

# TOURAINÉ ECO

**LE MAGAZINE**  
DE LA CCI TOURAINÉ  
311 | JUIN 2022

COMMERCE | P11  
shop-in-Touraine.fr,  
déjà un succès !

ACTUALITÉS | P4  
Hub éco, la plateforme  
collaborative au service  
des acteurs économiques



ACTUALITÉS | P5

**RTE**  
Les Rencontres  
Touraine  
Entreprises  
4 octobre 2022



CCI TOURAINÉ

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

DOSSIER | P17

## Crise énergétique : levier à la transition écologique ?

## Fidélisez de nouveaux salariés.

L'**alternance** est une réponse aux difficultés de **recrutement**. Nous vous accompagnons et vous proposons des **CV profilés**.

Du **BTS à la Licence**, nous formons à de nombreux métiers :  
**Banque | Assurance | Commerce  
Vente | Secrétariat | Gestion  
Comptabilité | Paie | RH Management...**

**Apprentissage ou  
contrat de pro.,  
à chacun son  
alternance**



Jusqu'à  
**8 000 €**  
d'aides de l'État



Contrat signé  
avant le  
**30/06/22**



Préparation d'un  
diplôme jusqu'à  
**Bac+3**



Contact : 07 57 55 41 10 | [Guenaelle.Herter@greta-vdl.fr](mailto:Guenaelle.Herter@greta-vdl.fr)

[greta-vdl.fr](http://greta-vdl.fr)

# DEMEURES DE LOIRE

GRUPE AXOM

## Constructeur de maisons sur-mesure

TOURS - AMBOISE - BLOIS

02 47 30 30 42

[www.demeuresdeloire.fr](http://www.demeuresdeloire.fr)

Suivez-nous:

# sommaire



4 ACTUALITÉS

7 TOURISME

9 RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE



© Patrick Chateau

11 COMMERCE

12 ACTEURS  
AMI-INGRÉDIENTS  
GIBERT-CLAREY IMPRIMEURS  
PLUMÉ-THOMASSEAU  
SH CONSULTING  
TOP VÉRANDAS  
DG TOYS  
CIRQUE GEORGET  
RACINEA TOURS



© Elise Pierre

17 DOSSIER  
CRISE ÉNERGÉTIQUE :  
LEVIER À LA TRANSITION  
ÉCOLOGIQUE ?

21 PAROLE D'EXPERT

Par Philippe Roussy,  
Président de la CCI Touraine

## ÉDITO

### « La liberté d'entreprendre existe »

Parce qu'il est essentiel, a fortiori dans le contexte économique et géopolitique actuel, de donner la parole à tous les chefs d'entreprises comme les partenaires locaux, une large consultation via Make.org vient de se clore, afin de recueillir vos avis sur les actions à mener en priorité par votre CCI. D'envergure nationale, cette consultation vient rappeler le rôle essentiel de tête de pont des CCI auprès de l'Etat. À l'heure où la guerre en Ukraine crée des tensions sur les approvisionnements, les matières premières, les coûts de l'énergie... n'attendez pas pour informer votre CCI de vos difficultés ! La cellule de crise créée à la préfecture lors de la pandémie reste plus que jamais opérationnelle. Votre CCI saura être un relais de proximité efficace pour chaque entrepreneur de Touraine.

Ne pas rester seul est important, d'autant que les enjeux auxquels nous allons faire face sont majeurs. L'inflation va tendre les relations au sein des entreprises comme dans les relations extérieures. Que ce soit avec les clients et fournisseurs au sujet des prix et marges, comme avec vos équipes sur les salaires, les discussions et tensions seront nombreuses. Et si la guerre a exacerbé nombre de difficultés, aucun dirigeant ne doit oublier combien la cybersécurité constitue un risque vital. Des commerçants en passant par les industriels et prestataires de service, la crise Covid a accéléré la numérisation des TPE-PME, et les cyberpirates ne s'y sont pas trompés. Il faut investir ce sujet : si le risque zéro n'existe pas en cyber, des conseils et outils existent pour le limiter : consultez le dossier



© Karine Fabry

du Touraine Eco n°309. Autre sujet, chacun doit maîtriser ses coûts d'énergie : avec le conflit russo-ukrainien, les prix énergétiques - déjà sous tension - ont flambé de plus belle. Découvrez comment transformer ces contraintes en opportunités vers la transition écologique au sein de notre dossier. La CCI étudie des solutions pour proposer des achats groupés d'énergie aux entreprises du département.

Le déclenchement de la guerre en Ukraine vient aussi nous rappeler l'importance et la force du collectif ; notamment en Europe.

Avec la CCI pour tête de réseaux, soyons à l'écoute les uns les autres. Tout porteur de projet a besoin de rencontres pour se développer. C'est pourquoi la CCI Touraine est partenaire de la Métropole qui lance le Hub Eco (page 4), pour permettre à chaque acteur de trouver des prestataires, des solutions ou des opportunités à proximité ! Autre outil fédérateur, la plateforme Shop-in-Touraine vient offrir une nouvelle vitrine à tous les commerçants, contribuant directement à l'attractivité de notre territoire. N'oublions pas que si les enjeux actuels sont préoccupants et les contraintes réelles pour chaque acteur économique, nous vivons dans un pays où la liberté d'entreprendre existe !

Philippe Roussy



1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

[www.touraine.cci.fr](http://www.touraine.cci.fr)



Retrouvez la CCI sur Facebook,  
Twitter et sur LinkedIn.

4 numéros par an  
Ce numéro a été tiré  
à 20 000 exemplaires.  
Président du comité de rédaction :  
Christian Brault  
Directeur de la publication :  
Philippe Roussy  
Directeur de la rédaction :  
Frédéric Bris  
Contact CCI : Sophie Biais :  
02 47 47 20 16  
sophie.biais@touraine.cci.fr  
Rédaction et photos :  
Elise Pierre -  
ep.journaliste@gmail.com  
avec Patrick Chateau, Pierre  
Bonnet et Bérangère Galand

Régie publicitaire :  
Sogepress - 02 47 20 40 00  
Conception & réalisation : **WAM!**  
Crédits photos :  
Elise Pierre, Patrick Chateau,  
Pierre Bonnet  
et Bérangère Galand  
Impression : Imprimerie Vincent  
02 47 39 39 52

Magazine édité par la CCI Touraine  
1, rue Schiller - BP 80415  
37204 Tours Cedex 3  
Tél. : 02 47 47 20 00  
N°ISSN : 2260-6203



Erratum n°310, page 4 : Le dispositif d'accompagnement 60 000 Rebonds est accessible aux dirigeants qui ont déposé le bilan au Tribunal de Commerce ou perdu leur entreprise dans les 24 mois précédents.

# Hub éco, la plateforme collaborative au service des acteurs économiques du territoire métropolitain

**Vous recherchez un partenaire pour répondre à un marché ou développer vos activités ? Vous avez besoin d'une compétence spécifique, d'une machine ou d'une plateforme technique dont vous ne disposez pas au sein de votre entreprise ? Vous avez dans vos stocks des matières que vous pourriez valoriser ? Vos bureaux sont partiellement inoccupés ou votre entrepôt est temporairement sous exploité ? Vous avez besoin de conseils par rapport à un projet ou une problématique ? Rejoignez le Hub éco en quelques clics et vous trouverez des partenaires, des solutions ou des opportunités répondant à vos besoins !**

**Une solution apportée par Tours Métropole Val de Loire en collaboration avec ses partenaires pour répondre aux besoins et attentes exprimés par les acteurs économiques**



« À la sortie des confinements, les entreprises cherchaient des moyens qui facilitent la reprise ou le développement de leurs activités, relate Christophe Hurel, dirigeant de SGMA Groupe à Saint-Pierre-des-Corps. Il manquait un outil qui nous permette de mieux connaître les savoir-faire présents sur le territoire, d'identifier, en proximité, les ressources mobilisables ou encore de bénéficier d'un accompagnement facilité ».

« Le Hub éco est la solution innovante proposée par Tours Métropole Val de Loire pour répondre aux besoins des acteurs économiques », souligne Thibault Coulon, vice-président de Tours Métropole Val de Loire.

Portée avec le soutien de France Relance et développée par FACTORYZ, cette solution a été co-construite avec ses futurs utilisateurs, les entreprises et les réseaux, et ses futurs animateurs, les partenaires institutionnels. Sont aujourd'hui impliqués dans le Hub éco Dev Up, la CCI, la CMA, la CRESS Centre Val-de-Loire, France Active Centre-Val-de-Loire, ID37, l'Union régionale des SCIP et des SCOP Centre Val de Loire, l'INPI et Pôle Emploi, mais également les réseaux d'entreprises, qu'ils soient thématiques ou territoriaux (7 associations de parcs d'activités, Noveco, S2E2, Digital Loire Valley, Healthcare Loire Valley, SBRH, Pixel Player). D'autres pourront rejoindre le dispositif au fil de l'eau.

## Un outil vertueux au service de tous les acteurs économiques métropolitains

« Le Hub éco est mis à disposition, **gratuitement**, de tout acteur économique qui est implanté sur le territoire de Tours Métropole ou qui fait partie d'un réseau d'entreprises implanté sur le territoire métropolitain », encourage Thibault Coulon. La plateforme permet de rendre visibles et accessibles, en partage ou en mutualisation, des compétences, des formations, divers équipements, des locaux d'activités ou encore de libérer les stocks et valoriser les chutes et les déchets. Samuel Tréget, dirigeant d'Actimesure, se réjouit de pouvoir rendre visibles et accessibles à d'autres entreprises des bureaux qu'il n'occupera pas avant plusieurs mois. « Plus nous serons nombreux et actifs sur la plateforme, plus elle répondra à nos besoins et plus elle produira des effets vertueux dans nos entreprises et sur notre territoire », souligne Samuel Tréget, un des 90 ambassadeurs du Hub éco.

Franck Gautron du Cefim, explique : « Nous avons un parc d'imprimantes 3D et des studios photos avec les compétences associées, nous les mettrons à disposition des autres entreprises grâce à la plateforme ».

Mélissa Plénier, d'APODIS Pharma à Tours, voit aussi dans le Hub éco l'opportunité de trouver des talents sur le territoire grâce à AggloJob, le moteur de l'emploi sur la métropole.

## Bénéficiaire d'un parcours d'accompagnement facilité

Enfin, le Hub éco permet de faciliter le parcours des entrepreneurs, parfois perdus entre les différents interlocuteurs et les nombreux dispositifs d'accompagnement et de financement.

« L'innovation du dispositif réside dans la traçabilité qu'il offre à l'entrepreneur sur son parcours. Leur accompagnement gagnera également en efficacité », souligne Thibault Coulon. « Le Hub éco vient renforcer les réseaux présents sur le territoire et relier les six filières qui sont au cœur de notre stratégie économique : santé, énergie, mobilité décarbonée, art de vivre et tourisme durable, ressources humaines et divertissement digital », ajoute-t-il.

Véritable outil de cohésion et de partage, le Hub éco n'attend que vous pour révéler les ressources et les talents présents dans les entreprises et déployer son potentiel !

« L'outil est très accessible et intuitif. En quelques clics, j'ai pu m'inscrire sur la plateforme, créer le profil de l'entreprise et publier des contenus rapidement et facilement », encourage Charlotte Martin, de Signal Concept à Notre-Dame-d'Oé.

**+** Disponible également sur smartphone et tablette  
<https://hubeco.tours-metropole.fr>

# La CCI, facilitateur de rencontres

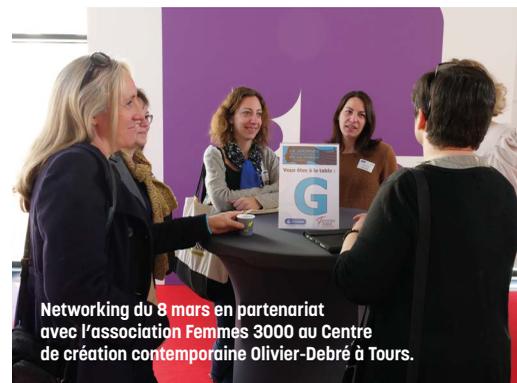


**Pierre-Henri Delmas**  
Élu de la CCI Touraine

« La CCI multiplie les opportunités de business pour tous les dirigeants, à travers l'organisation d'événements phares comme les Rencontres Touraine Entreprises (RTE), les Rencontres Performance sans oublier des networking réguliers », souligne Pierre-Henri Delmas, gérant d'Au Temps des Rois, qui a rejoint le bureau de la CCI Touraine en tant qu'élu référent sur les thématiques commercial et réseaux d'affaires. La rencontre avec des prospects, clients comme grands donneurs d'ordre locaux constitue le terreau propice à la croissance de toute entreprise. « C'est pourquoi la CCI organise depuis 2007 **les Rencontres Touraine Entreprises**, une convention d'affaires plébiscitée, qui réunit 150 entreprises. Depuis leur première édition, les RTE ont déjà permis la rencontre de 2 100 entreprises grâce 20 000 rendez-vous planifiés durant cet événement ». La 14<sup>e</sup> édition se déroulera à l'Espace Malraux le 4 octobre prochain. Autre action clé, **les Rencontres Performance**, au nombre de 22 chaque

année, sont animées par des experts sur des thèmes variés : « elles offrent l'opportunité de partager ses bonnes pratiques tout en enrichissant ses connaissances sur des points juridiques précis comme des problématiques en ressources humaines par exemple », ajoute Pierre-Henri Delmas.

Par ailleurs, la CCI organise une vingtaine de networkings par an, sur des thèmes adaptés à l'actualité.



Networking du 8 mars en partenariat avec l'association Femmes 3000 au Centre de création contemporaine Olivier-Debré à Tours.

Le 8 mars dernier, la CCI a ainsi organisé avec **Femmes 3000** un networking au CCCOD pour soutenir l'entrepreneuriat au féminin.



## PENSEZ AUX RENCONTRES TOURAINE ENTREPRISES POUR DÉVELOPPER VOS AFFAIRES EN TOURAINE

La 14<sup>e</sup> édition des Rencontres Touraine Entreprises aura lieu le 4 octobre à l'Espace Malraux de Joué-lès-Tours. Ce grand rassemblement business est destiné aux dirigeants d'entreprises qui peuvent bénéficier de **10 rendez-vous d'affaires de 20 minutes**.

Cette convention d'affaires multisectionnelle est aussi l'occasion :

de développer son réseau, de trouver de nouveaux clients, fournisseurs, partenaires financiers ou technologiques, de se faire connaître localement et de rencontrer de grands donneurs d'ordre.



Flashez et inscrivez-vous aux RTE

Signature d'une nouvelle convention entre Philippe Roussy, président de la CCI Touraine et Cyril Blanloeil, fondateur d'**Yperia**. En renouvelant ce partenariat, Yperia sera accompagnée dans son développement par des experts du réseau de la CCI et conseillée dans ses choix de croissance externe, en sus des participations aux Rencontres Performance.



L'**Office de Tourisme Tours Métropole Val de Loire** a signé un partenariat avec la CCI Touraine. Objectif : l'animation et la collaboration au profit du développement de la filière touristique à l'échelle de la Métropole Val de Loire. Ce partenariat comprendra notamment l'accompagnement à la création d'entreprise et la promotion des maîtres-restaurateurs ainsi qu'un partenariat avec Event Tours, pour porter plus haut le tourisme d'affaires.



L'**Office de Tourisme d'Azay-Chinon Val de Loire** a signé une convention de partenariat avec la CCI qui sera dédiée à l'animation de la filière touristique locale. Objectif : favoriser les synergies entre acteurs du secteur, les actions contribuant à la création d'emploi, à travers notamment l'organisation d'un networking qui eu lieu le 2 mai dernier dans le cadre de leur Forum du Tourisme.





## « Faisons briller la Touraine plus haut avec le TVB ! »

Interview de Bruno Poilpré, président du Tours Volley-Ball (TVB)

### En quoi le TVB contribue-t-il au rayonnement de la Touraine ?

Cette année, le TVB a déjà fait briller la Touraine par la qualité du club lui-même, de son équipe, dont un joueur olympique, et par ses résultats exceptionnels. Même si nous n'avons pas remporté le titre, nous sommes vice-champions d'Europe. Le TVB peut s'enorgueillir de la constance de ses résultats depuis plus de 15 ans, et représente une valeur sûre pour la Touraine. Nous avons offert au public, qui vient de tous horizons, un spectacle à un niveau exceptionnel, rempli la salle Grenon avec au minimum 2 800 personnes à chaque match. Notre objectif est toujours d'être dans le Top 8 européen. Cependant, nous avons besoin

d'une prise de conscience et de plus de soutien des collectivités pour accompagner cette ambition. Si nous avons un club de partenaires privés dont le soutien sans faille est un exemple français, sans le soutien des pouvoirs publics, nous atteignons nos limites dans l'ingéniosité que nous déployons. Nous avons généré du mécontentement dans les temps forts de la coupe d'Europe alors que nous aurions pu accueillir 1 000 personnes de plus !

### Quelles perspectives les Jeux Olympiques 2024 ouvrent-ils au club ?

Nous sommes ultra motivés pour accueillir une équipe internationale, d'autant que nous avons des liens privilégiés avec le coach de

l'équipe brésilienne. Mais nous nous heurtons aux limites de notre équipement. La salle Grenon, passoire énergétique, est injouable l'été et inadaptée à des rencontres de ce niveau. En parcourant les villes d'Europe avec le club, je n'ai pu que constater combien les réceptifs avaient un autre visage, alors que nous sommes sur le même pied d'égalité sportif ! En tant que chef d'entreprise, je trouve dommage d'être dans une gestion antisportive. Au-delà de l'équipement, notre budget atteint ses limites. Nous avons prévu d'aller jusqu'aux huitièmes de finales et étant finalistes avons dû dépenser 80 000 euros de budget supplémentaires. Et pour rappel, en cas de victoire, des primes sont versées aux joueurs. Nous aimerions plus de soutien des élus, d'autant qu'avec le TVB nous pourrions remplir des salles comme en Italie et générer un meilleur chiffre d'affaires, et recruter des joueurs internationaux. Faisons briller la Touraine encore plus haut ! Dans le cas contraire, en bon gestionnaire, nous serons forcés de revoir nos ambitions à la baisse. Je veux néanmoins rester positif, en concluant sur le magnifique parcours du TVB, qui a trouvé le ressort nécessaire malgré les blessés pour être vice-champions d'Europe !

## Le label Territoires d'Industrie, vecteur d'attractivité pour le Grand Est Touraine

Fort du label Territoires d'Industrie, les acteurs économiques du Grand Est Touraine multiplient les actions collectives dédiées à l'attractivité du territoire et à l'accompagnement des entreprises, en apportant notamment des solutions RH. Des formations aux cafés RH en passant par la sensibilisation aux métiers industriels, la dynamique porte déjà ses fruits.

« Ce label a permis de réunir autour de la table la Région Centre-val de Loire, les industriels, les communautés de communes (Val d'Amboise, Autour de Chenonceau Bléré-Val de Cher, Castelrenaudais, Touraine Est Vallées), les associations d'entreprises (AICR\*, ERET \*\*et GEIDA\*\*\*), les services de l'Etat et la Préfecture, le député Daniel Labaronne, et la CCI Touraine pour trouver des solutions ensemble à nos problématiques territoriales », souligne Bernard Garnier, président de l'AICR\*, référent industriel, en binôme avec Vincent Morette, Président de la Communauté



de Communes Touraine Est Vallées, l'élue référent du dispositif Territoires d'Industrie. Le Grand Est Touraine s'est mobilisé à travers 13 actions prioritaires. « Notre programme se concentre sur l'attractivité du territoire, l'accompagnement des entreprises et la problématique RH, sur laquelle les premières actions ont été portées par Christine Chambard, animatrice actions RH & GPECT », explique Sammy

Bonifait, Chargé de Développement économique de la Communauté de Communes Touraine Est Vallées. « La première action a consisté à mettre en place une plateforme RH pour faire remonter les besoins en compétences, puis nous avons organisé des formations ciblées comme les Défis (formation financée par la Région Centre Val de Loire), des cafés RH, des ateliers avec l'Apec sur la marque employeur et informations sur le volontariat territorial en entreprise (VTE) », détaille l'animatrice.

### De l'échange de bonnes pratiques au Fablab

« À travers ces actions collectives, qui contribuent à l'échange de bonnes pratiques entre industriels, nous avons créé un véritable laboratoire ! », se réjouit Christine Chambard, qui va animer une sensibilisation auprès des jeunes afin de promouvoir les métiers industriels. En partenariat avec le Cercle Digital de Tours, les élèves ont planché sur le thème « Comment parler des métiers de l'industrie à des jeunes ? ». Site internet, vidéos et affiches ont permis de lutter contre les idées reçues, répondant aussi aux futurs besoins des industriels en mal de talents. « Avec l'UIIMM, un « IndustryLab » apportera de nouvelles ressources sur le Centre d'Amboise », précise Bernard Garnier. « Et les sites labellisés « clé en main », répertoriés au niveau national permettent aux porteurs de projet de venir s'installer rapidement », ajoute Sammy Bonifait. « L'avantage de ce label est de partir des besoins terrain pour remonter vers les institutions, cela conforte toutes les entreprises dans leur développement ! », conclut Bernard Garnier, qui attend que tous les acteurs s'investissent pour contribuer à l'attractivité du territoire.

\*Association des Industriels du Castelrenaudais  
 \*\* Entreprendre et Réussir dans l'Est Touraine  
 \*\*\* Groupement des Entreprises Industrielles du District d'Amboise

## MARIAGE

# Des prestataires au service des amoureux pour le grand jour

À l'heure où les mariages peuvent enfin à nouveau être célébrés, les prestataires sont en ordre de marche en Touraine. Du wedding planner à la location de salle en passant par les prestations de traiteur, fleuriste et animation, la Touraine déploie ses plus beaux atouts pour attirer des amoureux de tous horizons.

« Depuis deux ans, les mariages n'ont cessé d'être reportés, reprogrammés puis de nouveau reportés au fil des règles sanitaires », relate Nathalie Molisson, de l'agence **NMC Organisation**, heureuse de pouvoir de nouveau accompagner les amoureux de A à Z dans la préparation du grand jour. « La symbolique et tradition du mariage restent toujours très forte », reconnaît



Nathalie Molisson propose aussi la location de mobilier et vaisselle aux futurs mariés

© Élise Pierre

la wedding-planneuse, qui prépare déjà ceux de l'an prochain. Même constat pour les gérants des salles de réception : « Nous n'avons plus que 3 dates en 2023 », expliquent les gérants de **La Forêt des arts**. « Nous travaillons sur 2024 », relate Martial Léotard **des Ducs de Richelieu**. Ainsi, même si le chiffre est en baisse, le mariage séduit toujours la majorité des couples : selon la dernière étude de l'INSEE, 73 % des couples qui habitent sous le même toit dans notre région sont mariés. En 2019, 8 000 mariages ont été organisés en Centre-Val de Loire. Et près de neuf mariages sur dix (89 %) célébrés dans la région concernent des couples qui y résident, les autres habitant hors du territoire. Forte de sa position géographique comme de son cadre romantique et historique, la Touraine attire les amoureux de tous horizons.

## La Touraine, un carrefour propice à l'union

« La proximité de la région parisienne comme des Pays de la Loire convainc de venir en Touraine se marier dans un lieu emblématique en campagne ! C'est un carrefour, aux portes

des châteaux et autres lieux touristiques, qui incite souvent à prolonger le séjour autour du mariage », confirment les gérants de La Forêt des Arts, qui sont eux-mêmes tombés amoureux du domaine de 17 hectares boisé classé (ex-espace Nobuyoshi) autour du château de la Mulonnière du XIX<sup>e</sup> siècle et d'un hangar de 520 m<sup>2</sup> transformé en superbe serre végétale. Ce décor exotique permet de réunir jusqu'à 800 convives en cocktail et 350 assis. « Nous avons repris le site en mars 2020. Deux ans s'étaient écoulés depuis le décès du propriétaire, Dame Nature y avait repris ses droits », se remémore le couple, qui y a conduit de nombreux travaux - notamment paysagers - et lancé l'éco pâturage, pour redonner au lieu toute sa majesté à l'heure du déconfinement. « Nous avons pu accueillir 7 mariages en 2021 et 20 sont prévus cette saison », se réjouissent Fabrice Gouband et Claudie Marin qui ont été soutenus dans cette reprise par la BPI et un prêt d'honneur d'Initiative Touraine. « Après les chambres d'hôtes, nous allons rénover le château », expliquent les gérants, qui ont ouvert une mini-crèche en sus des 50 hébergements pour faciliter la vie de leurs hôtes. « Le lieu de réception est souvent le premier choix, et le jardin japonais se prête parfaitement aux célébrations laïques », soulignent-ils.

## Proposer une vraie cérémonie laïque

Or, le nombre de mariages laïques est en forte croissance : « depuis 8 ans, sur les 30 mariages, 18 étaient laïques, nous avons adapté un espace pour accueillir une vraie célébration,



Fabrice Gouband et Claudie Marin ont repris La Forêt des Arts en mars 2020

© Élise Pierre



© Élise Pierre

Martial Léotard et Eric Idier proposent un écrin aux célébrations laïques aux Ducs de Richelieu

avec un maître de cérémonie, sonorisation... », confirme Martial Léotard. La salle en tuffeau des Ducs de Richelieu lui permet de recevoir à dîner jusqu'à 380 personnes dans un écrin aux couleurs blanc et rouge cardinal : « Nous avons 50 couchages, et autour, entre les relais, hôtels et gîtes, l'offre est pléthorique, ce qui attire une clientèle souvent parisienne, qui vient sur plusieurs jours profiter de nos 3 hectares au vert ». De l'animation - avec surprises à la clé - à la recherche de traiteur et fleuriste en passant par la gestion humaine, Martial Léotard et son associé Eric Idier ont à cœur de proposer des solutions à la carte, adaptées au budget des mariés. « Nous travaillons en réseau avec tous les prestataires locaux, puis les mariés choisissent, peuvent venir tester leur décoration... Avec le covid, nous accompagnons des couples depuis deux ans ! ». Car laïque ou non, un mariage représente un budget conséquent et une préparation chronophage, à laquelle Nathalie Molisson répond. « Selon l'âge, les goûts et le budget des clients, nous leur faisons gagner du temps en suivant les tendances mode et décoration, en recrutant les prestataires, en trouvant la salle... », explique la passionnée des arts de la table. Qu'il soit champêtre ou vintage, Nathalie Molisson organise des mariages qui réunissent jusqu'à 600 convives dans des lieux de prestige en Touraine. « Après cette période difficile, tout le monde a envie de faire la fête ! Cela amène des demandes insolites comme sur des thèmes Star Trek, Sissi l'impératrice ! », sourit-elle.

TU ES CURIEUX ET TU AS L'ESPRIT D'INITIATIVE

TU AIMES VALORISER TON TERRITOIRE ?

TU VEUX MENER DES PROJETS EN ÉQUIPE ?

LE **BTSa DATR** EST FAIT POUR TOI

**100% Alternance**  
2 statuts possibles : Scolaire (S) ou/et Apprenti (A)

**Nos Formations**

- (S) 4ème, 3ème E.A.
- (A) (S) CAPa Services Aux Personnes et Vente en Espace Rural
- (A) (S) Bac Pro. Technicien Conseil Vente en Alimentation et Boissons
- (A) (S) Bac Pro. Services Aux Personnes et Aux Territoires
- (A) (S) BTSa Développement, Animation des Territoires Ruraux

Établissement privé sous contrat

**LAVENTURE DU VIVANT.FR**

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Maison Familiale Rurale "La Noraise"  
37190 Azay-le-Rideau - [www.mfr-azay.fr](http://www.mfr-azay.fr)

Formation par alternance à AZAY-LE-RIDEAU

Contact : 02 47 45 66 00 - [mfr.azay@mfr.asso.fr](mailto:mfr.azay@mfr.asso.fr)

**L'ALTERNANCE PORTE VOS AMBITIONS AVEC AFTEC FORMATION !**

ORLÉANS | TOURS | CHINON

**TEMPS D'INFOS**  
MER. 8 ET 22 JUIN  
MER. 6 ET 20 JUIL.  
À 14H

Formations en alternance à Tours :

- Marketing / Vente / Communication**
  - BTS Management Commercial Opérationnel
  - BTS Nég. et Digitalisat° de la Relat° Clients
  - BTS Communication
- Assistanat / Gestion de projet**
  - BTS Support à l'Action Managériale
- Comptabilité / Gestion**
  - BTS Comptabilité et Gestion
  - Titre Pro. Gestionnaire de paie
  - Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)
  - Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG)

**NOUVEAU À CHINON** : Titre Pro. Vendeur Conseil en Magasin

**aftec formation**

[www.formation-aftec.com](http://www.formation-aftec.com) | ☎ 02 47 36 20 50

**AFTEC Formation** - 244 rue Giraudeau - 37000 TOURS

ACCUEIL HANDICAP Quallopi processus certifié afaq ISO 9001 DSI RSE RE

En quête de **SOLUTIONS DE GESTION** **INSTALLÉES** ou **HÉBERGÉES** pour votre entreprise ?

**sage** Centre de Compétence PME

- Comptabilité + finances + gestion commerciale
- Gestion RH + notes de frais + congés et absences
- Paie + fiche de paie dématérialisée

**CFG**  
votre sérénité informatique

CONSEIL • FORMATION • GESTION

**02 47 25 92 42**  
[contact@cfg-asp.fr](mailto:contact@cfg-asp.fr) [www.cfg-asp.fr](http://www.cfg-asp.fr)

**CHAMPIGNY SEGELLES**  
MENUISERIE BOIS, PVC ET ALUMINIUM - PLAFONDS  
CLOISONS - TOILE TENDUE ET AGENCEMENT

380 rue Francis Perrin  
37260 Monts  
02 47 67 22 22  
[accueil@csi-champignysegelles.com](mailto:accueil@csi-champignysegelles.com)

**Entreprise générale du second œuvre**

- Enveloppe extérieure
- Aménagement intérieur
- Maintenance des bâtiments

Consulter : [www.csi-reseau.com](http://www.csi-reseau.com) pour trouver nos références

Retrouvez nos actualités sur [in](#) et [f](#)

La force d'un réseau la souplesse d'une PME !

**Csi** réseau

# Entreprise à mission : le sens de l'histoire ?

**Comment concilier la recherche de la performance économique avec la contribution à l'intérêt général ?  
En adoptant le statut d' « Entreprise à mission ». Trois entreprises tourangelles sont ainsi devenues  
pionnières nationales dans leur domaine d'activité.**

Vingt ans après l'ouverture de son premier magasin d'optique à Tours, **Edgard Opticiens** a donné une autre dimension à son activité en adoptant le statut d'entreprise à mission. « *Plus qu'un changement, c'est la formalisation de nos valeurs* », explique Jean-François Porte pour qui le service et l'accompagnement forgent son ADN. Vous l'avez sans doute déjà croisé dans le centre de Tours lors des journées de la Vision proposant des dépistages gratuits aux étudiants notamment. « *La découverte de l'entreprise à mission nous permet d'aller plus loin et durablement à travers trois objectifs : faciliter l'accès à la santé visuelle pour tous, notamment avec le*



« *La formalisation de nos valeurs* »,  
pour Jean-François Porte,  
élu de la CCI Touraine

*Secours Catholique et Essilor, mettre en place des conditions de travail donnant du sens à la mission de chacun de nos salariés, et favoriser l'accès aux métiers de l'optique.* » Appréciant la démarche simple et rapide, il annonce tout de même un an de préparation et sans un regret ! « *Nos collaborateurs sont fiers de nos valeurs partagées et aussi de faire fructifier leurs idées. Les nouvelles générations ont besoin de sens.* »

## L'humain pour premier capital

C'est sans doute aussi cette recherche de sens qui motive **Clic Logistic** à se présenter comme « *logisticien rural compétitif, humain et responsable* ». Quatre-vingts salariés composent aujourd'hui l'effectif

de l'entreprise de Genillé. Reprise en 2012 par Charles-Henry d'Ocagne, cette PME (50 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts pour 28 millions d'articles) travaille pour les « pros » du livre, de l'alimentaire, du textile, de la première enfance. Et du médical : « *notre métier de logisticien est par essence peu vertueux : les entrepôts provoquant l'artificialisation des sols, et le transport des émissions de carbone. L'idée est de déployer un nouveau mode opératoire privilégiant la rénovation et la compensation carbone systématique*, explique-t-il. *Suite à l'étude de toutes les différentes certifications, c'est dans le statut de l'entreprise à mission reconnu par la loi PACTE que nous avons trouvé le modèle le plus adéquat.* » Après un cheminement préalable de deux années amenant à recycler plutôt que construire des bâtiments de stockage, à choisir des transporteurs et des prestataires « vertueux », à apprendre à tout recycler, à éliminer massivement les plastiques (-80 % en 3 ans)... « *Toutes nos actions sont*



« *Notre premier capital, c'est l'humain* »,  
Charles-Henry d'Ocagne

*passées au crible et demandent l'adhésion des équipes.* » Charles Henry D'Ocagne pousse chacun à s'approprier la démarche « *de manière positive et constructive. Notre premier capital, c'est l'humain.* »

➕ **Pour en savoir plus :**  
**conférence sur ce sujet le 6 octobre**  
avec des témoignages d'entreprises.

**Contact :** Frédéric Boulanger

**frederic.boulanger@touraine.cci.fr**

Comment devenir une entreprise à mission :  
**<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/societe-mission>**

## FAVORISER LES PARTENAIRES LOCAUX

L'humain est au cœur de l'action de Tours Événements « qui jongle » entre le tourisme d'affaires, l'organisation d'événements, et l'accueil de spectacles et concerts. « *Tous les acteurs de notre secteur d'activité sont désormais obligés d'intégrer un modèle de société durable en termes de savoir-faire, de pratiques*



*éco-responsables, d'innovation et de création de valeur* », explique Géraud Laniece, Directeur Général Délégué. Quentin Delplanque, responsable RSE-référent développement durable et Henry Rivoire, secrétaire général, ont été chargés de traduire cet engagement dans le cadre du statut d'entreprise à mission. Une démarche qui donne un sens à des manifestations aussi importantes que la foire de Tours (300 000 visiteurs) et permet aussi d'en limiter l'impact environnemental (ex : déchets). L'entreprise à mission permet d'élargir l'engagement en y impliquant le territoire. « *Nous avons un rôle de locomotive développé sur trois axes : favoriser les partenaires locaux engagés dans une démarche RSE, participer à la transition écologique en maîtrisant nos déchets, et enfin promouvoir la solidarité, l'inclusion et le bien-être. Nos clients sont de plus en plus attentifs à ces critères.* »

## » 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

« 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.



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.



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



## Agenda des formations courtes au Greta Val de Loire

**Hab. Électriques** → 20 au 22/06 | 21 au 23/09 | 29 et 30/09 à Tours

**SST** → 30/06 et 01/07 | 22 et 23/09 à Tours

**MAC APS** → 13 au 16/06 à Romorantin | 14 au 17/11 à Vendôme

**SSIAP 1** → 20/06 au 07/07 à Blois

**CSE -50 Statut et missions** → 09/09 à Tours

**CSE Formation Éco. et sociale** → 22, 23, 26, 27/09 à Tours

**CSE-CSSCT Hygiène et sécu.** → 19, 20, 21, 26, 27/09 à Tours

**CSE Référent Harcèlement** → 05/07 | 26/09 à Tours

**Certification PIX** → 27/06 | 11/07 à Tours

**Certification Voltaire** → 16/09 | 14/10 à Tours

**Certification TOSA** → 14/06 | 05/07 | 13/09 à Tours/Chinon

**Langue des signes française** → 05 au 09/09 | 03 au 07/10 à Tours

**Formation tuteurs-maitres d'apprentis.** → 22/11 et 06/12 à Tours

*En intra-entreprise, le calendrier est défini selon vos besoins.*



Contact : 07 57 55 41 10 | Guenelle.Herter@greta-vdl.fr



# shop-in-Touraine.fr, déjà un succès !

Lancé officiellement le 9 mai à la foire de Tours, le site marchand Shop-in-Touraine a déjà conquis ses premiers commerçants. Plus de 140 professionnels du département, boutiques, artisans, producteurs locaux, restaurateurs et acteurs touristiques y proposent déjà leurs produits et services de proximité. Retour sur leurs expériences et les premiers avantages perçus. N'attendez pas pour les rejoindre, c'est gratuit la première année\* !



La plateforme marchande Shop-in-Touraine est le fruit d'un an de réflexion entre les acteurs économiques du territoire\*. Vitrine supplémentaire, source de diversification de clientèle, ce site a déjà conquis les commerçants ! Leurs premiers retours sont très positifs, quelle que soit leur activité, leur taille et leur situation géographique :



« **Shop-in-Touraine s'intègre à la stratégie digitale de mon concept store** »

**Michaël Bridier**, gérant du concept

store Little Mika à Montlouis :

« Cette nouvelle plateforme, qui s'intègre parfaitement à ma stratégie digitale, permettra d'élargir nos ventes, de faire découvrir nos produits (bougies, vases, luminaires, cadeaux atypiques...) et les nouveautés à mes clients, tout en poursuivant le développement du click&collect qui a pris son essor lors du confinement. **La plateforme est très facile d'accès.** Le plus : pouvoir intégrer plusieurs photos de l'article, qui lui apporte de la valeur ajoutée. L'ajout de la fonctionnalité statistiques des vues serait un atout supplémentaire ! ».



« **Regrouper les commerçants d'Indre-et-Loire est une bonne initiative** »

**Cathy Angel et Vincent Terreau**, gérants de Horse & Lion, qui proposent

des balades insolites à Bréhémont :

« Notre entreprise propose des sorties nature et découverte du patrimoine en buggy. Nous nous sommes inscrits en mars 2022 sur la plateforme, qui est un excellent moyen de développer notre jeune entreprise, et de faire connaître cette nouvelle activité loisirs aux Tourangeaux, et également aux touristes français et étrangers. La réservation en ligne est très simple, rapide, sécurisée, ce qui est rassurant pour nos clients ».



« **Un gain de temps précieux avec l'intégration des codes-barres** »

**Stéphanie Ortoli**, gérante de la mercerie Idées à coudre à Chinon :

« J'ai adhéré à la plateforme dès son lancement. J'ai apprécié l'intégration des produits grâce aux codes barres qui étaient déjà référencés, j'ai gagné un temps précieux. Les photos sont professionnelles et apportent de la valeur ajoutée aux articles. Plus d'une cinquantaine de produits sont aujourd'hui en ligne (kits au crochet, de loisirs créatifs pour enfants, kits zéro déchets, cadeaux naissance, etc.). Shop in Touraine permet de s'adapter au marché, à l'utilisation croissante des achats par internet, boostée par le confinement ».



« **Une nouvelle vitrine pour élargir notre clientèle** »

**Vincent Huet**, producteur de Spiruline du Val de Loire à Channay sur Lathan, membre de la Gaec de Bré :

« Nous avons démarré l'activité spiruline en 2020. Nous nous sommes fait connaître grâce à la distribution de flyers, à la présence sur les marchés de la région et aux journées portes ouvertes. Lorsque le projet nous a été pré-

senté par la CCI, nous nous sommes lancés ! Au-delà de la page Facebook et du site internet, c'est une nouvelle vitrine pour élargir notre clientèle locale et touristique, et développer un nouveau moyen de communication ».



« **La logistique est simplifiée : un coursier passe et livre directement le client !** »

**Tony Fotopoulos**, gérant de l'Acropole, bijouterie spécialisée

dans les bijoux en argent à Tours :

« La boutique a été ouverte en avril 1981 par mon père. Nous avons repris les rennes avec mon épouse en mai 2013. Déjà présents sur les réseaux sociaux, Facebook et Instagram, nous avons créé durant le confinement notre site internet qui met en ligne de nombreux modèles de boucles d'oreilles. Lorsque la CCI nous a exposé le projet, nous y avons immédiatement adhéré. **Shop in Touraine a grandement simplifié la logistique. Le colis est préparé en magasin, un coursier passe le récupérer et le livre directement au domicile du client** ».

\*La Banque des Territoires, Tours Métropole Val de Loire, la Ville de Tours, les Communautés de Communes Touraine Vallée de l'Indre, Touraine Est Vallées, Touraine Ouest Val de Loire, Chinon Vienne et Loire, du Castelrenaudais, la CCI Touraine, la Chambre d'Agriculture d'Indre et Loire, la CMA Centre Val de Loire, les Vitrites de Tours et la Fédération départementale des Unions Commerciales et le Crédit Agricole de la Touraine et du Poitou. L'adhésion est gratuite la première année pour les commerçants présents sur les territoires cités.

➕ Une question ?

**Cécile PATURAUD : 06 60 19 95 70**

**Maxime DECOUARD : 06 60 20 13 65**

ou par mail :

[shop-in-touraine@touraine.cci.fr](mailto:shop-in-touraine@touraine.cci.fr)

Flashez le QR code et retrouvez toutes les informations pour rejoindre [Shop-in-touraine.fr](http://Shop-in-touraine.fr)



SERVICES À L'INDUSTRIE

# Ami-Ingrédients : le service puissance 10



**Installé dans ses vastes et tout nouveaux bureaux-entrepôts de Tauxigny, Ami-Ingrédients change d'échelle pour répondre mieux encore aux attentes de sa clientèle des secteurs cosmétique et alimentaire.**

Des résultats à deux chiffres en progression régulière multipliés par deux en dix ans, des effectifs qui croissent au même rythme, un nouveau bâtiment de 10 000 m<sup>2</sup> (sur 30 000 m<sup>2</sup> de terrain) inauguré en mars dernier sur le Node Park de Tauxigny... Ami-Ingrédients surfe sur la bonne vague. « La demande en gel hydroalcoolique à base de glycérine, l'un de nos produits-phare, a même maintenu la stabilité de notre activité durant la Covid », précise Jean-Marc Venin, président de cette entreprise, partenaire incontournable des acteurs de la cosmétique et de l'alimentaire, « y compris des

*petites marques* », ajoute-t-il. La question de l'approvisionnement de ladite glycérine se pose néanmoins aujourd'hui, ce sous-produit de biocarburant étant à base de colza majoritairement originaire de Russie... À moyen terme, pas de quoi vraiment inquiéter cet homme dont l'entreprise a su se rendre indispensable auprès de sa clientèle par la capacité de ses équipes à leur fournir ingrédients de qualité et solutions et services sources de forte valeur ajoutée. « En cosmétique, nous fournissons les composants assurant les performances du produit et la texture le rendant agréable à l'application. » La cible d'AMI : les PME et ETI en quête d'accès à l'innovation et à de nouveaux marchés. Soit 80 % de son activité. Il en va de même pour l'alimentaire. L'entreprise intervient également sur le marché de l'oléo-chimie d'origine végétale dans le domaine du négoce. « Nous avons une maîtrise très particulière de ces filières », conclut le dirigeant.



© Patrick Chateau

**En mars, Jean-Marc Venin a inauguré un bâtiment de 10 000 m<sup>2</sup> sur le Node Park de Tauxigny.**

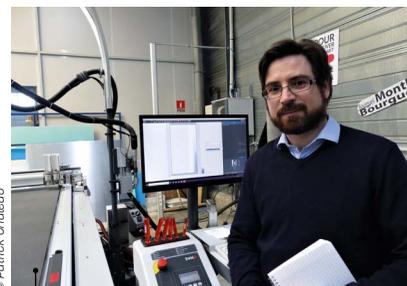
**+ Activité :** Distribution d'ingrédients cosmétique et alimentaire aux industriels  
**CA 2021 :** 43 M€ (en progression)  
**Effectifs :** 60  
**ami-ingredients.fr**

INDUSTRIE

# Gibert-Clarey Imprimeurs : artisan du beau



**Touché par un incendie le 24 avril dernier qui a détruit 900 des 13 000 m<sup>2</sup> de ses locaux, Gibert-Clarey-Imprimeurs a heureusement pu sauver ses machines offset. Disposant d'une chaîne d'outils intégrés et fort du rachat de Graphival, l'imprimerie continuera à répondre à un large spectre de demandes, du livre à l'impression numérique grand format en passant par l'emballage premium.**



© Patrick Chateau

**« Nos techniques complémentaires nous permettent de révéler la magie du papier et du carton et sur un seul site, une rareté en France. »**

« Gibert-Clarey Imprimeurs est une « cité des arts graphiques » regroupant une très large gamme de savoir-faire complémentaires sur un seul site », indique d'emblée Jean-Noël Laski, Président de cette entité créée en 1873 installée à Chambray-lès-Tours. Dix ans après le choc représenté par la disparition de Mame, son client principal, l'entreprise affiche un dynamisme fondé sur « le savoir-faire de ses équipes et à des investissements soutenus ». La preuve en est le rachat en juillet 2021 de Graphival, spécialiste de l'impression numérique très grand format destinée au marché de l'enseigne, de la signalétique, et de l'emballage

court tirage. « C'est un outil complémentaire techniquement et commercialement, car Graphival dispose d'un ancrage local plus fort que le nôtre. » Gibert-Clarey Imprimeurs jouit d'une renommée nationale forte au service d'éditeurs de livres, de presse court tirage, et d'agences de communication « C'est notre fierté d'être à la hauteur des attentes de clients exigeants en quête de techniques complémentaires que nous sommes un des très rares acteurs français à maîtriser sur un seul site. ». L'impression offset reste le pilier de la société en termes de savoir-faire, mais la sérigraphie, le marquage à chaud, le gaufrage, la découpe ou encore le pliage-collage permettent d'aller plus loin et de révéler la magie du papier et du carton. « Les clients de la société croient dans cette magie, et nous sommes là pour les servir ».

**+ Activité :** Imprimerie spécialisée dans la réalisation d'ouvrages pour les éditeurs de livres, de presse, de communication graphique, les industriels de l'emballage et de la PLV.  
**CA 2021 :** 10,6 M€ • **Effectifs :** 80  
**gibert-clarey-imprimeurs.fr**

SERVICES À L'INDUSTRIE



# Plumé-Thomasseau : l'électricité et plus encore

L'entreprise de Sorigny propose un panel de services en expansion efficacement déployé autour de son cœur de métier en génie électrique.



© Patrick Chateau

« Notre ADN, c'est plus que jamais l'électricité. Mais nous sommes passés d'une clientèle majoritairement résidentielle à un marché tertiaire, y compris en BtoB. » Avec Patrice Thomasseau, Sylvain Plumé a fortement contribué à transformer l'enseigne créée en 1998. Implantée à Sorigny, Plumé-Thomasseau a opté pour un bâtiment (600 m<sup>2</sup>) à la mesure de ses ambitions. « Dès mon arrivée en 2007, j'ai souhaité développer l'activité tertiaire à travers les appels d'offres de marchés publics. » L'expérience acquise durant son passage chez Cegelec a vite prouvé son efficacité ; une démarche renforcée par l'arrivée de Willy Verneau - devenu son bras droit - à la tête d'un tout nouveau bureau d'études. Le recrutement de Marvin Lissor, chargé d'affaires sur le pôle génie climatique permettra le développement de la partie chauffage, ventilation, climatisation.

### Nouvelles expertises

« Du résidentiel au tertiaire, ce marché en forte croissance nous permet de répondre à tous les lots techniques et apporte une importante valeur ajoutée. » Le développement de ce secteur se poursuit en proposant pour le second semestre 2022 un service de « Mise en Service et de Maintenance » des systèmes de chauffage, ventilation et de traitement d'air. De nombreux architectes et maître d'œuvre font appel à Plumé Thomasseau pour la réalisation de projets d'envergure... parfois bien au-delà de sa zone d'intervention privilégiée du sud-ouest de Tours. « Les professionnels et les collectivités représentent 80 % de notre activité », conclut-il.

➕ **Activité :** Travaux et maintenance en électricité, éclairage, câblage informatique, plomberie, chauffage, climatisation, ventilation, vidéosurveillance, alarme intrusion & incendie  
**CA 2020/2021 :** 1,3 M€ (en progression) • **Effectifs :** 12  
[plume-thomasseau.com](http://plume-thomasseau.com)

SERVICES



# SH Consulting : support qualité pour l'industrie pharmaceutique

Créé en 2008 par Géraud Papon, SH CONSULTING est un cabinet tourangeau de support qualité pour les industriels du médicament.

Après des études de pharmacie à la faculté de Tours, Géraud Papon originaire du Cantal a démarré sa carrière chez Chemineau à Vouvray, puis AstraZeneca (maintenant Recipharm) à Monts avant d'ouvrir un cabinet répondant à ses besoins d'autonomie, d'indépendance. « Mon objectif est de proposer des prestations de services adaptées aux laboratoires pharmaceutiques en France et en Europe, suivant un modèle économique convenant aux PME ».

### Mise en conformité des laboratoires

« Aujourd'hui en 2022, SH Consulting c'est 15 salariés, avec une fonction administrative qui supporte les missions des 13 chefs de projet qualité, pharmaciens ou ingénieurs ». L'activité du cabinet est basée à 95 % sur l'industrie du médicament. Il offre des prestations d'audits auprès des fournisseurs, du support et du conseil qualité sur site et au bureau, et également de la formation spécifique à l'industrie pharmaceutique. Ses missions contribuent à la mise en conformité des laboratoires avec les réglementations en vigueur (BPF). « Le cabinet est en constante évolution, et pour 2023-2025, j'aspire à maintenir une croissance raisonnée et raisonnée, dans nos valeurs de Proximité, Agilité et Probité », conclut Géraud Papon.

➕ **Activité :** conseil et support qualité, audits fournisseurs, formation et achats • **CA :** NC  
**Effectifs :** 15 • **Clients :** industriels du médicament  
**Tél. :** 02 47 39 29 10  
[www.shcpc.fr](http://www.shcpc.fr)



© Béatrice Galand

Le cabinet SH Consulting réalise plus de 150 audits annuels en nom propre, en France, en Europe et dans le monde.



SERVICES

## Top Vérandas : la qualité clé en main

Fabricant depuis 1978, Top Vérandas surfe sur la croissance, fort d'une notoriété grandissante en Indre-et-Loire, Vienne et Loir-et-Cher.



© Patrick Chateau

« Notre carnet de commandes est complet jusqu'à janvier 2023. »

S'il est une chose que Patrice Collin a en tête depuis la reprise de Top Vérandas en février 2020, c'est de développer et pérenniser son entreprise. « Je travaille sur une nouvelle collection de portails moyen-haut de gamme », précise l'ancien agent commercial. Depuis ce rachat effectué avec Fabrice Mascé, fabricant de volets roulants à Romorantin, il a triplé ses effectifs et prépare l'extension de son atelier de 600 m<sup>2</sup> à 1500 m<sup>2</sup>. « Notre chiffre d'affaires est en croissance constante, axé à 90 % sur la réalisation de vérandas, pergolas et carports : notre carnet de commandes est complet jusqu'à janvier 2023. » Top Vérandas construit sa notoriété sur internet, les réseaux sociaux et le bouche à oreille. Depuis janvier 2022, l'entreprise propose des menuiseries prêt à poser aux professionnels du bâtiment. « Nous sommes nous-mêmes des artisans en mesure de concevoir des projets hors standards. Je crois d'ailleurs que nous sommes les seuls fabricants ayant leur atelier sur le département, conclut-il. De plus, chaque commande est proposée clé-en-main pour assurer une totale tranquillité à notre clientèle. Elle inclut la conception, la réalisation et la mise en œuvre par les différents corps de métiers. »

**+ Activité :** Conception, fabrication et installation de vérandas, carports, menuiseries aluminium, pergolas, abris de piscine

**CA :** NC • **Effectifs :** 9

**top-verandas.com**



SERVICES

## DG Toys : à l'attention des collectionneurs

Spécialiste de la distribution de pièces détachées Lego et Playmobil, DG Toys s'est imposé sur internet.

L'aventure DG Toys débute en août 2015, sous la forme d'une autoentreprise. « Ma femme tenait à Montlouis, un dépôt-vente de puériculture, avec des jouets. Souvent en rupture, elle a mis en place une gamme premier prix. L'engouement se faisant autour de marques phares, Lego et Playmobil, on a eu l'idée de vendre une gamme Lego par internet, avec des figurines mystères au détail », explique David Giguet, le chef d'orchestre. En 2018, après une longue phase de conception et de développement, le site briquestore.fr (désormais disponible en 5 langues), est lancé. Lego est informé de la démarche. « On travaille en B2B, sans exclusivité. » 17 000 références sont proposées pour un stock de 2,4 millions de pièces.



© Pierre Bonnet

David Giguet a su répondre aux attentes des passionnés de Lego, qu'ils soient grands ou petits.

Le succès est immédiat. Le confinement va l'amplifier. En juin 2021, une salle d'expositions, en 10 thématiques, voit le jour à côté du magasin de Château-Renault, tandis que la recette est transposée à Playmobil, avec le site fanaplay.fr. Cependant, l'effet post-covid ralentit l'activité. Le projet d'une exposition et d'une boutique en centre-ville de Tours et dans d'autres métropoles (Bordeaux et Toulouse sont visées) et le projet d'un club Lego pour collectionneur sont reportés de quelques mois, le temps d'avoir une meilleure visibilité. « Nous avons également lancé un système de personnalisation des briques avec imprimante UV, qui permet, entre autres de réaliser des puzzles Lego ! » Tout devient possible, la demande explose.

**+ Activité :** Détaillant de pièces détachées Lego et Playmobil • **CA 2021 :** 550 000 € • **Effectifs :** 10  
**www.briquestore.fr** et **www.fanaplay.fr**



SERVICES

## Cirque Georget : la piste aux étoiles

**Installé parc des Varennes à Luynes depuis 1982, le cirque tourangeau Georget, qui s'appuie sur son école pour proposer aux enfants classes découvertes, stages et activités, ouvre son chapiteau pour l'organisation de tout type d'évènement.**

Hervé et Nicolas Georget sont nés dans le cirque. Depuis plus de 30 ans, ils vont vivre leur chapiteau pour le plaisir des petits et des grands. « *Notre spécificité, explique Hervé Georget, c'est le projet pédagogique qui est à la base de la création du concept. Nous ne sommes pas un cirque traditionnel.* » Ainsi, depuis 10 ans, grâce au partenariat avec l'éducation nationale, les 25 artistes accueillent toute l'année des scolaires pour des classes découvertes et proposent des activités aux enfants de primaire et secondaire. « *La colonne vertébrale du cirque Georget, c'est son école qui accueille*

*250 élèves à l'année dès 3 ans* », confie Hervé Georget. Des stages sont également organisés durant les vacances, à l'exception de Noël, période durant laquelle le chapiteau se pare de ses plus beaux habits pour son show de Noël. Clowns, acrobates, trapézistes, jongleurs en piste...

### Un chapiteau pour tout évènement

Assis sur une notoriété reconnue dans la région, le cirque Georget souhaite développer l'évènementiel auprès d'un réseau entreprise et proposer le chapiteau comme lieu incontournable. Grâce aux espaces modulables, il peut accueillir entre 250 et 600 personnes, pour tous types d'évènements. Cocktail dinatoire, dîner spectacle, séminaire, salon ou encore team building, des offres clés-en-main sont proposées par des équipes professionnelles. « *Nous avons lancé le projet pédagogique. Aujourd'hui, nous sommes dans une nouvelle phase, la transformation du chapiteau en lieu atypique* », conclut Hervé Georget.



© Béralgère Galand

« *Le cirque Georget, c'est avant tout une histoire de famille depuis 3 générations.* »

- + Activité :** cirque • **CA :** NC
- Effectifs :** 25 • **Clients :** éducation nationale, particuliers, professionnels, collectivités
- Tél. :** 02 47 40 91 17 / 06 15 05 74 18
- [www.cirque-georget.fr](http://www.cirque-georget.fr)**

SERVICES

## Racinea Tours : l'agence de l'agenceur



**Depuis juin 2020, l'agence Racinea Tours répond à toute demande d'agencement de locaux professionnels.**



© Pierre Bonnet

Grégoire Sornas s'appuie sur Racinea pour proposer, aux professionnels de Touraine, une large palette d'offres d'agencement

Enseigne régionale née en 1989 à Angers, sous l'appellation Buroc-Agebois, Racinea est un fabricant agenceur de mobilier pour locaux professionnels. L'unité de production d'Écouflant (en périphérie nord d'Angers) emploie 50 personnes, avec pour chef d'orchestre, le fondateur Didier Benon. En juin 2020, sous l'impulsion de Grégoire Sornas (ancien responsable commercial de Blanchet Dhuismes), Racinea s'implante à L'Équatop de Saint-Cyr-sur-Loire (Equatop est un site géré par la CCI Touraine). « *C'est le résultat d'une histoire de confiance avec Didier Benon* », explique le fondateur de Racinea Tours, l'agence, indépendante de la structure angevine. « *C'est aussi la rencontre entre sa maîtrise de l'aménagement des cafés, hôtels, restaurants (CHR) et mes 30 ans d'expérience de l'agencement tertiaire.* »

### Faire revenir les collaborateurs

Les collaboratrices commerciales de Grégoire Sornas l'accompagnent dans l'aventure. Un architecte d'intérieur complète l'effectif. « *Après le premier confinement, les demandes et les commandes ont afflué. On officie principalement dans le tertiaire, mais comme on sait répondre à des besoins basiques et proposer des prestations complètes, de l'étude à la réalisation, tous les secteurs sont concernés.* » Cela d'autant qu'avec le développement du télétravail, les entreprises cherchent des solutions pour faire revenir leurs collaborateurs... Le leader national de l'immobilier ou une grande banque française sont des clients. La diffusion dépasse les limites de la Touraine. Il y a de quoi voir plus grand, sans rêver.

- + Activité :** Aménageur et agenceur d'espaces professionnels
- CA 2021 :** 2,4 M€ • **Effectifs :** 5
- [www.racinea.fr/racinea-tours](http://www.racinea.fr/racinea-tours)**

## Nouveau : une station bioGNC dans le nord Vienne

Le Groupe SORÉGIES, énergéticien intégré basé à Poitiers, lance la construction de sa première station bioGNC (gaz naturel comprimé) à Châtelleraut.

### Un carburant renouvelable, produit localement

Idéalement située à la croisée des départements de la Vienne, de l'Indre-et-Loire et du Maine-et-Loire, cette station offrira à ses usagers du bioGNC, un carburant 100 % renouvelable, produit à Mousterre-Silly, dans la Vienne, par la SAS Metharenciel. Les travaux débuteront en avril prochain pour une mise en service prévue début novembre 2022. Cette station, ouverte à tous, sera en libre accès 24h/24 et 7J/7.

### Une réduction de 80 % d'émissions de CO<sub>2</sub>

Cette action commune entre le Groupe SORÉGIES, le Syndicat ÉNERGIES VIENNE et le monde du transport, en pleine transition énergétique, est une réponse concrète aux enjeux environnementaux et de santé publique. Le bioGNC permet en effet une réduction 95 % des particules fines et de 80 % des émissions des CO<sub>2</sub> par rapport au gasoil (offrant la vignette Crit'air 1), une conduite plus souple ou encore une autonomie allant jusqu'à 550 km.

### Une baisse des coûts pour les transporteurs

Le Groupe SORÉGIES, en tant qu'acteur et professionnel du monde de l'énergie depuis près de 100 ans, aura la capacité



de garantir un prix accessible aux usagers de cette station, assurant au bioGNC d'être plus économique qu'un carburant traditionnel.

### Des partenariats locaux

La Ville et l'Agglomération de Châtelleraut se sont d'ores et déjà impliquées dans cette démarche vertueuse en commandant de nouveaux véhicules fonctionnant au bioGNC (bus, bennes à ordures ménagères, utilitaires). Avec l'absence de station entre Poitiers et Tours, de nombreux contacts ont aussi été établis avec des transporteurs locaux, mais aussi avec des acteurs plus éloignés, qui voient d'un très bon œil le maillage plus fin du territoire de stations bioGNC. Une solution durable pour accompagner les professionnels dans le verdissement de leur mobilité.



Adresse de la station : 6, rue Louis Leprince-Ringuet - ZE du Sanital - 86100 Châtelleraut  
Informations : Nelly Ferreira, conseillère commerciale bioGNV, 06 10 89 59 80 - [www.groupe-soregies.fr](http://www.groupe-soregies.fr)

PUBLI-REPORTAGE

# DIRIGEANTS D'ENTREPRISES LE SOLEIL A TELLEMENT À VOUS OFFRIR

## VOTRE INSTALLATION PHOTOVOLTAÏQUE

- ✓ Une production d'énergie renouvelable et locale
- ✓ Des économies et des revenus complémentaires<sup>(1)</sup>
- ✓ Un abri respectueux de l'environnement

## DES SOLUTIONS SUR MESURE

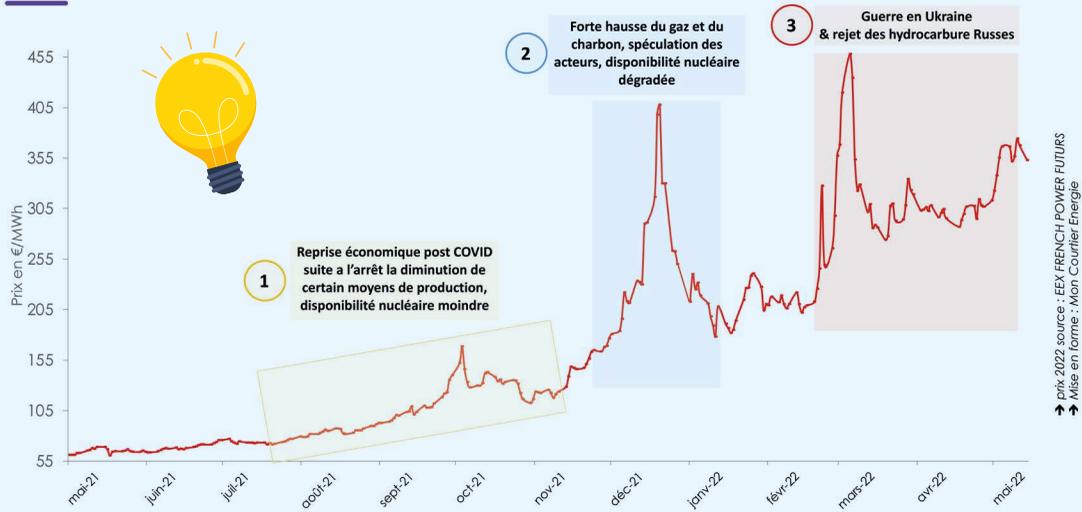
- ✓ La réalisation de l'installation et son financement<sup>(2)</sup>
- ✓ En propriété ou Tiers-investisseur
- ✓ Pour toutes les superficies, sur parkings et toitures

## Votre conseiller est disponible par téléphone ou email

(1) Selon la solution retenue : autoconsommation de l'énergie, obligation d'achat ou appel d'offres. (2) Offre réservée aux professionnels et soumise à conditions sous réserve d'étude et d'acceptation définitive de votre dossier par le Crédit Agricole de la Touraine et du Poitou, prêteur.  
CRÉDIT AGRICOLE DE LA TOURAINE ET DU POITOU Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 18 rue Salvador Allende - CS50 307 - 86008 - Poitiers Cedex 1 - 399 780 097 RCS POITIERS. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n°07 023 896. Ed 06/22.



→ prix de l'électricité sur le marché EEX, pour des livraisons en 2022



# CRISE ÉNERGÉTIQUE : LEVIER À LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ?

Déjà sous tension depuis la reprise post-covid, les prix de l'énergie ont atteint des niveaux stratosphériques depuis le déclenchement de la guerre en Ukraine. Cette crise incite tous les acteurs économiques à s'emparer du sujet, sous peine de voir leurs activités, déjà fragilisées par le Covid, mises en danger. L'Etat a mis en place des aides dédiées, relayées par la CCI, pour transformer ces contraintes en autant d'opportunités vers la transition écologique. La sobriété étant le premier levier à la réduction de sa facture, l'Ademe accompagne TPE-PME, du diagnostic aux investissements structurels, afin de mieux piloter leur consommation.

En Touraine, avec l'aide d'experts, des entreprises se sont déjà engagées dans ce cercle vertueux...

« Nous faisons face à une crise énergétique sans précédent », alertent d'une même voix les experts en énergie. Force est de constater que les prix énergétiques, déjà sous tension depuis la reprise économique post-Covid, ont flambé de plus belle avec le déclenchement du conflit russo-ukrainien. « Alors qu'en France, les prix de l'énergie étaient stables et compétitifs depuis des années, la crise Covid a mis à l'arrêt l'économie puis provoqué une reprise brutale de la demande mondiale d'énergie, ce qui a entraîné une augmentation significative des prix à partir de l'été 2021 », explique Véronique Debelvalet, directrice EDF Commerce grand Centre. Premier pic sur la courbe des prix de l'énergie du gaz, du pétrole et de l'électricité. Un autre événement a bouleversé le marché en décembre 2021 : après les décalages dus au Covid dans le programme du grand carénage sur le parc nucléaire, la découverte de défauts sur le circuit secondaire de sécurité a mis à l'arrêt plusieurs

réacteurs. « Nous étions déjà sur un marché très tendu, lié à la reprise économique, cette baisse de production nucléaire a mis en stress le marché de l'électricité qui s'est emballé et a dépassé les 400 €/MWh fin décembre, avant de redescendre en janvier 2022 », explique la directrice, qui rappelle que l'électricité ne se stocke pas. « Le système électrique doit équilibrer en temps réel l'offre et la demande. C'est le rôle de RTE. Lorsque la demande est croissante, RTE doit demander à plus d'outils de production de se connecter au réseau électrique pour satisfaire les besoins des clients, dont des centrales thermiques à gaz et à charbon. De facto le prix des combustibles fossiles (eux-mêmes en forte hausse) intervient dans la construction des prix de l'électricité », ajoute-t-elle. En effet, hormis les centrales hydrauliques qui permettent de faire face aux pics de consommation rapidement (environ 10 % de la production française), l'Hexagone a dû importer plus d'énergies.

« Jusqu'à présent la Russie fournissait 35 à 40 % du gaz nécessaire à la consommation européenne », souligne Marc Raynaud de Lage, courtier en énergie. Or, la règle européenne impose une indexation entre les prix du gaz et de l'électricité, qui sont interconnectés ». La crise ukrainienne a exacerbé les aléas sur le marché de l'énergie, avec des enjeux qui ne sont plus seulement économiques, mais géopolitiques. Les tarifs du pétrole, du gaz et de l'électricité se sont envolés sur le Vieux Continent, obligeant les acteurs économiques à intégrer ces nouvelles contraintes dans leurs trésoreries déjà fragilisées. Le 7 mars 2022, les prix de marché du gaz ont atteint 224,6 €/MWh, et l'électricité 540 €/MWh le même jour, a indiqué Bercy. Pour mémoire, les prix du gaz et de l'électricité s'établissaient en 2021 à respectivement 46 €/MWh et 109 €/MWh. Une situation qui affecte aussi bien les particuliers que les professionnels. Des solutions existent...



Au-delà des raisons conjoncturelles, cette crise énergétique est structurelle, selon les experts qui s'accordent à dire qu'elle sera sans doute la première d'une longue série. « Nous avons des incertitudes sur les capacités à reconstituer des stocks en gaz suffisants pour l'hiver prochain, les intérêts se jouent dans les prochains mois. Si la Russie ferme les robinets brutalement, nous ne serons pas à l'abri de grosses pénuries sur le marché », reconnaît Véronique Debelvalet. Le prix de l'électricité,



Véronique Debelvalet

déjà haut, pourrait encore grimper. « Ce marché haussier doit inciter tous les acteurs à réfléchir à leur consommation énergétique. Les clients peuvent travailler leur volume d'énergie consommée en se saisissant notamment des mesures gouvernementales, pour ne pas subir de plein fouet cette augmentation », incite la directrice EDF. À l'instar de la dirigeante de la cartonnerie Oudin (cf encadré p.20), qui applique une politique d'achats suivie et a investi dans diverses technologies pour réduire sa consommation, ce risque peut être mieux maîtrisé.

### « Ne pas subir et s'emparer du sujet »



Marc Raynaud de Lage

« Le maître mot est l'anticipation, car beaucoup d'entreprises s'intéressaient peu à ce sujet qui n'était pas central dans leurs achats, malgré l'ouverture du marché à la concurrence », constate Marc Raynaud de Lage, directeur de l'agence Mon Courtier Énergie à Tours, qui accompagne des entreprises de toutes tailles et tous secteurs au travers des méandres des marchés de l'énergie. De l'hôtelier qui a vu sa facture de chauffage doubler à certains industriels dont l'électricité, corrélée à leur production, met à mal les carnets de commandes, les risques sont conséquents. « C'est comme la bourse, cela peut les impacter fortement, voire mettre en péril certaines activités avec un budget énergie qui passe de 10 à 20 %, met en garde le courtier. Il faut s'informer sur le sujet, et si le dirigeant ou acheteur en a les compétences, suivre

les marchés et se former, ou s'entourer d'experts ». Le gouvernement incite, au travers d'un guide pratique « Vademecum » de la crise énergie, à se tourner vers son fournisseur afin de vérifier notamment si les règles imposées dans le cadre du plan de résilience économique et sociale sont bien appliquées (cf encadré p.20). Et à se saisir de certaines aides dont un dispositif pour les entreprises dont les achats de gaz et d'électricité ont atteint en 2021 au moins 3 % de leur chiffre d'affaires. S'y ajoutent des aides supplémentaires, à travers notamment le renforcement des dispositifs de soutien qui avaient été mis en place

—

**« Il faut se tourner vers son fournisseur pour renégocier son contrat, et faire jouer la concurrence ! »**

Didier Dumas, dirigeant d'Ozeanys

durant la crise Covid. « À l'heure du conflit russo-ukrainien, il est complexe de spéculer sur l'évolution des prix, aussi faut-il se fixer un timing pour renégocier son contrat, et un cap prix, sans attendre la date du renouvellement ! », conseille ce courtier en énergie. « En tant que fournisseur, nous achetons aussi au prix du marché, avec des durées de validité de nos offres seu-

lement sur la journée, car les prix peuvent augmenter très vite entre le moment où nous faisons un devis à un client et celui où nous achetons l'énergie une fois la vente gagnée, aussi faut-il réagir vite », confirme la directrice d'EDF Commerce Grand Centre.

### Un signal fort pour engager la transition écologique

« C'est le moment où jamais de s'informer sur les obligations réglementaires et d'aller vers la sobriété énergétique, grâce aux nombreux dispositifs mis en place par l'Europe et le gouvernement via l'Ademe », conseille Véronique Debelvalet, pour qui cette hausse de prix envoie un signal fort à tous, afin de changer nos habitudes de consommation. De la contrainte à l'opportunité, c'est à ces mêmes fins écologiques qu'a été pensé le décret tertiaire qui oblige tous les acteurs disposant de plus de 1 000 m<sup>2</sup> de locaux tertiaires à réduire leur consommation sur plusieurs décennies (cf encadré ci-dessous). « La première mesure d'économie, c'est la sobriété, rappelle David Dieumegard, directeur efficacité énergétique à la SET. En améliorant la performance de ses équipements mais aussi simplement en revoyant les plannings et en revisitant la gestion de ses équipements et espaces, on peut parfois diminuer de 10 à 15 % sa consommation ! ».

## Le décret tertiaire, levier de performance énergétique

« Prenez en main le décret tertiaire et anticipez : cette obligation sera un levier à la performance de vos équipements », encourage David Dieumegard, directeur efficacité énergétique à la Société d'équipement de Touraine (SET), qui accompagne TPE-PME dans l'application de cette démarche. Entré en vigueur en octobre 2019, le « décret tertiaire » précise les modalités d'application de l'article 175 de la loi ÉLAN (pour l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique) qui impose la réduction de la consommation énergétique finale pour les bâtiments à usage tertiaire. Il vise à inciter tous les propriétaires et locataires de bâtiments ou parties de bâtiments tertiaires de **plus de 1 000 m<sup>2</sup>** à mettre en place des actions concrètes pour réduire significativement la consommation énergétique de leurs sites.

Des objectifs précis de réduction des consommations ont été fixés par rapport à l'année de référence (qui ne peut être antérieure à 2010) :

**- 40 % en 2030**

**- 50 % en 2040**

**- 60 % en 2050**

Les données de consommations énergétiques devront être saisies sur la plateforme OPERAT **avant le 30 septembre 2022**.

➕ En savoir plus : <https://www.decret-tertiaire.fr>



David Dieumegard

En effet, le retour sur investissement a été rapide à la cartonnerie Oudin, qui a réduit sa consommation de 30 % tout en améliorant sa performance. « Grâce à l'audit énergétique, tous les postes de

consommation sont étudiés afin d'identifier des pistes, et parfois ce sont avant tout de bons comportements à adopter », ajoute David Dieumegard. La programmation du chauffage comme de l'éclairage ou des installations, via des capteurs, permet des temps de retour très courts sur investissement. « Des mesures peu coûteuses sont très efficaces, en optimisant son chauffage, les flux de chaleur, d'air... », confirme Véronique Debelvalet, qui accompagne les entreprises à se saisir des certificats d'économie d'énergie (CEE).

### Des règles de « bon sens » au pilotage de sa consommation

« En régulant la température dans ses bâtiments, on peut réduire de 5 à 10 % sa facture, confirme le courtier en énergie. Ensuite, il faut piloter plus finement ses consommations,

avec l'aide des CEE, pour investir dans une chaudière nouvelle génération par exemple, puis isoler mieux son bâtiment avec les dispositifs dédiés ». Ce passage à une chaudière bois est amorti en moins de 20 ans, confirme la SET. Et les fournisseurs entourent également les entreprises pour leur proposer des sources d'énergie plus vertes, telles que le photovoltaïque ou la géothermie. Pour ces investissements plus structurants, l'Ademe déploie divers dispositifs, accessibles via son guichet unique Tremplin. « Sur le photovoltaïque, il faut s'appuyer sur des experts pour connaître les contraintes du bâtiment, et savoir que l'objectif d'autoconsommation sera limité par le nombre d'heures d'ensoleillement », explique le courtier. « Les bureaux d'études ont des outils numériques pour modéliser les travaux et évaluer précisément la pertinence de tel ou tel investissement... et donc quel retour escompter avant de le déployer à plusieurs échelles ! », encourage David Dieumegard. Face à cette crise sans précédent, tous les interlocuteurs rappellent d'une même voix de ne pas rester seuls. Des outils de veille à des formations pour mieux piloter sa consommation, les experts énergétiques locaux, avec la CCI, vous accompagnent pour vous aider à vous emparer de ce sujet sans attendre...

## RÉDUISEZ VOS FACTURES AVEC L'APPUI DE LA CCI !

La CCI Touraine organise régulièrement des webinaires dédiés au sujet de la performance énergétique et propose un audit « facture électricité » pour vous aider à mieux comprendre vos factures et connaître les pistes d'actions possibles pour les réduire. Le coût de cet accompagnement individuel en énergie est pris en charge par votre CCI Touraine (coût HT 650€).

Contactez vos conseillers CCI :

**Frédéric Boulanger**  
[frederic.boulanger@touraine.cci.fr](mailto:frederic.boulanger@touraine.cci.fr)  
 02 47 47 20 49

**Margaux Beauvais**  
[margaux.beauvais@touraine.cci.fr](mailto:margaux.beauvais@touraine.cci.fr)  
 02 47 47 20 48



➕  
 Pour en savoir plus flashez ici

## « Changer de fournisseur avec l'expertise d'un courtier est sans risque »

**Spécialisée en héliogravure, la société Ozéanys, à Sonzay, fournit les cylindres prêts à imprimer des emballages pour les secteurs agroalimentaire, cosmétique et pharmaceutique. Cette activité très énergivore a incité son dirigeant à changer de fournisseur.**

« Notre cœur d'activité est l'héliogravure sur des cylindres en acier, avec des stylets qui gravent 8 000 trous à la seconde et sont précis au micron », explique Didier Dumas, à la tête de la société Ozéanys, basée à Sonzay, qui fournit ces rouleaux prêts à imprimer des emballages destinés aux secteurs agroalimentaire, cosmétique et pharmaceutique. « Le process nécessite ensuite un traitement de surface afin de rendre ces cylindres plus résistants aux encres des imprimeurs et presses. Ce process par dépôt électrolytique est fortement consommateur d'énergie ! ». En effet, les cylindres doivent être trempés dans deux bains successifs à 40 et 60 degrés, d'environ 1 500 litres chacun. « Cette température doit être constante du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, sous peine de perdre deux jours d'activité », souligne le dirigeant qui précise que cette consommation représente 10 % de leur chiffre d'affaires. « Avec les matières premières, ce sont les deux plus gros postes ».



Didier Dumas

© Elise Pierre

### Négociateur sans risque pour l'activité

Souhaitant déjà changer de fournisseur à l'heure de l'ouverture à la concurrence, Didier Dumas a décidé de s'entourer d'un courtier en énergie pour passer le pas l'an dernier. « J'avais déjà renégocié mon contrat, mais j'ai apprécié l'approche de Marc Raynaud de Lage, son expertise sur le marché. Ils étudient les courbes en permanence et a une visibilité sur les investissements et capacités en énergie des différents pays et fournisseurs, ce dont je suis incapable ». À l'heure de la flambée des prix, Didier Dumas se félicite d'avoir signé chez Enovos, dont une partie est produite en énergie verte. « Par rapport au contexte, je ne regrette pas car ma facture reste toujours moins élevée que l'an passé ! Et changer de fournisseur a été transparent et sans risque », souligne le dirigeant, pour qui l'énergie va devenir un enjeu majeur pour les années à venir.

## « Suivre une politique d'achat de l'énergie adaptée à sa consommation »

**L'activité de fabrication de cartons plats fait de la cartonnerie Oudin une forte consommatrice de gaz. Pour réduire de 30 % ce poste tout en augmentant 30 % de production, l'entreprise a investi dans diverses technologies tout en menant une politique d'achat de l'énergie très suivie.**

« Notre process de séchage du carton nécessite de la vapeur et donc une forte consommation de gaz. Dans notre budget achat, ce poste est passé de 4 à presque 8 % avec la hausse des prix », témoigne Catherine de Colbert, codirigeante de la cartonnerie Oudin à Truyes, qui représente un des plus gros consommateurs de gaz du département. Pour autant, en dix ans, l'entreprise a réduit cette consommation de 30 %... tout en augmentant sa production de 30 %. « C'est parce que depuis longtemps, nous appliquons une politique d'achat de l'énergie et suivons les marchés : cela nous permet d'anticiper et d'être dotés d'outils dédiés pour nous couvrir ou non selon le contexte », explique Catherine de Colbert, qui souligne la démarche d'amélioration continue menée en parallèle. « Nous avons

investi dans des technologies au fur et à mesure pour agir sur la consommation, la récupération de vapeur, limiter les fuites... autant d'actions qui ont permis cette réduction de 30 % ». Dans le contexte de crise actuelle, elle invite tous les dirigeants à une prise de conscience : « le marché de l'énergie est un achat impactant, qui doit être suivi avec une politique d'achat adaptée à son profil de consommation ! Des experts sont là pour aider, mais le dirigeant ou l'acheteur doit vraiment s'intéresser au fonctionnement de ces marchés, voir comment gérer avec son fournisseur pour se couvrir si nécessaire. Je conseille d'entretenir des relations étroites avec son fournisseur et ne pas hésiter à en changer si besoin pour mieux encadrer son budget ! ».



Catherine de Colbert

## Des aides de l'ADEME pour s'engager dans la transition énergétique

Accessible à toutes les TPE-PME, Tremplin pour la transition écologique est le guichet unique d'aides de l'ADEME qui s'inscrit dans le cadre de France Relance et du dispositif EETE (entreprises engagées pour la transition écologique) de l'ADEME. Des diagnostics énergétiques aux aides dédiées à la rénovation en passant par l'écoconception, engagez-vous dans la transition écologique à l'aide d'accompagnements adaptés ! Grâce au dépôt d'un seul dossier pour plusieurs études et/ou investissements, accédez facilement à des aides forfaitaires dans tous les domaines de la transition écologique :

➤ <https://agirpourlatransition.ademe.fr>

## ➤ Un guide pratique pour les entreprises face à la crise énergétique Un « VADEMECUM ÉNERGIE »

a été mis en place par le gouvernement

et déployé par CCI France :  
Trouvez dans ce document l'ensemble des dispositifs auxquels vous pouvez prétendre.



## Des aides de l'Etat pour faire face à vos factures !

- ➔ **Abaissement de la TICFE (La Taxe intérieure sur la consommation finale d'électricité) pour tous les consommateurs d'énergie**, à son minimum permis par le droit européen de 0.5€/MWh, soit une baisse allant de 25.1€/MWh pour les entreprises raccordées en inf. 36kVA à 22€/MWh pour ceux raccordés en plus de 250kVA. Cette baisse concerne également toutes les entreprises qui bénéficient d'un taux réduit de taxation en raison de leur caractère électrointensif.  
Vérifiez auprès de votre fournisseur que vos factures comportent bien la mention du nouveau taux de taxation applicable de 0.5€/MWh.
- ➔ **Pour tous les professionnels éligibles aux tarifs réglementés de vente d'électricité**, c'est-à-dire ceux de moins de 10 employés et moins de 2 millions d'euros de chiffres d'affaires, **le bouclier tarifaire** est en place et assure, comme pour les consommateurs résidentiels, une hausse plafonnée à **4 %** début 2022.
- ➔ **Pour les entreprises les plus exposées aux hausses des prix de l'électricité et du gaz, soutiens d'urgence ciblés avec la BPI** dans le cadre du **plan de résilience** pour les entreprises dont les achats de gaz et d'électricité atteignant au moins 3 % de leur chiffre d'affaires en 2021 et qui connaissent un doublement de leur coût unitaire d'achat d'électricité et de gaz.
- ➔ **Pour les entreprises industrielles de toutes tailles qui souhaitent réduire leurs émissions de CO<sub>2</sub>** ou améliorer leur efficacité énergétique : adressez-vous au **guichet de soutien à l'investissement dans l'efficacité** énergétique, opéré par l'Agence de services et de paiement (ASP) et lancé fin 2020 dans le cadre de France Relance. Dépôt des demandes **jusqu'au 30 juin 2022** sur [www.asp-public.fr](http://www.asp-public.fr)
- ➔ **Pour les entreprises industrielles électrointensives bénéficiant des aides au titre de la « compensation carbone »**, une avance au titre de l'année 2023 sera versée en 2022, à hauteur d'au plus 24,45 % de l'aide attendue l'an prochain.

- **Pour connaître les points clés à vérifier avant de conclure un contrat et sur les relations avec son fournisseur énergétique : [economie.gouv.fr](http://economie.gouv.fr)**  
**Pour connaître les modalités de changements de fournisseurs, tester un comparateur d'offres des différents fournisseurs, et connaître les droits du client par rapport à son fournisseur : <https://www.energie-info.fr/pro/>**

# La « Fraude au Président » : la détecter, s'en prémunir, la contrer

**En France, 53 % des entreprises ont été victimes d'une fraude au cours des 24 derniers mois. Plus de 1,5 milliards d'euros ont été dérobés. Le fraudeur est majoritairement une personne extérieure à l'entreprise.**

**L**a Fraude au Président est qualifiée d'escroquerie par l'article 313-1 du Code pénal. L'escroquerie est punie de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende. **Dans le cadre de cette fraude**, le pirate demande à un membre du service de comptabilité d'effectuer un virement important à un tiers, en vue d'une opération confidentielle et urgente, selon un prétendu ordre de la hiérarchie. Il peut prendre l'identité du dirigeant lui-même ou l'avocat de l'entreprise. Les outils annexes à la Fraude au Président sont le piratage informatique, la mise hors service des systèmes, le piratage du trafic réseau, le scanning, le social engineering, le cracking des mots de passe, phishing...

**Le point central de tout dispositif de lutte contre la fraude est la Direction générale** qui doit occuper un rôle central. La prévention peut passer par la désignation d'un « *fraud officer* » ou « Directeur Fraude » qui joue un rôle d'animateur du processus de prévention. Les mécanismes de fraude sont spécifiques et nécessitent la mise en place d'un contrôle interne spécifique. Il faut cartographier les risques de fraude, spécialement les risques majeurs, les décliner en risques spécifiques, convertir des risques bruts en risques résiduels, mesurer des risques résiduels et les hiérarchiser.

**Il est possible de mettre en place des « Quick Wins » :**

- sensibiliser l'ensemble des personnels des services « à risque » ;
- rappeler les procédures internes et l'interdiction d'y déroger ;
- réfléchir à la suppression des virements papier et renforcer les procédures de confirmation avec les banques ;
- revoir les firewalls des messageries électroniques ;
- limiter la diffusion de la signature du dirigeant sur Internet.

**Pendant l'attaque d'un escroc « au Président », la seule solution est de sortir la victime de son isolement** en favorisant les discussions avec un collègue du service, avec un N+1 ou le Dirigeant lui-même et en renforçant les liens avec les services bancaires habituels. Il faut des dispositifs de corrélation de l'information.

**En cas de virement effectué, la procédure de « Recall » peut sauvegarder les fonds.** Cette procédure s'applique dans les cas d'émissions de virements frauduleux. Le dépôt d'une plainte pénale précise est indispensable. Cette procédure nécessite l'accord du bénéficiaire du virement et est soumise à la législation du pays destinataire (Europe, Chine, Russie...). Elle doit impérativement être mise en œuvre dans les 10 jours ouvrables du virement.

**Les Procureurs** ont le pouvoir de contacter le Magistrat correspondant de la France dans la plupart des pays du monde. Ces magistrats agissent auprès de leurs homologues dans le pays de réception du virement, pour bloquer les fonds. Une fois bloqué, ceux-ci sont restitués. Cette intervention doit être extrêmement rapide. C'est dans ces cas que l'avocat est un outil en réalisant les démarches immédiates auprès du Parquet local, en rédigeant la plainte indispensable au Recall SEPA et permettant d'éviter les contre-coups fiscaux.

**Maître Louis-René PENNEAU**  
Avocat Associé du Cabinet ORATIO AVOCATS  
Département Droit Pénal des affaires

# ORATIO

AVOCATS

**Plus de 50 ans au service  
des entreprises et des dirigeants**

Droit des sociétés  
Fiscalité  
Droit social  
Contrat - Distribution - Consommation  
Contentieux - Arbitrage - Médiation  
Droit immobilier  
Droit rural  
Droit de la propriété intellectuelle  
Droit pénal  
Procédures collectives - entreprises en difficulté  
Droit patrimonial

**+160**  
PROFESSIONNELS

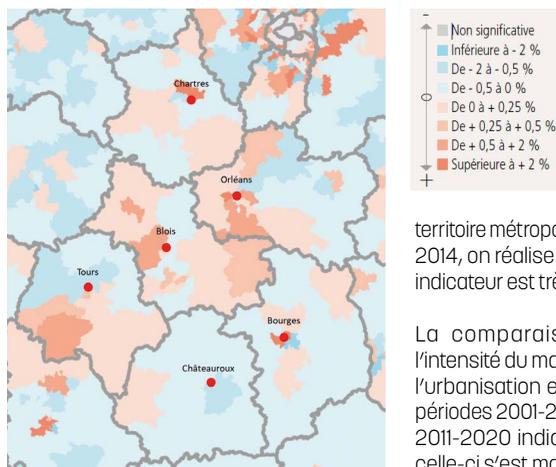
ANGERS | CHARTRES | CHOLET | LA ROCHELLE | LE MANS | LORIENT | MONTAIGU | NANTES | PARIS | SAUMUR | TOURS

contact@oratio-avocats.com  
www.oratio-avocats.com

# L'artificialisation des sols : quels territoires concernés ?

**Depuis 2001, près de 525 600 ha d'espaces d'origine ou à vocation agricole ou naturelle sont passés par le marché de l'urbanisation en France métropolitaine, soit 1,19 % du territoire.**

Le marché de l'urbanisation a été logiquement le plus marqué dans les zones périurbaines des grandes métropoles : Grand Paris, zone urbaine lilloise et sa périphérie, aire lyonnaise et vallée du Rhône, pays toulousain. Il s'est montré également intense sur le littoral normand et dans la vallée aval de la Seine, sur le pourtour méditerranéen en particulier dans l'Hérault, le Gard et les Pyrénées-Orientales, sur le littoral vendéen et breton et sur la Côte d'Opale. Mais l'on constate aussi qu'en dehors de certains territoires isolés (massifs des Pyrénées, des Alpes, du Morvan, Massif Central, une partie des Landes éloignée du littoral, certaines parties des départements du Centre et de l'Est), le marché de l'urbanisation est actif partout en France. Pour un canton moyen, c'est 2,1 % du territoire qui a muté entre 2001 et 2020. Quand on sait que la surface artificialisée est estimée à un peu plus de 9 % du



territoire métropolitain en 2014, on réalise que cet indicateur est très élevé.

La comparaison de l'intensité du marché de l'urbanisation entre les périodes 2001-2010 puis 2011-2020 indique que celle-ci s'est maintenue sur la dernière décennie

à l'échelle nationale (-0,2 %). La carte donne la comparaison de l'intensité par canton. Elle montre que celle-ci a évolué de manière différenciée selon les territoires. Certains territoires, où le marché de l'urbanisation est dans l'ensemble très actif, ont connu une décroissance de son intensité au cours de la dernière décennie. C'est notamment le cas au nord-ouest de l'Indre-et-Loire, à l'est de l'Indre et au nord-est d'Orléans dans le Loiret.

À l'inverse, sur le sud-ouest de l'Indre-et-Loire, le marché de l'urbanisation a progressé nettement lors de la dernière décennie, ainsi que dans le sud-est du blésois dans le Loir-et-Cher et dans le sud-ouest de l'Orléanais dans le Loiret. D'autres territoires hors de l'influence des métropoles voient également l'intensité du marché de l'urbanisation progresser depuis 2011. Ainsi, les territoires sur lesquels le marché de l'urbanisation augmente ne sont pas toujours ceux où l'intensité globale du marché est la plus forte dans l'ensemble. Il est donc important de suivre l'urbanisation, y compris dans les territoires ruraux, où un étalement urbain non maîtrisé peut nuire à la qualité des paysages, au potentiel agricole et alimentaire et à l'attractivité sur le long terme du territoire.

Bien entendu, la perte d'espaces agricoles au profit de l'urbanisation est un problème encore plus sensible pour les territoires où les surfaces agricoles sont déjà très réduites. Ces territoires peuvent être identifiés en rapportant le marché de l'urbanisation à la surface agricole cadastrée. Pour la période 2018-2020, cet indicateur de pression sur le foncier agricole met en évidence les territoires où l'urbanisation est déjà très forte (avec souvent un passé industriel et une grande densité de population) ainsi que les territoires où les surfaces agricoles sont naturellement restreintes pour des raisons géographiques comme l'ouest du Loir-et-Cher (prédominance des surfaces de bois ou de landes). La pandémie de COVID 19 a entraîné une prise de conscience de notre dépendance à notre environnement le plus proche, notamment pour ce qui concerne la production alimentaire. La préservation du potentiel agronomique de tous les territoires, des plus urbains aux plus ruraux, est un enjeu qui doit être intégré et qui passe par l'arrêt de la consommation progressive mais irréversible de notre ressource foncière.



## VOTRE PROJET

- > Vous voulez changer de vie, vivre autrement
- > Vous avez travaillé un projet sérieux de reconversion agricole, artisanal, hôtelier, rural...
- > Vous cherchez un bâti, des terrains, des terres
- > Vous avez les financements

## Rencontrons-nous !

La Safer vous propose un accompagnement pour **aménager, restructurer, rationaliser les biens fonciers**

### VOS BÉNÉFICES

**Un conseiller Safer vous accompagne dans votre recherche.** Cet expert qui connaît parfaitement les biens en vente, leur potentiel, les opportunités, vous conseillera sur des solutions sur mesure et adaptées à votre projet.

### CONTACT : Frédéric Nesti

mail : [fnesti@saferducentre.fr](mailto:fnesti@saferducentre.fr)

Service Propriétés et Projets Ruraux  
Expert en évaluation foncière et immobilière  
SAFER du centre

[www.saferducentre.com](http://www.saferducentre.com)

Une industrie respectueuse de l'environnement ...



Navettes sur votre département 2 fois par semaine

### La qualité, les services en plus !



#### RÉCEPTION

Ouverture du lundi au vendredi  
De 6h00 à 21h00



#### QUALITÉ

Utilisation de Zinc première fusion  
Niveau de pureté à 99,995 %



#### CONFORMITÉ

Traitement norme EN NF ISO 1461  
Traitements spéciaux sur demande



#### APPUI TECHNIQUE

Aide à la conception de vos pièces  
Validation de vos études



#### SERVICE LOGISTIQUE

3 navettes de transport intégrées  
Passage sur votre département  
2 fois / semaine



#### RÉACTIVITÉ

Délai de traitement de 48 à  
72 h en moyenne / 12 h sur  
rendez-vous

02 43 39 11 11

72550 Coulanges sur Gée



contactegalva-72.fr

www.galva-72.fr

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Loire-Centre, Banque coopérative régie par les articles L. 512-85 et suivants du Code monétaire et financier, société anonyme coopérative à directeur et conseil d'orientation et de surveillance au capital social de 474 039 440 €. Siège social à Orléans, 7 rue d'Escures, RCS Orléans 383 952 470. Intermédiaire en assurances immatriculée à l'ORIAS sous le numéro 07 004 52/6. Titulaire de la carte professionnelle n° CPI 4501 2018 000 030 210 « transactions sur immeubles et fonds de commerce » délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Loiret. Pour cette activité, l'établissement ne doit recevoir ni détenir d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de sa rémunération ou de ses honoraires. Garantie financière : C.E.G.C. 16, rue Hoche - Tour Kupka B - TSA 39999 - 92919 La Défense Cedex. Dir. Com. 04/2022 - Photo Istock



**La Caisse d'Épargne Loire-Centre,  
banque engagée et utile.**

Présente aux côtés des entreprises de  
la région Centre-Val de Loire



**CAISSE  
D'ÉPARGNE**  
Loire-Centre  
*Vous être utile.*



Shop-in-  
*Touraine.fr*

Le site marchand de vos commerçants

**Emma**  
Épicerie

POUR VOTRE SANTÉ, MANGEZ AU MOINS CINQ FRUITS  
ET LÉGUMES PAR JOUR

Flashez



et Achetez !

# Retrouvez aussi vos commerçants locaux sur shop-in-touraine.fr

