42540 Saint Just la Pendue

Mise en page : La Compo - lacompo@wanadoo.fr

Nos excuses à Monsieur Christian Pays, président du
groupe Cassegrain, interviewé pages 36/37 de notre
numéro 04-2007. Non seulement le sommaire avait
omis de mentionner l'interview, mais une erreur s'est
glissée dans les adresses des boutiques. Et nos excuses
au véritable George V de Four Seasons Hotels dont la
photo aurait dû se trouver page 16.

Sommaire

3 EDITORIAL

par Maximilien de Watteville

6 DOSSIER RÉGION SUD-OUEST

- Editorial, par Gaspard de Contades
- Biarritz et la Suisse, par Didier Borotra Sénateur-Maire de Biarritz
- Caudalie, *Le raisin devient un soin*
- Les Prés d'Eugénie, *Christine et Michel Guérard*
- Iklax, *Une révolution technologique*
- Montesquieu, *Les crus du Philosophe*

20 DOSSIER ADHÉRENTS PME

- Leonard Parli, les calissons de Suisse
- Praxion, le cabinet de recrutement spécialiste du bâtiment

28 JURIDIQUE

- Implantation suisse en France
Cabinet Wenner, Maîtres Mischa Honnen et Olivier Delgrange

29 SERVICES AUX ENTREPRISES

- Agefos PME
- CGPME : Représenter et défendre le tissu économique et social et PME
- Lamorlaye : prestige et beauté

39 GESTION PATRIMOINE IMMOBILIER

- Axa Gestion Privée
- L'année 2008 va-t-elle changer la donne ?
- Adyal
- Prestige et châteaux : 60 ans d'expérience au service de vos rêves

47 SPÉCIAL ADHÉRENT CCSF

- Primaudit International

49 VIE DE LA CHAMBRE

- Comptes rendus, manifestations

55 CALENDRIER

57 EURO 2008



■ DOSSIER : SUD-OUEST



Gaspard de Contades
Président de la CCSF
Grand Sud-Ouest

Editorial

À cheval entre la campagne, la montagne et les plages de sable blond, le Grand sud-ouest de la France a su tirer profil de ses multiples facettes. S'appuyant sur sa forte identité culturelle, son légendaire savoir-vivre, son patrimoine, ses vignobles, sa gastronomie ainsi que ses nombreuses entreprises, l'Aquitaine est depuis toujours une région généreuse et dynamique.

En chiffres, l'Aquitaine - avec ses cinq départements : la Dordogne, la Gironde, les Landes, le Lot-et-Garonne et les Pyrénées-Atlantiques - c'est plus de 3 millions d'habitants, 5,1 % de la population nationale (*), 154 284 établissements industriels, commerciaux et de services (*), 1,18 millions d'emplois dont 1 million de salariés (*), 76,9 milliards d'euros de PIB et la 6ème région française (*), 1,7 milliards d'euros d'excédent commercial - 11,4 milliards d'euros d'exportations et 5267 entreprises exportatrices (sources : <http://lekiosque.finances.gouv.fr> - 2005). (* sources INSEE 2005).

C'est tout naturellement que la Chambre de Commerce Suisse en France s'y est implantée. Créée en 1918 par un groupe de sociétés Suisses et Françaises, elle représente les intérêts des entreprises dans les échanges entre ces deux pays offrant des cadres économiques différents. Grâce à ses adhérents, elle est devenue un interlocuteur indispensable dans les relations commerciales franco-suisse.

Après avoir commencé ma carrière en Suisse, j'ai toujours conservé un lien particulier avec ce pays. L'Aquitaine, terre où je suis né, représente mes propres valeurs et l'envie d'y promouvoir la Suisse tout en apportant des solutions locales, en soutenant de nombreux projets et en organisant des événements en parfait accord avec la culture et les traditions régionales.

Je tiens à remercier tout particulièrement Monsieur Didier Borota, Maire de Biarritz et Sénateur des Pyrénées-Atlantiques, pour le chaleureux accueil qu'il m'a réservé et de l'intérêt qu'il a bien voulu porter à la CCSF.

Beaucoup de beaux projets sont à venir pour 2008. ■

(* sources INSEE 2005).

Biarritz et la Suisse



Didier BOROTRA
Sénateur-Maire de Biarritz.

Biarritz est une station balnéaire qui a connu son élan il y a 150 ans, à l'initiative de l'Empereur Napoléon III et de son épouse Eugénie.

A la fin du 19^{ème} siècle, la ville accueillait tous les grands d'Europe et plus particulièrement les familles royales d'Espagne, d'Angleterre, celle du Tsar et beaucoup d'autres. Biarritz était alors la station de l'Atlantique à la mode, marquée par une architecture de la Belle Epoque et de l'Art Déco.

Les raisons principales de ce succès tiennent à un climat très doux, toute l'année, aussi chaud que la Côte d'Azur pendant l'hiver et moins chaud pendant l'été. C'est l'influence du Gulf Stream qui explique cette situation très favorable.

Mais la notoriété de Biarritz est liée aussi à une culture spécifique millénaire. La langue basque n'appartient pas au « rameau indo-européen », elle est mystérieuse, plus ancienne que les langues celte, grecque ou latine.

Enfin, le paysage né de l'entrée des Pyrénées dans l'Océan Atlantique est bien évidemment unique.

Biarritz a développé une offre touristique très moderne depuis plusieurs décennies à travers des produits comme le golf pratiqué douze mois sur douze, une activité culturelle très dense, avec des festivals de renommée nationale et internationale et la thalassothérapie, c'est-à-dire les bains en eau de mer chauffée, avec les soins qui y sont associés.

Une clientèle suisse importante vient à Biarritz depuis longtemps.

Il en est résulté le développement de liaisons aériennes conséquentes. Air-

France assure deux vols par semaine, les samedis et dimanches toute l'année, permettant à des curistes ou des amateurs de golf de venir une semaine dans la ville. Et puis Fly Baboo, depuis 2007, propose trois vols par semaine, les lundi, jeudi et samedi jusqu'au 21 juin puis quatre vols par semaine pendant l'été et l'automne les lundi, mardi, jeudi et samedi.



On le voit, les possibilités d'aller de Genève à Biarritz sont sérieuses et témoignent d'échanges touristiques qui sont un facteur important du développement de l'amitié entre notre ville et la Suisse.

Je salue le travail de la Chambre de Commerce Suisse en France qui fait connaître le dynamisme de ce beau pays et contribue fortement à le rapprocher du nôtre. C'est avec plaisir que nous accueillons les Suisses, qui sont ici chez eux. Je souhaite qu'ils viennent toujours plus nombreux. ■

■ DOSSIER : SUD-OUEST

Caudalie,

Le raisin devient un soin

Spa de Vinothérapie

Chemin de Smith Haut Lafitte
33650 Bordeaux-Martillac
tel: 33 (0) 5 57 83 82 82
fax: 33 (0) 5 57 83 82 81
vino@caudalie.com

8000 espaces compris
Toutes photos disponibles
Encadrés ou hors textes avec les
descriptions de soins

Caudalie est un terme oenologique désignant l'unité de mesure de la durée de persistance en bouche des arômes du vin après la dégustation. Une seconde de persistance est égale à une caudalie. Plus un vin est grand, plus il a de caudalies.

En 1993 les futurs créateurs de Caudalie, Bertrand et Mathilde Thomas rencontrent le professeur Vercauteren de la Faculté de Pharmacie de Bordeaux sur les terres familiales du Château Smith Haut Lafitte. Il leur révèle alors que les pépins de raisins dont ils se débarrassent après les vendanges sont de véritables pépites. En effet, ils contiennent des polyphénols, qui une fois stabilisés sont des trésors pour la peau puisqu'ils sont les plus puissants piègeurs de radicaux libres du monde végétal ! C'est le déclic ! Deux ans plus tard, en septembre 1995, les trois premiers produits de la gamme voient le jour. Pour la première fois en dermo-cosmétique, des polyphénols

sont stabilisés et utilisés et ceci grâce au brevet déposé.

Caudalie participe à la bonne santé économique de la région Aquitaine. En tout près de 400 personnes travaillent pour Caudalie dans le monde, dont 198 pour la France et 38 pour le Spa à Bordeaux. Caudalie est distribué dans 25 pays et réalise 25% de son chiffre d'affaires à l'export.

Les soins Caudalie sont exclusifs. C'est un concept unique et protégé. Les soins corps par exemple sont uniques au monde et tous axés autour des bienfaits du raisin et de la vigne : le fameux Bain Barrique, le Gommage Crushed Cabernet, soin culte et exfoliant à base de pépins de raisin. L'enveloppement Miel&Vin, pour retrouver une peau ultra douce et hydratée. Le massage Pulpe Friction au Raisin Frais laisse une peau hydratée et reminéralisée...

Ces soins s'adressent à tous sauf aux enfants. Les différents visiteurs du Spa viennent aussi bien de la région de Bordeaux pour se relaxer une journée, les jeunes mamans viennent en cures post-natales; les hommes séjournent aussi, de plus en plus nombreux, venus goûter aux plaisirs des Spas. Le Spa de Bordeaux reçoit également une clientèle étrangère venue des 4 coins du monde. En effet, le Spa de Bordeaux a été élu **4^{ème} meilleur Spa du monde** par le site Trip Advisor, la bible des voyageurs sur le net.

Les traitements Caudalie ne sont pas des traitements médicaux ni paramédicaux. Ils sont là pour apporter un bien-être et un confort certains au corps et au visage. L'équipe Caudalie travaille toujours avec le professeur



Vercauteren et ses équipes afin de faire évoluer sans cesse ses produits. Le professeur Vercauteren est un précurseur puisqu'il a permis de breveter en 1997 la stabilisation du RESVERATROL, molécule qui, 10 ans après, fait la une de tous les magazines comme étant LA molécule anti-âge du futur!

Les produits Caudalie sont considérés comme ultra naturels ! Les critères bio ne sont pas internationaux. Chaque pays a son label et chaque label a son cahier des charges spécifiques. De plus ces labels ne sont pas étatiques mais privés. Et très souvent créés par des marques....

Concernant la France, le cahier des charges d'Ecocert est extrêmement restrictif et ne permet pas une efficacité optimale, ce qui reste quand même la 1^{ère} attente des femmes en cosmétique.

Par exemple : les peptides sont les meilleurs anti-rides du marché, ils ne sont ni mauvais pour la peau ni mauvais pour l'environnement mais comme ce sont des actifs de synthèse, les labels bio ne les tolèrent pas....



Ce que les femmes veulent lorsqu'elles achètent un produit cosmétique, c'est qu'il réponde à ces trois critères : EFFICACITE – NATUREL – PLAISIR. Or, le bio ne permet de répondre qu'au second.

Caudalie est une marque extrêmement naturelle avec une éthique très rigoureuse (voir sa « COSM-éthique): elle a été la première grande marque, dès 2005 à retirer tous les parabènes et le phénoxyethanol de ses produits. Elle a également reformulé toutes ses gammes en retirant le sodium laureth sul-

fate (un actif moussant présent dans 99% des gels douche et nettoyants qui est très néfaste pour l'environnement), les phtalates, les huiles minérales, les colorants....

Dans la même logique, tous les produits Caudalie sont en tubes car pour une crème en pot, il faut mettre 10 fois plus de conservateurs...

Caudalie est la parfaite incarnation de ce qu'une marque peut offrir de mieux en termes d'efficacité, dans le plus grand respect de la peau et de l'environnement tout en offrant à ses consommatrices un vrai moment de plaisir et de détente.



Caudalie est une marque française née dans une région viticole exceptionnelle et unique. Le concept unique de ses Spas est décliné à l'étranger dans des lieux hors du commun : Marques de Riscal, en Espagne, dans la magnifique région des vins: la Rioja et dans un hôtel luxe 5 étoiles designé par le fameux architecte Frank Gehry. En Italie, le Spa est au coeur de la région piémontaise à San Maurizio dans un ancien monastère perdu au milieu des vignes. Et à New-York, le prochain Spa ouvrira ses 800 m2 au coeur de Manhattan sur la 5ème Avenue dans le mythique Hotel Plaza.

Caudalie entretient également d'excellents rapports avec la Suisse puisque sa première filiale suisse a ouvert

■ DOSSIER : SUD-OUEST



il y a 1 an et la marque y réalise de très bons objectifs commerciaux. Il n'est pourtant pas encore prévu de développer des produits Caudalie avec du raisin suisse...

Exemples de soins dispensés au Spa Bordeaux

BAIN BARRIQUE - RELAXANT 15 minutes

Bouillonnant, enrichi en marc de raisin légèrement exfoliant, et en huiles essentielles drainantes. Un moment de relaxation dans notre cabine culte, agrémenté d'une relaxation crânienne.

BAIN À LA VIGNE ROUGE - DRAINANT 15 minutes

Hydro-massant, enrichi en extraits de vigne rouge aux propriétés circulatoires et en huiles essentielles drainantes. Votre bain sera personnalisé en fonction de l'effet souhaité, du plus

relaxant au plus tonique, et agrémenté d'une relaxation crânienne.

BAIN AU MARC DE RAISIN - EXFOLIANT 15 minutes

Hydro-massant, enrichi en marc de raisin légèrement exfoliant, et en huiles essentielles drainantes. Votre bain sera personnalisé en fonction de l'effet souhaité, du plus relaxant au plus tonique, et agrémenté d'une relaxation crânienne.

ENVELOPPEMENT MIEL & VIN - HYDRATANT 15 minutes

Application chaude de levure de vin et de miel. Ce soin très doux aide à hydrater la peau tout en renforçant ses défenses immunitaires.

Les Cures du Spa

Les mains expertes des Vinothérapeutes vous prodigueront des soins

exceptionnels à base de produits Caudalie, plébiscités par médecins et chirurgiens à travers le monde pour leurs propriétés anti-oxydantes exceptionnelles.

Les Cures Stars : La Cure 100% Raisin et Cure Caudalie d'exception.

Cure *Corps de Rêve*

Vous souhaitez affiner, raffermir et tonifier votre corps.

Au programme, des soins désinfectants et affinants avec les produits spécifiques minceur, énergie et fermeté.

Des modelages amincissants, couplés à des drainages, améliorent votre circulation veineuse et lymphatique. Des bains et des enveloppements favorisent l'élimination des toxines et aident votre peau à devenir plus ferme, contribuant ainsi à diminuer son aspect capitonné. Notre conseil: suivre ce programme au moins 6 jours.

Cure *Initiation Vinothérapie*®

Votre priorité est de vous relaxer et de vous destresser. Cette cure comprend 4 soins par jour : le Bain Barrique, ou le Bain à la Vigne Rouge ou au Marc de Raisin; l'Enveloppement Merlot, Miel et Vin ou Énergie ; le Soin Enivrant et le Teint de Pêche Visage.

Cure *Petit Raisin*

Pour se remettre en forme après une grossesse.

Votre bébé a plus de 3 mois et moins d'un an. Nous vous conseillons de suivre ce programme au moins 6 jours. Nous avons sélectionné pour vous 4 soins individuels par jour, choisis pour leurs qualités raffermissantes, amincissantes et relaxantes ainsi qu'un soin du visage.

Au programme : des soins classiques (Bain à la Vigne Rouge, Enveloppement Énergie...) alliés à des soins plus spécifiques (Drainage Vrilles de Vigne, ostéopathie, cryothérapie...). L'hôtel propose un service de baby-sitting pour le bébé. ■

Les Prés d'Eugénie,

Christine et Michel Guérard



Michel Guérard

L'impératrice Eugénie affectionna ce séduisant hameau colonial aux jardins splendides, aux odeurs étourdissantes qui mènent aujourd'hui au Palais des Prés, au Couvent des Herbes et à l'Auberge de la Ferme aux Grives. Dans cet environnement unique, persiste une note d'antan, qui laisse aux visiteurs une délicieuse impression de légèreté et de bien-être.

Au milieu des années 1970, Christine et Michel Guérard décidèrent de réveiller la station thermale pour la métamorphoser en un havre exceptionnel où règneraient soins du corps et plaisirs culinaires. Aujourd'hui, ils y règnent à quatre mains. Eugénie-les-Bains a ainsi gagné une réputation mondiale, où l'on vient se ressourcer et jouir d'un cadre exceptionnel.

Les Prés d'Eugénie offrent la possibilité de s'asseoir à 3 tables bien différentes orchestrées par Michel Guérard : sa "Cuisine Gourmande" de la grande

carte classique; sa "Cuisine Rustique" à l'Auberge de la Ferme aux Grives, ou encore sa "Cuisine Minceur Active®" (dont il est l'inventeur depuis 1974) qui s'associe aux soins prodigués dans cet établissement.

Dès 1989, Christine restaure un couvent du XVIII^e siècle, où elle glisse huit délicieuses chambres décorées de meubles et de tableaux d'époque. En 1993, elle ressuscite l'ancienne auberge du village, qui eut l'insigne honneur de recevoir, en 1859, l'impératrice Eugénie.

D'un côté, Michel crée son «bistro», la Ferme aux Grives, de l'autre, sur le flanc gauche du bâtiment, le démiurge du domaine aménage quatre logis poétiques et raffinés.

En 1996 ouvre un spa, la Ferme thermale, reconstitution talentueuse d'une demeure landaise du XIX^e siècle, qui parfait le décor grandiose conçu par Christine, afin que s'épanouisse librement le talent de son mari.



Les Prés d'Eugénie - Michel Guérard
 40320 Eugénie-les-Bains
 LANDES
 Tél : 05 58 05 05 05 - 05 58 05 06 07
 Fax : 05 58 51 10 10
 Mail : reservation@michelguerard.com

■ DOSSIER : SUD-OUEST



Homme de toutes les audaces, pionnier de la cuisine légère et inventive, fondateur du premier village minceur de France, Michel Guérard a fait d'Eugénie-les-Bains un endroit extraordinaire dans lequel se mêlent harmonieusement le luxe, la gastronomie et la santé, ô combien précieuse. Femme de goût, Christine a inventé les lieux, les a décorés, leur a donné une âme. Chambres et appartements, salons, salles à manger, jardins, tout porte son empreinte. En son temps, au Pot-au-Feu à Asnières, Michel Guérard avait déjà largement bousculé les us et coutumes de la gastronomie française. À Eugénie, il poursuit son travail de recherche, va plus loin dans sa démarche, invente une cuisine savoureuse qui ne fait pas grossir, sans pour autant négliger les inconditionnels d'une gastronomie plus traditionnelle. Pour eux, il concocte une grande cuisine gourmande et sans lourdeur, riche de tous les produits du moment. L'océan et la terre landaise lui fournissent leurs richesses. Il les met en musique avec élégance et subtilité et toujours une extrême inventivité. Fuyant la complication, il signe une grande cuisine fraîche et authentique. Ses recettes font les délices de ses hôtes qui ne s'en lassent pas. Ainsi certains plats, comme le demi-homard rôti et légèrement fumé au feu de bois, créé en 1979, font-ils toujours partie des plats les plus demandés.

La Ferme thermale est une authentique maison landaise, en habit du XVIII^{ème} siècle, où, pour une sublime détente, les

vertus des eaux minérales naturelles thermales, reconnues par l'Académie Nationale de Médecine, se conjuguent à celles des plantes médicinales.

Le Couvent des Herbes, un Petit Trianon où se ressourcer, se trouve à deux pas de la « Grande Maison », par les sentiers follets du Jardin d'aromates. Ce merveilleux logis du XVIII^{ème} siècle abrite huit exquises chambres-salons aux noms de tendres ritournelles.

Le Logis des Grives offre aux amoureux d'indépendance et de raffinement extrême une parfaite intimité. Quatre vastes logis, sont accommodés en maison d'art. Un cortège de petits jardins les environne de sérénité.

La Maison rose, à l'atmosphère paisible et intime, partage avec les Logis des Grives le même enclos de prairie. Séjour en chambre-salon, suite ou appartement sont équipés pour que l'on s'y sente douillettement bien.

Eugénie-les-Bains est devenue le lieu de référence pour ses cures thermales. Michel et Christine Guérard proposent des séjours sur mesure, dans chacune



Pure Spa aux Prés d'Eugénie
Pension complète en cuisine Minceur Active ®

Une semaine de 7 jours + 7 nuits + 7 petits déjeuners Minceur

13 repas Minceur + 1 repas minceur de Fête

6 jours de cure à la Ferme Thermale ® avec, chaque jour 5 soins thermaux individuels.

Ces tarifs forfaitaires sont indiqués par personne, en chambre double.

Côté Terre Vos premières nuits à Eugénie les Bains

Pension complète en cuisine minceur active ®

4 jours + 4 nuits + 4 petits déjeuners Minceur + 13 repas Minceur + 1 repas de Fête + 6 jours de cure à la Ferme Thermale ® (2)

avec, chaque jour, 4 à 5 soins thermaux individuels.

Découverte : Cave et Cuisines de Michel Guérard.

Château Historique (i.s.m.h), Chai et Vignoble de Bachen...

Service courtois, naturel et bon enfant.

Supplément suite par nuit : 70 (Basse Saison) 90€ (Haute Saison) 100€ (en Août)

Côté Océan La suite du voyage à Huchet (3)

1/2 Pension en Cuisine Nature Marine ® 3 jours + 3 nuits + 3 brunches rustiques,

+ 3 five o'clock tea + 3 drinks apéritifs à l'anglaise + 3 dîners nature marine.

3 jours de farniente revivifiant, face à l'Océan, pour faire suite aux douceurs d'Eugénie.

Service Simple, Chaleureux et Sans Façon.

7 jours de farniente revivifiant, face à l'Océan, pour faire suite aux douceurs d'Eugénie.

Service simple, chaleureux et sans façon.

de leurs maisons. Découvrez ci-dessous les séjours Spa d'Eugénie ou le séjour « Côté Terre côté Mer » vous permettant d'apprécier aussi bien les terres landaises que son océan.■

iKLAX,

Une révolution technologique



Lancée en Janvier 2008, la start-up iKLAX MEDIA promet d'être l'une des révélations de l'innovation européenne en 2008, grâce à son format musical interactif révolutionnaire : iKLAX.

Un fleuron aquitain.

iKLAX MEDIA est l'exemple type d'une start-up ayant gravi tous les échelons de l'aide à l'innovation en Aquitaine et en France : incubation à l'ESTIA au pays basque (Bidart - 64), puis à l'Incubateur Régional d'Aquitaine (IRA), soutien d'OSEO/ANVAR et des structures Aquitaine Amorçage et Herrikoa (fonds de capital risque basque).

La première levée de fonds a été réalisée auprès de Business Angels et de fonds de capital risque locaux, séduits par le dynamisme de son dirigeant et le potentiel considérable qu'offre l'innovation de la jeune société.

iKLAX MEDIA est également un fleuron de la recherche en Aquitaine, puisque le format a été développé en collaboration avec le LaBRI de l'Université de Bordeaux 1, et notamment Myriam de Sainte Catherine et Sylvain Marchand, chercheurs reconnus en image & son au niveau international.

Une solution prometteuse à la crise du marché de la musique.

Ecouter la chanson « Comme d'habitude » dans 17 langues, un morceau de jazz avec 4 solos de saxophone différents, n'écouter que la voix, le piano, ou la guitare dans un morceau de musique ? C'est désormais possible avec le format audio interactif iKLAX.

En réponse à la crise du marché international de la musique, la start-up iKLAX MEDIA, installée à Bidart, au pays basque, lance un nouveau

format musical numérique, mi-février 2008.

« Lorsqu'il compose, un créateur de musique a, par définition, plusieurs idées d'arrangements d'un même morceau. Il n'est pas rare par exemple qu'il imagine 3 versions de l'arrangement de guitare ou 2 versions du piano. Jusqu'à présent, il était obligé de ne choisir qu'une version pour son fichier musical final. Avec iKlax, il peut proposer toutes les versions et l'auditeur peut naviguer dans l'architecture musicale de l'œuvre, en passant d'une version à une autre dans la limite de ce que le créateur autorise. Cette interactivité musicale est une nouvelle révolution de l'écoute musicale après le phonographe, la cassette et le CD. » explique Owen Lagadec, fondateur et PDG de la société.

3 ans de R&D, 200 000 euros d'investissements ante-crédation, 3 chercheurs, 2 ingénieurs, le Laboratoire Bordelais de Recherche en Informatique, 9 ordinateurs, 334 rames de papiers, 1 700 trombones et près de 25 000 litres de café ont été nécessaires pour le développement de cette nouvelle technologie musicale.

Pour toute information complémentaire :

Contact Presse :
Sandrine MORENO,
sandrine@iklax.com ou au
00 33 (0) 5 59 43 85 20

Contact Business :
Owen LAGADEC, fondateur et
PDG de iKLAX MEDIA,
mister.iklax@iklax.com

■ DOSSIER : SUD-OUEST

Interview**Owen LAGADEC,
PDG de la société
iKLAX**

Rédaction: Comment l'idée vous est-elle venue ?

Owen Lagadec : La volonté de créer un outil d'écoute interactive de la musique est une réponse à des contraintes techniques et artistiques exprimées par les acteurs du monde musical.

Lorsqu'un musicien crée et enregistre en studio, il compose d'abord une mélodie dite de tête, identifiant l'originalité d'une œuvre. Il travaille ensuite sur plusieurs arrangements par instrument afin d'enrober sa mélodie dans un ensemble final que l'on identifie comme étant l'œuvre complète. Il compose ainsi jusqu'à avoir une ligne de guitare, de basse, de batterie, etc... selon sa volonté.

Pourtant, les formats musicaux actuels obligent les compositeurs à limiter leur arrangement à une seule ligne par instrument. Il n'est ainsi possible de proposer aux auditeurs, qu'une seule version de chaque composition : on se trouve dans l'impossibilité de proposer des variantes sans enregistrer un nouveau fichier.

La créativité et l'inspiration artistique demandent une liberté d'expression maximale, il est donc rare qu'une seule version d'une œuvre vienne à l'esprit du créateur. Il existe en conséquence un nombre incalculable de versions des chansons que nous connaissons tous qui ne seront jamais publiées par limite technologique. Les artistes se retrouvent, en plus des contraintes imposées par le producteur, obligés de sélectionner parmi



leurs créations celle qui plaira à la cible commerciale définie.

Confronté à ce problème, je ressentais une grande frustration à ne pas pouvoir exposer tous les arrangements qu'inspirait une mélodie. Le besoin d'un système permettant d'enregistrer les fichiers sous un format modulable mais également lisible par un lecteur séparé, disponible et ergonomique se fit sentir.

C'est donc en décortiquant toutes les étapes de la création d'un fichier audio, que fut trouvée la clé de la problématique : le format iKlax permettant la lecture multipiste.

Réd : Des artistes se sont-ils engagés dans ce projet ? Sont-ils prêts à s'engager dans un tel projet ?

OL : Plusieurs artistes travaillent aujourd'hui sur la version bêta des

logiciels pour nous faire un compte-rendu sur l'utilisation et l'ergonomie de notre technologie.

Et pour pouvoir écouter ces œuvres et découvrir qui sont ces artistes qui travaillent avec iKlax, nous avons lancé un événement en mars.

Réd : Protégez-vous vos fichiers avec des DRM (Digital Right Management) ?

OL : Non et c'est volontaire.

Nous avons conçu un format avec un système de contraintes qui permettent à l'artiste de contrôler l'utilisation et l'écoute de son œuvre suivant sa création.

Les DRM ne suivent pas de logique artistique (c'est-à-dire de protection du contexte de création de l'œuvre) mais une logique de fermeture et de contrôle du contexte d'écoute.

Pour moi, s'il ne faut jamais transiger sur le droit d'auteur et ses redevances, indispensables pour la profession artistique, il est par contre fondamental de rappeler que ce qui compte quand on est artiste, c'est la créativité.

Être artiste, c'est exprimer ses émotions et sa vision du monde avec un art, pas être gestionnaire de droits ou de solutions techniques.

Réd : Quel est le public concerné ?

OL : La technologie est avant tout faite pour les artistes et compositeurs. Ce que nous proposons, c'est d'ouvrir les possibilités créatives à l'extrême, tout en s'intégrant dans le processus de création traditionnel. Grâce à cette ouverture, l'artiste s'adresse aux auditeurs mélomanes, déjà consommateurs de musique numérique, en tout cas dans un premier temps.

Il est évident que pouvoir agir sur une œuvre est plutôt fait pour les utilisateurs d'informatique.



teurs d'informatique.

Toutefois, nous avons conçu plusieurs options qui permettent à un auditeur moins expert de tirer profit de la technologie.

Réd : Le procédé donne-t-il aux internautes la possibilité de publier les différentes orchestrations ? Ou bien existent-elles déjà en ligne ?

OL : Oui mais dans la limite de l'autorisation de l'auteur, encore une fois. Nous avons en effet créé un système de « mémoire » des manipulations que vous opérez sur un morceau. Vous pouvez ainsi enregistrer un mixage que vous venez de faire et l'envoyer à un ami qui a acheté le même morceau.

En revanche, ce mixage est « externe », c'est-à-dire que vous ne pouvez pas l'insérer dans le morceau, et donc modifier l'œuvre elle-même.

Pour prendre un exemple, c'est un peu comme pour la photo : quand vous photographiez un tableau, vous pouvez ensuite modifier cette photo,

changer les couleurs, l'envoyer à un ami, etc. En revanche, le tableau lui-même, vous ne le touchez pas.

Ici c'est pareil, vous pouvez créer une « photo » de votre manière d'écouter la musique, mais vous ne changez pas la musique elle-même.

Réd : N'allez-vous pas rencontrer des problèmes avec les droits d'auteur ?

OL : iKlax n'est pas un système de modification d'un morceau mais un nouveau support technique. Nous sommes une solution technique au service des artistes, donc un contenant et n'intervenons pas sur le contenu.

Réd : Les nouvelles versions musicales peuvent-elles être publiées sur d'autres sites ou blogs ?

OL : En effet, le mixage que vous enregistrez pourra être diffusé, sur notre plate-forme web et sur tous les sites qui le souhaitent. ■

■ DOSSIER : SUD-OUEST

Montesquieu,

Les crus du Philosophe

La tradition d'une famille perpétuée depuis l'illustre « Philosophe-Vigneron », Ambassadeur au XVIII^{ème} Siècle des Vins de Graves à travers l'Europe.

Ce soir du 6 décembre 2007, dans son luxueux écrin totalement rénové, le très célèbre Hôtel des Bergues, joyau suisse de la chaîne Four Seasons, scintillait de toutes ses lumières dans les eaux du Léman à cet endroit où le Rhône reprend son élan vers la France et la Méditerranée.

Hasard pour ces Lumières ou Esprit des Lieux, on célébrait en effet ce soir-là aux Bergues les « Grands Crus d'Exception » à deux pas de la mai-



son natale de Jean-Jacques Rousseau, à une lieue de la propriété de Voltaire au château de Ferney, et à un jet de pierre de l'échoppe où l'éditeur Barillaud osa imprimer en 1747 la première parution "sous le manteau" du chef-d'œuvre de Montesquieu, l'Esprit des Lois.

Ce n'était cependant pas vraiment de philosophie dont il s'agissait à cette soirée, mais d'une tout autre célébration « des grands crus d'exception de Bordeaux et d'ailleurs » en présence du tout-Genève de la finance et des affaires, à l'occasion de l'inauguration des somptueuses nouvelles suites des Bergues, dont la « présidentielle » et la « royale » qui rivalisent de goût et de raffinement.

Il n'en fallait pas moins pour parachever, sous l'œil vigilant de José Silva, son directeur général, le grand palace genevois, parangon de la grande hôtellerie suisse et européenne.

Parmi les grands vins rares présentés à cette manifestation, au côté des Pétrus, Cheval-Blanc, Mouton, Haut-Brion et autres Latour, rivalisant d'excellence avec les plus grands d'Italie de Sassicaia, de Solaia, d'Ornellaia, d'Angelo Gaia, avec les bourgognes de la Romanée Conti, de Faiveley et de Méo-Camuzet, tous issus de très grandes années, figurait Sanctus, un grand cru de Saint-Emilion. Certainement d'une renommée plus récente que ses illustres compagnons d'un soir, ce vin magnifique piloté par les Vins et Domaines Montesquieu tenait son rang.

Revenons en Aquitaine, berceau des grands vins, mais aussi de Montesquieu. Pourquoi nous intéressons-nous à cette entreprise familiale et régionale de taille moyenne (14 personnes, 4 millions d'euros de C.A. dont 65 % à l'export) ?

Nous pensons en effet qu'elle reflète parfaitement, avec son histoire qui côtoie parfois l'histoire, l'alliance de



la tradition et de la modernité. Aujourd'hui pilotée avec dynamisme et professionnalisme par Patrick Baseden, de nationalité britannique et française, gendre du baron de Montesquieu, cette entreprise perpétue aujourd'hui huit générations après

le « grand » Montesquieu, le père de la démocratie moderne et inspirateur de la Constitution américaine, une part de son œuvre moins connue du grand public, mais qui était au moins aussi chère à son cœur que ses travaux politiques et littéraires.



En effet, il faut savoir que Montesquieu, aristocrate mais pas le moins du monde courtisan, ne vivait pas de ses œuvres, encore moins des aumônes royales, mais du fruit de ses terres.

Ses livres et écrits politiques furent certainement très connus de son vivant, mais, porteurs alors d'idées nouvelles, ils dérangeaient le pouvoir absolu du roi de France et furent à peu près tous censurés ... quand le pape ne les mettait pas à l'index !

Montesquieu qui disait « *Je ne sais si mes livres doivent leur renommée à mes vins ou si ce ne sont mes vins qui la doivent à mes livres* » puisait donc ses ressources dans l'exportation de ses vins (on consommait alors très peu de bordeaux à Paris où l'on préférait alors les vins de Champagne, de Bourgogne ... et des coteaux de Seine).

« *Pensez que ma fortune tient à quelques heures de soleil* » écrivait-il à

■ DOSSIER : SUD-OUEST



Madame du Deffand avant de s'embarquer pour des périples de plusieurs mois qui le menaient en Angleterre, dans les ports hanséatiques, en Helvétie ou en Italie.

Montesquieu, voyageur et travailleur infatigable, joignait toujours avec une feinte désinvolture l'utile à ... l'utile. Il parlait de ses vins et échangeait en même temps avec les grands du Monde d'alors ou les hommes d'esprit qu'il rencontrait, souvent plus libres qu'en France et qui enrichissaient sa pensée. Mais, avec le nord en tête et bien à ses affaires, il n'oubliait jamais de flatter sa région et ses produits ... et tirait aussi, avec élégance, un profit matériel de ses rencontres.

Aujourd'hui, près de trois siècles plus tard, la nouvelle génération Montesquieu au travers de l'entreprise Montesquieu Vins & Domaines, animée par Patrick Baseden propose une gamme courte mais complète de grands vins de Bordeaux.

Afin de consolider son succès et dans un souci obsessionnel de recherche d'excellence, l'entreprise s'est entourée des conseils œnologiques de Stéphane Derenoncourt.

En effet, le très célèbre "vigneron conseil" de la rive droite s'est passionné pour l'aventure Montesquieu et pour son potentiel. Il apporte aujourd'hui à l'équipe de production son talent et ce regard extérieur sans lequel les vins ne pourraient progresser dans la compétition mondiale.

L'activité de Montesquieu Vins & Domaines s'articule autour de deux

grands pôles complémentaires : le négoce et les propriétés.

Le négoce se présente sous la forme de marques (vins d'assemblages issus de propriétés du Bordelais, généralement sous contrat afin d'assurer les exigences qualitatives de la marque en suivant un cahier des charges rigoureux de la taille à la vendange et bien entendu pendant la vinification). Ces vins sont ensuite assemblés, élevés et mis en bouteilles chez Montesquieu Vins & Domaines.

La gamme s'articule autour des marques : Les Persanes de Montesquieu, en graves rouge et blanc, Montesquieu "Les Lumières" en graves moelleux, Montesquieu Rose Shocking en clair et, La Réserve du Philosophe en bordeaux.

Cette activité représente environ 800 000 bouteilles par an, dont 65 % sont destinées à l'exportation dans une trentaine de marchés dont la Suisse.

Les propriétés se répartissent entre rive gauche (du fleuve Garonne) dans les Graves, et rive droite (de la Dordogne) à Saint Emilion.

Dans les Graves, à La Brède, berceau de Montesquieu, le château des Fougères-Clos Montesquieu produit de grands rouges et de grands blancs. Ce domaine fut un rendez-vous de chasse à l'époque du grand philosophe, qui fut doté d'un château imposant au XIX^{ème} siècle, et faisait partie

du fief viticole "favori" de Montesquieu.

"J'ai toujours su que, pour réussir dans notre monde, il fallait avoir l'air d'être fou mais être sage" écrivait-il.

Deux cuvées sont élaborées de ce même cru et trouvent naturellement leur inspiration dans cette phrase : La Raison, un vin totalement sur le fruit et La Folie, plus axé sur la densité, l'élevage et la complexité.

Ce domaine de 16 hectares produit aujourd'hui autour de 70 000 bouteilles selon les millésimes.

A Saint Emilion, Patrick Baseden dirige le château La Bienfaisance, en grand cru qui s'étend sur dix-sept hectares, remarquablement situés sur le plateau calcaire de l'appellation. De ce cru est également élaboré l'exceptionnel Sanctus, une micro-cuvée très recherchée des amateurs et collectionneurs du monde entier, produite avec les soins les plus attentifs sur environ 4 hectares.

Ce domaine produit environ 46 000 bouteilles de la Bienfaisance et 12 000 de Sanctus.

À l'évidence, la flamme viticole de Montesquieu est encore très vivante, plus que jamais sans doute. Il est souhaitable qu'une telle tradition familiale se perpétue et même se renforce ou s'étoffe d'innovations, génération après génération.

Ce sont des démarches analogues qui, au côté des géants industriels ou financiers multi-planétaires, font la richesse et le relief du tissu économique d'un pays tel que la France. ■

MONTESQUIEU VINS ET DOMAINES

Avenue du Peyret

B.P. 53

33650 La Brède (France)

Tel : +33 5 56 78 45 45

Fax : +33 5 56 20 25 07

www.montesquieu-bordeaux.com

Bienvenue dans les hôtels Accor de Suisse

SOFITEL LUXURY HOTELS

Sofitel Zürich	Stämpfenbachstrasse 60, 8005 Zürich	044 360 60 60
Hôtel Rotary (ex-Sofitel)	Rue du Candrier 18-20, 1201 Genève	022 908 80 80



Bern Expo	Am Guisanplatz 2, 3014 Bern	031 339 09 09
Genève Centre	Rue de Zürich 19, 1201 Genève	022 909 90 00
Lausanne-Bussigny	Rte de Condamine 35, 1030 Bussigny	021 703 59 59
Zürich Airport Messe	Lindbergh-Platz 1, 8152 Glattbrunn	044 829 90 00
Zürich City-West	Schiffbaustrasse 13, 8005 Zürich	044 276 22 22

Mercure

Plaza Biel	Neumarktstrasse 40, 2502 Biel/Bienne	032 328 68 68
Europe Basel	Clarisstrasse 43, 4005 Basel	061 600 80 80
Stoller Zürich	Badenerstrasse 357, 8040 Zürich	044 405 47 47
Du Parc Martigny	Av. Près Baudin 20, 1920 Martigny	027 720 13 13
Classic Laysin	Route de la Côte, 1854 Laysin	024 493 06 06
Bristol Leukerbad	Rathausstrasse 51, 3954 Leukerbad	027 472 75 00



Genève	30, avenue Louis-Casal, 1216 Genève	022 710 46 46
--------	-------------------------------------	---------------



Basel	Bahnhof Gütenstrasse 75, 4053 Basel	(2006)
Bern Expo	Am Guisanplatz 2, 3014 Bern	031 335 12 00
Chur	Richtstrasse 19, 7000 Chur	081 252 60 60
Fribourg	Route du Lac 21, 1763 Fribourg	026 469 79 00
Genève Aéroport	Ch. de la Violette 10, 1216 Genève	022 710 95 00
Genève Centre Gare	Rue Voltaire 10, 1201 Genève	022 338 20 20
3 Lacs Neuchâtel	Le Verger 1, 2075 Thielle	032 755 75 75
Lausanne Crissier	Ch. de l'Espérance 4, 1023 Crissier	021 637 28 28
Luzern Kriens	Industriestrasse 13, 6010 Kriens	041 349 49 49
Rothrist Ofen	Helblingstrasse 9, 4862 Rothrist	062 794 06 06
Sion	Av. Grand-Champsec 21, 1960 Sion	027 205 71 00
Winterthur City	Brühlbergstrasse 7, 8400 Winterthur	052 264 57 00
Zug Baar	Bahnhofstrasse 15, 6340 Baar	041 766 76 00
Zürich Adliswil	Zürichstrasse 105, 8134 Adliswil	044 711 85 85
Zürich Messe Airport	Heidi-Abel-Weg 5, 8050 Zürich	044 307 47 00
Zürich City-West	Schiffbaustrasse 11, 8005 Zürich	044 276 21 00



Basel Prätteln	Grüssenhödliweg 11, 4133 Prätteln	061 823 73 00
Bern Expo	Am Guisanplatz 2, 3014 Bern	031 335 12 12
Genève	26, avenue Louis-Casal, 1216 Genève	022 710 46 36
Zürich City-West	Technoparkstrasse 2, 8005 Zürich	044 276 20 00



Lausanne Bussigny	Rue de l'Industrie 1, 1030 Bussigny	021 701 02 02
Zürich Messe-Airport	Heidi-Abel-Weg 7, 8050 Zürich	044 307 48 00

accorhotels.com



Vos solutions sont chez Praxion



- >> Recrutement
- >> Formation commerciale
- >> Cession d'entreprise

Contact : Cyril LE PICARD

Site : www.praxion.com

E-Mail : clp@praxion.com

Marseille - Lyon - Nantes - Caen - Strasbourg

PRAXION

Le Conseil en Action

27, avenue des Champs Pierreux

92735 Nanterre

Tél. : 01 47 21 05 05

Fax : 01 47 21 01 01

Praxion, fondé en 1979
est membre de SYNTEC

■ DOSSIER : ADHÉRENTS PME

Léonard Parli,

Les Calissons suisses

Carole Fracalosso
Confiserie LÉONARD PARLI
35, avenue Victor Hugo
13100 AIX EN PROVENCE
FRANCE
Tél. 33. (0)442 26 05 71
Fax 33. (0)442 26 42 76
Leonard-parli@wanadoo.fr

D'où viennent les calissons ? La légende veut qu'ils apparaissent au repas de noces du bon Roy René avec Jeanne, créés par le pâtissier de la cour, par amour pour sa nouvelle reine. Plus tard, aux heures sombres de la « Grande Peste » de 1630 qui ravagea la contrée et dépeupla les villes, le calisson avait la réputation de protéger contre ce mal terrible. Depuis, au mois de septembre une petite paroisse aixoise commémore ce souvenir.

Au siècle dernier, un confiseur venu de Suisse fut séduit par cette friandise et fonda la première usine de calissons d'Aix, jusque là produits à titre accessoire par les pâtissiers.

Outre les calissons, se trouve dans la fabrique un secteur important réservé aux fruits confits. Ceux-ci entrant dans la fabrication des calissons ont toujours été fabriqués par les confiseurs eux-mêmes. Cette constance et ce sérieux, perpétués de nos jours, garantissent la qualité de nos calissons.

Cette confiserie typiquement aixoise, est composée d'amandes blanchies, très finement broyées, intimement mêlées à des fruits confits sélectionnés (notamment des melons) et aux sirops de fruits que l'usine produit.

La pâte, préalablement desséchée dans un pétrin, est ensuite découpée par des machines à la forme qu'on lui connaît, recouverte de glace royale et passée au four. Le calisson est alors prêt à être savouré et il a une vertu thérapeutique : c'est un excellent fortifiant.

Qui mange des calissons ? Tout le monde. Le calisson figure d'ailleurs aux toutes premières places des « 13 desserts » des Noël de Provence et personne ne pourrait s'en passer dans le pays, tant son symbole est important.

L'appellation « Calisson d'Aix » est une marque déposée sur laquelle veille la puissante et efficace Union des Fabricants de Calissons d'Aix. Leur devise : « *Le calisson d'Aix en Provence et de nulle part ailleurs.* »



Interview de Madame Anne Maucourt, Gérante

Rédaction : *Leonard Parli est-elle toujours une entreprise familiale ?*

Anne Maucourt : Notre maison a été fondée en 1874 et a toujours été dirigée par notre famille. La direction est assurée en alternance depuis sa création par un homme puis par une femme par la force du destin. C'est Leonard Parli qui a fondé cette entreprise. Adèle, son épouse a pris les rênes de la société à sa mort. Cette femme a toute mon admiration et j'en parle avec beaucoup d'affection car elle a su s'imposer au tout début du XXème siècle, à peine âgée d'une vingtaine d'années et a managé cette entreprise naissante avec beaucoup de volonté. Son fils, mon mari, a pris sa succession. Malheureusement, il est mort brutalement. C'est pourquoi je suis moi-même à la tête de cette entreprise depuis 2001. D'abord par devoir, je dirige aujourd'hui cette entreprise par conviction.

Réd : *Quelle est la taille de votre entreprise ?*

AM : Elle se compose de 18 salariés. Notre équipe est plutôt jeune. Cependant, nos plus anciens salariés ont trente ans de maison.

Réd : *Où avez-vous implanté la fabrique Leonard Parli ?*

AM : Lorsque l'entreprise a été créée, les murs de ses bâtiments ont été élevés aux bords de la ville d'Aix. À l'époque personne ne voulait s'installer là car, non loin, se trouvait la tannerie avec ses odeurs nauséabondes. Avec l'activité industrielle et économique qui s'est développée, les murs de la ville ont peu à peu été repoussés. Aujourd'hui sans avoir jamais changé de place, elle se trouve au meilleur

endroit de la ville, en plein centre, tout à côté de la gare. D'ailleurs grâce à cela, nous accueillons régulièrement des groupes français et étrangers pour la visite de notre fabrique, le Palais de Dame Gourmandise !

Réd : *Qu'est-ce qui fait la particularité de votre entreprise ?*

AM : Pour obtenir l'appellation « Calisson d'Aix », le cahier des charges exige un minimum de 30% de fruits confits et de 30% d'amandes (proportions que l'on retrouve chez la plupart des fabricants). Le calisson LEONARD PARLI est quant à lui composé de 42% d'amandes et 40% de fruits confits, ce qui lui vaut la saveur et la finesse d'un goût authentique.

Le sucre est avantageusement remplacé par le sirop des fruits que nous confisons, ce qui rend le calisson beaucoup moins sucré et plus fruité. Les calissons sont mis en boîte un à un à la main. Ainsi, chaque calisson emballé est contrôlé.

Notre seul secret est donc la qualité. Leonard Parli a commencé en faisant des chocolats. Il est venu ensuite aux calissons. Puis les fruits confits et la confiture ont fait le succès de Leonard Parli. Nous n'utilisons que des ingrédients naturels dans notre recette. Les amandes doivent être fraîchement émondées pour garder tout leur parfum. Elles seront ensuite très finement broyées. Les fruits sont soigneusement sélectionnés. Nous garantissons donc des composants naturels, sans produits chimiques, renforçateurs de goût artificiels ou conservateurs. Les calissons se conservent plusieurs mois dans leurs boîtes fermées, sans qu'ils perdent leur saveur. Si on les expose à l'air, ils deviennent moins tendres sans pour autant se corrompre.



Réd : *Quelle production fournit votre usine ?*

AM : Nous fabriquons à peu près 500 kg de calissons par jour. Pendant les périodes de fortes productions, comme à Noël surtout et à Pâques, c'est près d'une tonne qui sort de la fabrique.

Réd : *Existe-t-il une concurrence sur le marché du calisson ?*

AM : Leonard Parli a un concurrent, un très gros producteur. Mais notre société ne souhaite pas rivaliser avec ce genre de producteurs. Par choix nous ne vendons pas aux grandes surfaces, nous réservons nos produits aux distributeurs haut de gamme. Nous voulons que notre produit soit un produit de choix, qu'il garde une certaine noblesse.

Réd : *Où peut-on trouver des calissons Parli en dehors d'Aix ?*

AM : Dans toutes les enseignes haut de gamme en France, à l'épicerie du Bon Marché, chez Hédiard ou chez Fauchon. Nous sommes également présents en Amérique, en Espagne dans les magasins El Corté Inglés. Notre jeune responsable commerciale, Carole Fracalosso, a développé notre marché en Asie où nous sommes présents dans les hôtels Four Seasons.

La Russie reste un marché difficile d'accès, mais nous y travaillons et nous finirons par y trouver notre place. C'est ce que nous avons réussi à faire en Allemagne, Belgique et bien sûr en Suisse. ■

PRAXION,

Recruter avec un spécialiste du bâtiment



Face aux difficultés de recrutement rencontrées par tous les entrepreneurs de la filière du bâtiment, Cyril Le Picard, directeur général de Praxion, rappelle tout l'intérêt de s'adresser à de véritables professionnels du conseil en ressources humaines.

Rédaction : Pouvez-vous nous présenter brièvement le cabinet Praxion ?

Cyril le Picard : Praxion tient son appellation de deux mots-clés du secteur du bâtiment : « pratique » et « action ». Créée en 1979 initialement pour appuyer les entreprises du secteur de la réfrigération dans la formation de leurs équipes de vente, le cabinet conseil en ressources humaines Praxion s'est ensuite spécialisé plus largement dans le secteur du bâtiment. Dès le début de son activité, il est très centré sur le terrain et très proche des industriels ainsi que des populations avec lesquels il travaille. Nous sommes à présent bien ancrés dans ce marché dont nous occupons la 1ère place et nous sommes à présent parmi les 3 maillons de la filière : les industriels fabricants (aéroulrique, chauffage, climatisation, électricité, réfrigération, régulation, sanitaire, plomberie et canalisation), les distributeurs professionnels dans les mêmes secteurs cités, les installateurs (poseurs, metteurs en œuvre des produits) et les sociétés de maintenance.

Réd : Quelles sont les différentes activités du cabinet Praxion ?

CLP : Nous avons 3 domaines d'intervention principaux : le recrutement de personnel et de conseil en ressources humaines, env. 80 % de notre activité globale, la réalisation de plus de 200 missions de recrutement par an, dans toutes les fonctions opérationnelles des entreprises du métier, en passant par les techniciens, les commerciaux ou encore le management et les analyses professionnelles destinées à évaluer un collaborateur pour de nouvelles fonctions dans le cadre de la promotion interne.

Notre 2^{ème} domaine d'intervention concerne la formation commerciale. Ce département plus récent a pour vocation de former sur mesure les commerciaux, itinérants ou sédentaires, en reprenant les fondamentaux de la vente (techniques de vente, management, gestion de projets et maîtrise des relations). Un audit a lieu préalablement chez l'industriel ou le distributeur afin de saisir parfaitement les problématiques propres au client. Enfin, notre 3^{ème} activité consiste dans les cessions et acquisitions d'entreprises.

Réd : Quels sont vos atouts particuliers ?

CLP : Nous adoptons une position de spécialistes et d'experts qui se concrétise de façon multiple : un fort partenariat avec les écoles



(Maximilien Perret et les IUT orientés bâtiment), une présence assidue dans les salons des métiers du bâtiment (Baimat 2007, Interclima 2008 et Enéo 2007) permettant la remontée naturelle des C.V et la création du Club Praxion. Celui-ci fédère plus de 20 000 professionnels du secteur, très attentifs à nos offres en vertu de notre notoriété, notre image et notre disponibilité : autant d'actions qui assurent une mobilisation importante des candidatures.

Egalement, la solidité de notre structure, efficace et durable, forte de nos 28 ans d'expérience dans le recrutement ainsi que notre présence nationale nous permettent d'éviter le recours à la sous-traitance. Cela fait de nous un interlocuteur permanent et fiable pour tous nos clients.

Enfin, notre approche industrielle dans le recrutement fait la différence. Nous sommes actuellement en cours de certification « NF recrutement », une marque de qualité mise en place par le Syntec, le syndicat professionnel de cabinets de recrutement.



Réd : *Avez-vous des outils spécifiques pour vos recherches ?*

CLP : Nous utilisons effectivement un progiciel de gestion des missions « Admen », un système ultra moderne permettant à chaque responsable de gérer ses missions quotidiennement et dont l'utilisation participe à la conformité à la norme « NF recrutement ». Praxion a constamment le souci d'apporter des méthodes modernes et performantes pour trouver les talents nécessaires à l'évolution de ses clients : par exemple, un site Web visité par plus de 10 000 internautes par mois et une recherche Web tracking effectuée par un responsable salarié qui cherche sur les CVthèques des C.V selon des critères très précis. Il est très important d'utiliser les outils de son temps car les jeunes candidats n'effectuent pas leur recherche d'emploi en suivant les mêmes méthodes que les plus anciens.

Réd : *Pour quelles raisons les chefs d'entreprises rencontrent-ils autant de difficultés à trouver de la main-d'œuvre qualifiée ?*

CLP : Il existe effectivement une forte tension au sujet du recrutement pour les entreprises du bâtiment. Une véritable pénurie se fait cruellement sentir, surtout pour les cadres qui constituent notre cible prioritaire et dont le taux de chômage vient de pas-

ser en dessous des 4,7 %, tous secteurs confondus. À cela, plusieurs raisons : tout d'abord, il y a de moins en moins de talents sur le marché et le secteur du bâtiment est particulièrement touché. C'est la raison pour laquelle les chefs d'entreprises ont intérêt à bien gérer les hommes et leurs carrières, voire à s'adresser à des spécialistes pour gérer les recrutements.

Ensuite, il existe une distorsion entre l'offre et la demande : les promotions de sortie des écoles n'augmentent pas et ne suffisent pas toujours à satisfaire les demandes de postes de commerciaux, sédentaires ou itinérants, en chauffage, climatisation et ventila-



■ DOSSIER : ADHÉRENTS PME



tion, de conducteurs de travaux ou de techniciens de chantiers. C'est pour pallier cette difficulté que Praxion a adopté une approche industrielle du recrutement.

Réd : Le bâtiment a-t-il encore mauvaise presse ?

CLP : Ce secteur doit donner une image plus attractive pour intéresser des jeunes talents. Il est, par conséquent, d'autant plus urgent que les industriels du bâtiment promotionnent leurs métiers afin de démontrer qu'il est parfaitement possible de faire carrière dans ce secteur. La FFB fait d'ailleurs beaucoup d'actions très soutenues dans les écoles en ce sens

et nous-mêmes visitons les écoles spécialisées (les BTS génie climatique). Une fois les jeunes entrés dans le secteur du bâtiment, si « le ciment prend », on peut considérer qu'ils sont sur une voie royale.

Réd : Quelle attitude doit donc adopter le chef d'entreprise pour attirer de jeunes candidats ? Que faut-il éviter ?

CLP : Les jeunes d'aujourd'hui sont très différents de nous. Aussi, les chefs d'entreprises doivent-ils fidéliser leurs collaborateurs en place et faire évoluer leur personnel. De même, pendant le processus de recrutement, ils devront être attractifs et

Praxion en 2007

- Siège social : Nanterre
- 2 agences régionales : Lyon et Marseille
- 2 bureaux locaux : Caen et Nantes
- Effectif : 21 salariés
(12 consultants en recrutement et 3 consultants en formation)
- C.A 2006 : 2.3 M d'euros
- 220 missions de cadres finalisées
- Membre de Syntec Recrutement

agir rapidement.

Le recrutement est un vrai métier qui ne s'improvise pas. Les clients qui viennent nous voir pensent avoir tout essayé mais quelques appels téléphoniques ne suffisent pas. La méthode Praxion en 9 étapes est très particulière. Lorsqu'un candidat ne voit pas de méthodologie carrée et professionnelle face à lui, il n'est pas accroché. Il faut donc le « séduire » et lui donner envie d'intégrer une entreprise. Or, bien souvent, les entreprises sont trop « discrètes » à ce sujet.

Réd : Pouvez-vous donner quelques conseils très simples pour les entreprises qui ne peuvent s'adresser à vous ?

CLP : Il s'agit tout d'abord d'éviter un recrutement en conservant son personnel et pour cela, il faut mettre les moyens afin de fidéliser ses collaborateurs en place. Il est aussi important de prévoir ses structures à moyen terme et d'envisager la promotion interne, qui se révèle une forme de « recrutement » très intéressante. Enfin, le bouche à oreille, le réseau ou encore les candidatures spontanées sont à manier avec précaution car ce sont des méthodes très aléatoires et le risque est absolu ! Le recrutement est un investissement, pas une charge. ■

OÙ QUE VOUS SOYEZ DANS LE MONDE
www.swissinfo.ch
VOTRE CONTACT DIRECT AVEC LA SUISSE

SWISSINFO.CH

swissinfo.ch

swissinfo - une entreprise de SRG SSR idée suisse

■ JURIDIQUE

Implantation suisse en France

La société par actions simplifiée, la filiale idéale



Olivier Delgrange
Mischa Honnen
 Avocats Associés,
 SCP WENNER,
 Paris – Berlin – Milan



Chaque année, de nombreuses entreprises étrangères décident, parfois suite à une première expérience commerciale réussie par le biais d'un réseau d'agences commerciales ou de distribution, de fonder leur propre filiale de commercialisation en France, qui aura également parfois pour mission d'assurer le service après-vente sur les produits vendus.

Parmi les formes sociales de droit français que peut choisir une telle société pour la constitution de sa filiale, la société par actions simplifiée (SAS) connaît un succès inégalé.

Cette forme de société peut comprendre plusieurs associés ou bien un seul (on parle alors de société par actions simplifiée unipersonnelle, SASU).

Ce succès est dû à la grande souplesse d'utilisation de cette forme sociale, qui laisse une grande liberté d'organisation à son ou ses associé(s) fondateur(s).

En effet, les règles de fonctionnement de la SAS répondent avec efficacité et pragmatisme aux besoins de son associé unique ou de ses associés, en permettant une organisation sur mesure, que chacun peut adapter à sa propre réalité organisationnelle.

Il s'agit d'une société par actions. Le capital minimum pour la fonder est de 37 000 .

Le fonctionnement interne de la SAS ainsi que les conditions et les formes dans lesquelles sont prises les décisions collectives sont, essentiellement, définis par les statuts, c'est-à-dire par la volonté des associés et non par la loi.

Liberté statutaire

Une des caractéristiques de la SAS est le fort *intuitu personae* qui se traduit par le fait que les associés fixent librement dans les statuts la nature des organes de gestion de la société et les règles de fonctionnement de ces organes.

La seule obligation réside dans le fait de nommer un président (et un seul), qui sera chargé de la représentation de la société dans les relations avec les tiers.

Ce président est, selon le Code de Commerce, investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la société, dans la limite de l'objet social (C. com. Art. L. 227-6, al. 1), les dispositions statutaires limitant ces pouvoirs étant inopposables aux tiers.

Autrement dit, même si les statuts limitent les pouvoirs du président, la société ne pourra faire de reproches aux tiers qui ont contracté au-delà de ces limites, ou refuser d'exécuter les engagements pris. Les limitations des statuts ne valent que dans les rapports internes de la société, au titre de la responsabilité du président.

À noter que le pouvoir du président de représenter la société à l'égard des tiers est impératif : les statuts ne peuvent pas lui retirer ce pouvoir. En outre, le président dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la société, selon la loi (art. L.227-6 du Code de Commerce).

Cette attribution de pouvoirs très large, qui n'a pour limite que l'objet social, signifie que, *a minima*, l'asso-

cié unique d'une société par actions simplifiée peut tout à fait décider de ne nommer qu'un président pour diriger la société, puisque ce dernier dispose de tous les pouvoirs nécessaires.

La loi réserve aux associés de la SAS, tout de même, certains pouvoirs (modifications du capital social, fusion, scission, nomination de Commissaire aux Comptes, approbation des comptes annuels et affectation des bénéfices, dissolution, transformation en une autre forme).

Tous les autres pouvoirs peuvent être attribués au président, ou partiellement à la Direction Générale ou au Conseil d'Administration, s'ils existent (v. ci-dessous).

Enfin, précisons que le président peut être un associé ou l'associé unique lui-même. En effet, le président peut être une personne morale et c'est alors le représentant légal de cette dernière, ou bien tout autre personne désignée à cet effet, qui exerce effectivement les pouvoirs de représentation de la SAS.

Au-delà de la nomination obligatoire d'un président, l'associé ou les associés a (ont) la faculté de prévoir de créer une direction de la société très librement : on peut nommer le nombre de directeurs généraux que l'on souhaite. On peut attribuer certains pouvoirs à certains d'entre eux, et d'autres pouvoirs aux autres. On peut prévoir des formes de collégialité, des plus simples aux plus complexes.

Parmi les plus simples, citons par exemple l'accord nécessaire entre deux directeurs généraux pour les dépenses qui dépassent un certain montant ou l'embauche des salariés au-delà d'un certain niveau de rémunération ou de poste.

La collégialité peut être poussée jusqu'à la création d'un conseil d'ad-



ministration, dont les règles de fonctionnement et de répartition des pouvoirs sont, ici encore, définies librement par les statuts.

Tout ceci relève de ce que l'associé unique ou les associés décidera(ont) de mettre en place pour se créer une direction « sur mesure ».

Pour illustrer davantage cette liberté d'organisation, citons quelques exemples :

- Certaines sociétés, qui disposent en Suisse de directions pour chaque grand département de l'entreprise (directions financière, juridique, de la distribution, du marketing...) souhaitent reproduire dans la répartition des pouvoirs de leur filiale française tout ou partie de ces directions. Il suffit pour cela de prévoir dans les statuts le nombre de directeurs généraux que l'on souhaite instituer, leurs pouvoirs respectifs, les décisions à prendre collégalement...

- Il n'est pas rare que, s'agissant d'une société industrielle qui entend fonder sa filiale de commercialisation en France, soient nommés deux directeurs généraux à côté du président, l'un étant l'un des dirigeants de droit de la société mère et le second, le directeur général « opératif » ou « permanent », en ce sens qu'il s'agira d'un dirigeant vivant en France et se rendant chaque jour auprès de la société pour en assurer l'administration quotidienne.

Ces exemples ne sont reproduits que pour illustrer l'immense liberté d'organisation dont dispose l'associé unique dans la définition des pouvoirs de la SASU, ou les associés lorsqu'il s'agit d'une SAS. Il en existe bien d'autres.

Hormis l'existence d'un seul président, disposant des pouvoirs les plus étendus pour représenter la société à l'égard des tiers, la définition des

■ JURIDIQUE



pouvoirs, des modes de nomination, révocation, remplacement des dirigeants sont entièrement à définir par l'associé unique dans les statuts et parfois dans un document annexe, appelé Règlement Intérieur.

Rappelons que, tout comme pour le président, les pouvoirs des différents autres dirigeants d'engager la société à l'égard des tiers ont un caractère purement interne, la représentation de la société à l'égard des tiers étant réservée seulement au président.

Bien évidemment, une délégation de pouvoirs consentie par le président permet aux dirigeants, dans la limite de la délégation, de contracter avec des tiers au nom de la société.

Un fonctionnement très souple

La souplesse que l'on rencontre dans les phases de constitution, s'agissant de l'organisation et de la définition des pouvoirs, se retrouve dans les règles de fonctionnement de la société, très souples.

En premier lieu, et cela intéressera particulièrement nos lecteurs, tous les modes de communication les plus modernes sont valablement admis pour la réunion des assemblées, ce qui permet de tenir une assemblée (si l'on se trouve dans le cadre d'une société par actions simplifiée ayant plusieurs actionnaires) ou un conseil d'administration par visioconférence. Nous rappelons ici qu'en France les actes sociétaires ne requièrent pas de notaire.

En deuxième lieu, dans la SASU, c'est-à-dire lorsque l'associé est unique, cas le plus fréquent pour le sujet qui nous intéresse, les assemblées peuvent être valablement remplacées par une décision de l'associé unique, prise par simple signature d'un document reprenant le contenu de la décision et le cas échéant des motivations de celle-ci.

En troisième lieu, d'un point de vue fiscal, il est à noter que les droits d'enregistrement en cas de cession des actions sont limités à 1,1% du prix de cession, plafonnés à 4.000 euros, alors que pour la société à res-

ponsabilité limitée, les droits d'enregistrement de cession des parts sont de 5% après un abattement maximal de 23.000 euros.

En dernier lieu, aucune réunion obligatoire n'étant prévue dans le cadre du fonctionnement quotidien de la SAS, les obligations relatives à la convocation du comité d'entreprise, lorsqu'il y en a un au sein de la société, s'en trouvent très allégées. Ceci ne dispense pas les dirigeants, bien sûr, de maintenir un bon dialogue social au sein de l'entreprise, et de remplir leurs obligations légales d'information et de consultation à l'égard des délégués du personnel et/ou du comité d'entreprise, mais permet en revanche une simplification des procédures, simplification bienvenue si l'on pense à l'hypothèse de la filiale française de la société industrielle suisse, une partie de la direction se trouvant souvent par exemple en Italie la plupart du temps.

Ainsi, la SAS, et en particulier sa version unipersonnelle, semblent taillées sur mesure pour faciliter la constitution et le fonctionnement d'une filiale à 100% d'une maison-mère étrangère, dans notre cas suisse, ce qui explique un succès durable dans le temps, et ce, malgré certaines dispositions obligatoires plus contraignantes si on la compare avec la société à responsabilité limitée.

En effet, cette dernière forme sociale peut se passer de Commissaire aux comptes si la société demeure sous certains seuils de chiffre d'affaires, de patrimoine ou de nombre de salariés. En outre son capital social minimum est de 1 euro, ce qui la rend, au détriment en cela de la SAS, la forme sociale préférée des entreprises suisses qui viennent installer une filiale en France. ■

AGEFOS PME,

L'outil de conseil et financement emploi formation
au service des PME

Premier organisme paritaire de formation par la taille des fonds gérés, AGEFOS PME est particulièrement orienté au service des politiques territoriales emploi et des coopérations transnationales.

Philippe Alliaume (PAD): Joël Ruiz, vous êtes le directeur général d'un organisme chargé de pallier un mal français : l'inadéquation de la formation initiale au besoin des entreprises. Quelle est votre recette ?

Joël Ruiz (JR) : Est-ce un mal français ou est-ce plutôt un mal de société qui touche la plupart des pays d'Europe occidentale ? Notre recette, toujours trouver une réponse sur mesure dès qu'une entreprise et une personne veulent faire un parcours de formation ensemble.

PAD : Les 2/3 de vos adhérents sont régis par des conventions collectives qui les obligent à adhérer à AGEFOS PME. Quels atouts mettez-vous en avant pour convaincre les autres ?

JR : La loi française n'oblige pas les entreprises à adhérer mais à investir dans la formation professionnelle, sauf pour les très petites entreprises. A l'AGEFOS-PME, les 2/3 des entreprises viennent librement à nous et tout en étant des PME soucieuses de leurs moyens, elles investissent néanmoins 25 % de plus que le minimum légal.

AGEFOS-PME est un organisme privé de collecte de mutualisation de fonds d'entreprise et de conseils sans but lucratif dont les instances dirigeantes sont composées des représentants paritaires du monde socio-économique (CGPME et confédérations de salariés). Mais si AGEFOS-PME est gérée paritairement nous sommes cependant agréés et contrôlés par les pouvoirs publics.



Une récente mission d'investigation conduite par l'inspection générale du ministère du travail (IGAS) a relevé que notre succès s'explique par notre présence terrain, l'action de conseillers proches des entreprises et la mise en commun de moyens entre les entreprises.

PAD : Vous êtes particulièrement bien placé pour détecter les secteurs porteurs d'emplois et les demandes insatisfaites à moyen terme. Quelle description en feriez-vous ?

JR : Un principe général tout d'abord : la PME est notre coeur de métier et en matière de recrutement s'il n'y a pas de réponse immédiate à un besoin exprimé, la demande d'emploi n'est pas gelée mais s'évapore. Donc au-delà de toute considération générale, c'est notre réactivité et la pertinence de l'analyse du besoin

■ SERVICES AUX ENTREPRISES

d'emploi et de formation qui est déterminante.

Pour conseiller il faut prévoir et nous pouvons avec le soutien des 15 observatoires prospectifs des emplois et de compétences issus de secteur professionnels très différents et qui nous font confiance, dégager des tendances.

Une entreprise sur dix ne trouve pas de réponse à ses demandes et ces taux double, voire triple si les métiers n'ont pas une bonne image.

C'est évidemment dans le secteur tertiaire que la dynamique d'emploi est la plus forte et pas uniquement dans les services à la personne.

PAD : Votre action est locale. Pouvez-vous nous illustrer l'orientation d'AGEFOS PME vers les politiques territoriales ?

JR : Ce que je vais dire peut paraître une évidence pour des Suisses ou l'action cantonale est une réalité vécue.

En France, la tradition centralisatrice nous a trop longtemps fait délaier l'action territoriale. Pour nous le territoire c'est d'abord « faire ensemble », pour cela nous avons des accords avec la quasi-totalité de Conseils Régionaux. L'action territoriale c'est souvent aussi une problématique dominante et des projets. Nous avons ces dix dernières années, engagés des actions dans la quasi-totalité des bas-



sins d'emploi. Enfin, le territoire c'est un espace de vie. Ainsi par exemple, il y a deux ans, à Gerland près de Lyon, pour favoriser le départ en formation des femmes salariées, nous avons été partenaires dans la création d'une crèche inter-PME.

PAD : Et sur le plan transnational, vous faites en quelque sorte le pont entre les organismes européens et les PME. Quels en sont les résultats pratiques pour vos adhérents ?

Adhérents :

288 000 Entreprises adhérentes dont 38 000 de plus de 10 salariés.

4 150 000 Salariés couverts, dont près de 1 million pour les deux branches « Particulier employeur » et « Gardiens et concierges ».

38 branches professionnelles (une moitié dans le service, un tiers dans le commerce ont choisi AGEFOS PME comme Organisme Paritaire Collecteur Agréé obligatoire)

Effectifs :

1 siège national,

24 délégations régionales (y compris dans les départements d'Outre-Mer),

un maillage local de 84 implantations permanentes.

1 100 collaborateurs au plus près du terrain.

400 conseillers

140 000 visites auprès d'entreprises .

Les chiffres formation 2007 :

Personnes formées au titre du plan : plus de 510 000

Contrat de Professionnalisation : 35 196

Période de Professionnalisation : 36153

DIF : 57 000

Missions tutorales : 23 634

Formation de tuteurs : 5366

JR : Grâce au soutien de l'union européenne depuis 1994, nous avons multiplié des projets transnationaux. Avec nos collègues du Danemark, des échanges de méthodes ont permis d'améliorer les services aux entreprises. Nous avons importé leur dispositif de «job rotation» et ils ont pris à leur compte nos outils de formation ouverte de tuteur. Mais le transnational c'est également au-delà de l'Europe et actuellement nous accompagnons la création du fonds algérien pour la formation (le FNAC).

PAD : *Quels sont vos rapports particuliers avec la Suisse ?*

JR : La Suisse n'étant pas dans l'union européenne, nous n'avons pas engagé des projets avec des organismes similaires aux nôtres. Par contre, par l'action territoriale, nous nous retrouvons sur des opérations conjointes ainsi, le mois dernier, AGEFOS-PME ALSACE s'est associée au projet inter entreprises de l'aéroport Bâle-Mulhouse. Bien entendu, les entreprises suisses installées en France sont les bien venues et à ce titre notre Vice président national est membre de la chambre franco suisse.

PAD : *La Suisse est un pays dont le système de formation comme en Allemagne – repose beaucoup sur la formation professionnelle initiale par apprentissage. Quel est votre regard sur l'échelle de valeur française qui classe grandes écoles, universités, formation professionnelle, apprentissage ?*

JR : La France a beaucoup évolué ces dernières années puisque la pédagogie de l'alternance propre au système dual est aujourd'hui une réalité pour environ 700 000 personnes par



an (contrat apprentissage, contrat de professionnalisation....). Par ailleurs, le système français couvre désormais tous les niveaux de qualification, de l'ouvrier à l'ingénieur.

PAD : *La formation est d'évidence l'un des leviers de réduction du chômage. Quelles sont vos actions conjoncturelles à ce sujet ?*

JR : Cette année nous avons permis à 30 000 personnes de trouver un emploi par la formation en alternance. Mais sur cette question, il faut savoir innover. A la demande du

ministère, nous avons, il y a un peu plus d'un an, engagé sur 7 territoires en difficultés, de Contrats de Transitions Professionnels grâce à notre partenaire AFPA. Ils ont permis en moyenne à 70 % des personnes de se stabiliser, là où elles habitent, dans un nouvel emploi.

PAD : *Le dirigeant de PME, surtout de TPME a sans doute un rapport particulier au temps, devant souvent tout faire avec trop peu de collaborateurs. Comment le convaincre de dégager du temps pour la formation ?*

JR : Je partage avec vous l'analyse concernant le temps de la Pme qui n'est pas celui de la grande entreprise. Plus particulièrement en matière de formation et d'emploi, la petite entreprise n'est pas une grande « en réduction ».

Mais le manque de temps est parfois une excuse qui cache d'autres priorités. Il est vrai que former c'est prévoir. Et pour convaincre c'est la vertu de l'exemple et du conseil qui est payante. Ce sont deux notions qui animent en permanence l'action de l'AGEFOS-PME.

PAD : *Merci Monsieur Ruiz pour cet éclairage sur un outil de progrès au service des PME. ■*



CGPME

Représenter et défendre le tissu économique et social des PME

La CGPME assume l'importante responsabilité d'être le porte-parole des PME, qui sont incontestablement aujourd'hui le gisement d'emploi et de croissance du pays. Son président a bien voulu nous accorder une interview.



Jean-François Roubaud, 64 ans, a été réélu pour la seconde fois président de la CGPME le 12 janvier 2005.

Il est actuellement Président du Conseil de Surveillance d'OSEO BDPME, administrateur d'Ubifrance ainsi que d'OSEO ANVAR. Il est membre du Conseil Economique et Social et du Comité d'orientation de France Investissement.

Il a présidé précédemment la Fédération Française du Bâtiment Paris-Ile-de-France.

Marié, trois enfants, il est chevalier de la Légion d'honneur et officier de l'Ordre National du Mérite.

Philippe Alliaume (PAD) : Jean-François Roubaud, de l'économie au social, et de l'international au territorial, vos missions sont variées. Quel en est en l'élément fédérateur ?

Jean-François Roubaud (JFR) : En préambule et pour bien situer le rôle économique majeur des PME, je voudrais vous faire part d'une donnée intéressante : en 2006, les PME de moins de 200 salariés ont été, selon l'UNEDIC, à l'origine de 187 800 des 239 600 emplois nets créés en France. La CGPME est le représentant historique de ces entreprises de petite et moyenne tailles. C'est un lieu de rencontre, d'échange d'expériences, de partage de savoir-faire pour les chefs d'entreprise. La CGPME est au service des dirigeants de PME et TPE, pour leur simplifier la vie grâce aux services personnalisés qu'ils peuvent y trouver. Être leur représentant institutionnel au national, dans les régions et à l'international fait également partie de nos responsabilités. Autre mission d'importance : nous faisons entendre la voix des PME/TPE en rencontrant les pouvoirs publics. Il s'agit d'intervenir et d'agir constamment pour améliorer leur environnement économique et social par nos actions de lobbying. Enfin, nous sommes la voix des PME et TPE dans les médias.

PAD : Parmi ces missions, quelles sont aujourd'hui celles qui vous mobilisent le plus ?

JFR : Chacune d'entre elles demande beaucoup de mobilisation, un énorme travail en amont et un réel effort des femmes et des hommes qui nous représentent au national et dans les régions. Gérer un mandat, participer à des réunions sociales nécessite du temps et de l'investissement pour les

membres de la CGPME qui s'engagent parfois au détriment de la gestion de leur propre entreprise !

PAD : Vous êtes l'interlocuteur privilégié lorsque les pouvoirs publics veulent connaître l'opinion des PME françaises. En ces temps de réformes et de rupture, quels sont vos dossiers prioritaires sur le plan politique ?

JFR : Globalement, il s'agit de libérer les PME et TPE des diverses charges qui les accablent. Pour cela, il faut supprimer ou atténuer les problèmes et les fardeaux spécifiques qui pèsent sur ces entreprises et empêchent leur développement : les questions liées au financement des PME sont à ce titre essentielles. Nous réclamons également une harmonisation sociale et fiscale européenne qui permettrait aux PME de jouer sur la compétitivité par l'impôt et les charges sociales. L'une de nos demandes concerne les effets de seuils si néfastes à la constitution d'entreprises moyennes. Notre souhait est le lissage des obligations financières liées au franchissement de certains seuils. Enfin, l'un de nos dossiers privilégiés concerne le maintien du commerce de proximité qui conserve la vie et l'animation dans nos villes et nos villages et pour lequel nous réclamons une prise en compte et une réglementation là aussi spécifiques.

PAD : Selon vous, quelles sont aujourd'hui les principales difficultés qui pénalisent les PME françaises ?

JFR : Outre les contraintes liées aux marchés et à la capacité des entreprises d'étendre leur sphère d'intervention, plusieurs facteurs interviennent dans la croissance des PME. Au niveau de la CGPME, trois freins majeurs ont été identifiés.

En premier lieu, il est certain que la complexité administrative qui croît au fur et à mesure que l'entreprise grandit constitue un frein important.

L'accès au financement constitue un deuxième frein important. Depuis plusieurs mois, une frilosité à investir a été constatée par la Banque de France, en raison notamment du durcissement des conditions de financement. Selon la Banque centrale, le coût du crédit habituellement facturé aux PME reste toujours supérieur à celui appliqué aux grandes entreprises. De même, les taux débiteurs appliqués aux crédits accordés aux PME ont également augmenté. Une situation qui n'encourage donc pas les PME à investir !

Troisième frein majeur et non le moindre: les seuils sociaux. En France, l'application de certaines législations est déclenchée par le franchissement d'un seuil calculé en nombre de salariés. Dans la pratique, le nombre d'entreprises de 9 salariés est deux fois supérieur à celui de 10. La différence est encore plus marquée pour celles de 49 à 50 salariés. Ces chiffres illustrent parfaitement l'impact de ces seuils sur l'emploi.

PAD : *Qu'attendez-vous dès demain comme mesure concrète de la part du gouvernement en place ?*

JFR : La CGPME a formulé maintes propositions visant notamment à favoriser l'émergence de sources de financement réellement adaptées aux besoins des PME.

En matière de seuils sociaux, la CGPME a obtenu une première avancée consistant à supprimer, dès le 1er semestre 2008, à titre expérimental, les conséquences financières du franchissement des seuils.

Il est impératif de poursuivre sur cette voie. La CGPME a notamment proposé de réduire à une dizaine le nombre d'obligations administratives liées au seuil social de 50 salariés et ce, dans les entreprises de moins de 200 salariés.

Elle a également proposé un lissage des obligations relatives au franchissement du seuil financier de 10 salariés.

Parallèlement, il faut inciter les PME à innover ce qui passe également par le développement de leur culture de la propriété intellectuelle.

Après la ratification de l'accord de Londres par la France qui va permettre aux PME de bénéficier d'un régime européen de traduction moins coûteux, il est maintenant indispensable de s'atteler à la mise en place d'un brevet unique communautaire.

Les pôles de compétitivité mis en place en France constituent également des outils importants de dynamisation de la politique industrielle et d'innovation. Il y a lieu maintenant de trouver les bons mécanismes pour que les PME y soient pleinement associées.

PAD : *Vous soulignez souvent la trop petite taille des PME françaises face aux enjeux de marché. Quelles actions peuvent être entreprises pour les aider à travailler en réseau ?*

JFR : Pour une PME, atteindre une certaine taille critique procure un certain nombre d'avantages, en partie déterminants pour une prise de risques, notamment à l'export.

Dans de nombreux pays européens, les PME sont de taille plus importante que les nôtres.

Or, dans une économie désormais mondialisée, les entreprises ne peuvent pas rester "petites".

Des initiatives ont déjà été prises pour inciter les PME françaises à travailler en réseau. Il y a bien sûr les pôles de compétitivité. Il y a aussi la formule des groupements à l'export que la CGPME encourage et pour laquelle elle a suggéré des améliorations de manière à inciter les PME à y recourir de manière plus convaincante. Par ailleurs, un meilleur parti pourrait être tiré de certaines actions d'accompagnement conduites par des grands groupes, en dehors de toute ingérence managériale.

Chiffres nécessaires :

Les PME ont créé 2 millions et demi d'emplois en 20 ans. Elles représentent :

- 85 % des salariés du secteur privé
- 60 % des investissements
- 53 % de la valeur ajoutée
- 1/3 des exportations
- La CGPME rassemble 220 Fédérations professionnelles et 122 Unions territoriales, environ 550 000 adhérents chefs d'entreprises. Ses adhérents sont des PME et des TPE (entreprises patrimoniales) de 0 à 250 salariés, qui emploient au total environ 14 000 000 salariés et sont principalement actives dans les secteurs de l'industrie et du commerce et des services. Une trentaine de salariés travaillent au siège de la CGPME.

PAD : *La Suisse compte – au-delà de quelques très grands groupes – un important tissu de PME à forte valeur ajoutée, et habituées à travailler aussi bien localement qu'à l'exportation. Quel est votre regard sur ce voisin ? Y a-t-il des idées à reprendre ?*

JFR : À l'image de l'Allemagne, la Suisse bénéficie d'un tissu solide de PME, spécialisées et très innovantes. Compte tenu de sa proximité géographique, ce marché devrait constituer une destination naturelle pour les PME qui ne sont pas suffisamment présentes pour le plus grand bonheur des entreprises italiennes et allemandes, beaucoup plus réactives.

Vue par les PME françaises, la Suisse présente des éléments très attractifs en termes de flexibilité du marché du travail. Les autorités helvétiques ont introduit des procédures de licencie-

SERVICES AUX ENTREPRISES



Jean-François Roubaud inaugure la journée en compagnie de Xavier Bertrand.
(crédit : Didier Saulnier/CGPME)

ment simples qui évitent de rigidifier le marché du travail et permettent aux dirigeants d'entreprises de s'inscrire dans une logique de création d'emplois. Dans une économie particulièrement dynamique, l'environnement des entreprises est très attractif avec un taux de chômage très réduit.

PAD : *La Suisse a toujours essayé de tirer parti de sa petite taille au moyen d'entreprises très mobiles. Vous appelez de vos vœux un Small Business Act à la française. Quelles en seraient les dispositions les plus urgentes ?*

JFR : C'est une certitude : le véritable gisement de création d'emplois se trouve dans les petites et moyennes entreprises. Pour autant, alors que la société s'accorde à reconnaître le rôle majeur des PME dans l'économie française et européenne, leurs spécificités ne sont que rarement prises en compte lors de l'élaboration de normes ou de réglementations qui peuvent aboutir à remettre en cause leur viabilité économique.

Un "Small Business Act", inspiré de la politique américaine en faveur des

PME, permettrait sans aucun doute d'accorder à ces entreprises une attention particulière qui permettrait également de rétablir un équilibre dans leurs rapports de force avec les autres entités économiques.

La CGPME compte bien profiter de la future Présidence française du Conseil de l'Union européenne pour avancer sur cette voie après l'annonce d'un "Small Business Act pour l'Europe" faite par le président Barroso pour libérer le potentiel de croissance des PME. Cette initiative constituera une véritable valeur ajoutée sous réserve de lui conférer un caractère juridiquement contraignant, de manière à encadrer les initiatives nationales et européennes dans la définition d'un programme cohérent favorisant des orientations déterminantes telles que la création d'une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) et un accès facilité aux marchés publics par un recours accru à la dématérialisation.

PAD : *Hervé Novelli vient de lancer une mission sur la simplification des formalités des PME. Quel est le regard de leur président sur cette décision ?*

JFR : La CGPME a participé aux réflexions du groupe d'experts qui a travaillé depuis juillet 2007 sur la simplification de l'environnement des entreprises.

Plusieurs priorités défendues par la CGPME ont été retenues pour simplifier rapidement et durablement la vie des entreprises, comme la simplification de l'accès à la commande publique ou l'atténuation des conséquences financières de franchissements de seuils.

La CGPME a été particulièrement satisfaite de constater que sa proposition visant à développer le rescrit a été retenue.

Il s'agit de sécuriser l'environnement réglementaire des PME en harmonisant les délais liés aux régimes d'autorisation administrative.

Utilisée de façon croissante en fiscalité, la procédure de rescrit fiscal permet au contribuable de demander à l'administration de prendre formellement position sur sa situation de fait au regard d'un texte fiscal.

Cette procédure pourrait être utilement élargie aux demandes d'agréments d'autorisations administratives que sollicite la PME dans l'exercice de son activité.

Ainsi, pour les procédures qui n'engagent pas la sécurité du consommateur, le non respect du délai de réponse par l'administration engendrerait acceptation de la demande de la PME.

PAD : *Le besoin de fluidité de la relation contractuelle de l'emploi est à la fois une évidence et un sujet hautement sensible en France. Avez-vous bon espoir qu'on aboutisse, malgré les positions dogmatiques parfois entendues ?*

JFR : Nous avons émis un avis favorable à la signature de l'accord interprofessionnel sur la modernisation du marché du travail. Il nous a semblé, au vu des termes de cet accord, que ce

texte constituait une avancée importante sur la voie de la flexisécurité à la française que la CGPME appelle de ses vœux. J'ai donc bon espoir, effectivement, que cet accord ouvre la voie à plus de flexibilité, ce que réclament les PME. L'allongement de la période d'essai, souplesse supplémentaire pour l'employeur, aura des effets bénéfiques pour l'emploi dans les PME / TPE.

De même, la rupture conventionnelle, véritable 3e voie après le licenciement et la démission, clarifiera et sécurisera les rapports employeurs – salariés en apportant davantage de fluidité au bénéfice de tous.

PAD : L'exportation est l'un des leviers de la croissance française. Tout le monde connaît les actions médiatiques pour soutenir les ventes de Centrales EPR, d'Airbus ou de TGV, mais on sait moins que vous êtes aussi très souvent dans la délégation présidentielle. Qu'est-ce qui est fait par le pouvoir en place pour aider les PME à exporter ?

JFR : Depuis plusieurs années, les plans gouvernementaux pour favoriser l'exportation des PME se sont succédé sans toutefois obtenir les résultats escomptés. La France a un défi important à relever, celui de la multiplication de ses entreprises exportatrices et plus particulièrement de ses PME indépendantes.

Beaucoup d'opérations d'exportation ont un caractère ponctuel et trop peu de PME développent sur le moyen terme, une stratégie pérenne et ambitieuse.

La CGPME a formulé plusieurs propositions pour inciter les PME à prendre pied sur les marchés étrangers comme par exemple l'extension du champ d'application du crédit d'impôt export aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international qui peuvent constituer des relais utiles pour aider les PME à se constituer en groupements, adoptée dans le cadre de la Loi

Les dix mesures proposées par la CGPME pour « CRÉER UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A L'EMPLOI »

DIMINUER LE COÛT DU TRAVAIL POUR FAVORISER UNE POLITIQUE SALARIALE ACTIVE

1. Alléger les charges sociales pour relancer l'emploi
2. Libérer les entreprises des obligations liées aux seuils, notamment celui de 50 salariés
3. Favoriser l'embauche du premier salarié dans les PME
4. Obtenir davantage de lisibilité dans l'évolution du SMIC

FACILITER LA RELATION EMPLOYEUR-SALARIÉ

5. Renforcer le dialogue social dans les PME-TPE
6. Aménager le contrat de travail à temps partiel
7. Rendre opérationnel le contrat de travail intermittent
8. Développer la liaison Éducation-Formation-Emploi
9. Créer des solutions alternatives aux procédures actuelles de rupture du contrat de travail
10. Poursuivre la réforme des régimes de retraite

de Finances rectificative pour 2007. Par ailleurs, afin de faciliter l'accès aux informations sur les marchés étrangers, la CGPME estime que le regroupement sur un même site de l'ensemble des informations et formulaires liés au développement international des entreprises faciliterait grandement l'accessibilité des PME à l'information qu'elles recherchent. Les entreprises auraient ainsi la possibilité d'accéder à l'ensemble des formulaires tant en ce qui concerne notamment les dossiers d'assurance Coface que les déclarations douanières et de les remplir en ligne, avant leur transmission aux organismes compétents.

PAD : Les PME sont souvent victimes de contrefaçons et moins outillées que les grands groupes pour le savoir, et les combattre. Que peut leur apporter la CGPME sur le sujet ?

JFR : En 2004, la France s'est dotée d'un plan d'action pour lutter contre la contrefaçon. S'il est indéniable que

les pouvoirs publics ont renforcé la lutte anti-contrefaçon, aucune mesure n'est cependant destinée à protéger de manière ciblée les PME qui sont particulièrement touchées par ce phénomène.

La CGPME a proposé que soit instaurée une cellule d'alerte pour doter les petites et moyennes entreprises d'un système de prévention inspiré des départements "veille" dont se dotent les grandes entreprises.

Il s'agirait de coordonner, au niveau départemental, l'action des acteurs publics et privés, notamment dans les zones transfrontalières, pour repérer les signaux de contrefaçon et opérer une mutualisation des connaissances entre PME d'une même zone qu'il s'agisse de formation du personnel en propriété intellectuelle ou de mise à disposition d'un juriste chargé d'engager les actions juridiques adéquates.

PAD : Merci Monsieur Roubaud pour cet éclairage sur votre engagement au service des PME. ■

■ SERVICES AUX ENTREPRISES

Lamorlaye

Prestige et beauté

Le vrai luxe est toujours discret. Nous avons pourtant déniché pour vous un prestataire qui saura transformer vos rêves en réalité.

Philippe Alliaume (PAD): *Monsieur Millanes, votre société, Lamorlaye Prestige et Beauté, a développé un savoir-faire autour des voitures de luxe. C'est une passion personnelle ?*

Patrick Millanes (PM) : Oui. Ma passion des belles voitures est aussi une façon de partager le plaisir de la beauté, du raffinement et de l'élégance. La voiture a traversé les époques ... elle est un moyen indépendant d'aller

là où vous souhaitez sans vous soucier du temps qui passe. Je rêve devant ces belles mécaniques, elles expriment une personnalité, un symbole de réussite. Devenir passager ou être conducteur, le bonheur est là !

PAD : *Vous parlez d'importation. La Suisse ne fabrique pas de voitures, mais la France a perdu la tradition des voitures de luxe ?*

PM : J'ai l'occasion d'aller en Suisse à Zürich chaque année, je retrouve mon meilleur ami qui m'a fait découvrir ce pays où les gens ont le respect d'autrui. Vous y trouvez de très belles voitures, elles sont stationnées dans des parkings où vous n'avez pas de crainte de vandalisme. En France quelques passionnés seulement bénéficient d'être propriétaires de ces belles autos, car ce plaisir a un coût. Lamorlaye Prestige & Beauté vous propose la vente de voitures d'importation récentes provenance Allemagne, avec faible kilométrage (6 000 km maximum). Elles sont sous garantie bien sûr, et le prix est attractif. Nous recherchons pour vous votre voiture idéale. Je propose mes services pour la location de voitures avec chauffeur, pour tous types de demandes. Vous souhaitez passer un moment inoubliable, une journée golf, bien-être, un week-end ... Nous venons vous chercher en limousine, en voiture de prestige ou vous faisons découvrir la région de Chantilly en traction... Nous organisons pour vous, vous avez seulement à profiter de l'instant.

PAD : *Quelle est l'origine de votre clientèle ?*

PM : Mes clients sont des chefs d'entreprise qui me demandent de louer



LAMORLAYE PRESTIGE & BEAUTÉ

Osez faire et vous faire plaisir avec nos coffrets cadeaux... Laissez vous tenter...

Nous venons vous chercher en voiture de prestige avec chauffeur pour vous faire vivre un moment inoubliable dans un cadre d'exception : journée détente dans un château, initiation à l'œnologie dans une cave du XII^{ème} siècle, voyage dans le temps en voiture ancienne...

06 74 37 50 62
l.pb@orange.fr
Rendez-vous sur



w w w . p r e s t i g e - l p b . c o m

■ SERVICES AUX ENTREPRISES

une limousine Lincoln pour emmener leur personnel au restaurant, des couples qui veulent faire un tour dans cette voiture de prestige et partager un moment de complicité en appréciant le champagne, des touristes qui souhaitent prendre place dans une voiture ancienne afin de remonter dans le temps et découvrir notre région.

PAD : Vous le savez, la plupart des palaces parisiens sont dirigés par des hôteliers formés à Lausanne. Quelles sont les caractéristiques de la clientèle des palaces ?

PM : Je travaille avec certains de ces hôtels qui se trouvent sur la place Vendôme, aux Tuileries et aussi avec les hôtels de la région de Chantilly. Nous restons à l'écoute de nos clients, notre souhait est de satisfaire leur demande. Ils sont exigeants mais ils aiment la quiétude et la discrétion. Nous savons nous adapter.

PAD : Quelle est la demande la plus folle que vous ayez reçue ou satisfaite ?

PM : Un client brésilien responsable de la fédération de football m'avait demandé de lui organiser son séjour à Paris pour ses vacances en famille pendant 2 semaines. Un programme avait été élaboré (soirée cabaret, casino, journée à Disney en famille, restaurant prestigieux...). Tous les jours il changeait son programme et demandait donc beaucoup de travail pour satisfaire ses exigences.

Ma satisfaction a été qu'il reconnaisse avoir demandé beaucoup de changements et qu'il soit très satisfait de mes services.

PAD : Où finit le luxe et où commence l'ostentation ?

PM : Le luxe est pour moi une façon d'échapper aux moments ordinaires de la vie, l'ostentation est un moyen de se faire remarquer intentionnellement.

PAD : Paris est une ville de lutte anti-voiture. Comment résistez-vous ?

PM : Nous répondons à une attente, un besoin de se déplacer avec auto-

Patrick Millanes
Lamorlaye Prestige & Beauté
 22 allée des Bleuets
 60260 LAMORLAYE
 Tél. : 06.74.37.50.62
 LBP@ORANGE.FR
 www.prestige-lpb.com
 SIRET RCS SENLIS 498 694
 009 00016 APE 748K

mie dans une automobile confortable. Être passager est très différent d'être conducteur surtout à un moment de trafic dense.

Le passager ne doit pas subir de stress. Au contraire il doit profiter de cet instant pour lui.

PAD : Quels sont vos projets pour 2008 ?

PM : Développer ma société en proposant des services pour faire découvrir notre patrimoine, notre région de Chantilly et découvrir Secret Paris, les endroits cachés de Paris. Laissez-vous conduire et vous verrez...

PAD : Quelle est la faute de goût qui vous insupporte ?

PM : Avec l'expérience, je pense que la faute de goût est de ne pas faire l'effort de s'adapter à son contexte. Savoir s'adapter prouve une intelligence tout en gardant sa personnalité.

PAD : Quel conseil donneriez-vous à un Suisse qui souhaite découvrir Paris ou le faire découvrir à un de ses clients grâce à vos services.

PM : L'essayer c'est l'adopter. ■

location Privée LUXE Véhicule

LAMORLAYE PRESTIGE & BEAUTÉ

Nous organisons votre séjour à Paris et ses environs (théâtres, restaurants, châteaux ...).
 Nous vous proposons les transferts en voiture avec chauffeur.
 Découvrez nos journées à thèmes : visite culturelle ou shopping à Paris, soirée casino, journée golf, bien être, week-end détente, ballade en traction, découverte œnologique ...

+33 (0)6 74 37 50 62 www.prestige-lpb.com lpb@orange.fr

20 métiers, 4 marques, 1 Groupe

Tout un monde de services

Propreté
Services associés
Assistance aéroportuaire
Logistique & Manutention
Gestion des déchets



Expertise & Ingénierie
Maintenance des réacteurs nucléaires
Combustible nucléaire
Opérateur industriel
Décontamination, Démantèlement,
Traitement des déchets
Formation

Sécurité humaine
Sécurité événementielle
Accueil
Ingénierie & Formation
Sécurité électronique
Télésurveillance



Intérim & Recrutement
Gestion des compétences
Services à la personne

Depuis 1860, nous réalisons des prestations de services. Grâce à notre dynamisme, au professionnalisme de nos équipes et à la confiance de nos clients, nous innovons sans cesse. Tout en affirmant notre caractère familial, nous sommes devenus un Groupe de services diversifié, présent à l'international et comptant plus de 300 agences.

Notre développement est ancré sur les valeurs de proximité et de satisfaction de nos clients.

Aujourd'hui, nous sommes organisés en 4 marques qui fédèrent 20 grands métiers dont les 48 000 collaborateurs réalisent chaque jour, au plus près de nos clients et avec la force d'un Groupe, tout un monde de services.



TOUT UN MONDE DE SERVICES

20, Traverse de Pomègues - 13414 MARSEILLE CEDEX 20 - Tél : 04 91 23 22 21 - Fax : 04 91 23 22 91
www.groupeonet.com

www.constructa.fr

CONSTRUCTA

CONSTRUCTA SA :
3 métiers au service de l'immobilier

CONSTRUCTA ASSET MANAGEMENT

Asset - Property et Corporate Management

5 milliards d'Euros d'actifs gérés pour le compte de tiers

1 million de m² de surfaces gérées (immobilier d'entreprises)

CONSTRUCTA PROMOTION

Promotion immobilière - Maîtrise d'Ouvrage Déléguée

2.000 logements par an

500.000 m² de réserves foncières

CONSTRUCTA VENTE

Commercialisation de logements en VEFA - Vente d'habitats anciens - Vente à Investisseurs

1^{ère} Centrale de vente indépendante en France

2.000 logements vendus par an

PARIS - Siège social 73 Rue de Miromesnil 8ème - Tél. : 01 53 42 46 48 - Fax: 01 42 93 96 21

134 Bd Haussmann 8ème - Tél.: 01 56 59 64 00 - Fax: 01 56 59 64 37

LYON - 139 rue Vendôme 8ème - Tél.: 04 37 47 20 25 Fax: 04 72 43 95 96

MARSEILLE - 42 Allées Turcat Méry - Tél.: 04 91 17 21 21 - Fax : 04 91 17 21 31

CANNES - 154 Avenue de Cannes Mandelieu - Tél.: 04 93 93 63 19 - Fax : 04 93 49 16 01

ANNECY - 6 rue André Fumex - Tél. 04 50 33 41 10 - Fax : 04 50 67 66 45

SUISSE GENEVE - 3-5, rue du Conseil Général CH - 1205 GENEVE - Tél. : 41 22 328 79 79 - Fax : 41 22 328 61 30

AXA Gestion Privée

Une valeur sûre pour gérer son patrimoine

Nouvel entrant sur le marché français de la gestion de fortune en 2003, AXA France s'est depuis imposé sur le secteur et consolide son offre en affichant une solide expertise juridique, fiscale et financière. Le leader de la Protection Financière a relevé un nouveau défi en s'invitant sur un marché devenu compétitif et complexe. Explications avec George-Eric de la Brunière et Fabrice Parette, Directeurs généraux délégués d'AXA Gestion Privée.

Rédaction : Près de cinq ans après votre lancement sur le marché, quelle est aujourd'hui votre ambition ?

Georges-Eric de la Brunière et Fabrice Parette : Poursuivre notre développement commercial, renforcer notre offre pour se hisser parmi les grands du secteur et s'imposer comme un acteur de référence. Pour cela, nous disposons d'expertises juridiques, fiscales et financières nécessaires pour bâtir des solutions patrimoniales avec l'avantage de bénéficier en plus d'expertises spécifiques relatives à nos activités d'assurances.

Pour atteindre nos objectifs, nous avons renforcé et implanté en régions nos équipes de Conseillers. Nous sommes présents dans les 11 principales villes de France pour garantir un excellent niveau de proximité à nos clients. Nous avons par ailleurs nos équipes de consultants, juristes, fiscalistes et allocataires pour proposer des solutions d'organisation et de valorisation du patrimoine innovantes et pérennes.

Réd. : Quelles cibles visez-vous ?

GB et FP : Notre stratégie commerciale s'articule autour de trois axes. D'abord, la famille. Nos experts en droit civil interviennent sur l'organisation et le mode de détention des actifs, la problématique de successions et de donations démembrées. Deuxième cible : les entreprises. Déjà présent sur ce segment, AXA entend l'être sur tous les sujets liés aux transmissions. Pour cela, nous intervenons en amont auprès des Chefs d'Entreprise pour analyser avec eux comment optimiser la cession. Enfin, dernière cible : les cadres dirigeants d'entreprise pour les questions relatives aux stocks options et plus précisément sur le financement de la levée de leurs stocks et sur leur couverture.

Réd. : En cinq ans le marché a évolué. Après vous être imposé comment comptez-vous perdurer ?

GB et FP : Le marché est devenu plus concurrentiel et surtout plus technique avec des clients avertis et exigeants. Dans ce nouveau cadre, la clé de la réussite passe indéniablement par un service de proximité inséré dans le tissu régional, des expertises juridiques, fiscales et financières solides permettant d'appréhender pro-activement les évolutions réglementaires et l'innovation financière, et un service au client sans faille.

Par ailleurs, les turbulences des marchés financiers de ces derniers mois ont engendré une certaine inquiétude de la part des clients qui s'orientent spontanément vers des valeurs sûres. Les solutions proposées à nos clients allient innovation et pérennité pour sécuriser et développer les patrimoines qui nous sont confiés. La réussite s'évalue sur la durée en alliant conseil, approche globale et innovation pérenne.

Réd. : Avez-vous capitalisé sur la marque AXA ?

GB et FP : La solidité du Groupe AXA auquel nous appartenons, la Protection Financière dans laquelle nous nous inscrivons mais aussi l'expertise de gestion de fortune développée au sein du Groupe outre atlantique, via AllianceBernstein sur laquelle nous capitalisons, nous ont aidés à nous positionner sur le marché français. Si pour beaucoup, AXA est avant tout synonyme d'assurance, notre capacité à proposer des solutions d'épargne et de crédit constitue un atout que nous exploitons pour nous positionner comme un acteur légitime en gestion de patrimoine.

Propos recueillis par G.A

ADYAL gère
déjà près de
17 000 000 m²
en immobilier
d'entreprise
**Pourquoi pas
les vôtres ?**



- PROPERTY MANAGEMENT
- ASSET MANAGEMENT
- FACILITY MANAGEMENT
- TRANSACTION
- AUDIT & CONSEIL
- LOGISTIQUE

ADYAL

Solutions immobilières haute performance

24, RUE JACQUES IBERT - 92533 LEVALLOIS-PERRET CÉDEX - Tél. : 01 47 59 26 00
Demande d'informations : contact@adyal.fr

www.adyal.fr

Ensemble, imaginons les solutions immobilières de demain



L'année 2008

va-t-elle changer la donne ?

Pareille succession de mauvaises nouvelles en début d'année n'est pas exceptionnel, mais il semble quand même que les équilibres soient en train de se modifier.

Fin 2007 votre magazine avait consacré un dossier au Luxe, soulignant au passage le dynamisme d'un secteur qui s'il n'est pas à l'abri de la crise, a su remarquablement tirer son épingle du jeu. Les artisans et entreprises suisses ont toujours valorisé au maximum cette « *qualité suisse* » qui va bien au-delà des traditionnels clichés.

L'actualité financière et immobilière de ce début d'année n'a pas épargné les nerfs des investisseurs. Rebondissements multiples de la crise des subprime, amorces d'une crise de liquidité obligeant des établissements de renom à accepter d'être absorbés, ralentissement de la consommation, tensions inflationnistes, ... l'année commençait mal. Là encore, la Suisse a montré que bien que gardant son image de solide et de sérieux, elle n'était pas à l'abri des crises mondiales.

Sur le plan immobilier, à court terme, le marché français hésite entre atterrissement en douceur et début de crise, la réduction des volumes étant toujours mauvais signe. En Suisse, la crise est un peu oubliée, si ce n'est le jugement final de l'affaire BCV qui vient rappeler que les crédits à risque portent bien leur nom. Et pourtant, nous l'avons vu dans le dossier Luxe, et vous le constaterez à nouveau dans nos pages, les biens de qualité sont toujours rares et de plus en plus chers. Il convient donc non pas de se retirer du marché mais d'être extrêmement sélectif, et particulièrement bien informé et conseillé.

Sur le plan financier, après plusieurs décrochages dus aux conséquences de la crise des crédits hypothécaires à

risque, la Société Générale a connu une défaillance sans précédent historique qui a quasiment annulé son résultat 2007, et les très grandes banques suisses, UBS en tête, rivalisent de mauvaises nouvelles. Sans trop se draper dans le *small is beautiful*, la place helvétique montre tout de même sa capacité à mieux résister à certaines lames de fond.

Sur le plan réglementaire et politique, une rupture inattendue du secret bancaire au Liechtenstein a mis au jour des investisseurs privés allemands, et maintenant français – entraide européenne oblige – qui se seraient volontiers passés de cette publicité. Voilà qui repose avec acuité le problème du secret bancaire. A l'approche d'un nouveau round de négociations avec l'Union Européenne, une certaine presse s'est empressée d'annoncer la prochaine euthanasie du secret bancaire. Sans doute iraient-ils un peu moins vite en besogne, si ces derniers connaissaient un peu mieux les usages et aussi le droit suisse. Gageons que le secret bancaire, qui n'a pas été inventé ni maintenu pour couvrir des fraudeurs, a encore de beaux jours devant lui.

Sur le plan international, la chute qui semble interminable du dollar, provoque quelques interrogations auprès de ceux qui avaient pris depuis longtemps l'habitude d'investir leurs économies dans le financement du déficit chronique de la première puissance mondiale. Parallèlement, on constate avec un rien d'étonnement la taille des opérations capitalistiques qui se nouent en Chine et bientôt en Inde, et on apprend, avec une demi surprise, que la première fortune du monde est un financier et non plus un entrepreneur du logiciel, et que les plus fort

■ GESTION PATRIMOINE IMMOBILIER



taux de croissance sont en Asie et en Amérique Centrale. Sur une autre échelle, la liste régulièrement publiée des principales fortunes résidentes en Suisse est d'une plus grande stabilité.

Point d'harmonie non plus quand on observe les pratiques de la concurrence. A une extrémité, les Etats-Unis, chantres de la libre entreprise au point de s'opposer à l'introduction de disposition anti-cartels à l'OMC. Au milieu, les autorités de la concurrence, en France et en Europe, qui continuent de professer qu'il faut raisonner uniquement au profit du consommateur final et que d'un point de vue théorique, la concurrence sur le marché intérieur renforce les entreprises sur le marché mondial. Un peu plus loin la Suisse qui en matière de loi anti-cartels, se hâte lentement, et ouvre son marché, en protégeant tout de même son territoire, son marché, sens emplois. Comme nous le disait

récemment Bruno Lasserre, président du Conseil de la Concurrence, la France n'a adopté une économie libérale que depuis à peine vingt ans, date de l'abrogation par M. Balladur du contrôle à priori des prix. Autant de différences qui rendent complexes toute comparaison franco-suisse.

Voilà de quoi perturber les repères de l'investisseur, sachant que malgré toutes ces mauvaises nouvelles, les résultats globaux de 2007 montrent qu'il y a encore beaucoup de fonds à réinvestir.

Alors que faire dans un marché aussi chahuté. D'abord se souvenir que tout mouvement est générateur de profit pour qui sait être dans le bon sens et analyser scrupuleusement la situation. Il faut par contre se débarrasser de certains a priori, et savoir faire appel aux bons spécialistes pour construire une solution globale.

En matière d'immobilier, nous vous avons présenté la dernière fois des biens de luxe parisiens, et avons souhaité cette fois vous faire découvrir le riche patrimoine immobilier issu de l'histoire. Certes, l'immobilier est parfois facteur de bulle, mais si vous observez les biens présentés, vous verrez qu'ils ont traversé plus d'une crise.

En matière assurantielle, nous avons souligné dans ces mêmes pages les avantages exorbitants qu'il peut y avoir, pour un résident français, et même pour un futur résident suisse à conserver, et aussi à compléter la part de son patrimoine investi en assurance vie. Après la bancassurance, les assureurs sont devenus eux mêmes des spécialistes de la gestion privée.

En matière bancaire, vous l'aurez compris, il est actuellement difficile de demander à cette noble profession de s'exprimer. Mais là encore, il faut replacer les incidents de court terme dans une courbe de progression sur 10 ans. Pour rester un instant sur la BCV, n'oublions pas que si le canton a du prêter du capital suite au mauvais provisionnement des crédits à risque, l'affaire n'était pas encore jugée que l'établissement affichait déjà des gains significatifs et remboursait l'actionnaire.

Notre dossier patrimoine et immobilier, et son volet « droit », s'efforcent de remettre chaque trimestre les choses en perspective. Pouvoir comparer les solutions de par et d'autre du Jura, pouvoir prendre le meilleur de chaque, pouvoir bénéficier du conseil éclairé de spécialistes qui ont le recul approprié, voilà ce que la CCSF et sa revue souhaitent vous offrir régulièrement. ■

Philippe DAVID

Demeures et Châteaux d'exception en France



consultez nos affaires sur
WWW.PRESTIGECHATEAUX.COM


PRESTIGE & CHATEAUX
Exclusive real estate

GROUPE ERIC MEY

Groupe immobilier national fondé en 1947

Ligne directe : +33 (0)1 53 57 95 03

france@prestigechateaux.com

■ LUXE ET CONFORT

Prestige et châteaux

60 ans d'expérience au service de vos rêves

Le groupe ERIC MEY et sa filiale PRESTIGE & CHATEAUX nous ont autorisé à soulever un coin du voile qui dissimule les transactions sur les plus beaux biens immobiliers de France.

Rédaction (Red) : *Monsieur Bonnet, le groupe Eric Mey dont vous animez la filiale Prestige et Châteaux a été fondé peu après la libération. A une époque où l'on se préoccupait de reconstruction, pourquoi et comment se lancer dans la transaction ?*

Claude-Olivier Bonnet (COB) : Ce groupe a toujours été novateur, c'est pourquoi dès 1947 l'idée de créer un réseau d'agents immobilier anime le fondateur du groupe et si nous sommes le plus vieux réseau de France, c'est qu'il y a toujours eu un Eyméric pour innover. J'en veux pour preuve l'exemple de Robert qui a lancé l'esprit VDI (Vendeur Debout en Immobilier) dans la profession. Un réseau d'agent en immobilier à domicile.

Réd : *Ces biens de luxe sont nécessairement en nombre limité. Les clients aussi d'ailleurs. Comment quantifier ce marché ?*

COB : Nous n'avons pas besoin de limiter une offre qui se régule d'elle-même car ce qui est rare est cher. Nous cherchons plus à satisfaire une clientèle exigeante en cherchant des biens d'exception.

Réd : *Quelle est l'origine de votre clientèle ?*

COB : Actuellement elle est en partie russe, car nous avons la chance d'avoir une associée d'origine russe, Irina Terechina qui dispose d'un relationnel important dans son pays d'origine et qui évolue avec grand talent dans cette niche de prestige depuis plus de 6 ans. Mais nous avons également une clientèle fortunée, anglo-saxonne, italienne, sud-américaine, chinoise depuis peu et bien entendu française, qui apprécie le raffinement français, le charme à la française, la qualité du patrimoine ainsi que la richesse de nos régions dont l'attractivité est toujours aussi important.

Internet :

www.prestigechateaux.com

Email :

contact@prestigechateaux.com

**PRESTIGE & CHATEAUX
France**

1, rue François 1er

75008 PARIS

Tél. : +33 (0)1.53.57.95.00

Fax : +33 (0)1.47.23.00.56



RED : *La France impose durement l'actif immobilier, y compris, via la taxe des 3%, lorsque le propriétaire résidant étranger ne veut pas révéler son identité. Ce n'est pas un frein aux achats ?*

COB : Dans le monde du prestige il n'y a que le frein de la qualité, pour le reste on trouve toujours une solution et la France reste encore abordable pour répondre aux rêves de notre clientèle.

Réd : *Vous recevez sans doute des demandes exotiques. Pouvez-vous nous citer un de vos derniers exploits ?*

COB : Paradoxalement nous avons une demande qui reste normale dans ce cadre de besoin. Rares sont les demandes réellement exotiques. En revanche il est vrai que certains biens exceptionnels font l'objet d'une veille, dans l'espoir qu'ils puissent un jour se libérer, et là le budget peut parfois atteindre des sommes prodigieuses. Pour vous donner un exemple concret, nous avons une demande sur la côte d'azur pour un lieu magique à plus de 150 millions d'euros.

Réd : *Vous êtes entouré d'une équipe de juristes, de fiscalistes, d'experts comptables, d'experts techniques et de consultants de haut niveau. Il n'y a donc pas de « petites mains » dans le groupe Eric Mey ?*

COB : Notre groupe dispose de collaborateurs à tous les niveaux ; nous sommes plus de 800 dans le groupe à travailler directement ou indirectement pour la société Eric Mey, c'est pourquoi nous nous devons d'être fortement structuré et de disposer de toutes les compétences qui font l'équilibre d'une architecture de société qui est parmi les sept premiers réseaux français. Quant à nos dirigeants de centres de profit ils sont tous hautement diplômés. Nous



avons un important programme de formation avec il me semble, la prétention d'être le seul réseau qui édite des ouvrages professionnels achetés par tous nos confrères dans toutes les bonnes librairies de France. Par ailleurs nous offrons un service pluridisciplinaire allant du financement, de l'assurance, à la défiscalisation, à la promotion immobilière et bien évidemment le luxe. Plus de 12 commerciaux spécialisés dans l'immobilier de prestige sillonnent le pays pour le compte de Prestige et Châteaux, afin de dénicher les produits d'exception que nos clients attendent.

Réd : *Paris est encore à ce jour une destination de rêve. Mais la surface intra muros en fait aussi une des plus petites capitales d'Europe. Y a-t-il encore assez de biens de qualité pour alimenter le marché ?*

COB : Non en effet il y a un manque de biens répondant aux attentes de notre clientèle mais c'est également une source de valorisation, car notre patrimoine national n'est pas galvaudé et répond à une clientèle exigeante qui ne cherche pas l'artificiel.

Réd : *Votre secteur d'activité est très très loin des subprime. Le marché du luxe est-il totalement décorellé de la bulle immobilière ?*

COB : Oui on pourrait même dire que le luxe ne souffre pas vraiment de la

crise. La demande est forte et les investissements ne cessent de croître. Je pense qu'il y a toujours eu des personnes fortunées qui savent se sortir des périodes de crise, et ils ont des moyens importants pour se faire plaisir. Quand la bourse ne répond plus à leur plaisir, la pierre est un élément concret de valorisation de leur patrimoine et du plaisir physique que ressent le propriétaire d'un bien d'exception.

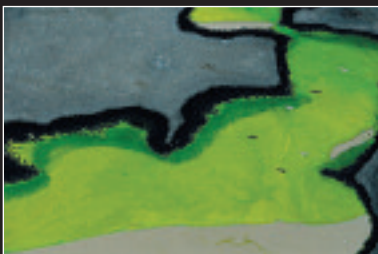
Réd : *Votre activité vous conduit à devoir rapprocher de fortes personnalités dont les intérêts sont parfois éloignés. Quelles sont les principales causes d'échec d'une négociation ?*

COB : La personnalité rentre rarement en ligne de compte. Une vente peut ne pas se réaliser pour un détail

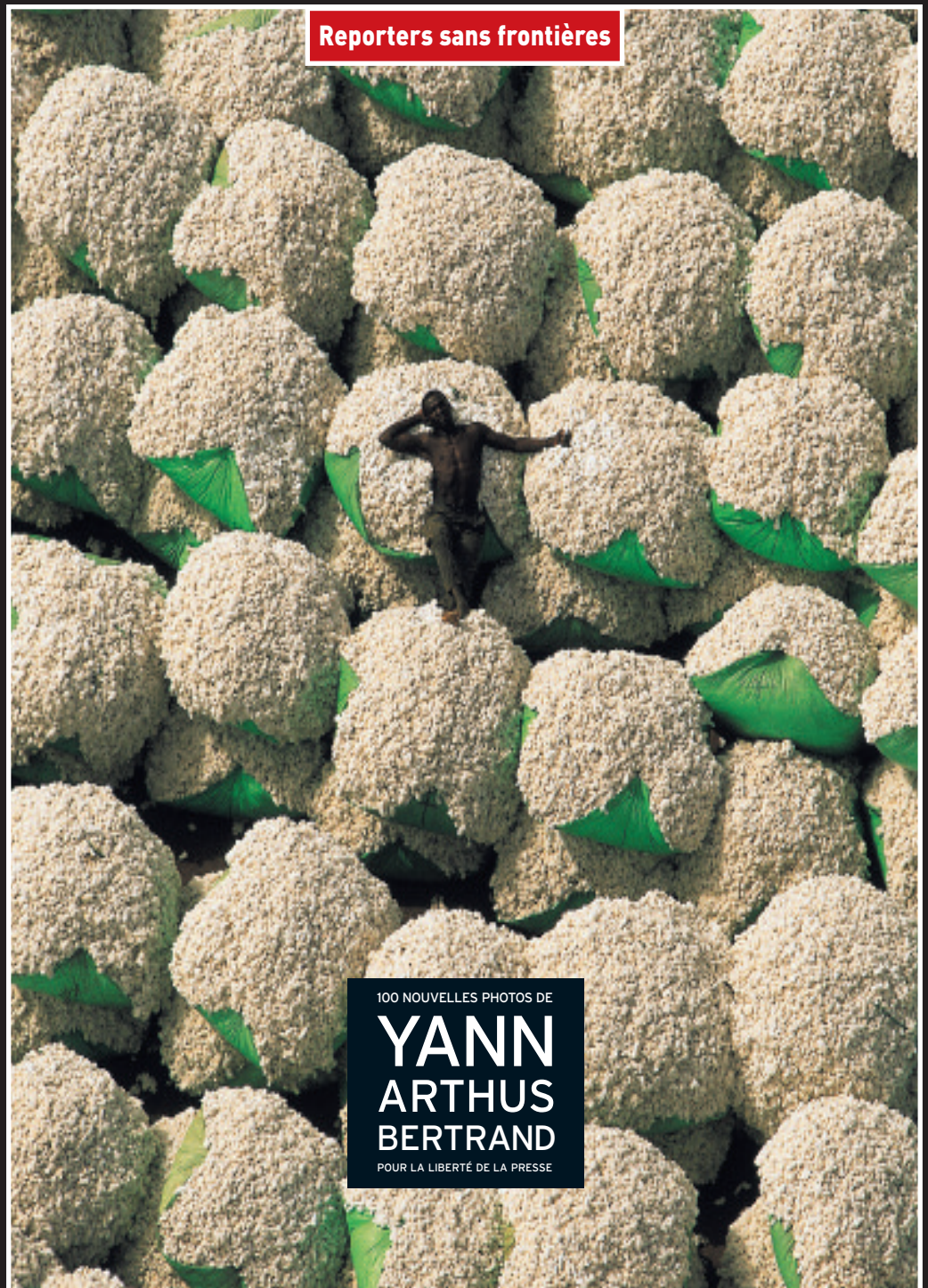
Réd : *Quels sont vos objectifs ?*

COB : Nous avons d'ores et déjà 450 biens en portefeuille, dont 250 châteaux. Nous avons tissé, en France et à l'étranger, un véritable réseau qui a installé notre marque, notre image de qualité et sommes devenus une référence de l'immobilier haut de gamme. Nous souhaitons continuer à développer notre marque, en France et à l'étranger, afin de conforter notre place de leader.

Réd : *Merci au groupe Prestige et Châteaux pour cette visite guidée dans le rêve. ■*



Espace offert par le support



Défendez la liberté de la presse

Soutenez Reporters sans frontières en achetant le nouvel album

“100 nouvelles photos de Yann Arthus-Bertrand pour la liberté de la presse”

En vente partout et sur www.rsf.org, dès le 13 septembre, 9,90 € seulement

Avec le soutien de



Primaudit International

Un cabinet à taille humaine, réactif et ouvert sur l'international

Né du regroupement de trois cabinets d'audit, de conseil et d'expertise comptable, PRIMAUDIT a été créé en 2002 par cinq associés dont Claude Mayer et Carole Boulanger. Avec un effectif d'environ quarante personnes, le cabinet se range parmi ceux de taille moyenne ; une structure idéale pour apporter des services de proximité aux clients selon ses responsables, membres de la CCSF.

Propos recueillis par Gaëlle Atlan-Akerman



Contacts :

Primaudit International

Claude Mayer et
Carole Boulanger
claude.mayer@primaudit.fr
carole.boulanger@primaudit.fr
www.cabinet-primaudit.com
Tél. : +33 (0)1 42 78 16 76

Rédaction (RED): *Quels sont vos domaines d'intervention et vos perspectives en termes de développement ?*

Claude Mayer : En tant que cabinet d'audit, de conseil et d'expertise comptable, nous intervenons pour des missions dites récurrentes (audit et commissariat aux comptes, expertise comptable, conseil dans les métiers comptable, financier, juridique et fiscal) mais aussi pour des missions spécifiques, c'est-à-dire audit d'acquisition, acquisition/fusion, auprès de PME ou de filiales de grands groupes. Nous avons également développé un savoir-faire en matière d'accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprise (évaluation de la société cible en cas de reprise, choix de la structure juridique, établissement de prévisions, choix des financements). Nous intervenons significativement dans les secteurs de la grande distribution, des mutuelles, des associations sanitaires et sociales et, bien sûr, pour d'autres secteurs comme celui des antiquaires et de l'hôtellerie. À terme, notre objectif est de continuer à faire évoluer nos pratiques vers des missions professionnelles à plus forte valeur ajoutée en mettant davantage l'accent sur le conseil.

RED : *Dans quelles mesures la dimension internationale du cabinet est-elle un atout de taille ?*

C.M : Membre du groupement technique national « Sigma Audit » et du groupement international « IGAL », PRIMAUDIT appartient à un vaste réseau international qui englobe des experts comptables, des avocats et conseils fiscaux, ce qui constitue indéniablement un avantage compétitif. Le cabinet peut ainsi assurer des missions pour des filiales françaises de sociétés étrangères et saisir ainsi de nombreuses opportunités. Parmi les implantations de notre réseau, figurent des professionnels installés à Genève, Lausanne, Zurich et Lugano.

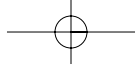
C.M : C'est donc en toute logique que nos associés et collaborateurs maîtrisent des langues étrangères telles que l'anglais et l'allemand, en raison de nos fréquentes missions en liaison avec d'autres pays. Mais au-delà des compétences linguistiques, le cabinet dispose de compétences supplémentaires en matière de présentation de comptes selon différentes normes nationales et internationales. A titre personnel, je suis Président du groupement « Sigma Audit » et membre du « Board » international du groupement « IGAL », ce qui facilite les contacts avec les autres cabinets français et étrangers.

RED : *Commissaire au compte de la Société Immobilière Suisse et de la Chambre de Commerce Suisse en France depuis près de dix ans, pour quel autre type de missions avez-vous été sollicité ?*

C.M : Nous avons assisté des entreprises suisses, souhaitant s'installer en France, pour les accompagner notamment dans le recrutement de salariés français. Dans ce cadre, nous intervenons sur des problématiques liées à l'emploi pour les aider, par exemple, au niveau des règles juridiques, fiscales et sociales applicables, très différentes des règles suisses. Les constats sont souvent surprenants du côté des entreprises suisses, peu habituées aux spécificités réglementaires françaises. Notre expertise dans les domaines juridiques et fiscaux et nos compétences linguistiques sont très précieuses dans ce type de missions.

RED : *Quels sont vos principaux atouts en la matière ?*

C.M : Notre structure et notre expertise. Notre équipe à taille humaine, composée de collaborateurs dotés d'expériences spécifiquement orientées dans les domaines comptables, juridiques et fiscaux relatifs aux problématiques des PME, dispose ainsi de solides atouts. ■



Nestlé NOIR

Découvrez une sensation inédite...

MOUSSE Délicate
FINE COQUE LAIT

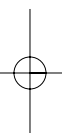
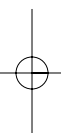
MOUSSE Délicate
FINE COQUE NOIRE

10 Mousse Délicate en chocolat noir
entouré de la texture légère

10 Mousse Délicate en chocolat noir
entouré de la texture légère

Nestlé France S.A.S. 542 014 428 RCS Meaux © Société des Produits Nestlé S.A., Vevey, Suisse, propriétaire des marques

Pour votre santé, pratiquez une activité physique régulière. www.mangerbouger.fr



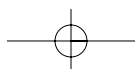
es eieres tecooies...

...à votre service

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI

Stäubli Faverges SCA
Place Robert Stäubli
FR - 74210 Faverges
Tél. 0033 4 50 65 60 60
Fax 0033 4 50 65 60 70
www.staubli.com



SIEGE

L'année 2007 s'est clôturée par un conseil d'administration au mois de décembre qui s'est tenu à l'ambassade de Suisse en France. Divers points ont été abordés, parmi lesquels le développement de la CCSF notamment auprès des PME, ou encore la création d'autres régions.

L'événement phare de l'année 2008 sera l'Assemblée Générale de la Chambre de Commerce Suisse en France qui se tiendra le 10 juin 2008 à l'hôtel Le Bristol à Paris. Monsieur Jean-Louis Beffa, Président du Conseil d'administration de Saint-Gobain, interviendra au cours du déjeuner qui suivra. Vous recevrez dans les semaines qui viennent les informations nécessaires concernant cet événement.

L'année 2008, c'est également un autre événement pour la CCSF, puisque pour la première fois, elle organisera l'Assemblée Générale de Swisscham (l'association des chambres de commerce suisses à l'étranger). Cette AG se tiendra donc à Paris les 2 et 3 mai 2008. Outre des présentations et des séminaires en petits groupes réunissant les présidents et les membres de chambres de commerce suisses à l'étranger, cet événement annuel proposera également un programme culturel pour les accompagnants et deux dîners auxquels nos adhérents parisiens seront bien entendu les bienvenus. Vous recevrez le programme détaillé très prochainement.

MARSEILLE SUD-EST MÉDITERRANÉE

Port de Nice Un équipement multi-activités

À la fin de l'année 2007 la CCSF Sud-Est Méditerranée, présidée par Robert Chevalier, a organisé une manifestation à l'aéroport de Nice avec Laurent Monsaingeon, directeur des ports.

Depuis 1979, suite à l'effondrement du nouveau port au sud de l'aéroport et en attendant l'adaptation du port de Nice pour permettre de développer harmonieusement les trois activités principales du port que sont la croisière, la grande plaisance et les liaisons rapides avec la Corse, des investissements ont été réalisés selon un programme financé à 50% par l'État. Entre autres ont été réalisés différents aménagements et réparations des quais et approfondissements des bassins.

En effet, la croissance du marché de la croisière en Méditerranée et la mise en service des navires à grande vitesse sur la Corse, ainsi que le développement de la grande plaisance ont nécessité à elles seules de réorganiser le port dans sa configuration actuelle.

Afin d'atteindre cet objectif, outre les investissements programmés ou déjà réalisés, des actions sont menées. Les coûts de passage portuaire ont été baissés et le port a adhéré à Med Cruises pour la promotion de la destination croisière. En outre une charte de qualité a été signée avec la SNCM et Corsica Ferries et le port de Nice est certifié iso 9002.

Depuis 1997, la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, la station de pilotage et le lamanage ont entamé un processus de baisse des tarifs, entraînant un coût de passage très compétitif par rapport aux ports concurrents.

Monsieur Laurent Monsaingeon a fait remarquer que des modifications des textes européens ont ouvert de nouveaux horizons pour le port de Nice.

Pour démarrer l'année 2008 la chambre de Commerce Marseille Sud-Est Méditerranée a organisé le mardi 29 janvier une soirée sur le thème «*Multiplés activités industrielles et innovations : atouts premiers de l'entreprise*» dans les salons de la Maison Suisse.

Patrick Guedel, Directeur Régional Sud-Est du Groupe SIEMENS et adhérent de la CCSF, est intervenu sur ce thème d'actualité. Son entreprise est un acteur majeur de l'économie, qui emploie 12330 salariés et possède 17 centres de production et 10 centres de R&D (recherche et développement) dans l'hexagone.

SIEMENS en France réalise un CA de 3,7 MD d'euros et intervient dans 6 métiers : les automatismes et le contrôle, l'énergie, le médical, les transports, les télécommunications et l'éclairage.

La région PACA est une région stratégique pour SIEMENS, qui accompagne en France les grands programmes d'innovations (plus de 100 millions d'euros en recherche). PACA répond parfaitement aux objectifs de SIEMENS à travers ses pôles d'excellence technologique.



DEMANDE D'ADHESION

ENTREPRISE OU PROFESSION LIBERALE

- Participant** EUR 350,00
(entreprise ou profession libérale jusqu'à 50 salariés)
- Souscripteur** EUR 600,00
(entreprise jusqu'à 500 salariés)
- Soutien** EUR 700,00
(entreprise au-delà de 500 salariés)

MEMBRE INDIVIDUEL

- Participant** EUR 120,00
(personne physique inscrite sous son nom)
- Primo cotisant** EUR 40,00
(pour les jeunes de moins de 30 ans)
- PUBLICATION** GRATUITE
Revue économique pour les membres franco-suisse (trim.)

ENTREPRISE : NOM :

Fonction : Adresse :

Téléphone: Télécopie :

Adresse e-mail : Site Internet :

Personne responsable du contact avec la Chambre (nom et fonction)

CCSF SIEGE

Association loi 1901 - 10, rue des Messageries, 75010 PARIS. Tél. : 01 48 01 00 77, Fax : 01 48 01 05 75
Internet : <http://www.ccsf.com> E-mail: ccsf@ccsf.com
HSBC Poissonnière, Paris Code banque 30056 / Agence 00066 / Compte 0066 543 7050 / Clé RIB 31

BULLETIN D'ABONNEMENT



Nom Prénom

Adresse

Code postal Ville

Signature

Au prix de 1 an 30 Euros

Règlement par chèque bancaire à l'ordre de CCSF

À renvoyer à : Chambre de Commerce Suisse en France

10 rue des Messageries - 75010 Paris - Tél : 01 48 01 00 77

Abonnez-vous à Suisse Magazine



Bulletin à retourner à NPAI - Suisse Magazine, 26 bis rue Kleber, 93100 Montreuil

REF : CCSF0801

Établissez votre chèque à l'ordre de Franco Suisse de Publications SARL

- | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|---|
| Je m'abonne à Suisse Magazine | <input type="checkbox"/> Un an | <input type="checkbox"/> (2 ans) | <input type="checkbox"/> Soutien |
| France | <input type="checkbox"/> 47 € | <input type="checkbox"/> 84 € | <input type="checkbox"/> A partir de 70 € par an |
| Etranger | <input type="checkbox"/> 51 € | <input type="checkbox"/> 90 € | <input type="checkbox"/> A partir de 100 € par an |

Mes coordonnées Nom : Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Ville : Pays :

Suisse Magazine : Le magazine des Suisses et des amis de la Suisse

PARIS ILE-DE-FRANCE

L'année 2007 s'est terminée en beauté pour la CCSF Paris Île-de-France. Comme annoncé, les manifestations annuelles ont pris fin à l'ambassade de Suisse en France, où Monsieur l'Ambassadeur Ulrich Lehner a chaleureusement accueilli les adhérents de la région, leurs amis et les administrateurs de la CCSF qui s'étaient réunis auparavant. Grâce à Kambly et aux fromages suisses qui ont sponsorisé une partie de l'événement et à Martin Strelbel qui s'est occupé de la logistique pour les produits, nous avons pu offrir à nos adhérents parisiens un apéritif convivial autour de spécialités suisses (fromages, charcuteries, vins, chocolats et douceurs). Concernant l'année 2008, voici le planning des manifestations prévues. Les dates précises vous seront communiquées très rapidement.



En février, la CCSF Paris Île-de-France a organisé une soirée conférence sur le thème de la Loi de Finances 2008, animée par Maître Sylvie Vaquieri, associée au cabinet CGR Legal. La CCSF a également proposé à ses adhérents une soirée cartes de visite en partenariat avec le "club Image", la Chambre de Commerce Italienne pour la France, la Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France et la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise en France.

la CCSF organise le mardi 15 avril une manifestation en collaboration avec la FFT (Fédération Française Tennis) au Roland Garros. Et le mardi 13 mai, une soirée "dégustation de vins suisses" est programmée.

Le second semestre 2008 débutera en septembre par une conférence débat suivi d'un cocktail sur le droit des marques, ou le droit de la concurrence.

En octobre la CCSF Paris Île-de-France proposera à ses adhérents une conférence débat suivie d'un cocktail sur la gouvernance d'entreprise.

Pour clore les événements 2008, la CCSF offrira comme chaque année à ses adhérents, un apéritif à Noël.

Les dates exactes et le nom des intervenants vous seront communiqués trois semaines au moins avant chaque manifestation.

 **Revue économique**
FrancoSuisse

**Pour toute information sur nos rubriques,
thématiques et partenariats
Vous pouvez nous écrire ou nous joindre :**

Monsieur Philippe Alliaume
Rédacteur en chef de la revue
Tel : 00 33 609 17 77 04
Email : philippe.alliaume@suissemagazine.com

Madame Maravic Mirjana
Responsable du développement et de la publicité
Tel : 00 33 148 05 28 73
Email : maravic.mirjana@ffe.fr

Coordonnées CCSF

CCSF Siège

Président : Maximilien de Watteville,
 Contact : Caroline Bellenger
 10, rue des Messageries - 75010 Paris
 Tél : 01 48 01 00 77 - Fax : 01 48 01 05 75
 E-mail : ccsf@ccsf.com - Internet : www.ccsf.com

CCSF Grand Ouest

Président et contact :
 Philippe Rosay
 Tél : 06 74 79 74 79
 E-mail : prosay@agefos-pme.com
 Internet : www.ccsf.com

CCSF Paris Ile-de-France

Président : Maxime Vinatier
 Contact : Ariane von Wild
 10, rue des Messageries
 75010 Paris
 Tél : 01 48 01 80 15
 Fax : 01 48 01 80 16
 E-mail : iledefrance@ccsf.com
 Internet : www.ccsf.com

CCSF Grand Est

Président : Patrick Roger
 Contact : Bernard Baeumlin
 c/o Cabinet Baeumlin
 Expert comptable
 Parc des Colline / Melpark - Bât.3
 40, rue Jean Monnet - 68200 Mulhouse
 Tél : 03 89 42 75 21 - Fax : 03 89 42 25 62
 E-mail : cabinet.baeumlin@wanadoo.fr
 Internet : www.ccsf.com

CCSF Rhône-Alpes Auvergne

Président : Philippe Crespin
 Contact : Monique Haehl
 65, rue Louis-Blanc - 69006 Lyon
 Tél : 04 37 24 07 07
 Fax : 04 37 24 04 52
 E-mail : ccsf-lyon@wanadoo.fr
 Internet : www.ccsf.com

CCSF Sud Ouest

Président et contact :
 Gaspard de Contades
 Tél : 06 11 96 64 18
 E-mail : contades@orange.fr
 Internet : www.ccsf.com

CCSF Marseille Sud Est Méditerranée

Président : Robert Chevalier
 Contact : Monique Raspo
 7, rue d'Arcole - 13291 Marseille cedex 6
 Tél : 04 91 37 72 06
 Fax : 04 91 81 46 95
 E-mail : marseille@ccsf.com
 Internet : www.ccsf.com

Pourquoi adhérer

à la CCSF ?

La Dynamique de la Chambre de Commerce Suisse en France

Les Régions sont un atout majeur pour notre Chambre de Commerce.

Ainsi, présente sur le terrain et proche des entreprises, elle offre l'opportunité à ses adhérents d'optimiser leurs chances d'accès au marché et de multiplier les contacts.

La Chambre de Commerce Suisse en France compte environ 500 entreprises adhérentes et organise plusieurs dizaines de manifestations par mois à travers la France. Des orateurs prestigieux, tous spécialistes dans leurs domaines, interviennent sur les thèmes économiques, politiques, et culturels.

Networking

Etablir et entretenir un réseau d'entreprises est l'une de nos principales activités. Nous nous employons ainsi à entretenir des relations étroites que nous avons développées avec les instances officielles nationales ou régionales, les organisations économiques et professionnelles françaises et suisses, la presse nationale ou régionale.

Un groupe de réflexion : les milieux les plus influents tels que le MEDEF et Economie suisse, organes patronaux de nos deux pays, ainsi que les ministères et l'Ambassade de Suisse en France, prêtent une attention particulière aux travaux de la Commission Economique de la CCSF, qui regroupe les dirigeants des plus importants groupes suisses en France.

Afin de permettre aux entreprises de se rencontrer et de tisser des liens professionnels, la CCSF organise régulièrement des soirées "Cartes de visite".

Réseau et Informations

Plate-forme d'informations, la CCSF met à la disposition de ses adhérents son savoir-faire pour trouver, à la bonne source, le renseignement recherché, défricher les questions difficiles, accompagner certaines démarches au plan local. Véritable généraliste, elle s'appuie sur un réseau de spécialistes vers lesquels elle oriente les dossiers le nécessitant.

Communication

Organe de promotion en France de l'image économique de la Suisse, La Chambre de commerce Suisse en France édite une fois par trimestre la

Revue économique Franco-Suisse. Ce magazine aborde des sujets d'actualité, publie des enquêtes sur les entreprises ou des dossiers thématiques (« La Micromécanique », « Finance », « Luxe »). Sans oublier les pages conviviales abordant gastronomie et expositions artistiques, et des renseignements pratiques, tels que le calendrier des foires et salons ou les petites annonces. Les adhérents de la chambre sont invités à participer à la rédaction d'articles dans les domaines qui les concernent. *Nous proposons dès ce numéro à chaque adhérent de communiquer plus spécialement sur son entreprise ou activité.*

Le site Internet, actuellement en rénovation et disponible très prochainement, est à destination des entreprises mais aussi des particuliers. Il propose, dans un espace réservé aux adhérents, de nombreux conseils pratiques sur le développement des entreprises, ainsi que l'annuaire de ses membres.

En adhérant à la Chambre, vous rejoignez le réseau officiel de soutien à l'export des entreprises suisses vers la France et vous vous associez à d'autres entreprises dynamiques de votre région intéressées par les échanges franco-suisse. Vous bénéficiez des moyens de vous faire connaître, grâce à notre Revue économique Franco-Suisse et à notre site Internet, qui permettent de mettre en valeur votre activité, et vous profitez de moyens de nouer des contacts en participant à la vie de la CCSF et aux manifestations organisées par toutes ses Régions, quelle que soit celle de votre rattachement au réseau.

Autant de raison de devenir membre du Siège de la CCSF ou de l'une de ses Régions, où que vous soyez, en France ou en Suisse. ■

Gute Gründe

der CCSF beizutreten

Dank ihren sechs Regionen gelingt es der schweizer

Handelskammer in Frankreich CCSF den Unternehmen in ganz Frankreich nahe zu sein. Die CCSF ermöglicht den Mitgliedern ihre Marktchancen zu verbessern und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Rund 500 Unternehmen sind Mitglied der CCSF. Für diese werden alljährlich mehrere Veranstaltungen durchgeführt, bei denen fachkundige Persönlichkeiten zu unterschiedlichen Themen referieren.

Networking

Die CCSF engagiert sich für das Entwickeln und Aufrechterhalten eines aktiven Netzwerkes von französischen und Schweizer Unternehmen. Dabei werden auch Beziehungen zu Wirtschaftsorganisationen, zu französischen und schweizerischen Berufsverbänden sowie zu nationaler und regionaler Presse unterhalten. Des Weiteren stehen wichtige Organisationen wie MEDEF, economieuisse und die Schweizerische Botschaft in Frankreich mit der CCSF in Kontakt.

Damit die Unternehmen sich gegenseitig kennen lernen und berufliche Beziehungen pflegen können, organisiert die CCSF in geregelten Abständen verschiedene Veranstaltungen.

Ein Informationsnetzwerk

Die CCSF ist auch eine Informationsplattform. Den Mitgliedern steht ihr Wissen frei zur Verfügung. Bei schwierigen Fragen werden die nötigen Abklärungen getroffen, damit konstruktive Lösungen gefunden werden. Dabei stützt sich die CCSF auf ein Netzwerk von Fachspezialisten.

Kommunikation

Drei Mal jährlich publiziert die CCSF ihre Zeitschrift *Revue économique*

FrancoSuisse. Diese befasst sich mit aktuellen Themen und präsentiert Unternehmen verschiedenster Tätigkeitsbereiche. Jede *Revue* behandelt dabei einen thematischen Schwerpunkt und stellt eine Region ins Zentrum des Interesses.

Die Mitglieder der CCSF werden gebeten, sich bei der Gestaltung von Artikeln zu beteiligen. Auf diese Weise steht ihnen jederzeit die Möglichkeit offen, ihr Unternehmen und/oder ihren Tätigkeitsbereich den Lesern vorzustellen.

Auf der neuen Internetseite der CCSF wird für die Mitglieder der CCSF ein Forum eingerichtet, das einzig Ihnen zugänglich sein wird. Dort finden sie hinsichtlich des Aufbaus und der Führung eines Unternehmens nützliche Hinweise und erhalten Zugriff auf das Mitgliederverzeichnis.

Als Mitglied der CCSF können Sie an den Veranstaltungen der CCSF neue Kontakte knüpfen und Beziehungen aufrechterhalten. Ihr bisheriges Netzwerk von französischen und schweizer Unternehmen wird entsprechend ausgeweitet. Dank der Zeitschrift *Revue économique FrancoSuisse* und der Internetseite der CCSF werden Sie laufend über die Geschehnisse der Handelskammer informiert und erhalten zugleich die Möglichkeit Ihr Unternehmen einem interessanten Publikum vorzustellen. ■

SUISSE**• ENERGISSI MA**

Premier salon suisse des énergies renouvelables et technologies nouvelles
Centre d'expositions de Forum Fribourg à Fribourg
17.04.2008 – 20.04.2008

• PERSONAL SWISS

Salons solutions ressources humaines
Centre de Foires de Zurich
22.04.2008 – 23.04.2008

• BEA

Exposition du Métier, de l'Agriculture et de l'Industrie
BEA Berne Expo
24.04.2008 – 04.05.2008

• HIGA

Exposition de Commerce, de l'Industrie et du Métier
Chur
25.04.2008 – 04.05.2008

• LUGA

Salon de la Suisse centrale
Allmend Lucerne
25.04.2008 – 04.05.2008

• SILP

Salon international du livre et de la presse
Palexpo Genève
30.04.2008 – 04.05.2008

• EUROP'ART

Foire internationale d'art annuel
Palexpo Genève
30.04.2008 - .-04.05.2008

• ORBIT-iEX

Foire suisse de IT et communication
Centre de foires de Zurich
20.05.2008 – 23.05.2008

• ART BASEL

Foire internationale de l'art annuel
Centre de Foires de Bâle
04.06.2008 - 08.06.2008

• LOBBY & LOUNGE

Salon de la décoration et de l'aménagement des lieux
Palexpo Genève
11.06.2008-13.06.2008

• SCOPERTA

Salon professionnel international des tissus d'ameublement, des rideaux et de la décoration
Chiasso Palapenz Hall
06.05.2008 - 08.05.2008

• EW - ELECTRONIC WARFARE

Salon de l'électronique militaire
Interlaken Kursaal Venue
15.05.2008 - 16.05.2008

• ANIMALIA

Salon des animaux familiers
Saint-Gall Olma Messen
17.05.2008 - 18.05.2008

• PA - POLYAMIDE

Congrès mondial du Polyamide.
Résines, produits, développements, technologies, marchés
Zürich Swissôtel Zurich
27.05.2008 - 28.05.2008

• EPHJ

Salon international de l'environnement professionnel Horlogerie - Joaillerie
Lausanne Palais de Beaulieu
03.06.2008 - 06.06.2008

• ITS EUROPE

Congrès européen et exposition sur les services et les systèmes de transport intelligent (avion, train, automobile)
Genève Palexpo
04.06.2008 - 06.06.2008

• INTERTECH BODENSEE

Foire technologique internationale
Saint-Gall Olma Messen
05.06.2008 - 07.06.2008

• IMMOBANK IMMOTECH FORUM

Salon et forum international pour la haute technologie dans l'industrie de la construction, du résidentiel et des travaux publics
Genève Hôtel Beau Rivage Genève
17.06.2008 - 19.06.2008

FRANCE**• CITEXT**

Rendez-vous annuel des textiles à usages techniques
annuel
Troyes
Espace Argence
23.04.2008 - 24.04.2008

• FOIRE INTERNATIONALE DE PARIS

Foire internationale de Paris
annuel
Paris
Paris Expo Porte de Versailles
30.04.2008 - 12.05.2008

• FOIRE INTERNATIONALE DE BORDEAUX

Foire internationale de Bordeaux
annuel
Bordeaux
Parc des expositions de Bordeaux-Lac
01.05.2008 - 12.05.2008

• SALON EUROPEEN DE LA RECHERCHE & DE L'INNOVATION

Salon européen de la recherche et de l'innovation
annuel
Paris
Paris Expo Porte de Versailles
05.06.2008 - 07.06.2008

• ENVIRONORD

Salon de l'environnement pour les entreprises et les collectivités
annuel
Lille
Lille Grand Palais
10.06.2008 - 12.06.2008

• FOIRE INTERNATIONALE DE LA HAUTE-SAVOIE MONT-BLANC

Foire internationale
La Roche-sur-Foron Parc des expositions de la Foire de la Haute-Savoie Mont-Blanc
26.04.2008 - 05.05.2008

• **FOIRE COMMERCIALE DE CALAIS**

Foire commerciale de Calais
Calais Bassin Ouest de Calais
01.05.2008 - 04.05.2008

• **FOIRE DE TOURS**

Foire de Tours
Tours Parc des expositions de Tours
03.05.2008 - 12.05.2008

• **FRANCHISE NANTES**

Salon de la franchise
Nantes Cité des congrès de Nantes
05.05.2008 - 06.05.2008

• **SISEG PROSEG**

Salon professionnel des responsables
de services généraux
Paris Expo Porte de Versailles
27.05.2008 - 29.05.2008

• **KMFORUM**

Salon du management des
connaissances
Paris CNIT Paris la Défense
28.05.2008 - 29.05.2008

• **I-MEDIAS**

Salon des nouvelles techniques de
communication et des sources d'infor-
mation
Paris CNIT Paris la Défense
28.05.2008 - 29.05.2008

• **FORUM LABO & FORUM BIOTECH**

Forum des innovations technologiques
du laboratoire
Paris Expo Porte de Versailles
03.06.2008 - 06.06.2008

• **SOURCING & INNOVATION DAYS**

Rencontres d'affaires privées dans le
domaine de la papeterie et articles de
bureau
Cannes
03.06.2008 - 07.06.2008

• **FRANCHISE BORDEAUX**

Salon de la franchise
Bordeaux Parc des expositions de
Bordeaux-Lac
04.06.2008 - 05.06.2008

• **PROGIFORUM PARIS**

Salon des progiciels de gestion et de
finance
Paris CNIT Paris la Défense
11.06.2008 - 12.06.2008

• **VOCAL EXPO**

Salon des technologies vocales
Paris CNIT Paris la Défense
17.06.2008 - 17.06.2008

• **SALON DES ENTREPRENEURS LYON RHÔNE-ALPES**

Salon des créateurs, repreneurs et diri-
geants d'entreprise de la région Lyon
Rhône-Alpes Lyon Palais des Congrès
de Lyon
18.06.2008 - 19.06.2008



**PROGRAMME DES MANIFESTATIONS 2008
REGION PARIS ILE DE FRANCE**

15 Avril : Cocktail en partenariat avec la Fédération Française de Tennis (FFT) à Roland-Garros.

13 Mai : Soirée « Dégustation de vins suisses » avec les vins Kursner et Germanier.

10 juin : Assemblée Générale. Déjeuner-débat à l'hôtel Le Bristol avec Monsieur Jean-Louis Beffa, Président du Conseil d'administration de Saint-Gobain.

Juillet - Août : pause estivale.

Septembre : conférence débat suivie d'un cocktail sur le droit de la distribution et de la concurrence animée par Maître Régis Fabre, avocat associé, Cabinet Baker & McKenzie.

7 Octobre : Dîner-Conférence dans les salons Boffrand au Sénat.

Novembre : conférence débat suivie d'un cocktail sur le droit des marques animée par Maître Isabelle Leroux, avocat associé, cabinet Bird&Bird.

Décembre : apéritif de Noël, réservé aux membres.

Les dates exactes et le nom des intervenants seront communiqués trois semaines au moins avant chaque manifestation.

Euro 2008

Euro 2008, La Suisse accueille l'événement sportif de football le plus attendu de l'année

Le Comité exécutif de l'UEFA, qui comporte 14 membres (dont le président, Lennart Johansson à l'époque où la décision a été prise) a décidé que la Suisse et l'Autriche accueilleraient l'UEFA EURO 2008™.

Pourquoi le choix s'est-il porté sur l'Autriche et la Suisse ?

Le Championnat d'Europe de football constitue une excellente occasion pour les deux pays de progresser, tant dans le domaine du football que dans celui des infrastructures. Voilà ce qui, aux yeux de l'ancien président de l'UEFA Lennart Johansson, a été le facteur décisif. En outre, les deux pays ont l'avantage d'être situés au centre de l'Europe et donc facilement accessibles depuis de nombreuses autres nations. «Le meilleur du football, près de chez vous», tel était le slogan de la candidature austro-helvétique.

Pourquoi la finale aura-t-elle lieu à Vienne?

En raison de la grandeur du stade. Le stade Ernst-Happel de Vienne est en effet le seul des huit stades à disposer de

la capacité requise pour la finale, à savoir 50 000 places.

Retombées économiques pour la Suisse

Selon une étude de Rütter et Partner, la Suisse peut tabler sur des retombées économiques directes et indirectes estimées à CHF 550 millions (EUR 370 millions) et sur une création de valeur brute de quelque CHF 320 millions (EUR 213 millions). Jusqu'à 700 000 nuits d'hôtel supplémentaires et au moins 3500 nouveaux postes à plein temps (sur une année) devraient être enregistrés en 2008.

Source : www.uefa.com

L'émotion au rendez-vous

Bâle, Berne, Genève et Zurich, villes suisses de l'Euro 08.

Quatre villes sont fières d'être les hôtes pour cet événement : Bâle, Berne, Genève et Zurich. Chacune de ces métropoles se réjouit d'accueillir les Français. Laissez-vous séduire par ces quatre cités, ainsi que par la cordialité et l'hospitalité de leurs habitants.

Bâle : À la frontière avec l'Allemagne et la France, la ville située au coude du Rhin est l'un des berceaux des arts et

de la culture. "Culture unlimited" et savoir-vivre sont ici les maîtres mots : rives du Rhin ensoleillées, ruelles idylliques de la vieille ville et de nombreux cafés invitent à la flânerie et à la détente. La richesse culturelle de Bâle se manifeste à chaque coin de la ville, dans l'un des 40 musées qui vous ouvrent leurs portes. Ne manquez pas une visite à la Fondation Beyeler, au musée des beaux-arts ou encore au musée des Antiquités de Bâle, sans oublier la cathédrale de Bâle et son parvis, en plein coeur de la vieille ville.

Nos coups de coeur :

Expo : 1er juin – 7 septembre "Fernand Léger. Paris-New York" à la Fondation Beyeler

Resto : Le Löwenzorn, une auberge historique, romantique terrasse ombragée

Rando : Promenade du Rhin, parcours préféré des joggeurs, lieu favori des promeneurs

Berne : La capitale fédérale de la Suisse abrite l'une des plus splendides vieilles villes moyenâgeuses d'Europe fondée au 12ème siècle par Berthold de Zähringen. Les visiteurs se sentent plongés dans le passé en découvrant l'impressionnante cathédrale ou la Tour de l'Horloge, classée au patrimoine mondial de l'Unesco. Le nouveau Centre Paul Klee, un joyau voué à ce grand artiste du Bauhaus, ravira les amateurs d'arts plastiques avec ses 4000 oeuvres.

À l'abri de l'agitation fébrile des grandes villes, Berne dégage un charme cosmopolite.



Nos coups de coeur:

Expo : 25 avril – 24 août “Charles Le Téméraire” au musée historique

Resto : Le Kornhauskeller (grenier à grain) haut lieu du haut baroque bernois

Rando : Les six kilomètres des arca-des de Berne, idéales pour flâner été comme hiver

Genève : La seule ville francophone où se dérouleront les matches propose tout ce qui rend la vie citadine agréable. Une vieille ville de toute beauté à l'ombre d'une majestueuse cathédrale, un lac avec une vue spectaculaire sur les montagnes savoyardes, des boutiques de luxe et des parcs et jardins où flâner. Siège de l'ONU et de la Croix-Rouge internationale, Genève la cosmopolite allie aussi bien une tradition humanitaire qu'un art de vivre de tout premier plan.

Nos coups de coeur:

Expo : 31 juillet – 10 août, Fêtes de Genève, fête foraine, concerts et superbe feu d'artifice

Resto : La Brasserie de l'Hôtel de Ville, une adresse très “couleur locale”, spécialités genevoises

Rando : Une croisière à bord des Mouettes Genevoises pour découvrir Genève vue du lac

Zurich : Trépidante et dynamique, Zurich est souvent décrite comme la capitale économique et financière de la Suisse. Mais il ne faudrait pas réduire la “plus petite métropole du monde” aux banques. Dans les étroites ruelles du Niederdorf, les amateurs de culture découvriront les salons qui ont vu naître le mouvement dada sous l'influence de Tristan Tzara et d'autres auteurs.

Se baladant sur les quais de la rivière Limmat, ils se retrouveront plongés dans l'atmosphère des oeuvres de l'écrivain Max Frisch en entendant sonner les cloches des églises Grossmünster et Fraumünster.

Nos coups de coeur:

Expo : Lundi 14 avril, Fête du printemps – Samedi 9 août, Street Parade

Resto : La Kronenhalle, dont les murs sont ornés de tableaux de Picasso, Chagall et Miro

Rando : Uetliberg, la montagne zurichoise offrant une vue panoramique sur les Alpes, le paradis des promeneurs à 871 mètres d'altitude

Point culminant de l'Europe, la Suisse sera cet été le berceau non seulement du football, mais aussi de la culture.

“Les Bleus” en Suisse

Pendant toute la durée de l'Euro 2008, l'équipe de France séjournera à l'Hôtel Mirador-Kempinski, au Mont-Pélerin, avec sa situation exceptionnelle dominant la Riviera vaudoise au dessus de Vevey dans la région du Léman. Le tirage au sort de la phase qualificative a désigné le stade de Suisse à Berne pour le match Pays-Bas - France (13.6) et le stade du Letzigrund à Zurich pour les matches Roumanie-France (9.6) et France-Italie (17.6).

Le coup d'envoi de l'Euro sera donné le samedi 7 juin au stade Saint-Jacques à Bâle avec un Suisse-République Tchèque alors que le titre de champion sera décerné à l'issue de la finale du dimanche 29 juin au stade Ernst Happel de Vienne.

L'événement ICOÀ à Paris

Événement spectaculaire et inédit pour annoncer l'Euro 2008 aux Parisiens: “l'Icône”, symbole de l'Euro 08, sera présentée les 21, 22 et 23 avril sur une place stratégique de la capitale. L'ICONE, croix suisse en 3D, est composée de cinq conteneurs rouges et blancs qui se visitent, dont

une présentation de la Suisse sur 12 écrans plats. Les films diffusés présentent les paysages et les coutumes, illustrent l'esprit inventif suisse et présentent les succès de l'économie suisse.

Monsieur Pascal Couchepin, président de la Confédération Helvétique participera à l'inauguration de “l'Icône” en présence des maires des villes de Zurich, de Berne, de Genève et de nombreuses personnalités politiques et sportives françaises le 21 avril dès 16h00.

La journée du mardi 22 avril est consacrée au tourisme avec plusieurs animations :

“Le Switzerball” ou flipper touristique géant dû à la créativité de l'artiste Charles Morgan met en scène l'itinéraire d'une bille d'acier à travers les paysages variés de la Suisse en empreintant toutes sortes de moyens de transport, du train des chemins de fer suisses en passant par les cars postaux, les bateaux et les remontées mécaniques. Une attraction toujours appréciée par son animation et son côté ludique.

Autre attraction: “Le Jeu du dribble”, réservé aux footballeurs en herbe ou comment slalomer sur un parcours des 4 sites d'accueil parsemé d'obstacles dans un temps record.

Un stand d'information touristique agrémentera cette place pour le lancement de l'Euro 2008.

Toutes les infos sur l'Euro 2008 en Suisse sont sur le site de Suisse Tourisme www.suisse.com

Contact presse : Bernard Delaloye,
Tél : 01 44 51 65 45
bernard.delaloye@switzerland.com

NOTRE PRESENCE DANS 58 PAYS VOUS OUVRE LES PORTES DE NOUVEAUX MARCHES ET SECTEURS A FORTS POTENTIELS



TRIBU

Calyon est la Banque de Financement et d'Investissement du groupe Crédit Agricole. Bénéficiant du rating et de la solidité financière du Groupe, Calyon se positionne comme un acteur de poids sur les marchés financiers et se classe parmi les dix premières banques de financement et d'investissement en Europe. Calyon propose à ses clients une gamme complète de produits et services dans les métiers de la banque de marchés, du courtage, de la banque d'investissement, des financements structurés, du corporate banking et de la banque privée à l'international.

CALYON. L'ART D'ACCOMPAGNER VOTRE CROISSANCE.

www.calyon.com

CA CALYON
CRÉDIT AGRICOLE CIB

Programme "Balthazar", St-Denis (93200)
 Architectes : R. Meier - Mas & Roux
 32000 m² de bureaux, commerces et activités



Jean Vasseur Communication - Images : Sogelym Steiner

Immobilier d'entreprise, **source de performance**

Acteur de référence en promotion immobilière depuis plus de 30 ans en France, Sogelym Steiner a déjà construit plus de 770 000 m² de bureaux et de bâtiments, dont 240 000 m² en Ile-de-France, ainsi que 2 500 logements. Constructeur-investisseur privé, expert en stratégie immobilière, Sogelym Steiner est source de performance pour les entreprises et ses partenaires investisseurs, à l'image de ses dernières réalisations : VédiorBis/Axialys et les Borromées à St-Denis, la Tour Vista à la Défense, le Crédit Immobilier de France, l'Yvoire et la rue de la Baume à Paris, la Tour Oxygène et Hub Business Aéroport de St-Exupéry à Lyon. En Europe et en Chine, Sogelym Steiner met à la disposition de ses clients la puissance et l'envergure du Groupe suisse Steiner qui compte plus de 480 collaborateurs dans le monde.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE, SOURCE DE DÉVELOPPEMENT

www.sogelym-steiner.fr

**SOGELYM
STEINER**



Programme "Tour Oxygène", Lyon
 Architecte : Arte Charpentier
 28 000 m² de bureaux et
 15 000 m² de commerces



Programme "Hub Business", Aéroport de Lyon - Saint Exupéry
 Architectes : DHA et Atlas
 900 m² de bureaux et un Hotel**** de 248 chambres

PRÉSENT AU
mipim
 The world's property market
 STAND R33.01