ÉDITION DE L'INDRE-ET-LOIRE

www.lepicentre.online

L'ÉPICENTRE

#020

MENSUEL NOVEMBRE 2021

L'actualité économique et sociétale du Val de Loire ■ Gratuit

37

BLÉNET

“La mécanique de précision : une affaire de famille”

P16-17

■ Biscuiterie Ouro : une nouvelle gamme de crackers

© Ouro

P5

■ Polaxis, au service des entreprises...

P12

■ Dossier : Formation professionnelle, ce qui a changé

P22à28

■ La saison touristique 2021 sous le signe de la renaissance

© Château de Valençay

P30-31

édito

Le cœur de la loi Avenir promulguée en 2018 était de faciliter la formation des salariés et d'encourager la voie de l'alternance et de l'apprentissage, pour mettre en adéquation formation et besoins des entreprises.

Le constat de départ est un point important de la réforme : au cours d'une carrière, nous changeons désormais beaucoup plus d'entreprises voire de métiers. Pour les jeunes générations, c'est déjà quelque chose de profondément ancré : ***« La génération actuelle ne cherche plus systématiquement la stabilité professionnelle avec un CDI d'entrée. »*** Pour elle, personne n'est programmé pour faire un seul métier toute sa vie. Il faut donc présenter à nos jeunes très tôt les nombreuses voies possibles, faciliter les passerelles et multiplier les stages en immersion dans les entreprises. C'est pour cela que la formation professionnelle continue (tout au long de la vie) est essentielle et que la voie de l'apprentissage est de plus en plus privilégiée.

Trois ans après, L'Épicentre est allé à la rencontre des acteurs de la formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire pour faire un premier bilan de la mise en œuvre de la réforme. Détails dans notre dossier spécial du mois.

L'occasion pour nous de souhaiter la bienvenue à Maxence Yvernault, qui vient d'intégrer notre rédaction, en qualité de journaliste… En apprentissage, justement ! Nous sommes certains que vous lui réserverez le meilleur accueil lors de ses reportages sur le terrain. Vous pourrez d'ailleurs apprécier ses premiers articles dans cette édition de novembre.

Bonne lecture,
La Rédaction

sommaire

VIE DES ENTREPRISES

7 Les laboratoires Eriger exploitent les miracles de la chlorophylle
Créés par deux voisins à Chambray-les-Tours, les Laboratoires Eriger ont mis au point une technologie exploitant les vertus protectrices des molécules de chlorophylle. La startup tourangelle vise le marché de la cosmétique.

INNOVATION

10-11 L'impact environnemental ne se joue pas à pile… ou face
En 2016, l'Atelier 21 (laboratoire citoyen engagé dans la transition énergétique) a mis au point une solution pour prolonger la durée de vie des piles jetables et réduire ainsi leur impact environnemental : un régénérateur de piles alcalines appelé « *Regenbox* ». Rencontre avec Cédric Charles, le créateur.

COLLECTIVITÉS & TERRITOIRES

18 Philippe Merlin, conseiller diplomatique du business régional
Après l'Afghanistan et la Mongolie, la région Centre-Val de Loire. Philippe Merlin est le nouveau conseiller diplomatique de la préfecture de région. Sa mission : développer les relations d'affaires internationales.

LE DOSSIER DU MOIS

20 Formation professionnelle, ce qui a changé
Contre toute attente l'économie française, est en plein boom. La pénurie de compétences n'est pas limitée aux métiers en tension, mais s'est généralisée à l'économie du pays tout entier.
La formation est une priorité, tant pour l'État que pour les entreprises. De la collecte des cotisations à l'insertion dans l'entreprise, détail d'un schéma qui a bien changé.

L'ÉPICENTRE
www.lepicentre.online

Groupama Up/Espace entreprises, 2 avenue de Châteaudun CS1319 - 41013 Blois Cédex • 02 54 74 30 39

Mensuel gratuit
#020
Novembre 2021

- Président
François Delaisse
- Directrice de la publication
Delphine Sergheraert
direction@lepicentre.online
- Relations extérieures
Philippe Duisit
06 33 22 43 19
Guillaume Malbo
06 33 12 77 56
- Contacts commerciaux
Philippe Massicot
06 45 76 98 51
Denis Labrune
06 86 70 03 85
- Impression
Imprimerie Baugé, Descartes
- Graphisme
DCO'M Sabine Virault
06 83 05 56 51
- Rédacteurs
Estelle Cuiry,
Stéphane De Laage,
Bruno Goupille,
Johann Gautier
Laëtitia Piquet
Sophie Manuel
Frédéric Fortin
Maxence Yvernault

IMPRIM'VERT
PEFC 10-31-1080

LES ÉDITIONS DE L'ÉPI - S.A.S. Au capital de 10 000 euros - Siret 53804876000028 - Dépôt légal à parution - ISSN 2110-7831

Toute reproduction complète ou partielle du contenu de ce journal est interdite sauf accord préalable de la direction.

Les experts-comptables de la Région Centre-Val de Loire réunis à Beauval

Moment fort de la profession, l'assemblée générale des experts-comptables de la région Centre-Val de Loire a eu lieu mi-octobre à Saint-Aignan (41). 450 confrères y étaient réunis.

L'occasion pour eux de dresser un bilan des actions réalisées depuis le début de la crise sanitaire. *« Nous avons mouillé la chemise pour être au service de nos clients. Nos équipes se sont mobilisées et nous en sommes assez fiers. Bruno Lemaire nous a même qualifiés "d'essentiels de l'économie" »*, s'enthousiasme Éric Gernez, président régional de l'Ordre. Présent lors de l'AG, Lionel Canési, Président du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts Comptables ajoute *« Nous avons été au cœur de la crise, maintenant nous sommes au cœur de la relance. Nous sommes des économistes du quotidien et notre mission est de porter au national la parole des TPE-PME. »* Optimiste, il conclut *« maintenant il faut un peu positiver, aujourd'hui, c'est reparti fort, on ne constate pas de défaillance massive d'entreprises (grâce notamment aux PGE), il n'y a pas d'inquiétudes à court terme sur la santé des entreprises. On doit plutôt faire face à une pénurie de main d'œuvre et de matériel. »*

Moment d'échanges techniques entre confrères, l'AG a été l'occasion d'informer sur les évolutions du métier dont la digitalisation.

Gérard Bobier, réélu à la présidence de la CMA d'Indre-et-Loire

Les élections à la Chambre de métiers et de l'artisanat de Centre-Val de Loire se sont déroulées du 1er au 14 octobre 2021. En Indre-et-Loire, c'est Gérard Bobier, président sortant et sa liste *« La Voix des Artisans »* qui ont été réélus contre Bernard Hibert qui conduisait la liste *« Fiers d'être artisans »*.

En Région Centre-Val de Loire en revanche, c'est la liste « Fiers d'être artisans », conduite par Aline Mériau dans le Loiret et la région qui l'a emporté à 3 113 voix contre 2 955 pour la liste *« La Voix des artisans »* menée par Stéphane Buret.

Aline Mériau (ex-présidente de la Fédération française du bâtiment Loiret) devrait donc être élue présidente régionale, pour un mandat de cinq ans, lors de l'assemblée générale d'installation de la chambre de métiers et de l'artisanat Centre-Val de Loire qui aura lieu le 15 novembre.

Développeurs et chefs d'entreprise : une collaboration qui fonctionne

La première Université des développeurs de la région Centre-Val de Loire depuis le début de la crise sanitaire a eu lieu mi-octobre dans la salle du Jeu de Paume à Blois.

400 agents du secteur du développement des entreprises s'étaient inscrits à l'événement. Seulement 150 développeurs économiques ont pu y participer en raison de la crise sanitaire. Le thème de cette édition 2021 : *« Post-crise, de nouvelles opportunités économiques pour les entreprises et les territoires »*. La journée était déclinée sous la forme de huit ateliers thématiques au choix de chaque participant. Parmi eux, la transition écologique, le tourisme post-covid ou encore la requalification et la réhabilitation des friches industrielles. Avec la perspective d'accompagner ensuite les entreprises et les collectivités le mieux possible dans cette période délicate.

Trouver l'outil adapté à son besoin

Le début de la journée s'est fait en présence de François Bonneau, président de région et président de DEV'UP (Agence de développement économique de la région Centre-Val de Loire). Il a rappelé que la principale mission de cette agence est d'assurer au niveau régional la coopération entre le chef d'entreprise et des entités comme la Chambre du Commerce et de l'Industrie (CCI), les communautés de communes ou encore Pôle Emploi, et de flécher l'entreprise en demande d'accompagnement au bon interlocuteur. Chacune de ces entités proposant les services de leur propre unité de développement économique.

Digitalisation et relocalisation

Le principal enjeu actuel, c'est *« trouver l'équilibre entre l'innovation, les besoins des consommateurs et les enjeux environnementaux »* affirme François Bonneau. L'occasion pendant cette plénière de poser la question de la digitalisation et de la place du numérique dans la région. D'autre part, l'idée d'une économie circulaire et relocalisée s'impose de plus en plus. Parmi les 8 ateliers proposés, les développeurs économiques présents ont pu participer à deux ateliers de leur choix, ainsi qu'à un troisième *« imposé »* sur la sensibilisation à la transition énergétique et écologique. Ce dernier a été conçu pour faire prendre conscience de l'impact des activités humaines sur le climat et fournir des clés de compréhension pour agir efficacement.

www.devup-centrevaldeloire.fr

À la bonne température...

Maintenir deux bouteilles à une température idéale de dégustation : c'est désormais possible grâce à DUO, la nouvelle machine créée par la société tourangelle Digby. Simple d'utilisation, parfaitement adaptée aux besoins des professionnels, mais également, et c'est nouveau, des particuliers, elle connaît déjà un beau succès. Rencontre avec Clément Gilavert, co-dirigeant de la société, qui a le nez creux en termes d'innovation.

« Qu'importe le flacon, pourvu qu'on ait l'ivresse », écrivait Alfred de Musset. Avec la société Digby, il n'est pas question d'ivresse, évidemment, mais du plaisir raffiné de la dégustation. Et dans ce registre-là, le fabriquant de vin au verre made in Touraine, s'y connaît.

Soucieuse de conserver les qualités gustatives du vin comme au premier jour, la société tourangelle a ainsi mis en place une solution pour protéger les bouteilles de l'oxydation. En injectant un gaz alimentaire neutre à l'intérieur des bouteilles et en les maintenant à une température idéale de dégustation, les distributeurs Digby permettent de conserver les meilleures cuvées jusqu'à cinq semaines après le retrait du muselet. Un système sophistiqué et parfaitement adapté aux établissements professionnels qui souhaitent développer la vente au verre. Notamment dans le domaine de la restauration et de l'hôtellerie. « Nous avons créé cette solution en 2010 », explique Clément Gilavert, ingénieur généraliste de formation et co-dirigeant de l'entreprise aux côtés de Jean-Philippe Sepchat. *« La maison des vins de Cheverny mettait en place un projet et avait une centaine de bouteilles en dégustation. Le maître d'œuvre a fait appel à un prestataire extérieur en ingénierie qui a créé ce système sur mesure. Ça a bien fonctionné et on a décidé de le commercialiser, pour les restaurateurs, les hôtels, tous ceux qui vendent le vin au verre. »*

Clément Gilavert au Sirha, avec le dernier né Digby le DUO.

Le DUO, dernier né du fabriquant made in Touraine

En février 2020, la société tourangelle a mis sur le marché son distributeur de vin nouvelle génération : le DUO. Une machine innovante, pratique, qui allie simplicité d'utilisation et performance technique et qui lui a permis de consolider sa place sur le marché du vin. À nouveau, pour concevoir ce distributeur dernier cri, elle a choisi de travailler exclusivement avec des prestataires de la région Centre-Val de Loire. *« Au début de l'entreprise, on avait des machines assez imposantes avec un côté numérique, digital »*, confie Clément Gilavert qui prendra, seul, la direction de l'entreprise à partir du 1er novembre 2021. *« Néanmoins, poursuit ce dernier, on s'est vite rendu compte que c'était assez compliqué pour les restaurateurs. Ils avaient besoin d'une solution plus simple. Alors on a créé un nouveau produit : le DUO, qui reprend notre savoir-faire en termes de température et de dosage. »*

S'il a déjà trouvé de nombreux acquéreurs auprès des établissements professionnels, que ce soit sous la forme d'une location de 48 mois, ou alors à l'achat, le dernier né du fabriquant français a aussi su séduire les particuliers. Une chance, en pleine crise sanitaire. Et alors que les restaurateurs fermaient tour à tour les portes de leurs établissements. Grâce à quoi, malgré le chômage partiel et de nombreux dossiers repoussés, Digby et ses cinq salariés ont pu maintenir un chiffre d'affaires de 400 000 euros. *« Le consommateur français aime découvrir de nouveaux vignobles et s'offrir un voyage sensoriel lors de ses repas, et notre nouvelle machine qui intègre un écran tactile dernier cri permet aux gens de se servir en autonomie, c'est quelque chose qui se faisait très peu jusqu'alors. On est d'ailleurs les seuls à avoir un écran de cette capacité sur nos machines. »*
Actuellement, l'entreprise tourangelle qui gère ses produits de la création à la réalisation est très présente dans les salons professionnels. Un moyen, pour elle, de présenter son savoir-faire unique, sa gamme digitale qu'elle développe depuis 2015 ainsi que le DUO. Après s'être rendue fin septembre au Sirha, à Lyon, elle sera du 9 au 10 novembre au salon Food Hôtel Tech, à Paris. L'idée, désormais, *« est de communiquer sur le DUO et de se faire connaître davantage »*, indique Clément Gilavert. *« Beaucoup de professionnels n'utilisent pas encore ce genre de machines, or c'est un produit qu'on veut accessible puisqu'il aide les utilisateurs à faire plus de chiffres d'affaires. »*

J.G

Biscuiterie Ouro : quand les résidus de bière se transforment en crackers

La biscuiterie Ouro propose un concept original : réutiliser les drêches de bière données par les brasseurs pour fabriquer, en Indre-et-Loire, des crackers sains et éco-responsables. Le jeune entrepreneur, Nicolas Benard, souhaite, à travers sa biscuiterie, valoriser le savoir-faire français et réduire nos déchets.

Amateur de « *petites mousses* » depuis quelques années, Nicolas Benard a l'envie de fabriquer sa propre bière à l'aide d'un kit prêt à l'emploi de trois litres. Après l'annonce du premier confinement en mars 2020, il investit dans un autre kit de huit litres. Il est alors frappé par la quantité de déchets engendrée. Réutiliser ces drêches pour en faire des crackers apéritifs s'impose alors au jeune homme qui aimait déjà cuisiner. D'abord pour un usage personnel, le désir de créer son entreprise s'est développé chez le jeune homme. À la rentrée 2020, il débute une formation de 245 heures à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA) de Tours. Cette formation lui a permis d'être accompagné dans la création de son entreprise. En même temps, le cuisinier travaille sur ses premiers prototypes de crackers. À la fin de l'année 2020, la biscuiterie Ouro est officiellement créée.

© L'Épicentre

Nicolas Benard fondateur de la biscuiterie Ouro.

© Ouro

Des crackers fabriqués en Touraine

L'entreprise a récemment déménagé à Château-Renault, en Indre-et-Loire. Pour pouvoir s'installer dans ce nouveau lieu de production, le chef d'entreprise a bénéficié d'un financement participatif. Le reste du financement est personnel et issu d'un prêt bancaire. Au total, un investissement compris entre 15 000 et 20 000 euros a été nécessaire afin de s'équiper en matériel. L'essentiel de cette somme couvre l'achat d'un four dont le prix est estimé à 10 000 euros. Les crackers de Touraine sont vendus par le jeune entrepreneur sur les marchés, mais aussi par les épiceries fines qui proposent des produits locaux et du vrac. Ils sont également achetés par les bars et les restaurants qui utilisent les crackers dans leurs recettes. Lorsqu'il ne produit pas, Nicolas Benard fait du démarchage auprès des entreprises et cherche à multiplier les nouveaux lieux de vente pour ses crackers. Depuis un an, il remarque que le bouche à oreille fonctionne : « *les crackers plaisent aux clients, ces derniers rachètent mes produits et de plus en plus de lieux de vente me contactent pour passer commande* » s'enthousiasme Nicolas Benard.

Quand l'apéritif devient bon pour la santé

Les crackers fabriqués par la biscuiterie Ouro sont donc composés de drêches, c'est-à-dire de résidus issus du brassage de la bière. Ces céréales contiennent peu de sucre. Les crackers sont également composés de farine de repasse issue de la farine de blé et achetée à un faible prix au meunier. Les drêches de brasserie et la farine de repasse sont une source importante de fibres et de protéines végétales. Par semaine, une brasserie peut être amenée à donner entre 16 et 20kg de drêches. À la fin de la production, cela équivaut à 30kg de biscuits, soit 300 sachets de 100g.

Actuellement, deux produits sont proposés à la clientèle : des crackers au Piment d'Espelette Appellation d'Origine Protégée (AOP) et d'autres aux Herbes de Provence Label Rouge. Dans les deux recettes, on retrouve de l'huile d'olive AOP et du sel de Guérande Indication Géographique Protégée (IGP). Le chef d'entreprise marque sa volonté de proposer un cracker sain et bon pour la santé. Les deux produits de la marque sont notés Nutri-Score A. Le conseil de recette du jeune entrepreneur : associer les crackers avec un tartinable tel que du fromage frais, des rillettes de poissons, du guacamole ou du houmous.

© Ouro

© Ouro

Les projets de la biscuiterie Ouro

Une réflexion est en cours concernant la production de crackers bio. Cela suppose une transition vers le bio des drêches de bière, mais aussi de l'ensemble des ingrédients qui entrent dans la composition des crackers. Le chef d'entreprise tient à rester dans le 100% végétal afin de ne pas exclure la communauté végétarienne et végan ou encore les personnes qui ne pourraient pas manger ces crackers en raison du risque de présence d'allergènes. Le jeune entrepreneur souhaite développer sa gamme de crackers en proposant de nouvelles saveurs. Plus généralement, il ambitionne d'étendre sa gamme de produits en ne se limitant pas aux seuls crackers, mais en proposant à terme des biscuits salés et sucrés. Le chef d'entreprise souhaite également développer de nouvelles recettes à base de farine de tourteaux qui sont les résidus obtenus après l'extraction de l'huile des graines ou des fruits oléagineux.

M.Y.

Biscuiterie Ouro :
https://biscuiterie-ouro.com/

Vertige : l'électroménager made in Indre-et-Loire

En proposant un électroménager fabriqué à Saint-Cyr-sur-Loire, l'entreprise Vertige souhaite participer à la réindustrialisation de la France et ainsi retrouver une autonomie nationale et un savoir-faire oublié.

Demain, nos appareils électroniques seront faits de fibre, de résine et d'huile végétales. Telle est la promesse de Vertige qui va commercialiser du petit et gros électroménager nouvelle génération, éthique et responsable. Les appareils seront durables, réparables et recyclables. Les réparations seront faites à la demande par le particulier. 99% de l'appareil sera composé de matériaux naturels ou de métaux recyclables. « *Aujourd'hui, nous avons réussi à enlever le plastique de nos produits à hauteur de 98%* » se félicite Christophe Baudron, dirigeant de Vertige. A long terme, l'entreprise souhaite diminuer la surproduction et la surconsommation et ainsi changer les habitudes des consommateurs.
« *Il n'y a plus de made in France aujourd'hui* » déplore le dirigeant. Il reconnait cependant que le fabriquer en France peut poser quelques difficultés. Certaines composantes de l'appareil ne sont par exemple pas encore disponibles en France et certaines matières premières comme l'inox connaissent actuellement des pénuries.

Une entreprise soutenue
L'entreprise Vertige SAS est soutenue par l'incubateur APIS CB Consulting, créé en juin 2019. 11 personnes y travaillent actuellement et les besoins en recrutement se font déjà sentir. 4 autres personnes devraient être embauchées prochainement et l'incubateur prévoit la création de 30 emplois sur le long terme. APIS CB Consulting aide Vertige sur la conception, le dessin, la gestion du projet et la recherche de partenaires. Vertige bénéficie de l'aide de nombreux autres partenaires à travers des prêts d'honneur et des donations pour un montant total de 1,5 millions d'euros. L'entreprise a pu se développer et bénéficier d'un financement de 15 000 euros de la part d'Initiative Touraine Val de Loire. Aujourd'hui, Vertige recherche toujours de nouveaux partenaires. Le public visé : les chaines d'hôtels, les banques et l'industrie. À long terme, l'entreprise mise notamment sur le bouche à oreille pour se faire connaitre.

Christophe Baudron, dirigeant de Vertige.

La vie d'une entreprise n'est pas un long fleuve tranquille
Après l'indispensable choix du nom de la marque, des études économiques et de faisabilité ont été réalisées pour chaque appareil envisagé par Vertige. L'entreprise a choisi ses fournisseurs et a identifié d'éventuels partenaires. Sur le plan juridique de la propriété intellectuelle, Vertige est en train de déposer les brevets nécessaires afin de maintenir son monopole sur la fabrication de ses produits. Elle devrait obtenir une certification nationale et européenne avant l'été 2022.
Au début de la crise sanitaire en mars 2020, tous les projets de l'incubateur qui étaient en cours se sont arrêtés. L'enjeu principal : la survie de APIS CB Consulting. Aujourd'hui, les projets ont repris, mais il reste cependant beaucoup à faire. La question du financement se pose. L'entreprise doit se doter d'un capital social de 300 000 euros et 1,6 millions d'euros d'investissement sont nécessaires. Les premiers prototypes devraient sortir au printemps prochain. À long terme, l'objectif sera de distribuer les particuliers à l'aide d'un site internet de commande en ligne. Vertige disposera d'un délai de deux jours pour fabriquer le produit à la demande du client. Le particulier recevra ensuite l'appareil directement chez lui.

Chaud devant !
Parmi l'électroménager qui sera proposé, la bouilloire Club n'est pas sans rappeler le fauteuil Club, symbole de la culture vintage, de la pérennité et de l'authenticité à la française. Cette bouilloire en inox aura une contenance de 1,7 litres et une plus petite contenance sera proposée par la suite. Son prix : entre 100 et 200 euros. Le principal avantage de cet appareil sera sa modularité. Le client pourra choisir les matériaux utilisés, les fonctionnalités qu'il souhaite, la texture et la teinture de son produit. Une première vague de 1 000 pièces sera produite en 2022. Puis, 20 000 pièces seront produites par an, l'objectif étant de doubler voire tripler ce chiffre sur le long terme.

M.Y.

Vertige SAS
www.vertige-electro.fr

> *« Aujourd'hui, nous avons réussi à enlever le plastique de nos produits à hauteur de 98% »*
>
> *Christophe Baudron*

Les laboratoires ERIGER exploitent les miracles de la chlorophylle

Créés par deux voisins à Tours, les Laboratoires ERIGER, lauréat du prix de l'innovation de la matière première au salon international Cosmetic-360, ont mis au point une technologie exploitant les vertus protectrices des molécules de chlorophylle. La startup tourangelle vise le marché de la cosmétique.

Le hasard et la pause-café peuvent parfois bien faire les choses. C'est en discutant dans leur jardin, à Tours, que Gérald Chomat et Éric Buchy ont découvert qu'ils travaillaient tous les deux dans le domaine de la chimie. Gérald, le plus chevronné, titulaire d'une maîtrise en biochimie et fort d'une vingtaine d'années d'expérience dans la commercialisation des matières premières cosmétiques ; Éric pharmacien et docteur en pharmaco-technie, avec une spécialisation en chimie organique obtenu à Paris-Saclay. Au cours de ses recherches, Éric Buchy a mis en lumière les capacités protectrices de la chlorophylle et mis au point une technologie de vectorisation de principes actifs. En clair, cela consiste à protéger et à améliorer la diffusion et la pénétration de ces principes actifs pour les rendre plus efficaces. Car la petite molécule verte, présente dans les plantes, recèle des vertus de protection contre l'oxydation et les dégâts des ultra-violets. Autant de capacités très utiles pour garantir la stabilité et l'efficacité des crèmes, sérums et autres préparations utilisées en cosmétique. C'est le marché ciblé par les Laboratoires ERIGER que les deux voisins ont fondé en 2019.

Première commande après trois années de recherche et développement

Trois années de préparation technique et d'élaboration de différentes formules commercialisables ont été nécessaires. *« Nous avons enregistré notre première commande la semaine dernière »*, annonçait fièrement Gérald Chomat le 14 octobre dernier sur le stand du salon international Cosmetic 360 au Carrousel du Louvre (lire l'encadré). De nombreux visiteurs, industriels de la filière, se sont montrés très intéressés par les vertus des échantillons qu'ils présentaient à la curiosité du public.

Gérald Chomat (à gauche) et Éric Buchy tenaient un stand au salon international Cosmetic 360, au Carrousel du Louvre, les 13 et 14 octobre.

Protégé par plusieurs brevets internationaux, leur invention à base de phytol, une partie de la chlorophylle, porte le nom commercial de PhytoVec®. Elle se présente sous différentes formules qui peuvent entrer dans la composition de nombreuses préparations cosmétiques. Elle permet de stabiliser les crèmes anti-âges, de prolonger durablement la protection de la vitamine A contre la lumière et la température pour les spécialités antioxydantes, ou encore d'améliorer la formulation et la biodisponibilité de la vitamine B3 dans les préparations éclaircissantes.

« Grâce à la chlorophylle, la technologie PhytoVec® assure des performances durables et responsables en valorisant les co-produits du monde végétal », affirment Gérald Chomat et Éric Buchy.

Après une première levée de fonds d'un million d'euros, les Laboratoires ERIGER, qui emploient aujourd'hui sept personnes, en préparent une deuxième afin de passer en phase active de production et de commercialisation. La chlorophylle pourra ainsi faire croitre la jeune pousse.

B.G.

Trois entreprises tourangelles au Carrousel

La région Centre-Val de Loire était particulièrement visible les 13 et 14 octobre au Carrousel du Louvre où se tenait le salon international Cosmetic 360 de la filière parfumerie-cosmétique, organisé par Cosmetic Valley.

Parmi les 160 exposants, treize entreprises étaient regroupées sous le pavillon du Centre-Val de Loire, coordonné par l'agence de développement économique Dev'Up. Une mise en avant remarquée de l'une des régions pilotes de l'industrie cosmétique avec 224 entreprises employant 16 000 personnes.

Parmi les 13 régionaux figuraient trois entreprises tourangelles :

Spincontrol, Tours (Indre-et-Loire)
Transderma Systems, Tours (Indre-et-Loire)
Laboratoires Eriger, Chambray-les-Tours (Indre-et-Loire)

> *« Grâce à la chlorophylle, la technologie PhytoVec® assure des performances durables et responsables en valorisant les co-produits du monde végétal »*
>
> *Gérald Chomat et Éric Buchy*

Rebondir plus haut !

Le jeudi 14 octobre, l'association 60 000 rebonds qui aide les entrepreneurs en difficulté organisait la soirée de lancement de son antenne tourangelle dans les locaux de la CCI Touraine. Parmi les intervenants : Philippe Roussy, président de la CCI Touraine et Éric Verryden, président du Tribunal de commerce de Tours.

Un chiffre peu reluisant d'abord : en 2019, 1 076 liquidations judiciaires ont été prononcées en région Centre-Val de Loire. Fort de ce constat, et dans une optique de développement de son maillage territorial, l'association 60 000 rebonds a choisi d'ouvrir une antenne à Tours. Son credo : aider les dirigeants en liquidation judiciaire à rebondir vers un nouveau projet professionnel.

660 entrepreneurs accompagnés

Afin d'aider les entrepreneurs en difficulté, l'association *« 60 000 rebonds »* met en place un accompagnement personnalisé gratuit d'une durée maximale de 24 mois, ainsi qu'un dispositif de parrainage. Des coachs, des parrains et des experts-métiers sont alors mobilisés pour aider les dirigeants en liquidation judiciaire à reprendre confiance en eux, à revoir leurs attentes et leurs besoins à travers des expertises, puis à se fixer un nouvel objectif professionnel.

En 2020, *« 60 000 rebonds »* a accompagné 660 entrepreneurs en difficulté grâce à sa méthodologie alliant dynamique de groupe et accompagnement individuel approfondi. Plusieurs d'entre eux étaient d'ailleurs présents à l'occasion de la soirée de lancement de son antenne tourangelle pour en témoigner. Pour eux, le soutien de l'association uniquement composée de bénévoles a été un *« énorme soulagement »*, disent-ils. Les séances de coaching leur ont permis d'accepter cet échec, de le comprendre, de passer à autre chose, puis, de rebondir enfin.

Au cours des réunions mensuelles prévues par les dispositifs d'accompagnement, l'entrepreneur peut se joindre à des tables rondes avec d'autres chefs d'entreprise qui sont eux-aussi passés par là et qui ont su rebondir.

L'association prévoit également des ateliers de formation dans différents domaines. Ses valeurs : bienveillance, solidarité, engagement et professionnalisme.

J.G

> *« Aider les dirigeants en liquidation judiciaire à rebondir vers un nouveau projet professionnel »*

Le goût des autres

En octobre 2021, l'antenne de la société SII Tours a fêté les deux ans de son implantation en Centre-Val de Loire et, dans le même temps, inauguré ses nouveaux locaux place Jean-Jaurès. Pour l'aménagement de ses futurs bureaux, l'entreprise de service numérique a laissé libre champ à ses fidèles collaborateurs. Portraits d'un groupe moderne qui promeut un management horizontal et de Julien Martin, responsable de l'antenne tourangelle.

40 ans d'histoire. 10 000 personnes présentes un peu partout dans le monde pour accompagner la transformation numérique d'entreprises. Et un maillage fort au niveau national. Voilà, en quelques mots, les caractéristiques de la société de service numérique SII. Très implantée dans les domaines de la télécommunication, des banques, des assurances, et de l'industrie de manière plus générale, l'entreprise met à disposition de ses clients ses ressources et ses collaborateurs, des consultants ingénieurs pour la plupart, afin d'aider qui le veut à créer une application, un site internet, une intelligence artificielle… Bref, quasiment tout ce qui relève du numérique et de l'informatique. Depuis deux ans, celle-ci a ouvert une antenne en Touraine. Et aujourd'hui, déjà, elle compte une trentaine de collaborateurs dans la région Centre-Val de Loire. *« À l'échelle du groupe SII, c'est un bon lancement »*, se félicite Julien Martin, qui a débarqué de la région parisienne pour mener à bien cette mission. Lui est tombé amoureux de la ville de Tours. Sa société, *« tournée vers les autres »*, qui promeut en son sein un management horizontal et participatif, n'hésite pas à tendre la main aux entreprises de la région. *« Chez SII, on aime le contact humain »*, raconte Julien Martin. *« Dans nos nouveaux locaux, on accueille régulièrement des associations et des entreprises. On leur prête les bureaux à titre gracieux. À l'avenir, on espère pouvoir accueillir une start-up, ou une entreprise. C'est difficile de se lancer, on le sait. Alors pourquoi pas recevoir des personnes qui auraient besoin d'un coup de pouce pendant x mois ou x années »*, indique ce dernier.

Les nouveaux locaux de la société SII, place Jean-Jaurès à Tours.

Ces nouveaux locaux, d'ailleurs, ce sont les collaborateurs de l'entreprise qui les ont aménagés. *« Le management très horizontal et participatif c'est quelque chose d'assez classique au sein du groupe. Alors, quand on a voulu changer de locaux, on a laissé nos consultants choisir. Ils ont pu réfléchir à leurs critères principaux. Le centre-ville en était un. Puis au mobilier, pour avoir "des locaux qui correspondent à leurs envies". »* Résultat : un panier de basket, un baby-foot, une machine à jus de fruits frais… De quoi s'épanouir au travail, et plus encore.

SII, en tête du classement Great Place to Work 2021

L'année dernière, la société de conseil en système et logiciel informatiques s'est hissée à la première place du classement des entreprises où il fait bon travailler dans la catégorie des plus de 2 500 salariés. Pour Julien Martin, s'il y a de quoi se réjouir, il n'est pas question de se reposer sur ses lauriers pour autant. L'entreprise SII compte bien prendre acte des points faibles qui ressortent dans les résultats des questionnaires remplis par ses consultants pour s'améliorer encore et encore. *« On fait des remontées au niveau local puis au niveau national. On se sert surtout de ces résultats pour retravailler sur certaines choses avec les consultants, ce qui ne leur a pas plu, pour améliorer certaines choses et qu'ils continuent de s'épanouir chez nous. »*

Un monde plus responsable

Si l'entreprise SII agit pour la transformation vers un monde numérique, elle ne manque pas d'œuvrer chaque jour pour un monde plus responsable, et une société plus solidaire. Depuis des années, elle multiplie les actions en faveur du développement durable. Aussi, elle travaille en interne pour promouvoir la parité hommes/femmes dans ses effectifs. *« On essaye de faire en sorte de dédiaboliser nos métiers auprès de la gent féminine, la parité, on va dans cette démarche »*, raconte Julien Martin.

Récemment, l'antenne tourangelle de SII a adhéré à Digital Loire Valley et aux Ambassad'Up : *« un groupe d'entreprises qui a pour but de faire grandir la région au-delà des frontières régionales »*. SII a encore bien des projets pour la Touraine !

J.G

L'impact environnemental ne se joue pas à pile… ou face

En 2016, l'Atelier 21 (laboratoire citoyen engagé dans la transition énergétique) a mis au point une solution pour prolonger la durée de vie des piles jetables et réduire ainsi leur impact environnemental : un régénérateur de piles alcalines appelé « *Regenbox* ». Rencontre avec Cédric Charles, le créateur.

Chaque année, en France, 33 000 tonnes de piles sont mises sur le marché. L'équivalent en poids de trois Tour Eiffel… Les piles alcalines, à usage unique, représentent 75 % des ventes. Leur potentiel de recyclage est fort mais leur taux de récupération laisse encore à désirer. En 2019, par exemple, il a atteint les 48 %. Un ratio à peine au-dessus de la moyenne européenne (46 %), et bien en-dessous de certains de nos voisins : 91 % en Slovaquie, 61 % en Pologne, 61 % en Belgique. Pour Cédric Charles, designer et fondateur de l'Atelier 21, il en va d'un véritable enjeu économique, social et environnemental bien sûr. « *Pour rappel*, précise ce dernier, *les piles sont composées de métaux lourds tels que le Cobalt, le Cuivre, le Nickel, le Lithium, l'Aluminum, le Manganèse, le Zinc et le Cadmium. Elles consomment jusqu'à 50 fois leur contenu énergétique pour leur seule fabrication* ».

L'équipe de l'Atelier 21 avec l'école de la deuxième chance, à Tours.

La solution Regenbox

Le projet Regenbox est né de la recherche collaborative paléo-énergétique qui consiste à fouiller les brevets du passé, tombés en désuétude. Courant 2016, Cédric Charles et ses confrères de l'Atelier 21 découvrent un brevet d'époque déposé par Karl Kordesh (chimiste autrichien de renom) pour un chargeur de piles alcalines. Aussitôt, ils se saisissent de ce projet tué dans l'œuf et organisent un hackathon de quelques jours pour concevoir un prototypage rapide et fonctionnel. Les premiers résultats sont plus qu'encourageants. La Regenbox est née !

Plus une seconde à perdre. L'équipe de l'Atelier 21 met alors en place un financement participatif pour aboutir à une deuxième version, destinée cette fois-ci au grand public. Aussi, elle crée un centre de tri mobile - appelé RegenCase - afin de pouvoir tester la régénérabilité des piles disponibles sur le marché français et comparer leurs capacités. L'idée, raconte Cédric Charles, était de « *vérifier que les piles du marché français étaient bien régénérables et déterminer quelle était la meilleure pile du marché. C'est ça aussi qui est très puissant dans notre projet : la data sur le marché de la pile, sur différentes technologies de piles. Alors ces dernières années on a testé plus de 50 marques de piles. Des piles neuves qui sortent de l'emballage, on les décharge, on les recharge…* ». Ces recherches ont vite porté leurs fruits : « *Nous avons démontré, avec une communauté scientifique et plus de 1 000 tests, que les piles du marché français peuvent bel et bien être rechargées* ». À la clé, des bénéfices immenses. Écologiquement, d'une part. Financièrement, de l'autre. En effet, selon l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), les Français consommeraient en moyenne 21 piles par habitant chaque année. Rapporté à l'échelle de la Région Centre-Val de Loire qui compte 2 572 000 habitants, cela donne un total de plus de 50 millions d'unités vendues sur le territoire chaque année, dont seulement 25 millions sont récupérées. Or, explique Cédric Charles, « *nos tests nous ont permis de constater qu'en moyenne 37,5 millions d'unités pouvaient être*

récupérées et réinjecter dans l'économie circulaire. Et, si on prend en compte le prix moyen d'une pile, donc 68 centimes d'euros par unité, la valeur économique sur laquelle intervient la régénération serait de plus de 25 000 000 d'euros ».

Actions pédagogiques en France et à l'international

En attendant que leur étude comparative des piles alcalines soit publiée - *« courant 2021 »*, indique Cédric Charles - et que la nouvelle version de la Regenbox soit commercialisée, l'Atelier 21 a mené différentes actions pédagogiques à destination des écoles, des lycées ou encore des maisons de quartier afin de sensibiliser les jeunes publics aux enjeux écologiques, à l'amélioration des gestes de tri et à la gestion des piles. *« Tout ça, c'est ce que nous permettrait de faire plus aisément un déploiement de la Regenbox à l'échelle de la Région »*, explique le designer et fondateur de l'Atelier 21 qui espère que sa région natale, la région Centre-Val de Loire, sera l'une des premières collectivités territoriales à se faire pilote dans la gestion des déchets piles.

Ces dernières années, l'Atelier 21 s'est également rendu à plusieurs reprises sur le continent africain (plus particulièrement en Afrique francophone) pour diffuser son savoir-faire et partager avec des écoles d'ingénieur sa Regenbox. Au Sénégal, par exemple. Là-bas, les prix des piles sont les mêmes qu'en France. *« Un véritable scandale économique ! »*, pour les membres de l'Atelier 21. *« On envoie dans pas mal de pays d'Afrique des Regenbox gratuitement, du coup ils peuvent à la fois recharger les piles et faire des tests comme nous on a fait en France et déterminer quelle est la meilleure pile du marché local, c'est super important parce que ceux qui reçoivent nos Regenbox se rendent compte à quel point ils vont rendre un immense service public. Quand nos contacts sur place s'expriment sur le sujet ils nous disent que dans les campagnes ils ont des gens de leurs familles qui utilisent beaucoup de piles et ça revient très très cher pour tous ces gens qui sont hors des réseaux électriques »*, confie Cédric Charles.

Actuellement, l'association travaille activement à la création d'une entreprise pour pouvoir porter le développement commercial du projet et lui faire prendre une nouvelle dimension. En parallèle, elle mène désormais une nouvelle étude comparative sur les piles auditives pour les malentendants. *« Ça va permettre à des personnes âgées, qui utilisent une à deux piles toutes les semaines dans leurs appareils, d'avoir accès à un comparatif des rapports qualité-prix des piles »*.

J.G.

www.regenbox.org

PUBLI-RÉDACTIONNEL

» Harmonie Mutuelle, plus que jamais aux côtés des entreprises

Aujourd'hui plus que jamais, avec les impacts de la crise sanitaire, les entreprises jouent un rôle essentiel dans la lutte contre les nouvelles fragilités dans les territoires et dans les parcours de travail et de vie. C'est pourquoi Harmonie Mutuelle s'engage toujours plus fortement à leurs côtés, pour agir ensemble dans l'intérêt collectif et les accompagner dans la protection et le développement de leur potentiel humain.

RENFORCER LE POTENTIEL HUMAIN, LEVIER DE PERFORMANCE

Pour s'adapter aux besoins évolutifs de leurs clients et rester compétitives, les entreprises sont contraintes de se transformer rapidement. Cela génère des tensions à tous les niveaux, avec des conséquences directes sur les personnes et sur la performance sociale et économique. Entrepreneur du mieux vivre, Harmonie Mutuelle propose aux entreprises son expertise en santé et prévention, sur les risques psychosociaux, l'employabilité et la gestion du capital santé. Elle a notamment déployé la solution « Harmonie Potentiel Humain™ », un diagnostic scientifique complet et concret pour mesurer et maximiser l'énergie des salariés.

CONSTRUIRE L'ENTREPRISE ET LA SOCIÉTÉ DE DEMAIN

Harmonie Mutuelle est devenue Entreprise Mutualiste à Mission le 6 juillet 2021. Sa raison d'être – « Agir sur les facteurs sociaux, environnementaux et économiques qui améliorent la santé des personnes autant que celle de la société en mobilisant la force des collectifs » – couvre de nombreux domaines d'intervention liés aux entreprises, comme le milieu ou les conditions de travail. Elle met ainsi en place sur tous ses territoires des Lab' Entreprises pour permettre aux chefs d'entreprise et aux entrepreneurs d'échanger avec leurs pairs et des experts des solutions innovantes, solidaires et collectives. Harmonie Mutuelle est également engagée dans des fonds de soutien aux entreprises, à l'image du Fonds « Harmonie Mutuelle Emplois France », créé en 2020 pour accompagner les entreprises cotées ou non (TPE, PME et ETI) dans la création et la sauvegarde des emplois.

« L'énergie des collaborateurs est sans aucun doute un levier de performance sociale et économique. Les dirigeants d'entreprise ont besoin de collègues engagés, au meilleur de leur forme. Or, cela ne s'impose pas, cela se provoque, se construit et s'entretient. Les bénéfices d'une démarche basée sur le potentiel humain et la qualité de vie au travail sont nombreux : motiver, fidéliser... Harmonie Mutuelle, acteur historique majeur de la région, accompagne les entreprises, clientes ou non, et leurs salariés dans leurs différents moments de vie. »
Thomas Coutanceau, Directeur Région Centre-Val de Loire, Harmonie Mutuelle.

Harmonie mutuelle GROUPE VYV AVANÇONS collectif

MUTUALITÉ FRANÇAISE MEMBRE DE LA

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° SIREN 538 518 473, n° LEI 969500JLU5ZH89G4TD57.

Polaxis, au service des entreprises ...

À Neuillé-Pont-Pierre, le développement du parc d'activités Polaxis se poursuit. Un espace de coworking est actuellement en construction sur la zone de services inter-entreprises, à l'entrée du parc. Rencontre avec Antoine Trystram, Président de la Communauté de Communes Gâtine-Racan.

« Polaxis est une zone fondamentale pour la vie de notre territoire », lâche d'emblée Antoine Trystram. Ouvert depuis 2007, ce parc d'activités avait pour objectif premier de permettre aux populations les plus fragiles, repoussées en zone périurbaine à cause du prix toujours plus élevé du foncier, de ne pas avoir à supporter en plus des frais journaliers pour aller travailler en centre-ville. *« On le voit bien ces derniers temps avec les Gilets jaunes, une des difficultés c'est le déplacement, et le coût du déplacement pour aller travailler. »* Pour cette raison, cette zone d'activités de qualité environnementale a choisi un emplacement stratégique : Neuillé-Pont-Pierre, à 20 km du centre de Tours et à 20 km de la commune la plus éloignée. Là-bas, elle bénéficie d'une surface de 90 hectares avec une réserve foncière de 50 hectares qui n'est pas encore ouverte à la commercialisation. Elle est l'une des seules zones dans la région à pouvoir attirer de grands fonciers. Partant, Antoine Trystram et ses collègues travaillent dorénavant en totale synergie avec la Métropole. *« Quand la Métropole reçoit des demandes qu'elle ne peut satisfaire, plutôt que de laisser partir l'entreprise dans un autre département, elle nous met en contact. »*

Aujourd'hui, Polaxis accueille quatre sociétés sur son parc d'activités, parmi lesquelles *« Rustin »*, un des leaders mondiaux du caoutchouc. *« 4 entreprises sans compter le restaurant que nous venons d'installer »*, précise le Président de la Communauté de communes Gâtine-Racan qui espère pouvoir accueillir prochainement *« une vraie entreprise industrielle »*. En attendant ce jour, Antoine Trystram met un point d'honneur à offrir aux sociétés tous les services dont elles ont besoin pour pouvoir, dit-il, *« développer la ré-industrialisation de l'Indre-et-Loire »*. *« Pour un chef d'entreprise, ce n'est pas le prix qui compte, ce sont les services : la fibre, un bassin d'emploi suffisant, avec toute une palette d'emplois puisqu'il faut de tout, et un cadre sympathique parce que le bonheur au travail est une réalité aujourd'hui. »*
Dans cette logique, lui et ses équipes viennent d'achever la construction d'un parking poids lourd. Et ils travaillent actuellement sur la construction d'une crèche d'entreprise et d'une station qui proposera du gaz, de l'électricité, de l'éthanol et de l'hydrogène. Un projet d'ampleur parmi d'autres.

Construction d'un espace de coworking
« Nous venons, avec la préfète, de poser la première pierre de cet espace de coworking, ou plutôt le premier morceau de bois, puisqu'il sera construit avec des matériaux biosourcés », poursuit Antoine Trystram. Ce lieu de travail partagé de 500 m² avec des salles modulables devrait voir le jour d'ici la fin d'année 2022. *« C'est le premier bâtiment passif, qui ne consomme pas d'énergie et s'auto-suffit »*. Un architecte spécialisé a été mobilisé pour mener à terme ce projet de 1 300 000 euros. *« Avec ce bâtiment, on essaye de capter toutes les énergies qui s'offrent à nous. On va mettre en place des baies vitrées qui permettront au bâtiment de se chauffer par lui-même avec les rayons du soleil, un système de récupération de l'air, un toit végétalisé, l'idée est d'avoir le moins de perdition possible »*, indique l'élu qui voit, à nouveau, cet espace de coworking comme un *« service amené aux entreprises qui travaillent ici »*.

Ce lieu de travail partagé fonctionnera *« sur le mode de la convivialité »*, énonce-t-il. Un gestionnaire louera des espaces modulables à la demande pour une heure, une journée, un mois. *« L'idée est de permettre aux travailleurs nomades qui existent aujourd'hui dans les entreprises ou aux gens qui sont en télétravail et qui n'ont pas envie de rester chez eux de rencontrer du monde. Ce sera un endroit où chacun pourra trouver l'espace nécessaire à un moment donné. »*
Le Président de la Communauté de communes Gâtine-Racan se dit persuadé que cet espace de coworking permettra d'améliorer l'attractivité de Polaxis. *« Je suis un élu passionné, et je crois beaucoup en ce que nous essayons de faire avec mes collègues. Et surtout, je suis persuadé que nous sortirons de nos tracasseries et de nos crises par la vie des territoires »*, conclut-il.

J.G

PUBLI INFORMATION

La mobilité pour favoriser l'accès des jeunes Castelrenaudais à la culture et aux entreprises

La Communauté de Communes du Castelrenaudais s'engage auprès des enfants et des jeunes de son territoire, en lien avec les établissements scolaires sur des actions concrètes pour favoriser leur accès à la culture et au monde de l'entreprise. Elle se veut être un lien fort et actif entre les jeunes et les entreprises.

Depuis plusieurs années, un partenariat est mis en place entre la Communauté de Communes et le cinéma associatif d'art et essai *« Le Balzac »* à Château-Renault à travers le dispositif *« École et cinéma »*. L'opération permet aux enseignants des écoles élémentaires et maternelles d'inscrire leurs classes à une programmation de films qui s'insère dans la programmation pédagogique. Le transport des classes jusqu'à la salle de cinéma est pris en charge par la Communauté de Communes. Parmi les fims proposés, Le cirque, un film muet de Charlie Chaplin sorti en 1928, ou encore Ma vie de courgette, un film d'animation de Claude Barras sorti en 2016. Le dispositif d'éducation à l'image et au cinéma permet à plus de 1 250 enfants d'aller au cinéma 3 fois dans l'année et pendant le temps scolaire. Les enseignants sont formés en amont de cette opération et peuvent bénéficier de ressources pédagogiques variées afin d'étudier le film avec les élèves après sa projection. L'année dernière, quatorze écoles étaient intéressées par l'opération, mais la crise sanitaire avait contraint le cinéma à annuler toutes ses programmations. La Communauté de Communes a donc décidé de renouveler l'opération *« École et cinéma »* pour l'année scolaire 2021-2022.

Les jeunes à la découverte des entreprises industrielles... et agricoles

La septième édition du salon Made in Val de Loire avait lieu le 14 octobre dernier au Palais des Congrès de Tours. Pour l'occasion, la Communauté de Communes a mis à disposition deux bus pour le collège André Bauchant et le lycée des métiers Beauregard. Cet événement régional du monde de l'industrie a regroupé près de 130 entreprises. Ce salon était l'occasion pour près d'une centaine de collégiens et lycéens de découvrir des métiers et de faire naître chez certains des vocations.

Pour la première fois, la Communauté de Communes participera les 19, 20 et 21 novembre prochain au salon Ferme Expo à Tours. Regroupant plus de 300 exposants et attirant plus de 30 000 visiteurs, ce rendez-vous annuel permet de valoriser toute une filière et promeut les métiers, les terroirs et les savoir-faire de ceux qui font bouger l'agriculture. Le vendredi étant consacré aux écoles, la Communauté de Communes proposera aux 18 écoles du territoire de prendre en charge le coût du transport. Par cette initiative, ce sont plus de 400 écoliers du territoire qui pourront se rendre au salon.

GRANDES CAVES SAINT-ROCH & BLANC FOUSSY

Novembre, Décembre

BLACK FRIDAY

Du 22/11 au 29/11, profitez de remises exceptionnelles sur une sélection de nos vins à découvrir en boutique et sur notre boutique en ligne

FÊTES DE FIN D'ANNÉE

Pour vous aider à préparer au mieux les fêtes, nous vous proposons une sélection de coffrets cadeaux, des produits du terroir, nos spiritueux ainsi qu'une belle sélection de nos propriétés de Loire et d'autres régions

Jusqu'au 31/12, profitez en plus de 15€ en bon d'achat à partir de 150€ d'achat

65, quai de la Loire - 37250 ROCHECORBON - 02 47 40 40 20 - www.grandescavesstroch.com

Philippe Gobinet : « *Investir dans la formation de proximité* »

Alors que le marché national du travail temporaire est en recul, le groupe Partnaire progresse. Face à la pénurie de main d'œuvre, son PDG, Philipe Gobinet, préconise des formations ciblées au niveau des bassins d'emploi.

« Alors que nous connaissons un rebond économique sans précédent avec 6 points de PIB, les agences de travail temporaire n'arrivent pas à recruter. L'activité est en recul de près de 8% au niveau national et le retard sera long à rattraper ». Philippe Gobinet, le PDG du groupe de travail intérimaire Partnaire basé à Orléans, s'alarme pour la situation de la profession dont il est un représentant éminent en sa qualité de vice-président de l'organisation nationale Prism'Emploi. *« C'est un constat national avec de fortes variantes selon les bassins d'emploi »*, tempère-t-il. De fait, la situation du groupe Partnaire, avec ses 180 agences et ses 800 collaborateurs, s'avère plus favorable notamment dans son berceau historique du Centre-Val de Loire. *« Cela est dû à la vitalité des secteurs de la logistique et du commerce en ligne où nous sommes très présents, contrairement à l'automobile et l'aéronautique qui sont à la peine »*, observe-t-il.

Philippe Gobinet, 69 ans, a fondé le groupe Partnaire à Orléans en 1986.

3 000 intérimaires formés

En accompagnement du recrutement, le groupe Partnaire investit beaucoup dans la formation. *« Nous mettons en place des plans de formation pour l'acquisition et la montée en compétence des intérimaires, explique Philippe Gobinet. En 2020, nous avons formé plus de 3 000 personnes, y compris des migrants pour l'accès à l'emploi avec le programme Hope. Je crois aux vertus des dispositifs de formation de proximité, au niveau des bassins d'emploi en fédérant les énergies et les moyens financiers, comme le fait la Région avec le dispositif Défi. »*

Success story

Le groupe familial qu'a fondé Philippe Gobinet en 1986 en rachetant la petite société orléanaise *« Secrétariat mobile »* avec ses quatre employés et ses 900 000 euros de chiffre d'affaires, devrait atteindre cette année les 550 millions d'euros, en progression de 15%. Un essor spectaculaire construit sur une double stratégie de croissance organique, avec l'ouverture d'une quinzaine d'agences par an, et de croissance externe par le rachat d'entreprises du même secteur. L'acquisition de quinze sociétés de travail temporaire est venue progressivement étendre la couverture géographique du groupe qui déborde sur le Luxembourg, la Belgique depuis l'an dernier, et la Suisse où l'expansion va se poursuivre.

Belle success-story pour ce nordiste d'une famille de dix enfants dont le père était médecin des mines à Douai. Son diplôme de Sup de Co Lille en poche, Philippe Gobinet a débuté sa carrière chez Total jusqu'à devenir, à 26 ans, responsable régionale des ventes du site de Saint-Jean-de-Braye. *« On me proposait ensuite un poste en Afrique du Sud, raconte-t-il, mais j'ai préféré me lancer dans l'aventure entrepreneuriale en rachetant l'agence Secrétariat Mobile »*. Coïncidence, l'entreprise avait été créée en 1952, année de naissance de Philippe Gobinet. Ils fêteront donc ensemble leur 70 ans, l'an prochain, à l'occasion d'une convention réunissant tous les salariés du groupe.

B.G.

Nouveau président de la CCI du Loiret

Sans surprise, puisqu'il conduit la seule liste présentée, Philippe Gobinet devrait accéder à la présidence de la CCI du Loiret dont les résultats seront proclamés le 10 novembre. Il prendra la suite d'Alain Jumeau, qui ne se représente pas à la présidence mais figure sur la liste de 41 chefs d'entreprise qui siègeront pour un mandat de 5 ans.

cpme CENTRE-VAL DE LOIRE

Lancement de la Dynamique Responsable des PME...

100% des PME sont concernées par la transition écologique !

Vous souhaitez faire des économies d'énergie, rénover vos bâtiments ou faire votre transition écologique, mais ne savez ni comment vous y prendre ni quelle(s) aide(s) et quel(s) dispositif(s) mobiliser ?

Nous pouvons vous éclairer et vous accompagner au plus près dans toutes vos démarches.

Comment ?

- Information, sensibilisation et identification de vos besoins
- Plan d'action(s)
- Recherche et accompagnement dans vos financements (BPI, ADEME, Etat)...
- Suivi de vos projets [...]

Contact

Anthony POIRIER : Conseiller en Développement Durable

a.poirier@cpmecentrevaldeloire.fr

06 18 65 41 72

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
ADEME

Les fermes pilotes maraîchères, lieux d'échanges et de partage d'expérience

Depuis six ans, Bio Centre collabore avec huit fermes maraîchères sélectionnées pour leur capacité à innover et tester de nouvelles techniques de production. Début octobre, le réseau bio a organisé, à Férolles, dans le Loiret, une journée pour échanger, apprendre et partager autour des références techniques et économiques qui ont été capitalisées.

Le maraîchage bio est un secteur très dynamique en région Centre-Val de Loire : chaque année de nouveaux maraîchers implantent (ou installent) leur ferme et les groupes d'échange technique ne cessent de s'agrandir. Les structures maraîchères bio présentent une grande diversité de systèmes, tant au niveau de la production (plus ou moins diversifiée) que de la technique (mécanisation plus ou moins développée) ou de la commercialisation (vente directe, en demi-gros ou en gros). Le marché est très porteur avec une demande en hausse constante des consommateurs.

Réunir les professionnels pour partager les expériences

Bio Centre anime un réseau de huit fermes maraîchères bio, appelées fermes pilotes, choisies pour leur caractère innovant, leur volonté d'expérimenter et de transmettre de nouvelles techniques ou méthodes de productions.

Chaque ferme est suivie sur des thématiques particulières. Globalement, elles représentent la diversité des systèmes maraîchers bio en région. « *Il peut y avoir un gros différentiel entre toutes ces structures,* explique Caroline Le Bris, chargée d'expérimentation en maraîchage chez Bio Centre. *Ce sont des fermes que nous connaissons bien, pour lesquelles nous avons collecté des chiffres technico-économiques. Nous les suivons depuis plusieurs années, pour analyser leur évolution. Elles vont nous permettre de capitaliser des données qui seront transmises à d'autres maraîchers.* »

60 maraîchers, 20 porteurs de projet et 50 étudiants en brevet professionnel Responsable d'exploitation agricole étaient présents à une journée de rencontre organisée par Bio Centre le 5 octobre, à Férolles, sur l'exploitation de Gérald Céleste. « *L'objectif de cette journée était de réunir ceux qui veulent s'installer et ceux qui le sont déjà et qui veulent pérenniser leur système, qui réfléchissent à faire évoluer leur main d'œuvre, leur niveau de mécanisation, leurs circuits de commercialisation... L'idée était de réunir des agriculteurs qui ont une grande expérience sur des questions diverses (temps de travail et pénibilité, de gros freins à la pérennisation des fermes, temps passé à la commercialisation, rentabilité des différents circuits, choix entre salarié et associé) et qui peuvent la partager et d'autres qui en ont un peu moins et qui peuvent bénéficier de leurs conseils. Les participants ont également pu faire un point sur les nouveautés techniques : comment améliorer ses semis ; mettre en place un nouveau paillage...* »

Une journée d'échanges, de partage et de formation qui a fait évoluer la profession et a sans doute conforté des vocations...

2 fermes dans le Loiret :
- Baule bio - Aurélien Moreau - 3 hectares de surface agricole utile
- Aux légumes Céleste - Gérald Céleste - 2,1 hectares de surface agricole utile

3 dans le Loir-et-Cher :
- Alexandre de la Crompe - 2 hectares de surface agricole utile
- Les jardins d'Anthémis - Patrick Maillet - 0,35 hectare de surface agricole utile
- Luguette bio - Marianne Hémon - 0,62 hectare de surface agricole utile

edenéa nexity

RÉSIDENCE SENIORS À TOURS

50% DE RÉDUCTION
sur les 2 premiers loyers pour tout contrat de location signé avant le 31/12/2021 inclus*

LOCATION D'APPARTEMENTS DU T1 AU T3
LOGEMENTS ÉQUIPÉS, MEUBLÉS ET ADAPTÉS**

RENSEIGNEMENTS ET VISITES :
35 RUE DANIEL MAYER 37100 TOURS - TÉL : 06 69 77 77 21

0 820 12 10 12
Service 0,12 € / appel + prix appel(1)
(1)Gratuit depuis une box ou un forfait mobile
nexity.fr/edenea

*Nexity Edenéa offre 50% de réduction sur le montant TTC des deux 1ers loyers à tous les locataires ayant signé un contrat de location classique*** avec une date d'effet avant le 31/12/2021 inclus. Cette offre ne comprend pas les options et services additionnels qui peuvent être souscrits en sus par chaque locataire, et qui devront être réglés le cas échéant. **Voir services et conditions en résidence. *** Contrat de location meublée à usage de résidence principale soumis aux dispositions de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989. NEXITY EDENEA, Société par actions simplifiée au capital de 37.000 euros, Siège social : 19 rue de Vienne – TSA 10034 – 75801 Paris Cedex 08, SIREN 793 759 614 RCS PARIS. Document et photos non contractuels. Création : dps - Crédit photos : Adobe Stock. Octobre 2021. Ne pas jeter sur la voie publique.

Blénet - Mécanique de précision :

L'entreprise de mécanique de précision Blénet, implantée à Bourré et qui intervient dans tous les milieux industriels, accélère sa transformation vers l'industrie du futur 4.0. À la clé : une compétitivité accrue et des progrès fulgurants en matière d'organisation du travail. Entretien avec Mathieu Blénet, à la tête de la société depuis 2009.

Une usine du futur, connectée, robotisée et intelligente : voilà comment Mathieu Blénet envisage désormais l'avenir de sa société. *« D'ici cinq ans »*, espère-t-il. Le jeune patron a plusieurs projets en tête. Tout d'abord, en janvier 2022 l'entrée au capital de Marc Pereira, son associé, fort de 18 ans d'expérience chez Blénet. *« Avec la pénurie de personnels, il faut intéresser les employés les plus impliqués. Marc est ambitieux et très bon techniquement. Nous sommes complémentaires. »* M.Blénet

Les deux associés ont également acquis l'atelier voisin laissé vacant pour créer la société MPMB qui va leur permettre d'y réaliser toutes les opérations de débit, sciage et stockage de matière première. La production sera, elle, concentrée dans les locaux de la société Blénet. Grâce à un montage optimal, conseillé et réalisé par le cabinet d'avocats Duvivier&Associés, les deux associés sont maintenant chacun à la tête de sa holding, qui se répartit les parts des 2 sociétés. *« Nous allons pouvoir répondre toujours plus promptement aux urgences et limiter les intermédiaires qui font perdre du temps à nos clients »*.

Une entreprise familiale

La société Blénet c'est d'abord une affaire de famille. Créée en 1975 par Jean-Louis Blénet dans un petit local de 30 m² à Montrichard avec pour seule machine un tour traditionnel, l'entreprise qui compte à son actif plus de 45 ans d'existence est reprise en 2009 par le fils, Mathieu, Titulaire d'un BEP et BAC Productique/mécanique. La société s'est ensuite installée, en 1996 en zone industrielle, à Bourré, grâce au maire de l'époque, M.Delalande qui a donné pour 1€ symbolique un terrain de 5 000 m². Un endroit idéalement situé pour satisfaire les ambitions du père d'abord, puis du fils ensuite. Et pour cause, depuis son installation dans le centre industriel de Montrichard Val de Cher, l'entreprise familiale a connu deux projets d'extension de ses locaux. Le premier en 2009 qui lui a permis d'accueillir de nouvelles machines, plus volumineuses et plus performantes, notamment de chez DMG MORI et MAZAK. Ainsi que de doubler un chiffre d'affaires qui avoisinait déjà le million d'euro. Le deuxième, en 2011, après le rachat d'une entreprise voisine en liquidation. À nouveau, la société a profité de cet espace supplémentaire pour mettre la main sur les dernières machines haut de gamme, *« essentiellement japonaises »*, afin d'améliorer sa productivité, décrocher de nouveaux marchés - pétrochimie, ferroviaire, automobile -, et limiter la sous-traitance tout en maintenant la qualité, voire en l'augmentant. *« La société Blénet faisait déjà 1 million de chiffre d'affaires avec un portefeuille client réduit : 70 % du chiffre d'affaires était réalisé avec un seul client qui ne représente plus que 10 % aujourd'hui. En 2009, déjà, le chiffre d'affaires a doublé malgré la crise. Les relations avec nos clients se sont affinées et en plus de maintenir leur confiance ils nous ont confié de nouveaux marchés, raconte Mathieu Blénet qui a fait du matériel haut de gamme la nouvelle stratégie d'investissement de la société familiale. Un moyen,* explique-t-il, *"de toucher à des secteurs d'activités plus pointus et d'aller chercher de nouveaux clients" »*.

La force de la société Blénet ? S'adapter encore et toujours aux évolutions technologiques pour répondre aux attentes de ses clients. *« Nous faisons le maximum*

une affaire de famille !

pour répondre vite, être réactifs, même sur des demandes complexes. Nous n'avons ni bureau d'étude ni bureau des méthodes, la programmation se fait directement sur les machines. »
Certifiée ISO 9001 depuis 2009, la société Blénet est une entreprise à échelle humaine qui s'attache à apporter pleine satisfaction à ses clients dans tous les secteurs de l'industrie : qualité des pièces, délais courts et réactivité des équipes, sont les leitmotivs de cette société en plein développement mais qui a su garder les valeurs d'une entreprise patrimoniale.

« Quand le Covid est arrivé, 90 % des clients fermaient leurs portes »
Face à la pandémie de Covid-19, Mathieu Blénet et ses équipes ont été plus que jamais soudés. C'est aussi l'une des forces de la société Blénet, assure le chef d'entreprise qui reconnaît avoir toujours fait le maximum pour impliquer toujours davantage ses employés et prendre soin de ses techniciens, que ce soit par le biais de promotions ou d'un treizième mois. Alors, devant la crise sanitaire, toute l'équipe a fait front commun pour ne pas fermer et éviter le chômage partiel. *« Quand le Covid est arrivé, 90 % des clients fermaient leurs portes, énonce le jeune patron, nous, on avait deux mois de travail d'avance mais il y avait quand même des décisions importantes à prendre, je suis allé voir mon équipe et je leur ai dit : "Tous nos clients ferment, moi, personnellement, je n'ai pas envie de fermer, et vous, qu'est-ce que vous voulez faire ?". Au final, tous ont répondu présent, on a honoré nos commandes en temps et en heure, on a même trouvé un client en plein Covid dans le secteur de la robotique. »*

Objectif : 3 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2022
Pleinement conscient de l'avancée du numérique et du bouleversement engendré par l'introduction des nouvelles technologies au travail, la société Blénet sait que pour rester compétitive sur le marché européen cela passera dorénavant par la gestion des achats, la modernisation du parc machines, ainsi que l'agencement et l'agrandissement des locaux. L'idée, maintenant, c'est de préparer l'industrie 4.0, confie le chef d'entreprise. Mais mener à terme un tel projet ne se fait pas sans changement. Mathieu Blénet ne l'ignore pas. Lui qui a déjà investi 2,5 millions d'euros entre 2012 et 2018 s'apprête à récidiver, pour le bien de l'entreprise familiale. Ces derniers mois, la société Blénet a alors acheté de nouveaux locaux afin de faire de la place à ses machines futuristes : le centre de tournage DMG Mori NTX2500, le robot Engineering Data L250 qui pourra alimenter jusqu'à 6 centres d'usinage. Il alimente actuellement 3 centres d'usinage 5 axes dont 2 DMG Mori (le NMV 3000 et le NMV 5000) et le Mazak CV5-500 « L'investissement est indispensable si on veut rester compétitif », assure le jeune patron. Bientôt, l'industrie du futur ouvrira donc ses portes à Montrichard Val de Cher.
« Une robotisation de nos machines nous permettra d'augmenter notre amplitude horaire et de faire tourner nos machines la nuit. Du coup, nous améliorerons notre offre client avec des prix plus compétitifs et des délais plus courts, nous pourrons proposer aux clients le meilleur rapport qualité/prix ». L'entreprise Blénet compte bien garder un temps d'avance. Les objectifs affichés sont clairs : atteindre les 3 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2022. *« On sait qu'on a un potentiel aujourd'hui de doubler notre CA avec nos machines de pointe »*, conclut le chef d'entreprise. *« Nous sommes en capacité de répondre à tous types de demandes et dans tous les secteurs de l'industrie. La performance de nos machines et nos personnels qualifiés nous permettent de satisfaire nos clients positionnés sur des marchés de niche avec des pièces de plus en plus ouvragées. Nos investissements vont nous permettre également de réduire toujours plus les délais de réponses aux demandes de devis et de production. Nous sommes prêts pour une reprise forte de l'activité ! »* Et avec l'industrie du futur 4.0 qui pointe le bout de son nez, tous les feux sont au vert.

Le robot Engineering Data L250 pourra alimenter jusqu'à 6 centres d'usinage. Il alimente actuellement 3 centres d'usinage 5 axes : le NMV 3000, le NMV 5000 et le Mazak CV5-500.

> *« La société Blénet est une entreprise à échelle humaine, réactive, apportant tous les services nécessaires à tous les secteurs de l'industrie »*
>
> *Mathieu Blénet*

Philippe Merlin, conseiller diplomatique du business régional

Après l'Afghanistan et la Mongolie, la région Centre-Val de Loire. Philippe Merlin est le nouveau conseiller diplomatique de la préfecture de région. Sa mission : développer les relations d'affaires internationales

Lorsqu'il se déplaçait à Kaboul, il portait un gilet pare-balle et était escorté par des hommes en armes. Philippe Merlin ne devrait pas avoir besoin de pareilles protections quand il se rendra à Lamotte-Beuvron ou à Vendôme. Les missions du tout nouveau conseiller diplomatique de la préfecture de région s'avèrent beaucoup moins périlleuses. « *Ma mission consiste à contribuer au développement international de la région Centre-Val de Loire et à renforcer son attractivité aux yeux des pays étrangers dans le domaine économique principalement, mais aussi en ce qui concerne l'éducation, la santé, la culture ou le tourisme* » explique-t-il.
En poste depuis le 6 septembre auprès de la préfète de région, Régine Engström, Philippe Merlin occupe la fonction de conseiller diplomatique régional, une activité peu médiatisée mais dont la création remonte pourtant à 2015, lorsque Laurent Fabius était ministre des Affaires étrangères. À l'époque, la création d'une « *diplomatie économique* » s'affichait comme la priorité du Quai d'Orsay, non seulement dans les représentations françaises à l'étranger mais aussi sur le territoire national. Il s'agissait de soutenir les entreprises sur les marchés extérieurs et d'attirer des investissement étrangers, créateurs d'emplois.

Conseiller diplomatique auprès de la préfète de région, Philippe Merlin a pris ses fonctions le 6 septembre.

35 années de carrière diplomatique

Les motivations restent les mêmes et Philippe Merlin s'inscrit dans la lignée de ses quatre prédécesseurs à la préfecture de région. « *Je mets ma connaissance des réseaux diplomatiques internationaux à la disposition des entreprises et des organisations régionales qui souhaitent développer leurs activités à l'étranger* » annonce-t-il.
Et Philippe Merlin, 54 ans, s'est construit un solide carnet d'adresses en 35 années de carrière diplomatique. Diplômé de l'IEP de Paris et titulaire d'un DEA d'histoire du même Institut, il a « *roulé sa bosse* » à l'étranger en occupant des fonctions de premier conseiller à l'ambassade de Lettonie (1999-2002), de Finlande (2006-2009) et, plus récemment d'Afghanistan (2015-2018), avant d'accéder au titre d'ambassadeur de France en Mongolie, son précédent poste.
Il connait surtout de l'intérieur le fonctionnement des organisations internationales pour avoir travaillé à la mission permanente de la France auprès des Nations Unies à Genève (1996-1999), auprès du Conseil de l'Europe à Strasbourg (2002-2006), puis auprès des Nations Unies et des organisations internationales à Vienne (2009-2012).

De l'autre côté du tuyau

Les chefs d'entreprises régionales peuvent donc compter sur lui pour ouvrir des portes et faciliter les contacts avec les bons interlocuteurs. Les entreprises mais aussi les organisations comme il a eu l'occasion de le faire, « *de l'autre côté du tuyau* », à Oulan-Bator en soutenant une initiative de coopération médicale portée par l'association Orléans-Mongolie.
Depuis sa prise de fonction à Orléans, Philippe Merlin a multiplié les contacts avec les réseaux économiques mais aussi avec les représentations étrangères en région, notamment sur les problèmes de lutte contre l'immigration irrégulière et la délivrance de laissez-passer consulaires. « *Après six années à l'étranger dans des pays assez difficiles, je suis heureux de reprendre contact avec la vraie vie, en dehors de Paris* », se satisfait-il.
Natifs de Lons-le-Saunier, il découvre la région et redécouvre Orléans dont il avait conservé l'image d'une ville sombre et qu'il perçoit aujourd'hui comme « *un joyau rayonnant* ».

B. G.

Une région à potentiel

« *La région Centre-Val de Loire dispose d'un fort potentiel de valorisation tant du point de vue industriel qu'agro-alimentaire* » estime Philippe Merlin. Il constate que le secteur industriel représente un poids supérieur à la moyenne des régions avec des secteurs de pointe dans la pharmacie et les biotechnologies.

« *Ces domaines, comme d'autres, ont besoin d'investissements qui peuvent aussi venir de l'étranger* », ajoute-t-il. « *Il faut néanmoins toujours se poser la question de l'équilibre entre les bénéfices et les risques, aussi bien concurrentiels qu'industriels, et la question se pose plus pour certains pays que pour d'autres* ».

> *« Je mets ma connaissance des réseaux diplomatiques internationaux à la disposition des entreprises et des organisations régionales qui souhaitent développer leurs activités à l'étranger »*
>
> *Philippe Merlin*

La promotion immobilière en Région Centre-Val de Loire en 2021

Début octobre, la Fédération des promoteurs immobiliers Centre-Val de Loire et Ocelor, l'observatoire régional de la promotion immobilière, ont présenté les chiffres de l'immobilier 2021.

Après une longue décrue, les mises en vente des logements neufs connaissent un véritable rebond. Contrairement à ce qui aurait pu être attendu, il n'a pas été noté de chute du nombre de ventes d'appartements après le confinement. Il existe en effet une demande dynamique des ménages : 80 % des demandes correspondent à des T2 ou T3 pour des jeunes, ce que l'on peut rapprocher de l'attractivité des métropoles. *« Les moins de 30 ans représentent 40 % de nos clients, explique Ivain Le Roy Liberge, président de la FPI Centre-Val de Loire. La composition des foyers familiaux se transforme également d'où le besoin de petits logements. »*

Une baisse des obtentions de permis de construire

Cependant, l'offre reste encore trop contrainte. Trop peu de permis de construire sont accordés avec trop peu de constructibilité. *« On observe un réel ralentissement des obtentions de permis de construire, non pas à cause de la Covid, mais plutôt à cause du changement d'équipes municipales,* commente Ivain Le Roy Liberge. *Avec la vague verte écologique, moins de projets de construction ont été validés. »*
Par ailleurs, la profession fait face à une problématique de pénurie des matières premières, de hausse des prix au m² (de 8 à 22 %) et d'appels d'offres compliqués. La faible offre commerciale risque donc de continuer à accroître la pénurie.

La Région Centre-Val de Loire se comporte comme le marché national sur ses principaux indicateurs. Les trois marchés principaux portent sur les deux métropoles de Tours et d'Orléans et sur Chartres.

Sur la région d'Orléans

Les mises en vente (339 lots) équilibrent les volumes des ventes (317 ventes nettes sur le deuxième trimestre 2021).
Il y a aujourd'hui 600 logements disponibles (contre 813 en début d'année). Cependant, ce stock pourrait rapidement fondre avec le rythme des ventes, comme constaté en 2021, et laisse entrevoir moins de 6 mois d'offre commerciale.
Le ratio investisseurs - occupants est classique de la zone depuis quelques années avec 2/3 - 1/3.
Les prix de vente grimpent de plus de 6 % depuis un an, un indicateur défavorable.

Sur la région de Tours

Comme pour Orléans, cette année, les mises en vente équilibrent les volumes de ventes (352 vs 330), ce qui stoppe la chute de l'offre commerciale remarquée depuis un an.
Malheureusement, les prix s'envolent à aussi plus 6 % sur un an.
Le seul indicateur différenciant est l'offre commerciale qui se stabilise et représente 9 mois de stock à 921 lots.
Le ratio investisseurs / occupants est similaire à Orléans (71 / 29).

PUBLI INFORMATION

Enedis, partenaire de la plus grande Fresque du Climat à l'Université de Tours

En cette rentrée, Enedis, gestionnaire du réseau public de distribution d'électricité qui emploie 1 200 salariés en Centre-Val de Loire a participé à l'animation des ateliers de la plus grande *« Fresque du Climat »* jamais organisée en France. 3 500 étudiants et enseignants étaient conviés à cet évènement. Et ce n'est que le début...

Une Fresque du Climat d'une ampleur jamais expérimentée

La fresque du climat est un atelier d'intelligence collective et ludique qui a pour objectif de sensibiliser un maximum de monde aux enjeux climatiques et en comprendre les conséquences pour la transition écologique à travers 3h d'échange par petits groupes. Cartes en main, les étudiants de l'Université de Tours ont allié réflexion, créativité et débats afin de retrouver les liens de cause à effet entre les différentes composantes du changement climatique.

Prochaine étape : 1 200 salariés Enedis participants

En phase avec l'engagement de neutralité carbone d'Enedis d'ici 2050, l'entreprise souhaite que tous les salariés soient acteurs de la lutte contre le changement climatique. Cela passe par une sensibilisation de tous pour mieux appréhender cet enjeu planétaire. Ainsi, début 2023, les 38000 salariés d'Enedis (dont 1200 en Centre-Val de Loire) devront avoir suivi l'atelier «Fresque du climat».

Animation de la Fresque du Climat par les salariés d'Enedis à l'Université de Tours.

Prochainement en novembre retrouvez ENEDIS

Salon Ferme Expo
19, 20 et 21 novembre

Congrès des Maires d'Indre-et-Loire
30 novembre

Le Fonds d'accélération industriel une nouvelle fois relancé

C'était la 8e revue de projets depuis la création du plan de relance. Ce mardi 28 septembre, à l'occasion d'une revue de projets co-présidée par le sous-préfet à la relance Simon Karleskind, 17 nouveaux projets d'entreprises ont été validés conjointement par l'État et le Conseil régional.

Ces entreprises lauréates bénéficieront du soutien de France Relance d'un montant global de 4,3M€. Mais fort de l'expérience acquise lors des précédents plans, le volume d'investissement prévisionnel total devrait en fait approcher les 36M€, soit un investissement moyen par entreprise de 2,1 M€. La raison est bien sûr l'effet de levier.
« Le fonds régionalisé est, je crois, le fonds emblématique de la coopération entre l'État et la Région, expliquait Simon Karleskind. *Piloté notamment avec l'ADEME et la banque des territoires, 120 entreprises ont ainsi été aidées, 40M€ d'aides allouées, avec un effet levier x 8, soit 320M€. On va atteindre grâce à cela les 6% de croissance ».*
Et voilà donc 4,3M€ d'aide supplémentaires, qui devraient ainsi, outre le développement et la bonification des entreprises concernées, créer près de 360 emplois.

17 projets qui s'inscrivent dans les *« Territoires d'industrie »*
Les projets des entreprises bénéficiaires abordent les grands enjeux actuels de l'industrie : modernisation des outils de production et développement de l'industrie 4.0, préservation des savoir-faire, digitalisation et transition écologique.
« La mobilisation des chefs d'entreprise a été importante, poursuit le sous-préfet. Ce n'est pas au service de la réparation d'une trésorerie mise à mal, mais pour aider et même doper notre économie, avec les enjeux de demain : modernisation, numérisation, performance ».
Tous les secteurs de l'activité industrielle sont concernés : alimentaire, mécanique, sous-traitance ou cosmétique. Certes des axes structurants, mais c'est aussi la diversité du tissu industriel qui devrait en bénéficier, dans tous les territoires d'industrie de notre région. L'écologie avec la cosmétique verte à Chartres ; la compétitivité, avec groupe Barillet (exploitation forestière) à Châteauneuf-sur-Loire, ou encore l'entreprise Marco Polo en Loir-et-Cher, licorne du Sushi industriel, qui prévoit la création de 50 emplois et un agrandissement de 1 000 m² pour du stockage et de nouvelles lignes de cuisson.
Le vinaigrier Martin Pouret, est aidé pour son installation à Boigny-sur-Bionne dans le Loiret, la tonnellerie Gauthier Frères à Méry-ès-Bois dans le Cher, qui devrait passer sa production de barriques de 1 500 à 5 000 unités.

Simon Karleskind, sous-préfet à la relance : « Ce fonds n'est pas au service de la réparation d'une trésorerie mise à mal, mais pour doper notre économie ».

Un pilotage conjoint
C'est la BPI qui suit l'instruction des dossiers, avec le concours des équipes économie de la préfecture et de la Région, la banque des territoires, l'ADEME et France Industrie.
« Il ne s'agit pas de sauver, mais de pousser, insiste Simon Karleskind. *En ce sens, les dossiers doivent être "durables" et favoriser la reterritorialisation ».* En témoigne la filière bois, dont on dit que le modèle de transformation en Asie et retour en France de produits manufacturés, n'a plus sa place. *« Ce temps est révolu, il faut aider la filière à se restructurer ».* Les industriels candidats l'ont bien compris puisque 10% des dossiers tout au plus, ont été recalés.

S.d-L.

Les territoires à égalité

Au-delà d'être la pierre angulaire de la reprise économique, l'industrie constitue un levier puissant pour lutter contre les fractures territoriales et sociales. 70% des sites industriels sont situés hors des grandes agglomérations et 71% des investissements directs étrangers dans le domaine industriel ont profité à des communes de moins de 20 000 habitants.
Pour permettre ce rebond, la ministre chargée de l'Industrie, Agnès Pannier-Runacher avait annoncé, dans le cadre de France Relance, la création de ce fonds d'accélération des investissements industriels dans les territoires, qui complète les aides sectorielles octroyées par l'État. Il s'inscrit dans le cadre du programme Territoires d'industrie, qu'avait initié le Premier ministre en novembre 2018.

Pour mémoire, la répartition du fonds régional de 40M€ de subvention était la suivante :
Pour le Loiret : 18% des aides
Loir-et-Cher : 20%
Indre et Loire : 13%
Indre : 16 %
Eure et Loir : 12 %
Cher : 21 %

Le cabinet d'Avocats DUVIVIER & ASSOCIES rejoint le Réseau SIMON AVOCATS

Ce partenariat permet au cabinet DUVIVIER & ASSOCIES disposant de bureaux à Tours, Paris et Blois, tout en gardant son indépendance, d'élargir son offre de services en se rapprochant de partenaires de confiance ayant une activité étendue en France et à l'international. Le cabinet DUVIVIER & ASSOCIES, déjà dédié au droit des sociétés, à la fiscalité, au droit du patrimoine, du travail et de la sécurité sociale et au contentieux civil et pénal, sera ainsi à même d'offrir des compétences techniques renforcées à ses clients ayant des besoins spécifiques en raison de leur taille ou de leur secteur professionnel.

SIMON AVOCATS est un réseau de cabinets d'avocats créé à l'initiative du cabinet SIMON ASSOCIES regroupant des cabinets à Paris, Lille, Montpellier, Nantes, Nice, Lyon, Aix en Provence, Blois, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Le Havre, Marseille, Metz, Nancy, Rouen, Toulouse, Tours.

La volonté commune des membres du réseau SIMON AVOCATS est de faire face ensemble à une profession en forte croissance où les facultés de chacun doivent se regrouper pour être présents sur le territoire national et à l'international, en partageant savoir-faire, compétences et moyens, pour assister et accompagner au mieux les entrepreneurs d'aujourd'hui.

Le réseau SIMON AVOCATS fédère ainsi un ensemble de cabinets d'avocats disposant de relations locales confirmées, d'une notoriété existante ou en devenir et d'une excellente connaissance du monde de l'entreprise. Les membres du réseau sont implantés localement, avec une parfaite appréhension du tissu social, industriel et politique.

L'activité rapprochée en région au moyen du réseau a un véritable sens pour les clients qui se développent dans l'Hexagone et à l'international, lesquels bénéficient ainsi d'un cabinet à même de les accompagner de manière globale dans le cadre d'une offre complète de services.

La diversité du réseau, encourage le partage de connaissances et favorise la mutualisation des compétences, notamment en droit social, droit des contrats, nouvelles technologies, protection des données personnelles, propriété intellectuelle, droit des sociétés, fusion, cessions et acquisitions de sociétés, fiscalité, distribution, concurrence, consommation, entreprises en difficulté et retournement, immobilier, construction, urbanisme, contentieux et arbitrage, droit de la santé ou compliance.

Le réseau SIMON AVOCATS est également lié par 63 accords transnationaux en Algérie, Argentine, Arménie, Azerbaïdjan, Bahamas, Bahreïn, Bangladesh, Belgique, Birmanie, Bolivie, Brésil, Bulgarie, Cambodge, Cameroun, Chili, Chine, Chypre, Colombie, Corée du Sud, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Égypte, El Salvador, EAU, Estonie, Etats-Unis, Guatemala, Grèce, Honduras, Hongrie, Île Maurice, Îles Vierges Britanniques, Inde, Indonésie, Iran, Italie, Jordanie, Kazakhstan, Koweït, Liban, Luxembourg, Madagascar, Malte, Maroc, Mexique, Nicaragua, Oman, Panama, Paraguay, Pérou, Portugal, Qatar, RD du Congo, République Dominicaine, Sénégal, Singapour, Suisse, Thaïlande, Tunisie, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Zimbabwe.

Par son adhésion au réseau SIMON AVOCATS, le cabinet DUVIVIER & ASSOCIES se joint à des partenaires lui permettant d'apporter des solutions juridiques à tous les types d'entreprise, qu'il s'agisse d'entreprises de services, d'industries moyennes ou de taille intermédiaire, d'institutionnels de l'investissement, de la banque et de l'assurance, de l'économie sociale et solidaire. Ces compétences complètent parfaitement son offre de services auprès d'une clientèle privée de dirigeants et acteurs du monde des affaires.

Le cabinet DUVIVIER & ASSOCIES se positionne ainsi en partenaire privilégié des entrepreneurs afin de mettre en place des stratégies sur-mesure favorisant des solutions pragmatiques pérennes, permettant de prévenir les risques et de répondre aux attentes des entreprises dans les principaux secteurs d'activité de notre économie.

Retrouvez plus d'informations sur les sites Internet :

Cabinet DUVIVIER & ASSOCIES :
https://www.duvivieretassocies.fr/

Réseau SIMON AVOCATS :
https://simonavocats.com/

40 COLLABORATEURS AU SERVICE ET À L'ÉCOUTE DE PLUS DE 1600 ENTREPRISES

Cabinet DUVIVIER & ASSOCIÉS
33, boulevard béranger - 37000 TOURS
Tél. 02 47 05 79 18 - Fax : 02 47 80 92 82
tours.boisdenier@duvivieretassocies.fr

Cabinet DUVIVIER & ASSOCIÉS
19 rue borromée 75015 PARIS
Tél. 01 47 04 19 19 - Fax : 01 47 04 00 22
paris@duvivieretassocies.fr

Cabinet DUVIVIER & ASSOCIÉS
1 rue Jehan de Saveuse
4 quai Saint-Jean 41000 BLOIS
Tél. 02 54 74 73 61
blois@duvivieretassocies.fr

www.duvivieretassocies.fr

Formation professionnelle, ce qui a changé

© Freepik

Contre toute attente l'économie française, est en plein boom. La pénurie de compétences n'est pas limitée aux métiers en tension, mais s'est généralisée à l'économie du pays tout entier.
La formation est une priorité, tant pour l'État qui traîne plus de trois millions de chômeurs et pour les entreprises qui ne trouvent pas les salariés formés à leurs demandes. Le système des formations de masse a montré ses limites et l'on parle désormais de formation « *inclusive* », du cousu main pour que les demandeurs d'emploi trouvent systématiquement un travail à l'issue de leur formation.
C'est toute une organisation qui a été remise à plat par la loi Avenir de 2018. De la collecte des cotisations à l'insertion dans l'entreprise, détail d'un schéma qui a bien changé.

Dossier réalisé par Stéphane de Laage

Qu'il s'agisse de la formation des jeunes ou des moins jeunes, elle est par nature un sujet complexe. Car tous les acteurs impliqués, Etat, Régions, Pôle Emploi, branches professionnelles, formateurs ou financeurs, souhaitent logiquement garder la mainmise sur la gestion des parcours.
La Nation est garant de la formation de ses enfants, les Régions de la bonne organisation de cette même formation sur leur territoire, et les branches professionnelles disent que personne mieux qu'elles, connaissent les besoins des entreprises. Quant aux organismes de formation, ils sont attachés à ce que leur activité soit à la fois reconnue, efficace et lucrative.
Au fil des ans, il a fallu se rendre à l'évidence. L'efficacité n'était pas toujours au rendez-vous. Il était reproché aux Régions d'être par trop omniprésentes dans la structuration, de distribuer trop facilement et sous la contrainte politique des subventions qui se sont avérées inefficaces. Les chefs d'entreprise, eux, n'ont que peu de reconnaissance des efforts, parfois vains il est vrai, de Pôle Emploi pour trouver le candidat idoine. Quant aux OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés) auxquels cotisaient les entreprises, leur nombre était devenu pléthorique, 23 au total, comme les organismes de formation d'ailleurs, ce qui a eu pour conséquence de diluer les finances, semer la confusion et perdre en efficacité.

Jean-Patrick Gille, vice-président de la région Centre-Val de Loire, en charge de la formation.

Alors en 2018, le législateur a rebattu les cartes. Les OPCA ont dû se regrouper pour ne plus avoir que 11 OPCO (opérateurs de compétence) ; les organismes de formation doivent désormais répondre à des standards plus exigeants ; les financements sont mieux fléchés. Quant aux compétences, elles ont été attribuées différemment : pour faire simple, les régions ont perdu celle de l'apprentissage (les plus jeunes, en CFA et lycées pro.), mais elles ont conservé l'organisation de la formation continue et de la formation professionnelle des demandeurs d'emploi sur leurs territoires.

Jean-Patrick Gille est vice-président de la région Centre-Val de Loire, en charge de la formation : « *Il faut, dit-il, penser la formation en terme de parcours professionnel. De la formation initiale à la formation continue, qui permet d'évoluer ou de changer d'orientation au cours de la vie* ». La Région, dans sa compétence nouvelle sur l'orientation, est en quelques sortes l'autorité organisatrice qui doit veiller à ce que les parcours soient les plus efficaces possibles, tant pour les personnes que pour les branches, les finances publiques et celles des entreprises. « *Logiquement,* poursuit J.-Patrick Gille*, c'est dans les territoires qu'on voit le mieux le besoin des entreprises* ». De fait, le Centre-Val de Loire est plus industriel que PACA par exemple, et ne nécessite pas les mêmes formations. « *Charge donc à la Région de veiller à ce qu'il y ait de bons organismes de formation là où ils sont utiles* ». Ceci est d'autant plus vrai maintenant, qu'il est de la responsabilité des régions de former les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi. Pour cela, la collectivité territoriale a développé le dispositif DEFI (Développement de l'emploi par les formations inclusives), et a récemment signé pour cela un PACTE d'investissement dans les compétences (2019-2022), avec l'État.

600M€ pour la formation en entreprise

Les entreprises ont l'obligation de former régulièrement leurs salariés. Pour financer ces formations, à compter de 2022 elles cotisent via l'URSSAF, à l'organisme d'État France Compétences qui gère le pot commun.
Au bout de la chaîne, ce sont les OPCO, organismes collecteurs de référence, qui perçoivent ces finances pour gérer au plus près la formation. Les TPE de moins de 10 salariés s'en acquittent au taux de 0,55% de leur masse salariale, les plus de 10 à hauteur de 1%. S'ajoute également 0,68% de la masse salariale versés au titre de la taxe d'apprentissage. Ce n'est là qu'un ordre d'idée bien sûr, puisqu'il existe de nombreux aménagements, notamment pour assouplir les franchissements de seuil, le basculement de CDD en CDI et les autres subtilités.
En fait de subtilité, il en est certaines qui ne passent pas bien auprès des dirigeants d'entreprises, à commencer par l'organisation même de la formation en entreprise.

Éric Chevée, vice-président de la CPME, en charge des affaires sociales.

Éric Chevée est vice-président de la CPME, en charge des affaires sociales. Son constat est simple : « *on voit qu'il y a près d'un million d'emplois disponibles et trois millions et demi de chômeurs, il y a donc une équation que l'on ne résout pas avec le système actuel* ». Avec François Asselin, ils ont donc rencontré Élisabeth Borne, ministre du travail, de l'emploi et de l'insertion. Lui disant en substance que le système de formation ne fonctionnait pas, même avec 3MD€ d'investissement. « *On ne conteste pas l'objectif d'investir dans les compétences, précise Éric Chevée. Mais on fait trop de quantitatif et pas assez de qualitatif. Il est urgent de réorienter l'argent vers la formation professionnelle au sein même des entreprises* ». En substance, la CPME pointe une erreur d'approche. « *Les demandeurs d'emploi, souvent éloignés du monde de l'entreprise, doivent être formés en entreprises et employables à l'issue* ». Et pour cause, les 3MD€ pointés du doigt viennent pour la moitié des entreprises, pris dans le fonds de formation professionnelle. Logique donc qu'ils servent à ces mêmes entreprises.
La CPME a donc demandé et obtenu du Premier ministre, de réorienter 600M€ sur des formations en entreprise. Une formation si possible individuelle, soit une préparation opérationnelle à l'emploi (POE), soit une formation assurée directement sur le poste de travail, par l'entreprise elle-même. C'est ce que l'on appelle l'AFEST, action de formation en situation de travail. Ce qui n'empêche pas le cas échéant d'être complétée d'une autre formation, à l'extérieur cette fois, par des organismes de formation. Exemple : un hôtel qui a besoin d'un agent d'accueil peut le former sur site, et compléter ces compétences de base par la maîtrise de l'anglais en extérieur.
Les 600M€ pourront donc servir à payer les formateurs des organismes dédiés et des tuteurs en entreprise.

Du cousu main

Le 13 octobre dernier, se tenait à Meung-sur-Loire, le forum de la logistique Log'avenir. Les jeunes et les demandeurs d'emploi s'y sont pressés, dans un territoire où les entreprises de ce secteur sont nombreuses. La Haute-Commissaire aux compétences, Carine Seiler s'était aussi rendue à ce rendez-vous, retrouvant François Bonneau, président de la Région Centre-Val de Loire. Une occasion idéale de faire le point sur les contrats PACTE et le DEFI engagés pour la période 2019-2022. Le Plan d'investissement dans les Compétences prévoit une mobilisation de l'État de 15MD€ sur la période du quinquennat. Il s'agit de former un million de jeunes et un million de demandeurs d'emploi peu ou pas qualifiés. *« Le pari sera réussi en 2022, annonce déjà Carine Seiler. Ce, grâce aux expérimentations que l'on conduit, comme l'opération DEFI en région Centre-Val de Loire, qui assure une promesse d'embauche à la clef, et l'assurance de remettre le pied à l'étrier à ceux qui en sont éloignés du travail ».*
Eric Chevée acquiesce : *« On encourage bien entendu le dispositif DEFI, mieux encore que la préparation opérationnelle à l'emploi. Dès lors qu'un poste est disponible, un contrat se signe entre l'entreprise qui accueille, la région qui finance, et Pôle Emploi, qui sélectionne le demandeur. C'est du sur-mesure, presque du cousu main ».* Pour les demandeurs d'emploi, c'est 560M€ supplémentaires pour la formation. *« La digitalisation des formations est aussi une voie explorée, ajoute Carine Seiler, pour l'apprentissage des actes professionnels. L'état va investir dans des plateaux techniques immersifs, et des tiers lieux pour de nouvelles pratiques pédagogiques ».*

La Haute-Commissaire aux compétences, Carine Seiler et François Bonneau, président de la Région Centre-Val de Loire.

Éric Chevée apporte un bémol à cette idée : *« Le DEFI exige d'avoir un contrat de travail signé en face, or les PME sont frileuses à ce sujet. Je suggère que cette contrainte disparaisse, notamment pour les TPE/PME de moins de 50 salariés ».*
Si les grandes entreprises y trouvent tout de même leur compte, notamment pour des formations lourdes de 400 heures ou pour des petits groupes de demandeurs d'emploi, le système est plus compliqué pour les PME qui n'ont pas de services dédiés aux ressources humaines. Il est donc essentiel que les acteurs soient en ordre de marche. Et Éric Chevée de poursuivre : *« Si la réforme a retiré l'organisation de l'apprentissage et la formation professionnelle aux régions pour la confier aux branches professionnelles, la formation professionnelle et l'emploi se jouent tout de même dans les bassins d'emploi. On a donc toujours besoin des régions pour être les relais sur place. Il faut qu'elles soient performantes » !*
Avec les 15MD€ sur cinq ans, les 600M€ supplémentaires pour la formation professionnelle et les 570M€ pour l'apprentissage, la question n'est donc plus vraiment celle du financement. Les dirigeants savent qu'il faut en passer par la formation ; la question est désormais celle de l'ingénierie.

> *« Il s'agit de former un million de jeunes et un million de demandeurs d'emploi peu ou pas qualifiés »*

La formation et l'entreprise, plus proches

Au cœur de la réforme, sont les organismes de formation, les OF, dont certains sont des OFA, anciennement CFA pour l'alternance. Il y avait 40 CFA en Région avant la réforme, on compte 82 OFA aujourd'hui. Si beaucoup fonctionnent encore sur le modèle associatif, autrefois subventionné, nombre d'entre eux sont devenus des entreprises, adaptés à la vente de services, dans un cadre concurrentiel.

AFTEC-Formation fait partie de ces organismes de grande taille, qui dispensent depuis de nombreuses années des formations pour le tertiaire, souvent en alternance, jusqu'au BTS voire au Master. Philippe Meyjonade en est le directeur de la formation. Il a observé ce changement radical.
« La loi a ouvert de nouvelles possibilités : alternance, VAE, bilan de compétence et professionnalisation au sens large. La régulation par la Région, des opérateurs et de leur offre, n'existe plus. La carte des formations n'est plus. Désormais chaque organisme fait ce qu'il veut et l'écosystème dans lequel règne la concurrence, nous incite à diversifier notre offre de formation, y compris en alternance, identifier les besoins du territoire et s'y adapter ».
AFTEC-Formation encadre ainsi 1 500 étudiants, en formation initiale par alternance sur les deux sites d'Orléans et Tours. S'ajoutent à cela, pour la formation professionnelle, et en réponse aux appels d'offres de la Région dans le cadre du PRDF (plan régional de formation), 250 stagiaires chaque année, souvent dans le secteur tertiaire. Ces derniers sont souvent en reconversion ou demandeurs d'emploi. Ils sont en alternance durant six mois et ont un statut de stagiaire de la formation professionnelle.

Philippe Meyjonade.

Avec la réforme, l'AFTEC a donc dû adapter son offre et a créé pour cela une instance interne appelée *« gouvernance de l'offre »*. L'AFTEC s'est aussi rapproché de certains OPCO pour construire les futurs champs d'intervention, en particulier pour la branche *« commerce »* qu'elle maîtrise de longue date. *« Les stagiaires bénéficient évidemment de cette proximité qui se noue avec les OPCO, car on répond avec précision aux besoins du moment ».* Confère le titre professionnel en cours de création à Tours à la demande des entreprises rattachées à l'Opcommerce.
Si les OPCO apportent leur concours pour trouver des entreprises qui accueillent les étudiants, les OFA en retour, bâtissent les formations certifiantes qui couvrent les besoins en main d'œuvre.
Les onze OPCO, ont le voit, sont le relai rapproché entre les organismes de formation et les employeurs. Toutefois, tout le monde ne travaille pas ensemble. L'AFTEC, spécialisé dans le tertiaire n'a que peu de relations avec l'OPCO de l'industrie par exemple. L'UIMM (union des industries et métiers de la métallurgie) a logiquement son propre CFA (ou OFA) industriel.

CFA de branche, le niveau monte

Guillaume Le Nohac est responsable conseil emploi formation au pôle formation de l'UIMM en Région Centre. *« Le pôle formation compte trois entités,* explique Guillaume. *Le CFAI, qui accueille près de 900 apprentis, l'AFPI pour la formation des adultes et des salariés, et Trajectoire industrie pour la formation des demandeurs d'emploi. Cet ensemble très complet et parfaitement adapté, répond aux besoins de la branche professionnelle ».* Le CFA de l'industrie forme des CAP, BTS et même des Bachelor de technologie en partenariat avec l'université, mais aussi des diplômes d'ingénieur par apprentissage, avec l'école Polytech. La liste est longue et les formes très différentes, tout autant que les publics, pré ou post BAC.
Comme tout CFA, celui de l'industrie est financé par France Compétence, sur le principe du *« coût contrat »* pour chaque apprenti. Des apprentis qui doivent trouver les entreprises qui les accueilleront. Pour cela, Guillaume Le Nohac dispose d'une équipe de sept personnes qui font le lien entre les candidats et les entreprises, et cherchent de nouveaux candidats. Car la question de l'attractivité des métiers de l'industrie demeure. *« À l'heure qu'il est, une quarantaine d'offres ne sont pas pourvues, malgré le travail des développeurs ».* Les UIMM savent que les entreprises vont encore recruter ces prochaines années. La courbe des âges l'annonce, il y a pus de départs à la retraite que de jeunes entrants. Ceci explique que l'ingénierie des formations soit si exigeante, y compris pour des branches professionnelles très bien circonscrites et organisées comme l'industrie. *« On va jusque dans les collèges pour présenter les métiers de tourneur fraiseur, de chaudronnier et aujourd'hui de maintenance industrielle ».* La modernisation des usines et des ateliers est impressionnante. Les machines sont toutes à commandes numériques, et d'une incroyable modernité. La technicité de l'industrie devrait attirer les plus jeunes, mais ce n'est pas toujours le cas. Le niveau de formation a beaucoup augmenté. Il ne reste qu'un CAP dans l'industrie (chaudronnerie et soudure), alors que sur l'ensemble des métiers, le BAC est requis et souvent BAC+2. *« C'est à ce prix que la France défendra ses compétences »,* insiste Guillaume Le Nohac.

Guillaume Le Nohac, responsable conseil emploi formation au pôle formation de l'UIMM en Région Centre.

Forts de ces diplômes de plus en plus élevés, les jeunes se savent en position de force et n'hésitent pas à les faire valoir dans une entreprise, y compris concurrente de celle qui les ont formés. *« Les jeunes ont envie de découvrir d'autres choses, poursuit Guillaume. En fin de BTS, ils ont passé cinq ans dans leur entreprise. Certains vont à l'étranger faire valoir leurs qualités. La génération actuelle ne cherche plus systématiquement la stabilité professionnelle avec un CDI d'entrée. En revanche, lorsqu'ils reviennent, c'est sur les terres familiales » !*

Quand les entreprises prennent les choses en main

Sans avoir attendu la réforme, certaines grandes entreprises ont fait de la formation leur affaire. Soit parce qu'elles ne trouvent pas les personnels prêts à l'emploi, soit parce qu'elles préfèrent avoir leur école dans un secteur très précis qui ne correspond à aucun titre professionnel. C'est le cas de Véolia par exemple, qui depuis longtemps dispose de son campus, sur lequel sont dispensées des formations professionnelles continues et initiales. Dans la gestion de l'eau potable et le traitement des eaux usées, le recyclage, la valorisation des déchets et l'optimisation énergétique. Le Campus Veolia propose pas moins de 18 diplômes et titres accessibles par la voie de l'alternance du CAP au Master et plus de 400 modules de formations professionnelles continues.
Quant au groupe de luxe LVMH, il a créé en 2014 son Institut des Métiers d'Excellence *« Le but, explique-t-on, est de transmettre les savoir-faire d'excellence pour 23 métiers de la création, de l'artisanat, et de l'expérience client, auprès des jeunes générations et des personnes en reconversion ».* Les alternants bénéficient d'un cursus qui allie enseignements techniques et théoriques, avec des écoles et universités reconnues, et une expérience au sein des Maisons du groupe LVMH par le biais de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation rémunérés. Le taux de réussite aux diplômes des écoles a été de 97% en 2020. En cumulé depuis 2014, 78% des apprentis rejoignent les filières métiers ou bien poursuivent leurs études à la fin de leur cursus à l'Institut, et la grande majorité d'entre eux au sein d'une Maison du Groupe ou chez des partenaires externes.

Autre formule, cette fois en Région Centre-Val de Loire. Le groupe Engie a récemment sollicité l'AFTEC pour être son Unité de formation alternée, une UFA. Le groupe industriel, qui ne dispose ni de bâtiments adaptés, ni de formateurs, s'appuie sur un organisme compétent. L'AFTEC crée la section et aide ENGIE à trouver les jeunes intéressés par cette spécialité *« maintenance des systèmes ».* Les services RH sont aussi mis à contribution pour trouver les jeunes.
« Cette formule est véritablement le fruit de la réforme », conclue Philippe Meyjonade.

Kutter School Academy

Réforme ou pas, Emmanuel Renaud a choisi, lui aussi de créer son académie, mais dans un domaine plus inattendu : la taille de la barbe. *« Pour être barbier aujourd'hui, il faut passer par le CFA de référence, apprendre la coiffure et poser des bigoudis »*. Emmanuel est un brin sarcastique, mais on comprend son désarroi. Fondateur de quatre barbershops en Région Centre-Val de Loire, il ne trouvait pas les professionnels en capacité de maîtriser la taille avec l'exigence qui est la sienne. *« La fonction de barbier n'est pas encore enseignée comme un métier à part entière »*. Ainsi est née la Kutter School Academy à Blois. Le nom est un brin pompeux, mais dit bien toute l'exigence du cursus. Raser, tailler, soigner, rien ne s'improvise, et surtout pas l'hygiène. Alors Emmanuel a structuré son offre. Deux sessions par mois, et pas plus de quatre ou cinq stagiaires à chaque fois. Les candidats sont des hommes qui ont une certaine habitude et souhaitent se lancer dans la profession, mais aussi et surtout des salons de coiffure qui veulent se diversifier et ajouter une corde à leur arc. Force est de constater que la barbe a le vent en poupe, 90% des hommes de 25 à 35 ans sont barbus !

kutter school academy, formation Barbier.

Mettre les feux au vert dans ma vie

Le cabinet Abaca formation a été fondé dans les années 90. Racheté en 2012 par Serge Maillard, il compte aujourd'hui quinze personnes en région Centre-Val de Loire, psychologues et consultants RH qui souvent ont eu de belles expériences en entreprise. Abaca s'est fait une spécialité du bilan de compétence et des techniques d'évaluation. Bien que n'étant pas une formation à part entière, et ne délivrant pas de titre professionnel, le bilan de compétence est malgré tout pris en considération dans l'environnement de l'entreprise. S'il est octroyé par l'entreprise, il peut être fait sur le temps de travail qui reste payé. Son coût, environ 1 800 €, est pris en charge dans le cadre du CPF, le Compte personnel de formation, qui pourtant valide prioritairement des formations certifiantes. *« On n'apporte pas de compétences à proprement parler, reconnaît Serge Maillard, mais une évaluation des capacités à s'orienter »*.

Serge Maillard vient du monde de la restructuration des entreprises, accompagnant les plans sociaux et dispositifs collectifs. Alors la mise au point personnelle est un aspect humain qu'il connaît bien, et sa formation en psychologie n'y est pas étrangère non plus.

« Le bilan de compétence, dit-il, *c'est deux à trois mois d'introspection pour obtenir un projet qui tient la route »*. Sous entendu, méfiez-vous des offres de bilan en trente minutes chrono et plus encore, des analyses entièrement digitales hors période COVID. Ajoutons que le bilan de compétence n'est pas un simple conseil en orientation, avec une formation à la clef, mais plutôt un travail de positionnement, et une proposition de parcours à la clef.

« Jamais la vie professionnelle n'a autant voulu se fondre dans la vie personnelle, note Serge Maillard. *L'idéal est de lui ressembler ou d'être en parfaite adéquation »*. La question est souvent d'apprendre à se gérer soi-même, par étapes, et de prendre les décisions au bon moment. *« Alors on définit des hypothèses, puis la faisabilité, en fonction de la situation sociale de chacun »*.

Serge Maillard, du cabinet Abaca formation.

Qualiopi

Qualiopi est le référentiel qui certifie les OF et OFA et leur donnent la possibilité d'être financés par les OPCO. L'obligation vaudra dès la fin de l'année 2021. Il oblige à pas moins de 37 points de contrôle. Autant dire que tous les organismes ne feront pas la démarche. Où l'on parle de l'accessibilité des locaux, du process d'organisation de l'entreprise, de politique RH, de formation des formateurs, de communication, mais aussi de l'obligation annuelle de mesurer la satisfaction client (entreprises et apprenants). Il ne fait plus aucun doute que l'organisme devient une entreprise qui se benchmark et répond à de solides obligations.
Qu'importe la taille et donc la surface financière de l'organisme de formation, la règle vaut pour tout le monde. Mireille Rubio a fondé Prestige Interlinguage, centre de formations linguistiques à St-Jean-de Braye. « *C'est un gage de qualité*, reconnaît-elle, *lourd mais qui nous tire vers le haut* ». Après la certification, une surveillance est assurée régulièrement. La trentaine de formateurs, souvent titulaires de master, et à minima natifs du pays dont ils enseignent la langue, n'y échappent pas.

Mireille Rubio fondatrice de Prestige Interlinguage, centre de formations linguistiques à St-Jean-de Braye.

Alain Bonnin, responsable de la mobilité électrique EDF Centre-Val de Loire

Philippe Bigot, président des concessionnaires du Loir-et-Cher.

ERRATUM

Dans notre précédente édition, dans notre article « *Dossier automobile, le paradoxe des énergies* », nous avons utilisé par erreur une photographie de M. Alain Bonnin, responsable de la mobilité électrique EDF Centre-Val de Loire, en lieu et place de celle de M. Philippe Bigot, président des concessionnaires du Loir-et-Cher.
Nous leur présentons à tous les deux toutes nos excuses.

www.lepicentre.online
L'ÉPICENTRE
Le média de l'actualité économique et sociétale du Val de Loire

Retrouvez nos 3 éditions :
37 / 41 / 45
Distribué à 30 000 exemplaires,
en points de dépôts et en routage

32 pages
Gratuit
Mensuel

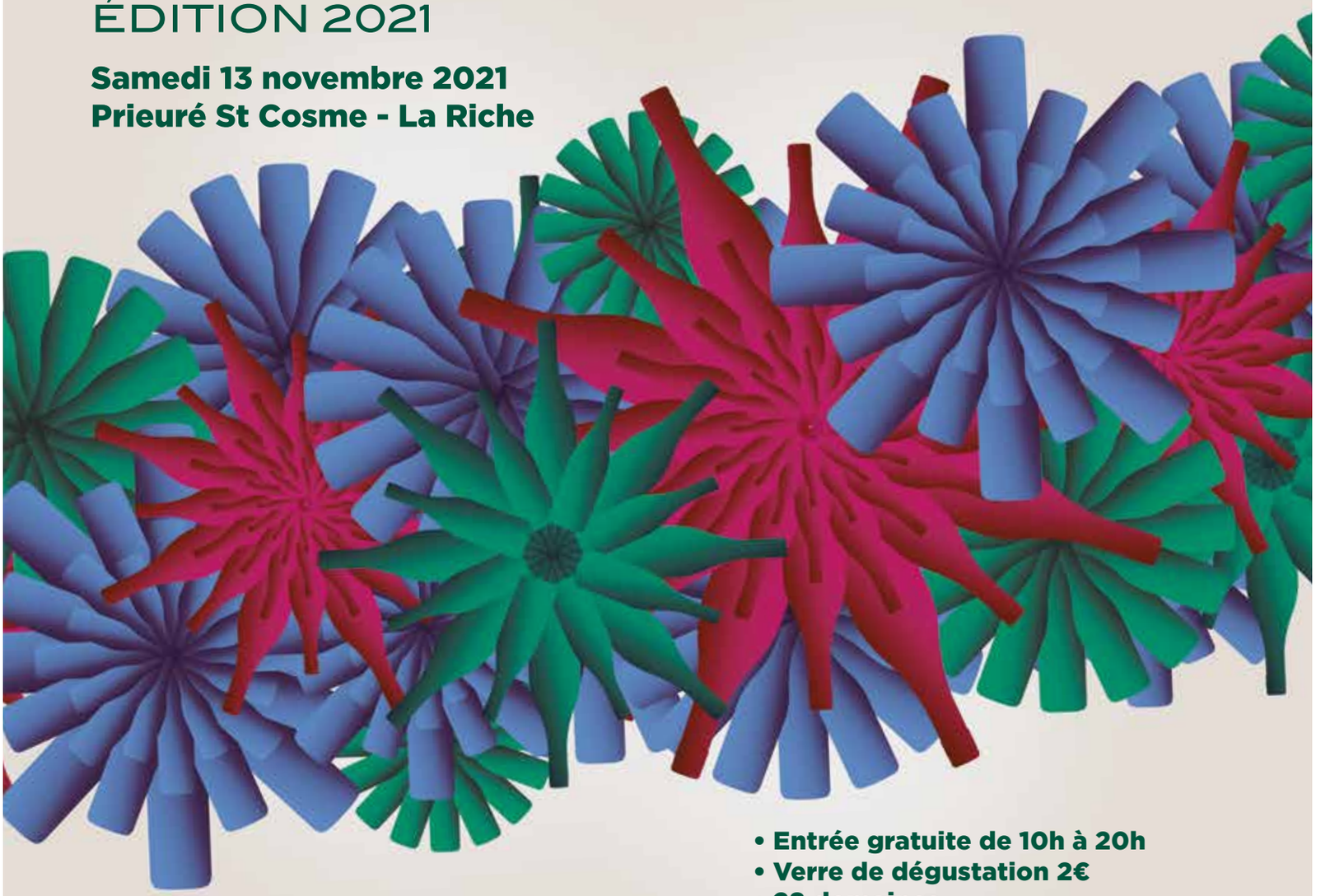
Pour recevoir L'Épicentre directement dans votre entreprise, contactez-nous
contact@lepicentre.online

FESTIVAL DES VINS DE TOURAINE

Informations sur
www.vintouraine.com

ÉDITION 2021

Samedi 13 novembre 2021
Prieuré St Cosme - La Riche



- **Entrée gratuite de 10h à 20h**
- **Verre de dégustation 2€**
- **28 domaines**
- **Ateliers culinaires**
- **Deux moments apéritifs à 11h et 19h**

Rencontre-dédicace avec Emile Coddens

TOURAINE
VINS DU VAL DE LOIRE

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

Groupama PARIS VAL DE LOIRE

AX'VIGNE L'expertise au cœur du vignoble

Crédit Mutuel

La saison touristique 2021 sous le signe de la renaissance

Parler de renaissance est de bon augure en Région Centre-Val de Loire. Elle qui célébrait il y un an, en grandes pompes et grandes gastronomies, Leonard de Vinci. Après les confinements à répétition et les valses hésitations politiques, les professionnels du tourisme, aidés par les PGE, le chômage technique et le Plan de relance, ont pris leurs affaires en main pour estomper les effets de la crise. Finalement, et contre toute attente, la saison touristique 2021 aura été bonne, voire très bonne pour ceux qui auront été les plus réactifs et volontaires.

Frustrés de ne pouvoir prendre l'avion, les touristes se sont reportés sur les destinations françaises. Les Franciliens ont naturellement ou presque trouvé le chemin de territoires frontaliers, et donc celui du Val de Loire. Il faut dire que les outils marketing développés par la Région Centre depuis quelques années déjà, les y ont aidé. Ils se sont d'ailleurs révélés efficaces. Au premier chef, la structuration de la Loire à Vélo, avec ses pistes, mais aussi ses professionnels réparateurs, transporteurs, restaurateurs, et hôteliers, y compris de plein air. La mise en service de trains/vélos entre Paris, Orléans, Tours, Blois ou Vendôme a permis d'attirer les amateurs de tourisme « *doux* ». Quant aux campagnes de publicité dans le métro parisien depuis plusieurs années, elles ont donné de la visibilité à une région peu connue des Parisiens, et pourtant voisine de la capitale. Le 500ème anniversaire de la Renaissance, et les manifestations gastronomiques menées par les restaurateurs et orchestrées par les collectivités, ont aussi payé de retour, au moment où l'on s'y attendait le moins.

Sylvie Giroux, directrice du château de Valençay.

Frédéric Bouilleux, directeur général adjoint Chambord.

Créer du renouveau

L'heure du bilan de cette saison 2021 a donc sonné, même si l'on sait par habitude que l'arrière-saison est souvent annonciatrice de bonnes nouvelles. Le bilan est finalement bon, mais au prix de forts investissements, financiers et personnels selon les cas.

À Valençay dans l'Indre, la directrice du château Sylvie Giroux, se félicite d'avoir su prendre les bonnes décisions. « *Les efforts ont payé, dit-elle. 2020 a certes été complexe, mais on a publié des ouvrages sur le château, refondu notre site internet. Un community manager a même été embauché en pleine crise. Il parle du lieu, de l'histoire, du bien vivre à la française. Nous avons créé l'exposition "Louvre à Valençay". Le Louvre est un produit d'appel qui a fait venir le public de la France entière* ». Résultat : +10% cet été, preuve que les efforts ont payé de retour.

Autre observation, à Chambord cette fois, où le taux de participation des étrangers reste encore faible. À peine 19% cette année quand il était de 40% en 2019.

« *On a augmenté notre offre de loisirs, explique le directeur général adjoint Frédéric Bouilleux, des activités diverses sur le domaine, qui s'ajoutent à la visite du château : spectacles, jardin à la française, et jardin potager notamment.*

Les Loir-et-Chériens sont de loin les plus présents sur le domaine de Chambord. La revisite fonctionne donc bien ». Ajoutons que les objets dérivés très soignés ont permis l'augmentation du panier moyen. Le visiteur a donc plus dépensé.

Au château de Champ-Chevrier, à Cléré-les-Pins à quelques encablures de Langeais, c'est Laurence Bizard Hamilton qui gère la propriété familiale. « *Juste avant le COVID, mon père avait initié l'ouverture au public* ». Forcément, 2021 n'a pas

Château de Valençay.

Château de Chambord.

eu de mal à faire mieux que 2020. +33% et même +20% par rapport à 2019. Rien à voir avec les grands sites, on parle ici de 5 000 visiteurs entre juin et septembre. *« Mais on a misé sur une offre qualitative et patrimoniale, explique Laurence, dans un poumon vert, facteur d'attractivité du slow tourisme. Nos réseaux sociaux ont près de 5 000 followers. On travaille depuis cette année sur le réenchantement, l'utopie, le rêve et les expositions ».*

Une histoire à raconter

La région Centre-Val de Loire, comme toutes les régions de France, a souffert de sept mois et demi de fermeture. *« Des saisons épuisantes et sans visibilité,* explique François Thévard, propriétaire de la Tonnellerie à Tavers dans l'Ouest du Loiret. *Entre pass sanitaire et météo capricieuse, la concurrence des destinations est plus forte que jamais, le tourisme devient concurrentiel ».*

Le ton est donné, il faut désormais que ce tourisme, valeur de développement économique, soit différent, plein de surprises mais aussi de valeurs écologiques, responsable et culturel.

« Il faut avoir une histoire à raconter », résume Jean-Philippe Vanlauwe. À Sigloy, sur les bords de Loire, il emmène ses passagers sur des bateaux à fond plat, des gabares qu'il construit lui-même, avec ses trois salariés. *« Dans le calme de la nature, on raconte notre fleuve et l'on fait partager notre passion ».*

Laurence Bizard Hamilton gérante du château de Champ-Chevrier, à Cléré-les-Pins.

Jean-Philippe Vanlauwe, organise à Sigloy, sur les bords de Loire, des échappées ligériennes à succès.

Choisir d'investir

L'année 2019 avait été une année record qui a fait monter tous les plafonds. Au delà des éléments conjoncturels, le tourisme s'est structuré et devient un moteur de l'activité économique de la Région. À l'évidence, les professionnels, toutes activités confondues s'entendent sur la qualité et une large communication, notamment digitale.

S.d-L.

> *« Il faut désormais que ce tourisme, valeur de développement économique, soit différent, plein de surprises mais aussi de valeurs écologiques, responsable et culturel »*

Château de Champ-Chevrier.

VOUS RECRUTEZ ?

superstock.com - www.istockphoto.com

ON ACCOMPAGNE VOS FUTURS COLLABORATEURS !

LOGEMENT · SCOLARITÉ DES ENFANTS
EMPLOI DU CONJOINT · DÉMARCHES ADMINISTRATIVES
INTÉGRATION SOCIALE...

toursloirevalley.eu

L'accueil sur mesure,
c'est ça l'esprit RE-naissance !

TOURS LOIREVALLEY