

adeto

NEWS

mai - JUIN 2012 n° 45

Le mot du président



Est-ce un monde qui naît ou l'avenir qui meurt ?

Paradoxalement, le questionnement de Louis Aragon est rassurant, dans la mesure où il indique la permanence de ces doutes. Le monde économique est dans la tourmente, ce n'est pas la première fois, ni sans doute la dernière. Les chefs d'entreprises ont compris que quand la mer bouge il valait mieux rester sur le pont et surveiller la barre !

Savoir où l'on va, c'est la première des choses et les périodes d'élections sont souvent synonymes d'incertitude, ce qui n'arrange rien. Les entrepreneurs ont besoin de temps et de visibilité pour développer leurs projets. Inventer, construire, développer prend souvent plusieurs années, les règles du jeu qui changent en permanence, l'horizon qui se bouche ne sont un facteur ni de développement, ni de croissance. Reste à espérer qu'aux violences des débats succède la sérénité indispensable pour une navigation au long cours, permettant de régler au fond la multitude des problèmes qui se posent. On a fait de grands progrès pour rapprocher les européens et faire de l'Europe une zone de prospérité économique. Si on a assez bien réussi le premier objectif – la paix semble désormais acquise entre les pays qui composent la communauté – on a beaucoup de mal à concrétiser nos rêves de prospérité et les conditions du développement économique que l'on imaginait évidentes semblent loin d'être acquises, plombées par les trop grandes disparités sociales, économiques et culturelles. Les retards et les échecs successifs provoquent le doute et semblent aujourd'hui menacer tout l'édifice.

(suite page 2)



L'exportation : un travail d'équipe !

Si les très grandes entreprises n'ont besoin de personne pour aborder les marchés extérieurs, il n'en est pas de même pour des PME ou TPE qui pour une première expérience sont confrontées à une véritable jungle sur certains marchés où rien n'est garanti. Les conditions politiques, juridiques, sont quelquefois très floues et il faut bien dire que jusqu'à ces dernières années on était dans le domaine du système D et du chacun pour soi ! Ces derniers mois, en réponse à la crise, l'Etat a mis en place des dispositifs performants de soutien aux entreprises, ainsi que des partenariats public-privé réunissant tous les organismes qui concourent au développement du commerce international : Etat, Région, CCI de région, Ubifrance, Coface, Oseo, Osci, Conseillers du commerce extérieur... qui constituent l'équipe de France de l'export en accord avec la charte nationale de l'exportation, signée le 12 juillet 2011.

En région PACA, une convention a été signée le 8 mars 2012 entre le Conseil régional et la CCI régionale pour définir les 3 objectifs fondamentaux :

- Clarifier le rôle de chaque partenaire dans la chaîne d'accompagnement des entreprises à l'export.
- Mettre en place un guichet unique à l'export en région.

- Fixer à chaque partenaire des objectifs chiffrés, ambitieux et réalistes.

Sur le plan national, c'est le Commissaire Général à l'investissement, coordinateur des dispositifs publics de soutien aux entreprises, actuellement René Ricol, qui veille à la mise en place du dispositif et en évalue l'efficacité. Le financement est assuré par le grand emprunt destiné à relancer l'économie.

(Lire l'article en pages 4 et 5)

SOMMAIRE

De tout un peu...	2/3
Assemblée générale de l'ADETO	
Gala de danse	
Tournoi de foot	
Le Printemps des entreprises	
Actualités...	4
L'équipe de France de l'export	
Prise directe...	5
Le Temps des Mets	
Partenariat...	6
L'aéroport de Castellet	
Quoi de neuf chez TPM...	6
Des métiers et des hommes...	6
Gran Gelato Italiano SAS	
BMTI	
La bourse de l'immobilier...	8

En période d'incertitude, il est nécessaire plus que jamais de tenir les cordons de la bourse. C'est vrai aussi pour les entreprises et si on ne peut échapper à certaines dépenses, peut-être peut-on s'organiser pour les limiter.

Le Printemps des Entreprises s'est penché cette année sur la mutualisation qui semble être une piste efficace pour limiter certaines dépenses ou rendre possible à plusieurs un projet trop lourd pour un seul. Certains pratiquent ces méthodes depuis longtemps, c'est quelquefois une culture d'entreprise, d'autres les ont découvertes récemment, poussés par la nécessité.

Pour les chefs d'entreprises qui ont apporté leur témoignage, ces méthodes se sont montrées efficaces. Certains les utilisent dans la gestion quotidienne, pour d'autres elles leur ont permis d'aborder les marchés de l'exportation ou encore d'envisager des actions sociales comme la mise à disposition d'une crèche ou d'un restaurant d'entreprises. Chaque fois que c'est possible, l'ADETO propose aux entreprises de la zone de mutualiser certaines charges ou de s'unir pour résoudre certaines difficultés : je pense aux problèmes posés par les déplacements et le stationnement, actuellement en étude.

Mais pour une entreprise la question fondamentale reste son chiffre d'affaires et son marché, qu'ils se tarissent et plus rien n'est possible. Aussi, certains trouvent leur salut dans les marchés conclus à l'exportation. Ce n'est pas une démarche facile, souvent longue et complexe. L'ADETO s'est intéressé aux différents organismes et procédures qui la rendent possible aux PME et TPE. Dans ce domaine encore plus qu'ailleurs, la formation, les assurances, les aides matérielles, les conseils juridiques sont indispensables pour éviter de se retrouver dans des situations inextricables, courantes dans le passé.

Gabriel De Pasquale
Président de l'Adeto

adeto
NEWS

Espace Entreprises
419, avenue de l'Europe - BP 70085
83181 SIX-FOURS
Tél. 04 94 63 16 08 - 06 79 94 39 39
email : adeto@wanadoo.fr

Directeur de la Publication :
Gabriel De Pasquale

Rédaction :
Gérard Normand

Conception Edition : SIRA - 04 94 74 00 09

Impression : 2300 exemplaires

De tout un peu...

■ Danse du monde : Le Studio fait son show !

Le studio de Danses du Monde de la zone des Playes vous attend nombreux à l'Espace Comédia du Mourillon, le jeudi 21 et le vendredi 22 juin pour deux soirées de spectacle. Danse Tribale Fusion américaine, Improvisation Tribale Style, Salsa, burlesque et danse orientale sont au programme.

Soixante danseuses, cent quarante costumes, une vingtaine de tableaux rythmés qui vous donneront des fourmis dans les jambes.

Entrée 18 € et 12 € pour les enfants + tarif groupe. Vente au studio et sur notre site internet : www.ludivine-danse.com

Renseignements au 06 11 68 08 45



■ Assemblée Générale de l'ADETO

Fin juillet se tiendra l'assemblée générale de l'ADETO dans les locaux mis aimablement à la disposition de l'association par la Communauté de commune de Toulon Provence Méditerranée, chemin de La Farlède.

Les membres ayant des vœux à émettre sont priés de les communiquer avant le 9 juillet au secrétariat de l'association (04 94 63 16 08). La date définitive vous sera communiquée ultérieurement.

Un apéritif clôturera cette assemblée à laquelle nous espérons vous retrouver nombreux.

■ Décès de Francine Vuillermet

Directrice et fondatrice du Centre Linguistique Méditerranéen, présent pour l'apprentissage et la pratique des langues dans de nombreuses entreprises qui travaillent à l'exportation, Francine Vuillermet était investie dans de nombreuses associations dont l'ADETO dont elle faisait partie depuis de nombreuses années et avait reçu le trophée du **Service aux entreprises** décerné par la FCE.



Tous les membres de l'ADETO présentent leurs condoléances et partagent la peine de sa famille, de ses amis et de son personnel.

Déjeuner de l'ADETO

Le traditionnel déjeuner de l'ADETO s'est tenu lundi 21 mai au restaurant grill de l'hôtel Campanile à Six-Fours.

Quinze chefs d'entreprises avaient fait le déplacement et après le mot d'accueil du président Gabriel De Pasquale, ils ne se sont pas privés d'échanger points de vue sur la conjoncture et cartes de visites...

Le prochain déjeuner de l'ADETO se tiendra comme à l'accoutumée le dernier lundi du mois, le 25 juin au restaurant La Playa à Six-Fours.



■ Tournoi de foot inter-entreprises

Pour sa 5^e édition, le tournoi de foot organisé par l'ADETO s'est déroulé le vendredi 1^{er} juin sur le stade Fernand Sastre, mis à disposition par la mairie de Six-Fours. Les 10 équipes inscrites ont été divisées en 2 poules qui se sont livrées à un tournoi.

Poule A : Langevin, CNIM, Espace Santé, Méditerranée Environnement, Mairie de La Seyne.

Poule B : Terre du Sud Habitat, Hôtel Bataillé, Hugo Pneus, Foselev, ADETO.

Les 2 premiers de chaque poule étant qualifiés pour les 1/2 finales. La journée s'est terminée par un vin d'honneur au cours duquel le président Gabriel De Pasquale a remercié tous les participants pour leur sportivité et leur fair-play. Cette manifestation, devenue pérenne, indique bien le climat qui règne dans l'association et la volonté de continuer à resserrer les liens et développer la convivialité entre chefs d'entreprises, partenaires et personnels de la zone.

■ Le Printemps des Entreprises : la mutualisation à l'ordre du jour

Organisé par l'ADETO, le Printemps des Entreprises a réuni, le jeudi 10 mai, les décideurs politiques et économiques des zones d'entreprises de Toulon-Ouest.

Moment fort de l'activité de notre association, cette manifestation poursuit plusieurs objectifs : au souci de créer un moment de convivialité dans un cadre visant à favoriser le développement des entreprises, s'ajoute la nécessité d'informer, de débattre et d'entretenir une réflexion sur un thème concernant la gestion moderne des entreprises, ainsi que la volonté d'établir des passerelles entre les entreprises et le monde éducatif.

L'inauguration officielle, par Gabriel De Pasquale, suivie d'un apéritif déjeunatoire, a parfaitement répondu au premier de ces objectifs. Christiane Humel – sénateur-maire de La Valette et vice-présidente de TPM, Jean Sébastien Vialatte – député-maire de Six-Fours, Robert Bénéventi – maire d'Ollioules, Claude Astore – adjoint au maire et représentant Marc Vuillemot – maire de La Seyne, Philippe Vitel – député du Var, Bernard Grech – vice-président de la CCI, étaient présents avec de nombreux chefs d'entreprises.

Mutualiser pour économiser était le thème de la table ronde animée par Bernard Maury, qui a confronté plusieurs expériences réussies. Puis on a procédé à la remise des prix du concours « L'ADETO donne des ailes », ouvert aux lycées et CFA.

Le café de l'emploi a réuni, en début d'après-midi, des chefs d'entreprises proposant des jobs à des demandeurs sélectionnés par Pôle Emploi.

MUTUALISER POUR ÉCONOMISER : DES EXPÉRIENCES CONCLUANTES

La mutualisation des dépenses et des charges offre un intérêt non négligeable en cette période de vaches maigres où chacun doit faire preuve de prudence. Les personnalités réunies autour de Bernard Maury ont apporté le témoignage de leur expérience, très réussie en ce domaine. Bernard Laporte – manager général du RCT, Michel Blanchard – PDG de Coca Cola et président du GEPS de Signes, Jean-Pierre Roy – président de Terre de Salernes, François Ollivier – PDG du centre Leclerc de La Seyne et Séverine Caulier de Véolia Propreté, en ont convaincu l'assistance.

C'est François Ollivier qui explique que chez Leclerc la mutualisation est une culture d'entreprise. Leclerc n'est pas une entreprise cotée en bourse, elle est constituée d'indépendants qui se sont réunis pour être plus compétitifs. Dès l'origine, la mutualisation est une règle qui s'impose à tous et ne viennent que ceux qui acceptent le système. Elle ne se limite pas aux achats regroupés qui permettent d'acheter moins cher donc de vendre moins cher, mais elle s'applique dans tous les domaines de la vie de l'entreprise jusqu'à la reprise des établissements par des collaborateurs. *On ne vient pas chez Leclerc parce qu'on est riche, on vient faire un métier qui nous plaît et quand un collaborateur reprend un centre Leclerc, il bénéficie d'un cautionnement mutuel de tous les autres.*

Pour le groupement des entreprises de la zone de Signes, Michel Blanchard explique qu'il a

fallu avancer progressivement : *On s'est d'abord groupés pour les achats, fournitures de bureau, téléphonie, organisation du gardiennage. Ça a l'air anecdotique, mais j'ai moi-même été étonné du montant des économies et pour le gardiennage par exemple, une petite entreprise a souvent du mal à trouver une société qui veut bien s'intéresser à ses problèmes, Pour un groupement, c'est plus facile ! Depuis on a monté une crèche qui reçoit aujourd'hui 42 enfants, un restaurant d'entreprise. Je peux vous dire que c'est rentable pour tout le monde, que l'on soit gros ou petit. Sans le groupement, rien de cela ne serait possible !*

L'ADETO elle-même est à l'initiative d'une mutualisation sur les contrôles périodiques obligatoires : extincteurs, installations électriques et, avec le concours de Véolia, la récupération et le recyclage des déchets.

Jean-Pierre Roy, quand à lui, explique : *A Salernes, les artisans producteurs de faïence se sont regroupés pour fonder ensemble une marque commune : « Terre de Salernes ». Ça n'a pas été facile, il a d'abord fallu*



s'apprivoiser, tout le monde était concurrent du voisin. On s'est rendu compte que si on était concurrents à Salernes, dès qu'on allait sur des marchés extérieurs on pouvait devenir partenaires. Notre marque nous a permis de devenir exportateurs, d'aller aux États Unis, dans les pays du Golfe, en Russie... Aujourd'hui nous achetons nos produits et matières premières en commun, nous fabriquons en commun pour des grosses commandes, nous avons un catalogue commun. Bien sûr cela nous oblige à plus de discipline, plus de transparence, mais je crois que personne n'aimerait revenir aux pratiques antérieures.

C'est Bernard Laporte qui aura le dernier mot. Le truculent manager du RCT affirme qu'au rugby on mutualise tout et même au-delà. On se touche, on a besoin de l'autre, on partage, on pratique le don de soi. Le sens du collectif est indispensable, sans cela ce sport n'existerait pas ! *Pour manager un sport comme ça, il faut être proche et être transparent, le joueur doit tout connaître de ce que vous pensez de lui, de ce que vous attendez de lui et de l'ensemble des problèmes qui se posent au groupe... C'est ce qui permet d'obtenir le meilleur de chacun et le meilleur du groupe et de faire face dans les phases difficiles.*

L'ADETO donne des ailes

Intéresser les jeunes à la vie des entreprises est un objectif important pour l'ADETO et associer les lycées professionnels et les CFA est un moyen efficace de le réaliser. Le concours « Une mer plus propre » a récompensé deux projets présentés par les élèves de l'IPFM de La Seyne.

Les classes de deuxième année du CAP de sellerie et de composite et plastique chaudronné ont réalisé un prototype de récupérateur d'huiles usagées et une planche d'aide à la nage, utilisée pour l'apprentissage ou la rééducation fonctionnelle des personnes à mobilité réduite – à moins qu'elle ne devienne un objet ludique pour des jeux d'eau ou l'observation des fonds sous-marins. Sa forme incurvée, épousant les formes du corps, permet à la personne de se mouvoir sur l'eau en toute sécurité dans une position confortable. En plus cela représente un pied à l'étrier pour les jeunes en leur donnant le goût de l'innovation et de l'ingéniosité.

Bernard Laporte, comme un poisson dans l'eau à l'Adeto

■ Plan de déplacement inter-entreprises (PDIE)

Lors du Printemps des entreprises, l'ADETO, représentée par son président Gabriel De Pasquale et la CCI, représentée par le vice-Président Bernard Grech, ont signé une convention pour conduire une réflexion sur un plan de déplacement inter-entreprises, plusieurs fois évoqué dans ces colonnes. Le PDIE est un ensemble de solutions visant à optimiser les déplacements et le stationnement pour améliorer la fluidité et en réduire les frais induits. La démarche, volontaire, concilie économie, lien social et environnement en encourageant des solutions alternatives au « tout voiture », en agissant à la fois sur les trajets domicile-travail, déplacements professionnels et transport de marchandises.

Est-il utile d'ajouter qu'il est indispensable qu'un maximum d'entreprises et de salariés participent aux sondages et aux études qui auront lieu sur le sujet, afin de cerner besoins et desiderata qui conduiront à des solutions efficaces ?

L'équipe de France de l'export au service des entreprises



Une entreprise qui veut se lancer à l'exportation doit se livrer à plusieurs études préalables pour en évaluer les difficultés, étudier les risques et réunir toutes les chances de transformer l'essai en réussite. Etude sur elle-même et ses capacités de s'engager dans une démarche exportatrice, étude sur les débouchés, les besoins, la pertinence de ses produits, sur les conditions économiques, politiques, juridiques. On a bien compris que c'est une démarche que l'on peut rarement mener seul. Il faut des conseils, des aides, des relais, des assurances... Tout cela existe, il faut donc commencer par identifier les organismes utiles en la matière.

A l'initiative du Commissariat Général à l'Investissement, la Chambre de Commerce a mis en place un n° Azur * que l'on peut appeler de partout en France pour le prix d'un appel local. Il vous donnera accès au service qui, après avoir identifié vos besoins, vous dirigera vers l'organisme compétent pour solutionner votre problème. Vous serez alors en contact avec un membre de l'équipe de France de l'export dont chaque acteur a une mission spécifique.

UBIFRANCE

C'est un EPIC (Etablissement Public Industriel et Commercial) placé sous la tutelle du Ministère de l'économie et des finances. Il joue le rôle d'agence de développement international des entreprises françaises. Il dispose pour cela de 80 bureaux dans 60 pays qui forment le réseau mondial Ubifrance

avec 1400 collaborateurs dédiés à l'accompagnement des entreprises françaises à l'export.

Ubifrance peut vous prendre en charge en France, pour une étude préalable, si vous avez un projet d'exportation. Elle peut aussi vous aider à participer à des salons, à organiser des tests sur vos offres ou des missions de prospection. Elle peut labelliser vos produits ou vos actions ou vous inclure dans un programme « France export » sur des pavillons France, qui vous mettront en contact avec les grands acheteurs étrangers. Ubifrance peut également mettre à la disposition de votre entreprise un volontaire international en entreprise (VIE), puisé dans un vivier de plusieurs milliers de jeunes diplômés, qui peuvent prospecter pour votre entreprise pour une période allant de 6 à 24 mois.

COFACE

Autre organisme incontournable, la Coface est spécialisée dans les questions d'assurance, avant, pendant et après. Ça commence par l'A3P, comme Assurance Prospection Premier Pas, ça peut se décliner sous plusieurs formes d'assurance prospection. Coface peut même, sous certaines conditions, prendre en charge vos dépenses de prospection, garantir les cautions, les préfinancements ou les risques dus à la variation des monnaies et les fluctuations de change. Quand on se lance sur un marché inconnu, pour couvrir le risque commercial et politique, il vaut mieux avoir ce partenaire à ses cotés !

OSEO

C'est le banquier des exportateurs, spécialisé dans le financement des

programmes de développement à l'international des entreprises.

Ses prêts peuvent aller jusqu'à 300 000 € (600 000 dans certaines régions).

Une procédure d'aide également incorporée au programme « Les clés de l'export » en partenariat avec la Coface et Ubifrance. OSEO peut également accorder ou compléter des garanties et accompagner des montages financiers sur des projets collaboratifs internationaux.

LE SERVICE DES IMPÔTS DES ENTREPRISES

Les PME de moins de 250 salariés peuvent bénéficier d'un crédit d'impôts plafonné à 40 000 € pour une période de 24 mois leur permettant de franchir une étape importante de leur développement international en recrutant des personnes dédiées à la prospection à l'export.





LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Il y a des gens qui ne vous donneront pas d'argent mais dont les conseils valent leur pesant d'or. Ce sont des Françaises ou des Français, bénévoles, cadres ou dirigeants d'entreprises françaises ou à capitaux français, en France ou à l'étranger, ou dirigeants d'organismes professionnels dont le rôle est d'observer, de suivre, de favoriser le commerce extérieur de la France. Ils sont nommés par un décret du Premier Ministre, sur proposition du ministre chargé du commerce extérieur, pour trois ans. Ils ont pour vocation d'apporter leur concours aux Français ou aux entreprises françaises qui souhaitent développer leurs exportations. Leur expérience et leur savoir faire peuvent vous faire gagner des semaines ou des mois sur votre calendrier de développement. A ne pas négliger.

*** Commissariat Général à
l'internalisation des PME et
ETI N° Azur 0 810 00 12 10 ■**



PRISE DIRECTE...

Olivier MANIÈRE, directeur général

Le Temps des Mets : des produits du terroir pour la Corée

Le Temps des mets diffuse sur le marché des produits du terroir. Avec son épouse Nathalie, Olivier Manière a racheté cette entreprise artisanale il y a 10 ans. Elle en est la présidente et lui le directeur général. L'entreprise regroupe sur Six-Fours la totalité de la production avec un effectif de 20 personnes auxquelles il faut ajouter une dizaine de commerciaux tournés vers l'export.

Le chiffre d'affaires annuel avoisine les 3,5 millions d'euros.



Nathalie et Olivier Manière

ADETO NEWS : Pouvez-vous nous parler de votre métier ?

OLIVIER MANIÈRE : En fait nous avons deux métiers : nous sommes des assembleurs quand nous achetons des produits que nous retravaillons, l'huile d'olive par exemple est sélectionnée, goûtée et choisie avant d'en faire des huiles à la truffe, à la morille, à la tomate...

Nous sommes fabricants pour des produits comme le sirop, qui sont entièrement fabriqués dans nos ateliers à partir des matières premières.

Nous mettons ainsi sur le marché plus de 450 références de produits du terroir et d'épicerie sèche ayant une date limite de consommation de 24 à 36 mois, pas de produits frais : l'huile, le vinaigre, les sirops, les pâtes, les confitures, les confits de fleurs, la tapenade, la moutarde... que l'on retrouve sur le marché sous 3 marques :

Le Temps des Mets : c'est notre marque premium qui se décline en produits salés ou sucrés en bouteille ou en pot de forme traditionnelle ou originale.

Food Méditerranée : qui regroupe les produits en présentation plus moderne, les huiles et les vinaigres en spray, les épices en moulin, les sucres en tube...

Notre Terre : qui s'adresse à une clientèle qui ne mange que des produits bio. Pour cette gamme, les produits de base et les aromates viennent de terroirs et de cultures qui répondent au cahier des charges de la culture biologique.

A.N. : Quel est votre marché ?

O.M. : C'est 80 % en France et 20 % à l'export. En France nous avons trois types de clientèle assez bien répartis :

- 1/3 en épicerie fines traditionnelles, des détaillants comme Duc de Gascogne dans la galerie commerciale d'Ollioules ou Maison Mireille à Sanary...

- 1/3 dans ce que j'appellerais les boutiques cadeau-déco. Ce sont des magasins spécialisés dans la vente de mobilier ou d'accessoires de cuisine par exemple et qui ajoutent un corner produits du terroir. Je pense à Geneviève Lethu, l'Atelier des chefs, Alice Délice...

- 1/3 dans les grands comptes : Alinéa, Jardiland, Botanic, Le Printemps, La Grande Epicerie de Paris qui ont un référencement national...

A.N. : Dans quels pays êtes vous présents à l'exportation ?

O.M. : Au Canada, aux Etats Unis, en Angleterre, Suède, Finlande, Luxembourg, Hollande, Suisse, Tchéquie, Hongrie, Russie... et bientôt j'espère en Corée puisque nous avons quelqu'un qui démarche pour nous dans les prochaines semaines.

A.N. : Comment s'est faite votre implantation dans ces pays ?

O.M. : La plupart du temps grâce aux salons. Nous participons à tous les grands salons où l'on rencontre les exportateurs et les importateurs internationaux. Certains clients étrangers nous ont contactés après avoir découvert nos produits dans des grandes enseignes spécialisées à Paris. En Russie nous avons démarré comme cela.

A.N. : Comment appréhendez vous l'avenir, êtes vous serein ?

O.M. : Je suis assez serein, je suis personnellement d'un naturel optimiste et notre développement, tant en France qu'à l'international, nous a permis de diversifier nos débouchés et nous sommes sur des marchés de niche, relativement à l'abri.

En ce moment l'exportation me cause moins de soucis que certains secteurs du marché intérieur. C'est notre clientèle traditionnelle qui souffre le plus, on sent des problèmes de trésorerie. Nos progrès montrent que notre méthode est la bonne, nous devons continuer nos efforts pour faire connaître nos produits.

Le Temps des Mets
70 Avenue de Rome - ZI La Millone
04 94 10 21 65



L'Aéroport du Castellet

Imaginé et construit au début des années 60 par Paul Ricard, l'aérodrome du Castellet a été rénové et modernisé en 2001 pour devenir un aéroport d'affaires international haut de gamme.

C'est un atout important dans le dispositif de développement de l'économie et du tourisme de l'Ouest-Var et de l'Est des Bouches du Rhône. Porte ouverte sur le monde, il contribue au développement et au bon fonctionnement du circuit automobile attenant, comme au complexe hôtelier et de loisirs voisin, ainsi qu'au développement des zones d'entreprises de Signes, Gémenos et Toulon-ouest.

AÉROPORT INTERNATIONAL HAUT DE GAMME

Accessible du monde entier, de jour comme de nuit, il dispose d'une piste de 1750 mètres de long lui permettant de recevoir tous types d'avions, du Falcon à l'Aibus A319 ou au Boing 737/600.

La tour de contrôle disposant de tous les équipements de radio-navigation est équipée IFR autorisant

l'atterrissage aux instruments. Le hall d'aérogare moderne offre aux clients et aux passagers tout ce qu'on peut attendre en matière de sécurité, confort et facilités. La police, la douane, les services d'immigration sont présents pour les démarches administratives.

C'est aussi une centrale électrique puisque les toits des hangars reçoivent 5000 m2 de panneaux photovoltaïques.

UNE DESTINATION LOISIRS BIEN-ÊTRE ET SPORTS MÉCANIQUES

Si vous n'avez rien à faire dans les zones d'entreprises alentour ou si il n'y a pas de course sur le circuit, qu'importe, il se passe toujours quelque chose au Castellet ! Vous pourrez profiter de votre présence pour effectuer un vol découverte sur avion de chasse, un baptême en hélico ou une séance sur le karting

du circuit Paul Ricard, ou encore mieux, un stage de pilotage de bolidé sur le circuit Paul Ricard.

Vous pouvez loger sur place, à l'hôtel des équipages ou s'il vous faut plus de confort, le Best Western Grand Prix Hôtel vous proposera sa piscine, ses bains californiens, ses installations bien-être et son restaurant Le Pitlane.

Pour ceux qui aiment le golf, la gastronomie ou le bien-être et les massages ou tout cela à la fois, l'hôtel du Castellet, 5 étoiles, met toutes ses installations à votre disposition avec son chef, Christophe Bacquier, deux étoiles guide Michelin, meilleur ouvrier de France et ses restaurants, Le Monte Cristo et le San Félice.

Aéroport du Castellet
3100 Route des Hauts
du Camp - 83330 Le Castellet
04 94 983 999 ■

LE SAVIEZ-VOUS ?

Est notamment considéré comme travail dissimulé, le fait pour l'employeur de ne pas mentionner de façon intentionnelle sur le bulletin de paie le nombre d'heures de travail réellement accompli par le salarié (Code du travail, art. L. 8221-5).

La Cour de cassation, dans un arrêt du 28 février 2012, a considéré que le fait pour l'employeur d'appliquer au salarié le système du forfait en jours (qui permet de décompter le temps de travail des cadres en jours et non en heures) sans convention individuelle fait ressortir le caractère intentionnel de l'absence de la mention, sur les bulletins de paie, de toutes les heures accomplies au-delà de la durée légale. C'est-à-dire que son employeur devait lui payer les heures effectuées au-delà de 35 heures par semaine, outre le versement de l'indemnité pour travail dissimulé en raison de l'absence de la mention, sur les bulletins de paie, de toutes les heures accomplies au-delà de la durée légale !

Société d'Avocats Inglesè, Marin & Associés
524, Avenue de Rome
83500 La Seyne-sur-Mer
04 94 18 98 98
www.inglesè-marin.fr

QUOI DE NEUF CHEZ



Toulon Provence Méditerranée
 COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION

■ La Seyne-sur-Mer accueille la 34^e édition du Tour de France à la voile

À partir du 29 juin et jusqu'au 24 juillet se déroulera la 34^e édition du Tour de France à la Voile. Au départ de Dunkerque, cette course nautique s'achèvera à La Seyne-sur-Mer où auront lieu, à cette occasion, deux jours de fête. Cette année le nombre de villes-étapes passe de 12 à 8. Ce changement de parcours est dû aux nouveaux bateaux M34 qui ont besoin d'étapes plus longues et mieux adaptées à leurs capacités. L'objectif du TPM-COYCH pour cette 34^e édition *reste le même, un podium au moins !*, déclare Fabien Henry, skipper. Vainqueur tour à tour du Spi-Ouest France au mois

d'avril et du Grand Prix de l'Ecole Navale au mois de mai, *l'équipage va essayer de viser encore plus haut pour le TFV*, conclut Fabien Henry.

■ TPM, une collectivité d'agglomération dynamique

Une étude consacrée au palmarès économique des agglomérations a été réalisée par le cabinet OPC pour l'Assemblée Des Communautés de France (ADCF). Cette étude place la communauté d'agglomération en 3^e position des agglomérations françaises les plus dynamiques dans le domaine de l'emploi et de la création d'entreprises. En effet, une forte hausse de l'emploi salarié et du nombre d'entreprises a été observé sur le territoire.

Ces dernières années, Toulon et TPM n'ont cessé de confirmer leur attractivité en obtenant notamment la Marianne d'Or des transports en commun en 2005. C'est une fois de plus un honneur pour la communauté d'agglomération d'obtenir ce nouveau palmarès !

■ Une nouvelle compétence à TPM

Suite aux inondations qui ont touché le département du Var ces dernières années, les douze communes de Toulon Provence Méditerranée ont décidé d'unir leurs moyens afin de minimiser les risques et d'envisager des solutions en amont pour se préserver de ce phénomène. Une

nouvelle compétence est donc venue s'ajouter aux actions de la communauté d'agglomération. Si la compétence de TPM s'arrête aux frontières de son territoire, il a été envisagé un espace de travail plus vaste délimité par les cours d'eau suivants : le Gapeau, le Las, la Reppe, l'Eygoutier, le Vallat de Favayrolles et leurs principaux affluents, qui traversent une partie des communes de TPM. La communauté d'agglomération sera ainsi chargée d'élaborer des outils de prévention et de prévision des inondations (documents de planification, repères de crues, systèmes de surveillance, d'information et d'alerte, études, outils de prévention).

Gran Gelato Italiano

■ Pierre Catinot, directeur
04 94 10 88 77



Après une formation universitaire, un diplôme de sciences économiques et une expérience dans diverses sociétés agroalimentaires, Pierre Catinot a pris la direction de Gran Gelato Italiano SAS.

La société, qui réalise un chiffre d'affaire d'environ 1,3 millions d'euros, emploie 5 personnes. Elle a été rachetée en 2009 par le groupe Italien ILLVA HOLDING SPA, société familiale appartenant à Augusto Reina, composée de 23 sociétés et d'environ 420 millions de CA sur un territoire de marques similaire à celui de Pernod Ricard (vins et spiritueux, industrie agroalimentaire). Nous avons servi de pays pilote après quoi le système a été répliqué dans d'autres pays.

LES GLACES ITALIENNES !

La société est distributeur de matière première de fabrication, d'accessoires et de matériel destinés aux artisans glaciers, des produits secs leur permettant de fabriquer leur glace dans leur propre laboratoire. Quelquefois certains gros glaciers, disposant de gros laboratoires, deviennent aussi revendeurs de leur propre production de glace.

Le marché de la glace artisanale bénéficie d'une forte croissance à deux chiffres chaque année ; environ 85 % de nos achats se font en Italie qui maîtrise la presque totalité du marché de la glace artisanale. Le métier de grossiste dans ce secteur est un marché de niche tiré par les nouveaux produits. La question récurrente de nos clients est : « quels sont les nouveaux produits cette année ? »

LA GLACE, LA MER ET LE SOLEIL

La saison des glaces est très courte, de Pâques à fin août pour les plus courageux mais 52 % des recettes se font sur les deux mois d'été. A partir de fin juin la société double le poste de magasinier et livre deux tournées trois jours par semaine sur le Var et les Bouches du Rhône,

tout le reste part en expéditions par transporteurs avec un ramassage quotidien.

En plus, les glaces se consomment en majorité en bord de mer. Plus de 60 % des clients sont situés sur la ceinture Perpignan-Monaco. Comme la société exporte environ 13 % de ses produits, le reste du marché national est assez restreint. *Les exportations se font vers l'Afrique (essentiellement le Sénégal, le Mali et le Maghreb), le Canada et nous comptons les DOM-TOM dans les exportations. Pour nous c'est une destination très importante, quand la saison s'arrête chez nous, elle commence en outre-mer.*

GROS TRAVAIL EN INTER-SAISON

Une grande partie du travail se passe en arrière saison. Il faut préparer la saison suivante, promouvoir les nouveaux produits, faire de l'animation, de la formation vis-à-vis de nos clients, développer notre clientèle. En début d'année tout le monde a choisi ses fournisseurs...

Nous avons la chance d'être sur un secteur qui offre un fort potentiel de développement et l'ouverture de glaciers de centres-villes est en forte progression. La valeur ajoutée du distributeur est de conseiller le client final sur les différents produits, mais aussi de lui simplifier les achats. Chez nous, il peut commander à la fois des produits de fabrication, des cornets, des cuillères... et ainsi optimiser ses conditions d'achat, soit en arrivant plus facilement à un franco de port, soit en obtenant des remises supplémentaires liées à la massification des achats. Il a donc des prix compétitifs tout en passant des volumes de commande en adéquation avec ses besoins immédiats. Il évite ainsi les problèmes de trésorerie liés aux grosses commandes de début de saison imposés par les fabricants.



BMTI

■ Marc Boissé, président
04 94 87 07 77

Créée en 1982, la société BTMI est une filiale du groupe français familial et industriel ALCEN. La société est installée dans la zone de la Millonne à Six-Fours depuis l'automne 2011. Son chiffre d'affaires s'élève à 4,6 millions d'euros et l'effectif de 35 personnes est en progression de 25 % depuis l'installation dans la zone. Un tiers de ce personnel est constitué d'ingénieurs, ce qui donne une idée de la place que tient la R&D dans cette entreprise.

BMTI exerce deux activités de haute technologie équivalentes du point de vue du chiffre d'affaires, l'une concerne la radio-communication et l'autre la mousse syntactique pure.

LE DÉPARTEMENT RADIO COMMUNICATION

Il conçoit et fabrique des systèmes antenaires (antennes et électronique associée) pour bâtiments militaires de surface et sous-marins. La société est leader français pour la conception de ce type de matériel. L'essentiel de l'activité est destiné au marché national même si une partie notable est exportée par ses clients. Quand DCNS vend quatre sous-marins au Brésil, ils sont équipés de notre matériel qui indirectement part à l'exportation.

LE DÉPARTEMENT MOUSSE SYNTACTIQUE PURE

C'est un matériau composite qui combine légèreté et résistance aux fortes pressions, matériau de très haut niveau adapté aux utilisations en eau profonde. BTMI est le seul

fabriquant français de ce matériau, le seul à en maîtriser la technologie. Il en a mis au point la formulation et les procédés industriels de fabrication sont réalisés sur place par ses équipes.

Cette organisation très intégrée permet la maîtrise totale de la conception et de la fabrication de cette mousse syntactique qui atteint les plus hauts niveaux de performances exigés par les clients aux très grandes profondeurs.

Pratiquement la totalité de cette activité est destinée à l'exportation. Ce matériau se substitue à l'acier dans la réalisation d'ailerons, safran, barre de plongée sur les sous-marins. Il est utilisé par des instituts scientifiques pour la fabrication d'engins de recherche océanographiques ou sismiques ou pour le pétrole offshore profond.

LE VENT EN POUPE

BTMI est en période de forte croissance sur ses deux métiers, croissance tirée par deux facteurs : dans l'électronique de communication, on nous demande des performances qui vont bien au-delà de ce qui existe aujourd'hui et que nous obtenons par un saut technologique né de la R&D que nous faisons ici. Pour la mousse syntactique, notre activité est fortement tirée par le pétrole offshore en pleine croissance. Dans les mois qui viennent nous devons accroître notre production, donc nos emplois, ce qui nous rend très optimiste !

LOCATIONS

- **93, 135, 150 et jusqu'à 300 m²**, Bureaux, climatisation, parkings privatifs et visiteurs, vidéosurveillance, portail électrique, espaces verts, restaurant sur place, **à partir de 160€/m² an HT HC**, BUSINESS PARK Des Playes - 83 500 LA SEYNE, BUSINESS TO BUILDING 04 94 06 57 41 ou 06 18 95 45 74

- **3 080 m², divisible à partir de 800 m²**, Entrepôt, quai de déchargement, 6m sous plafond, parkings privatifs, vidéosurveillance, portail électrique, disponible en juillet 2012, restaurant sur place, **à partir de 70 €/m²/an HT HC** BUSINESS PARK Des Playes - 83 500 LA SEYNE, BUSINESS TO BUILDING 04 94 06 57 41 ou 06 18 95 45 74

- **7 m²**, Bureau équipé et meublé pour 1 poste de travail, entresol, ZFU, Centre d'affaires Monbur'o - 83500 La Seyne sur mer, **332.00 € HT Charges comprises** Mme de Bérail 04 94 10 73 00 - 06 61 24 52 87

- **15 m²**, Bureau équipé et meublé pour 1 à 2 postes de travail, RDC, ZFU, Centre d'affaires Monbur'o - 83500 La Seyne sur mer, **495.00 € HT Charges comprises** Mme de Bérail 04 94 10 73 00 - 06 61 24 52 87

- **Domiciliation d'entreprises**, Centre d'Affaires Monbur'o - 83500 La Seyne sur mer, **60.00 € HT / mois ou 150.00 € HT / Tri** Mme de Bérail 04 94 10 73 00 - 06 61 24 52 87

- **250m²**, Local commercial avec parking (à côté boulangerie Borea), Bd De Lery, 83140 SIX FOURS LES PLAGES, **12€ HT/M2/mois** AGENCE JOLY 04 94 10 28 66

- **160m²**, Bureau neuf 1er étage, avenue de l'Europe (à côté de Métro), très bel emplacement, 83140 SIX FOURS LES PLAGES, **15 € HT/M2/mois** AGENCE JOLY 04 94 10 28 66

- **73 - 78 - 81 - 86 - 116 - 209 - 320 - 640 m²**, Bureaux neufs climatisés, possibilité de petit bâtiment indépendant, Parkings privatifs, Environnement de qualité, Disponibilité Immédiate, L'ARBORETUM I & II, 83140 Six-Fours, **165,00 € HT/HC/m²/an** DTZ Jean Thouard Boris Bernois 04 94 41 34 34 06 78 54 91 95

- **85 - 178 - 345 m²**, Bureaux cloisonnés, climatisés, ascenseur, parkings privatifs, Disponibilité : immédiate, TECHNOPOLE VAR MATIN, 83190 Ollioules, **160,00 € HT/HC/m²/an** DTZ Jean Thouard Boris Bernois 04 94 41 34 34 06 78 54 91 95

- **200 m²**, Bureaux cloisonnés en rez-de-chaussée, proches autoroute, parking, PARC BUROTEL, 83140 Six-Fours, **144,00 € HT/HC/m²/an** DTZ Jean Thouard, Boris Bernois 04 94 41 34 34 06 78 54 91 95

- **1500 m² divisibles**, bureaux neufs, climatisés, parkings, Disponibilité : 2013 av John Kennedy, 83500 La Seyne s/mer, **168 € HT/HC/m²/an** DTZ Jean Thouard, Boris Bernois 04 94 41 34 34 06 78 54 91 95

- **883 m²**, local d'activité en R+1 dont 156 m² de bureaux cloisonnés et climatisés sur 2880 m² de terrain, ZI Camp Laurent, La Seyne, **72 000,00 € HD** DTZ Jean Thouard, Jean-Philippe Cas 04 94 41 34 34 06 88 24 25 68

- **411 m²**, local d'activités en bon état avec sanitaires et vestiaires, 2 accès PL de plein pied, terrain privatif, disponibilité 01/05/12, ZI Camp Laurent, La Seyne, **34 500,00 € HD**, DTZ Jean Thouard, Jean-Philippe Cas 04 94 41 34 34 06 88 24 25 68

- **472 m²**, local d'activité composé de 156 m² de bureaux et 316 m² d'ateliers/entrepôts, 1 accès PL de plein pied, 1 accès PL à quai, disponible 01/05/12, La Seyne, **45 000,00 € HD** DTZ Jean Thouard, Jean-Philippe Cas 04 94 41 34 34 06 88 24 25 68

- **580 m²**, local d'activité composé de 348 m² d'entrepôt, et 116 m² de show-room, et 1216 m² de bureaux, bel emplacement sur l'axe principal, terrain privatif et clos, La Seyne, **51 000,00 € HD** DTZ Jean Thouard, Jean-Philippe Cas 04 94 41 34 34 06 88 24 25 68

- **345 m²**, Local 2ème étage, TBE QUARTIER LERY sur axe passant avec ascenseur pkg commun **9 € le m²**, Ch en sus Ag.Papazian 04 94 10 58 19, Hon. Agence 10% L. Annuel + 150 € F.D

- **25 m²**, Bureaux rue d'Helsinki 1er étage TBE climatisation réversible parking aisé, **600 €, Ch en sus**, Ag.Papazian 04 94 10 58 19, Hon. Agence 10% L. Annuel + 150 € F.D

- **De 35 m² à 150 m²**, Bureaux zone franche immeuble APOTHICA divisibles et modulables dans immeuble de standing pkg privé, **20 € le m² H.T, Ch en sus** Ag.Papazian 04 94 10 58 19, Hon. Agence 10% L. Annuel + 150 € F.D

- **25 m²**, Bureau au 1er étage dans immeuble de standing, parking privé, rue du Luxembourg, **400 € HT**, Ch en sus, Ag.Papazian 04 94 10 58 19, Hon. Agence 10% L. Annuel + 150 € F.D

- **100 m²**, bureau, Plein sud, open space, avenue de Copenhague, Parc de Signes, **700 € HT** TANGA INVESTMENT. Tel 06 92 04 53 53

- **150 m²**, bureau, entrepôts neufs, avenue de Berlin, Parc de Signes, **1200 € HT** en RDC TANGA INVESTMENT. Tel 06 92 04 53 53

- **400 m²**, Entrepôt, Allée des Jacarandas, Parc de Signes, **2600 € HT** TANGA INVESTMENT. Tel 06 92 04 53 53

- **3500 m²**, terrain, Parc de Signes TANGA INVESTMENT. Tel 06 92 04 53 53

- **190 m²**, entrepôt neuf avec bureau, sanitaires, porte sectionnelle 4m x 4m, parking, portail électrique, **10 € HT/ m² /mois, charges en sus**, rue d'Ollioules, La Millonne, 83140 Six Fours Mr Reboux, 06 48 12 32 72

- **40, 46 et 71 m²**, bureaux disponibles, 1er étage, à partir de juillet 2012, dans bâtiment neuf en zone d'entreprises des Playes, parking, alarme et vidéosurveillance, portail automatique, climatisation, pas de frais d'entrée, location 3/6/9, dépôt de garantie : 3 mois de loyer, **17 € HT/ m², charges comprises (reste en sus : participation taxe foncière + consommation électricité)**, La Seyne sur mer, Mme Mira 04 94 10 87 80

- **500 m²**, bureaux neufs divisibles et disponibles à partir de fin 2012, Campus Millonne, au sein d'un ensemble de 8 immeubles de qualité, ZAC Jean Monnet, 83140 Six Fours, **170 € HT HC / m² / an** Green & Company, Mr Roubaud, 06 26 67 09 03

VENTES

- **1500 m²**, terrain plat, cos 0,50, avenue de Berlin, Parc de Signes, **135 000 € HT** TANGA INVESTMENT Tel 06 92 04 53 53

- **10 000 m², très beau** terrain plat, proche de l'avenue de Berlin, cos 0,50, coffret ERDF existant, autre viabilité à créer, Parc de Signes, **300 000 € HT** TANGA INVESTMENT Tel 06 92 04 53 53

- **94 m²**, Dernière opportunité dans immeuble haut de gamme, bureau neuf, cloisonné, climatisé, avenue de Lisbonne, 83500 LA SEYNE, **280 000,00 € HT** Coralia immobilier 06 59 34 63 31

- **38 m²**, bureau en ZFU, disponible immédiatement, 83500 LA SEYNE D'alton Scott, M. Palenzuela 06 26 38 15 50

- **60 m²**, bureau en ZFU, disponible immédiatement, 83500 LA SEYNE, D'alton Scott M. Palenzuela 06 26 38 15 50

- **2000 m²**, locaux d'activités divisibles à partir de 140 m, 83140 SIX-FOURS D'alton Scott, M. Palenzuela 06 26 38 15 50

- **73- 78 - 81 - 86 - 116 - 209 - 320 - 640 m²**, Bureaux neufs climatisés, possibilité de petit bâtiment indépendant, Parkings privatifs, Environnement de qualité, Disponibilité Immédiate, L'ARBORETUM I & II, 83140 Six-Fours, **2 200,00 € HT/m²** DTZ Jean Thouard Boris Bernois 04 94 41 34 34 -

- **2000 m²**, projet de local d'activités divisibles en deux lots de 1000 m² sur un terrain de 4000 m², ZI Les Playes, Six Fours, **1300 € HT/m²** DTZ Jean Thouard, Jean-Philippe Cas 04 94 41 34 34 06 88 24 25 68

- **500 m², bâtiment en ZFU, RDC 500 m² dont 400 m² d'atelier et 100 m² de bureaux + mezzanine 70 m², étage 400 m² de bureaux déjà loués (5 baux commerciaux), bureaux climatisés, atelier avec chauffage gaz, alarme, parking, ZI Jean Monnet, La Seyne sur mer, **1 350 000 €**, Mme Mira 04 94 10 87 80 ou Mr Séranon 06 17 98 27 36**

- **90 M2 + mezzanine de 40 M2** + wc et douche, excellent état, climatisation et ventilateurs, tous commerces, cession de droit au bail : **25 000 €**, location mensuelle 900 € charges comprises ZAC des Playes, 83140 SIX FOURS Tel : 04 94 62 10 09