

# CCI MAG <sup>#6</sup>

   LE MAGAZINE DES ALTILIGÉRIENS QUI ENTREPRENNENT

DÉCEMBRE 2020 / ÉDITION HAUTE-LOIRE

**CHEFS D'ENTREPRISE**

**Votre CCI vous accompagne**

Apéritif

Pâtes-Riz-Légumineuses

**AU SOMMAIRE**

**L'ACTU DE VOTRE CCI**

**TÉMOIGNAGES :**  
CHEFS D'ENTREPRISE  
DE HAUTE-LOIRE

**ENTREPRISE :**  
DÉVELOPPER SA  
PERFORMANCE !

**Ma CCI, mon réflexe expert.**

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



**CCI HAUTE-LOIRE**



Ma CCI, mon réflexe expert

Tournons la  
page de 2020  
pour réaliser  
ensemble vos  
projets 2021

Jean-Luc DOLLEANS, Président,  
les Élus et l'ensemble des Collaborateurs de la CCI de la Haute-Loire,  
vous souhaitent de belles fêtes de fin d'année  
et une année 2021 pleine de projets et de réussite.



## “RETRAITE : EPARGNEZ POUR VOTRE AVENIR EN DEFISCALISANT AUJOURD’HUI.”

JUSQU’À 200 € OFFERTS  
POUR TOUTE NOUVELLE  
SOUSCRIPTION  
D’UN CONTRAT RETRAITE\*

[groupama-pro.fr](http://groupama-pro.fr)



Afin que vos revenus soient à la hauteur de votre retraite, vous pouvez compléter votre pension retraite. Pour cela, constituez un Plan Epargne Retraite à votre rythme, adapté à votre entreprise et à votre budget (PERn, Groupama Nouvelle Vie et PERcol si vous avez des salariés). Les versements sur ce Plan d'Epargne retraite sont déductibles des impôts.

Pour en savoir plus sur les conditions, rendez-vous sur [groupama-pro.fr](http://groupama-pro.fr) ou contactez votre conseiller Groupama au 09 74 75 02 74\*\*.

\*Offre valable du 2 novembre au 31 décembre 2020.

\*\*Plus d'un appel local à partir d'un fixe

Groupama Financière Europe - Centre régional d'Assurance Mutuelle Agréée de Financière Europe - 50 rue de Saint-Ly - 44201 Nantes cedex 03 - 717 838 365 RCS Lyon - Société des Certificats Mutuels d'Epargne Régis par le Tarif des Assurances et Soumise à l'Approbation du Contrôle Financier et de Statistique - 11 place de Budapest 44000 - 700000000 - 700000000 - 700000000 - 700000000

Retrouvez-nous sur  
  
  
  
[www.groupama.fr](http://www.groupama.fr)



**GroupamaPro**  
la vraie vie s'assure ici



# sommaire

04 / LES ACTUS CCI

06 / ALTI ARÉNA

08 / RETOUR AUX SOURCES

10 / VRAC'YSSIME

12 / L'ERMITAGE

14 / DIESELEC DU VELAY

16 / TRANS'BOIS

18 / JTTI

20 / DÉVELOPPER  
LA PERFORMANCE  
DE MON ENTREPRISE

# Édito

**Jean-Luc Dolléans**

Président de la CCI de Haute-Loire

Plus que jamais, en cette période très particulière, le bon sens, c'est être et faire ensemble ce deuxième confinement aura finalement été révélateur de ce qu'il faut faire et ne pas faire.

Tout d'abord, nous avons la confirmation que notre haute technostructure n'a toujours pas été atteinte par le virus « du bon sens ».

En effet, nous attendons toujours la justification et surtout la cohérence de la fermeture de nos commerces de proximité. Le réseau des CCI s'est fortement mobilisé pour leur réouverture, avant tout parce que des protocoles rigoureux avaient été mis en place, en lien avec les autorités sanitaires, après des investissements faits par nos commerçants et restaurateurs. L'immense majorité des professionnels a considéré être très injustement stigmatisée par la décision de fermeture et cela perdure toujours pour nombre d'entre eux.

Nous nous sommes donc concentrés pour trouver des solutions de maintien d'activité, avec notamment la campagne « SOS numérique », qui grâce à notre Région, permet de préserver une activité minimale, véritable garantie pour l'avenir. Cette campagne téléphonique a été menée auprès d'une centaine de nos ressortissants.

Nous n'en restons pas moins inquiets pour ce qui concerne les CHR, salles de sports, évènementiel, discothèques ainsi que toute la chaîne arrière de leurs fournisseurs.

Nous avons également mené une campagne d'appels auprès de plus de 200 de nos PMI pour présenter les mesures du plan de relance. Cela aura permis en outre de mesurer l'impact de la crise sanitaire et économique auprès de notre tissu productifs (43% des entreprises se disent avoir été « fortement » impactées par la situation).

Un point sur les enjeux prioritaires des entreprises pour les mois à venir a également fait ressortir les thématiques prioritaires pour les entreprises (maintien de l'emploi et recrutement, besoin de financement, transition écologique et transformation numérique, innovation...).

Chers amis chefs d'entreprises Altiligériens, vous le soulignez lors de nos échanges, votre CCI est plus que jamais à vos côtés et nous constatons une fois encore votre détermination à rebondir, préparer la reprise et tirer avec vos équipes une force de cette épreuve.

Les élus et les collaborateurs se joignent à moi pour vous souhaiter ensemble, le meilleur pour 2021.

Jean-Luc DOLLEANS

# ACTUS

## CCI Haute-Loire

**2** engagements forts du **SERVICE FORMATION** de votre CCI Haute-Loire



### La catalogue Formation de la CCI Haute-Loire 2021 est disponible

Nous vous proposons des formations sur mesure, adaptés et souvent prises en charge !

Choisissez les formations qui vous permettront d'avancer et faites la différence avec CCI FORMATION !

Retrouvez l'intégralité du catalogue sur : [www.cci-formation-haute-loire.fr](http://www.cci-formation-haute-loire.fr)



**Certification Qualiopi : 100% de conformité !**

Toute l'équipe du Service Formation de la CCI Haute-Loire est heureuse de vous annoncer sa certification Qualiopi !

Gage d'excellence et de qualité des formations, cette certification garantie :

- > La qualification de ses enseignants,
- > L'accompagnement des élèves,
- > Ainsi que l'ensemble de la démarche de formation pour assurer la réussite de ses stagiaires.





## « Mon commerce en ligne » pour les commerçants et artisans

Mi-novembre, Jean Luc Dolléans, Président de la CCI Haute-Loire était présent aux côtés Laurent Wauquiez et de nombreux élus à la conférence de presse initiée par la Région Auvergne-Rhône-Alpes pour présenter le dispositif « **Mon commerce en ligne** » : **une aide jusqu'à 1.500€ destinée aux commerçants et artisans qui souhaitent développer leur activité e-commerce.**

L'occasion pour le Président de la CCI de présenter les dispositifs mis en place par la CCI Haute-Loire :

> Une campagne d'appel pour sensibiliser un maximum de commerçants en fermeture administrative à mettre en place un minimum vital numérique.

> L'outil de géolocalisation de la CCI Haute-Loire :

- Pour les commerçants qui peuvent indiquer les services qu'ils proposent : « click and collect », drive... : [www.hauteloire.cci.fr/ouvert](http://www.hauteloire.cci.fr/ouvert)

- Pour le grand public qui peut visualiser les commerces ouverts et les services offerts avec une carte interactive.





**16**  
lignes de grimpe

**200 m<sup>2</sup>**  
de réalité virtuelle

**25**  
toiles de trampoline  
plus le parcours ninja  
et la tour de saut



OUVERT DEPUIS FIN JUIN 2020 AVEC UN PEU DE RETARD, COVID OBLIGE, ALTI ARENA EST LE PREMIER CENTRE MULTI-ACTIVITÉS « INDOOR » DU PUY-EN-VELAY. 850 M<sup>2</sup> DE TERRAIN DE JEU POUR UN CONCEPT INNOVANT QUI PERMET DE FAIRE DU SPORT TOUT EN S'AMUSANT, POUR TOUS LES ÂGES ET TOUTES LES CONDITIONS PHYSIQUES. NOMBREUX SONT DÉJÀ CEUX QUI VIENNENT S'ESSAYER À L'ESCALADE LUDIQUE, AU TRAMPOLINE, AU KARAOKÉ OU BIEN À LA RÉALITÉ VIRTUELLE ET SA TECHNOLOGIE ENCORE INÉDITE EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES.



**SANDRINE CHARRIÈRE**  
04 71 09 90 00  
S.CHARRIERE@HAUTALOIRE.CCI.FR

*Ça a été un réel plaisir pour moi d'accompagner ces deux jeunes porteurs de projet. Ils étaient très motivés et très sérieux. Leur projet inédit et original avait un fort potentiel. Le crash test organisé a permis d'être le détonateur du projet.*

**« QU'EST-CE QU'UN CRASH TEST »**

- EXPOSER SON PROJET AUX PROFESSIONNELS DE L'ENTREPRENEURIAT,
- S'ASSURER DE LA COHÉRENCE DU MODÈLE ÉCONOMIQUE DU PROJET,
- IDENTIFIER LES POINTS FORTS ET LES AXES D'AMÉLIORATION,
- SÉCURISER UN PROCESSUS DE CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE.

*Il manquait  
vraiment  
un centre  
de loisirs  
en intérieur  
au Puy*

# Alti arena



## Fanny Pascal & Nicolas Tartiere



### CCI Mag : Quand et comment avez-vous décidé de réaliser ce projet ?

Fanny Pascal : Nous sommes tous les deux originaires de la région, Nicolas de Clermont-Ferrand et moi de Lantriac. Après notre Master, on s'est expatriés et avons vécu 6 ans et demie en Asie où nous étions cadres supérieurs dans le management et la logistique. A notre retour, nous n'avions pas envie d'être salariés donc on a décidé de créer notre entreprise. Après avoir longuement étudié ce qu'il pouvait manquer ici, on a trouvé cet emplacement qui est parfait, on a fait un petit montage vidéo pour expliquer notre projet pour les banques et cela a fonctionné ! Il faut vraiment voir ce que nous faisons pour se rendre compte ainsi que la qualité et la variété de nos équipements.

### CCI Mag : Quelles sont les activités inédites proposées au sein d'Alti arena ?

Fanny Pascal : Nous proposons deux salles de karaoké, deux murs d'escalade en réalité augmentée, un espace escalade ludique avec 16 lignes de grimpe, une salle de réalité virtuelle d'environ 200 m<sup>2</sup> avec 5 jeux différents, une zone trampoline avec à peu près 25 toiles plus le parcours ninja et la tour de saut avec l'airbag. Le trampoline est ouvert à tous à partir de 6 ans, la réalité virtuelle à partir de 13 ans et l'escalade ludique à partir de 4 ans. Nous proposons aussi un service de snack avec boissons dont de la limonade bio locale et des planches de charcuterie.

### CCI Mag : Vous proposez différentes formules en fonction du public ?

Fanny Pascal : Oui, nous proposons des formules « anniversaire » enfants-ados-adultes, des enterrements de vie de jeune fille ou garçon et enfin des formules « entreprises » pour lesquelles on peut proposer un aménagement de la salle de réalité virtuelle en salle de réunion. L'idée est de rester la journée pour pouvoir faire l'après-midi ou en soirée des activités plus récréatives. Cela permet de créer du lien au sein des membres de l'équipe et cela fidélise les salariés. C'est important que les entreprises sachent qu'il y a un lieu adapté, en plein centre du Puy-en-Velay, qui peut les accueillir pour leurs séminaires ou réunions. Nous sommes également en contact avec les comités d'entreprise qui nous achètent de la billetterie. Nous avons des retours très positifs, les gens reviennent déjà plutôt souvent, c'est très encourageant.

### CCI Mag : Comment la CCI vous a accompagnés et quels sont vos projets ?

Fanny Pascal : Nous avons rencontré Sandrine Charrière, Conseillère Création à la CCI tout au début et on est entrés dans le dispositif « je lance mon projet » grâce à elle. On lui a présenté notre vidéo pour avoir un avis extérieur. Elle nous a vraiment aidés sur des points de détail et nous a notamment organisé un « crash-test » avec deux banques et un expert-comptable à qui on a présenté le projet en amont et qui nous ont fait des retours très pertinents. Sandrine nous accompagne toujours principalement sur les dossiers d'aide auxquels nous pouvons prétendre. Nous avons aujourd'hui 5 salariés en CDI et nous nous laissons la possibilité d'augmenter notre capacité d'escalade en ajoutant des murs, nous avons des nouveaux modules qui arrivent également pour la zone trampoline. On aimerait bien d'ailleurs faire des sessions trampoline pour les 2-4 ans et les 4-6 ans sur des créneaux particuliers. Pour la réalité virtuelle, nous avons un nouveau jeu qui vient de sortir et nous en aurons un autre pour les entreprises d'ici la fin de l'année ainsi qu'un « escape game » pour 2021.

*Toutes les informations sur Alti arena sont sur internet [www.altiarena.fr](http://www.altiarena.fr) et sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram et LinkedIn.*



# Retour aux sources



**FAIRE VIVRE UN BOURG QUI NE COMPTE PAS PLUS DE QUELQUES HABITANTS À L'ANNÉE, C'EST UN PEU LE PARI FOU QUE SE SONT LANCÉ DELPHINE REGNIER ET SA MAMAN NICOLE, EN RESTAURANT LES MAISONS DE CRONCE POUR EN FAIRE DEUX GÎTES ET UNE CHAMBRE D'HÔTES. C'EST AINSI QUE DEPUIS CET ÉTÉ, LES CLIENTS EN QUÊTE DE NATURE ET DE VALLÉE SAUVAGE ET BOISÉE SE SUCCÈDENT POUR DES SÉJOURS D'UN WEEK-END OU D'UNE SEMAINE, À LA DÉCOUVERTE D'UN ENVIRONNEMENT ENCHANTEUR, EN TOUTE SIMPLICITÉ.**

## Delphine Regnier

**CCI Mag : D'où vous est venue l'idée de restaurer ces maisons pour en faire des gîtes ?**

Delphine Regnier : Mon arrière-grand-père est né à Cronce et on a toujours eu une maison de famille ici. Mes parents l'ont ensuite vendue et il y a environ 20 ans, nous sommes revenus pour des vacances et avons proposé à la mairie d'acheter la cure qui était à vendre. Je suis rentrée au lycée hôtelier de la Chaise-Dieu et nous avons cherché quelque chose à Langeac et avons ouvert le restaurant Le Trèfle à 4 feuilles. Nous y sommes restés 11 ans et l'avons vendu il y a 9 ans. Ensuite, j'ai eu une boutique dans le jeu, le jouet et le vêtement à St Flour que j'ai vendue en septembre 2019. Un ami nous annonce alors qu'il veut vendre sa maison ici et nous avons saisi l'opportunité en créant un gîte grande capacité « chez Ernest », puis un deuxième « chez Léa ».

**CCI Mag : Quels sont les caractéristiques et atouts de ces gîtes ?**

Delphine Regnier : « Chez Ernest » est un gîte grande capacité de 10 à 14 personnes avec 5 chambres. On l'a aménagé comme si on était chez nous. On est labellisé 4 étoiles Atout France. « Chez Léa » est un gîte de 4-5 personnes. Il y a aussi le projet de chambre d'hôtes pour 2 personnes qui se nommera « chez Antoinette ».



# « On essaie de travailler en synergie avec les intervenants de la région »



Ils portent tous le prénom de leurs occupants à l'époque de ma mère. Nous devrions également ouvrir un bistrot de pays d'ici l'été prochain, avec une petite partie épicerie. L'accueil des gîtes s'y fera directement. Il est vrai qu'avec Le Trèfle à 4 feuilles, on a laissé une belle empreinte et cela nous aide beaucoup. On a de la clientèle du sud de la France mais aussi de Paris, le gros avantage que nous avons est d'être à 35 minutes de l'autoroute.

## CCI Mag : Comment attirez-vous une clientèle principalement citadine ?

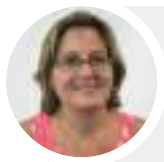
Delphine Regnier : On avait envie d'un gîte qui sorte un peu de l'ordinaire alors nous y avons installé un sauna et un hammam et on devrait avoir un bain norvégien pour Noël. On souhaiterait ensuite avoir des vélos à assistance électrique pour le printemps prochain. On est en cours de labellisation Respirando, avec de belles randonnées qu'on a créées tout autour du gîte. On utilise également le procédé de phytoépuration, on a des composts à l'extérieur et un réducteur d'eau, on s'inscrit dans une vraie démarche écologique.

## CCI Mag : Comment avez-vous été soutenues dans ce projet ?

Delphine Regnier : Nous avons fait une très belle rencontre avec Jean-Luc Vigier, qui gère un gîte 30 places à St Privat-du-Dragon et qui a une grande expérience dans ce domaine. Il a été d'un grand soutien pour nous, notamment au niveau de la réglementation et des médiateurs. Nous avons également bénéficié d'un prêt d'honneur du Crédit Agricole. On connaît Nicole Bardakoff, Conseillère Hôtellerie Restauration Tourisme à la CCI depuis 20 ans, elle nous a toujours suivies dans nos projets, en particulier pour toutes les subventions ainsi que les réglementations diverses. Nous avons aussi été accompagnées par Florence Riocros du Centre de Formalités des Entreprises à la CCI. On a vraiment reçu beaucoup de soutien et d'écoute.



Toutes les informations sur les gîtes Retour Aux Sources sont sur internet [www.retourauxsources-cronce.fr](http://www.retourauxsources-cronce.fr) et sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram. Ils sont également présents sur [www.grandsgites.com](http://www.grandsgites.com)



**NICOLE BARDAKOFF**

04 71 50 05 36

[N.BARDAKOFF@HAUTELOIRE.CCI.FR](mailto:N.BARDAKOFF@HAUTELOIRE.CCI.FR)

*J'ai rencontré Delphine il y a 20 ans, lorsqu'elle avait 20 ans, avec sa maman, Nicole, et un projet fort, né d'une passion : installer une auberge au village de Cronce pour faire revivre ce fonds de vallée, dont elle est originaire. Malgré son diplôme en cuisine, son projet a été chaque fois repoussé, car les finances étaient difficiles à mobiliser, ainsi que la confiance des financeurs. Durant les 20 ans qui ont suivi, elle a été patiente, elle a muri 2 projets : un restaurant, « Le Trèfle » à Langeac, qu'elle a créé, géré plus de 10 ans puis revendu, au grand regret de ses clients fidèles. Puis elle a repris un magasin de jouets pour enfants à Saint-Flour, qu'elle a développé, puis revendu. A 40 ans, forte de cette expérience, elle a retrouvé le chemin de Cronce, avec la même volonté inébranlable*

**PLUS DE  
1000**

produits bio  
en vrac  
ou consignés

**79**

producteurs  
et fournisseurs

**37**

producteurs  
locaux



**CHRISTEL LEBOULVAIS**

04 71 09 90 12

C.LEBOULVAIS@HAUTELOIRE.CCI.FR

*J'ai rencontré M. BARRUE et Mme MATHON lors d'un de leur déplacement à Yssingeaux alors qu'ils cherchaient un local pour s'implanter.*

*Nous avons monté ensemble un dossier de demande de prêt à taux zéro, qui leur a malheureusement été refusé, et deux dossiers de demandes de subvention LEADER et Communautés de Communes des Sucrs qui leur a été octroyés.*

*J'ai suivi leur installation puis leur ouverture. Je me suis rendue auprès d'eux à la fin du premier confinement pour prendre de leur nouvelle et régulièrement, dans le cadre d'un suivi post création, j'essaie de retourner les voir.*

**LAURA MATHON ET FLORENT BARRUÉ SONT UN JEUNE COUPLE ORIGINAIRE DE GRENOBLE AVEC DE L'AMBITION ET DES IDÉES PLEIN LA TÊTE. MÊME PAS TRENTENAIRES, ILS ONT DÉCIDÉ DE CRÉER EN JUILLET 2019 UNE ÉPICERIE-CAFÉ VRAC, BIO ET LOCALE À YSSINGEAUX ET LE RÉSULTAT EST UNE VRAIE RÉUSSITE. AVEC UN ESPACE DE VENTE PARFAITEMENT OPTIMISÉ ET BIEN PENSÉ, ON Y TROUVE DE TOUT EN PRODUITS VRAC, AVEC UN ACCUEIL CHALEUREUX ET UN CONSEIL AVISÉ.**



# Vrac'yssime

## Laura Mathon & Florent Barrue

### **CCI Mag : Comment est né ce projet d'épicerie vrac et pourquoi avoir choisi Yssingaux ?**

Laura Mathon & Florent Barrué : Nous étions respectivement en école d'ingénieur pour Laura et dans la comptabilité pour moi et on était surtout dans la démarche « zéro déchet » depuis 2-3 ans, sur le bio et l'alimentation saine. Après un déménagement en Corrèze où il y avait une épicerie vrac, on s'est dit qu'il fallait le démocratiser car tout peut se vendre en vrac aujourd'hui. On a cherché un peu partout pour s'installer, de la Bretagne à Carcassonne et Florent connaissant la Haute-Loire de vacances familiales, on a craqué sur Yssingaux. On a repris le local d'une mercerie vide depuis 2 ans. Nous avons 75 m2 de surface de vente et avons fabriqué entièrement tous les meubles du magasin.



### **CCI Mag : Comment gérez-vous vos approvisionnements ?**

Laura Mathon & Florent Barrué : Aujourd'hui nous travaillons avec une quarantaine de producteurs locaux pour environ 85 au total, dont 60 français. Si le producteur n'est pas français, on essaie toujours de le sélectionner avec le critère « équitable ». On a même créé notre petite charte qui est affichée dans le magasin. Nous avons également des silos en verre, créés par le père de Florent car nous ne voulions pas de silos en plastique qui viennent de Chine, ce n'était pas possible pour nous ! On a démarré avec 600 références et on a doublé aujourd'hui, en rajoutant beaucoup de produits au fur et à mesure comme les couches lavables, les crèmes solaires ou le savon de Marseille. On récupère également les bocaux de nos fournisseurs pour leur renvoyer.

« *Il faut démocratiser le vrac partout et le plus possible !* » »

### **CCI Mag : Quels sont donc les produits que l'on peut trouver dans votre magasin ?**

Laura Mathon & Florent Barrué : On souhaitait avant tout que les clients puissent faire un maximum de courses au même endroit. On propose toute l'épicerie sèche, les huiles et vinaigres, sirops et alcools, cafés et thés, mais aussi les produits d'entretien et d'hygiène, accessoires et cosmétiques en vrac et en version solide également. Vous trouverez aussi des fruits et légumes, des fromages, des glaces et des condiments. On a très bien démarré notre activité, on ne s'attendait pas à avoir autant de monde, les clients reviennent même avec leurs contenants. On est à 99% bio pour la majorité de nos produits ou bien en agriculture raisonnée pour d'autres. On est très vigilants sur leur origine ainsi que sur leur composition, notamment pour les produits d'hygiène.

### **CCI Mag : Comment la CCI vous a-t-elle aidés ? avez-vous déjà des projets de développement ?**

Laura Mathon & Florent Barrué : Dès le début lorsque nous avons choisi Yssingaux pour nous installer, la CCI nous a aidés à faire les démarches administratives, le choix des statuts, des locaux, mais aussi le dossier pour le prêt et pour le prêt d'honneur. Nous avons pu embaucher une personne juste avant le premier confinement, car durant cette période nous étions autorisés à faire de la préparation de commande et du « drive ». Cela nous a libéré un peu de temps pour développer notre activité. Nous allons mettre beaucoup de choses en place pour les fêtes de fin d'année avec les producteurs locaux. Nous allons aussi travailler avec la Maison Marguerite juste à côté pour les fruits et légumes.

Toutes les informations sur Vrac'Yssime sont sur internet [www.vracysstime.wixsite.com/vracysstime](http://www.vracysstime.wixsite.com/vracysstime) et sur le réseau social Facebook.





PERCHÉ SUR LES HAUTEURS DU PUY-EN-VELAY AVEC UN POINT DE VUE EXCEPTIONNEL SUR LA VILLE, LE RESTAURANT L'ERMITAGE, REPRIS IL Y A 5 ANS PAR BÉATRICE ET LAURENT GAMBART EST UN LIEU CHALEUREUX ET ATYPIQUE OÙ L'ON CUISINE FRANÇAIS ET TRADITIONNEL, EN TOUTE SIMPLICITÉ. FERVENT DÉFENSEUR DE L'AUTHENTIQUE ET DU FAIT MAISON, LE COUPLE PROPOSE UNE CUISINE TOUTE EN FINESSE ET DANS L'AIR DU TEMPS, AURÉOLÉE D'UN COUP DE CŒUR DU GUIDE MICHELIN POUR L'ANNÉE 2020, DU TITRE DE « MAÎTRE RESTAURATEUR » ET TOUT RÉCEMMENT DU LABEL « ECOTABLE ».



**CHANTAL PILLAY-BARRY**

04 71 09 90 00

C.PILLAY-BARRY@HAUTELOIRE.CCI.FR

*J'ai accompagné Béatrice et Laurent Gambart à la reprise de cet établissement reconnu. Professionnels de Coeur, tous deux portent des valeurs de cuisine Maison et du "bien mangé". C'est un reel Plaisir d'échanger à l'occasion de nos rendez-vous pour développer l'entreprise (investissements, dossiers d'aides, labels comme Maître Restaurateur et Ecotable)*

# L'Ermitage



## Béatrice et Laurent Gambart

### CCI Mag : Pourquoi avez-vous souhaité reprendre ce restaurant emblématique ?

Laurent Gambart : Je suis originaire de Boulogne-sur-Mer et mon épouse du Puy-de-Dôme et lors de mon tour de France en tant que Compagnon, j'ai décidé, motivé par des amis d'ici de reprendre ce restaurant. Aujourd'hui, nous avons 38 couverts et notre clientèle est plutôt senior et chefs d'entreprise.

Nous adoptons une démarche locale, en achetant directement à l'agriculteur ou travaillons avec Biovie à Brioude pour la viande bio et la pisciculture de



Vourzac. Cela nous permet de recycler la totalité de ce que nous approvisionnons pour le restaurant. Le poisson vient directement de Boulogne-sur-Mer et nous travaillons également avec le Jardin de Johana pour les fruits et légumes.

### CCI Mag : Pouvez-vous nous parler de ce label « Ecotable » que vous venez d'obtenir ?

Laurent Gambart : Ce label a pour devise « Bien dans mon assiette, bien sur ma planète ». Nous l'avons obtenu il y a un mois et sommes les seuls à l'avoir sur Le Puy-en-Velay. Nous répondons ainsi à certaines exigences comme le fait que tous nos plats soient élaborés sur place à partir de produits bruts et frais, ou bien encore le strict respect des saisons pour les fruits et légumes. Nous proposons au moins un plat végétarien et effectuons systématiquement le tri sélectif et limitons nos emballages pour lutter contre le gaspillage. Enfin, nous nous engageons à ce que au moins 15% de nos produits soient issus de l'agriculture biologique ou de filières durables et proposons un doggy bag pour nos clients ne finissant pas leurs assiettes. Ce label permet aux restaurants les plus durables d'être valorisés et au grand public de les identifier.

### CCI Mag : Comment cette démarche se traduit-elle pour vous au quotidien ?

Laurent Gambart : Aujourd'hui nous travaillons directement avec le groupe Vacher pour nos déchets, toutes nos épluchures de légumes servent à faire du compost pour nos géraniums cette année par exemple. On a plus le droit aux œufs industriels et sommes un maximum en direct avec les producteurs. Même nos produits de lavage et désinfectant sont soumis aux normes du label « Ecotable ». Nous avons également notre nappage avec serviettes en tissu et devons prouver nos économies d'énergie. Nous formons aussi notre personnel dans ce sens. Aujourd'hui nous proposons une carte en bois nommée « La cuisine » et non le menu, afin de proposer ce que l'on a, en fonction des arrivages et de la saisonnalité.

### CCI Mag : L'obtention de label est primordiale pour votre métier ? et que souhaitez désormais pour l'avenir ?

Laurent Gambart : J'ai aussi effectué la démarche de l'obtention du titre de Maître restaurateur et j'invite d'ailleurs ceux qui le souhaitent à venir en discuter avec nous c'est très important, ainsi que les producteurs qui font des choses un peu rares ou particulières, ils sont les bienvenus ! Nous ne sommes plus beaucoup à avoir ce titre aujourd'hui. Chantal Pillay-Barry, Conseillère Hôtellerie-Restauration-Tourisme à la CCI de Haute-Loire a cru en moi dès le début et m'a encouragé, ainsi que Audrey Peyret, Conseillère Qualité Sécurité Environnement Energie qui est intervenue pour le label « Ecotable ». Dans ce métier, il faut aussi rappeler que nos épouses nous poussent énormément, c'est le cas de Béatrice, qui œuvre en salle et que les clients voient finalement beaucoup plus que moi. Maintenant ce que l'on peut souhaiter je crois, c'est revenir comme avant

*Toutes les informations sur le restaurant l'Ermitage sont sur internet [www.restaurantermitage.fr](http://www.restaurantermitage.fr) et sur le réseau social Facebook.*





# DIESELEC du Velay



## David Longo

**SPÉCIALISÉE DEPUIS DE LONGUES ANNÉES DANS LA RÉPARATION DES SYSTÈMES D'INJECTION DIESEL, L'ENTREPRISE DIESELEC DU VELAY, BASÉE À BRIVES-CHARENSAC, A PRIS UN NOUVEAU VIRAGE DEPUIS PEU, EN ASSURANT AUPRÈS DES PROFESSIONNELS UNE PRESTATION DE NETTOYAGE AUTOMATISÉ DES FILTRES À PARTICULES. UNE ÉVOLUTION NÉCESSAIRE FACE À UN MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE EN CONSTANTE ÉVOLUTION ET SOUMIS À DES NORMES DE PLUS EN PLUS STRICTES.**

**CCI Mag : Quelle en est l'activité principale de Dieselec du Velay ?**

David Longo : La société existe depuis 1973, mon père en est le fondateur. Je l'ai reprise il y a six ans maintenant et nous sommes 5 salariés aujourd'hui. Notre activité principale est la réparation des systèmes d'injection diesel en représentant la marque Bosch depuis 1973. Nous avons connu une évolution très rapide de cette activité, avec notamment l'arrivée des normes drastiques liées à la pollution. Nous avons dû suivre et nous adapter en investissant sur du matériel et de la formation. Nous travaillons, sur la partie diesel, à 99% avec une clientèle professionnelle. On contrôle et on répare tous les systèmes grâce à nos 4 machines dédiées.





*Je veux absolument  
défendre le diesel,  
tout ce que l'on  
fait en nouvelles  
technologies,  
on le fait  
proprement*



**CCI Mag : Quelles ont été les grandes évolutions de ce marché ?**

David Longo : La plus importante est représentée par cette nouvelle machine que nous avons acquise récemment et qui sert à nettoyer tous les filtres à particules afin d'avoir des « diesel propres ». La demande est en train d'exploser car le filtre à particules existe maintenant depuis 6 ans. Le procédé de changement de filtre coûte très cher, d'où le nettoyage complet qui reste plus abordable et qui permet de le rendre dans un état neuf. Entièrement automatisée, cette machine assure le lavage, le séchage et les précieuses mesures de contre-pression du filtre avant et après son traitement. Nous n'avons, avec cette machine, aucun rejet dans la nature, elle est autonome, aucun produit chimique n'est utilisé dessus pour le nettoyage et le séchage se fait avec de l'air chaud à 60°C. Toutes les boues et les suies récupérées dans la machine sont retraitées par une société extérieure.

**CCI Mag : Comment gérez-vous cette image toujours un peu « négative » du diesel ?**

David Longo : Au-delà des polémiques qu'il y a eu et avoir, nous mettons en avant notre savoir-faire et nos compétences qui sont uniques. C'est le zéro défaut qui l'emporte aujourd'hui chez nous. Tous nos bancs d'essai sont reliés à un serveur allemand et tous les protocoles d'essai d'injecteurs et de pompes y sont reliés. Tout est tracé chez nous, on sait exactement qui a fait quoi et quand et ce qui est non-conforme ne sort pas de notre établissement. Il ne faut pas oublier que les véhicules diesel de moins de 5 ans sont aujourd'hui des véhicules « propres ». Nous sommes les seuls dans le département à posséder cette machine et travaillons avec une clientèle très locale.

**CCI Mag : Quel est l'avenir pour votre secteur d'activité ?**

David Longo : Aujourd'hui il faut investir sinon on ne s'en sort pas ! Il faut être là au bon moment. Nous restons cependant très incertains sur notre avenir et celui du diesel, vu les décisions européennes qui ne nous sont pas favorables du tout. Il y a encore quand même une évolution possible, notamment avec les essais sur l'hydrogène qui serait un carburant propre mais tout est encore trop flou. Les systèmes sont devenus de plus en plus pointus alors on répare jusqu'à une certaine technologie. À terme on ne pourra effectuer que du contrôle et plus de réparations, c'est pour cela qu'il faut prendre les devants par rapport à l'avenir. Aujourd'hui, ce sont paradoxalement les anciennes technologies qui nous sauvent.



**HUBERT PLOTON**

04 71 09 90 00

H.PLOTON@HAUTETOIRE.CCI.FR

*David LONGO s'est rapproché de Jean-Luc DOLLEANS, Président de notre CCI, pour faire connaître sa nouvelle offre de services : le nettoyage de filtres à particules (FAP) pour poids lourds et véhicules légers.*

*Notre CCI pu l'aider à définir son offre innovante pour le département, et l'accompagner dans la promotion de cette dernière en l'assistant notamment dans l'organisation d'une inauguration auprès d'une clientèle de professionnels et d'élus avec une couverture médiatique dans la presse écrite locale et les médias sociaux.*

# Trans-Bois

## Grégoire Lamy



**ENTREPRISE FAMILIALE CRÉÉE EN 1982 PAR BERNARD CARTAILLER, TRANS-BOIS EST À L'ORIGINE SPÉCIALISÉE DANS LA CHARPENTE INDUSTRIELLE EN BOIS SEC TRAITÉ ET LA CONSTRUCTION EN OSSATURE BOIS. DEPUIS 8 ANS LE RELAIS A ÉTÉ PASSÉ À SA FILLE ET À SON GENDRE GRÉGOIRE LAMY, QUI ONT PÉRÉNISÉ L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE VERS LA CONCEPTION ET LA CONSTRUCTION DE BÂTIMENTS À OSSATURE BOIS. ECONOMIES D'ÉNERGIE, INNOVATION ET CONFORT SONT LES CLÉS DU SUCCÈS DE TRANS-BOIS, QUI COMPTE AUJOURD'HUI 12 SALARIÉS ET RÉALISE ENVIRON 15 MAISONS PAR AN SUR LE PUY-DE-DÔME, LA HAUTE-LOIRE ET LE CANTAL.**

### **CCI Mag : Comment fonctionne la construction d'un tel habitat ?**

Grégoire Lamy : Nous pré-fabriquons tous les murs dans nos ateliers et suivons les projets de A à Z pour assurer le meilleur rapport qualité-prix à nos clients. On fait un vide-sanitaire en béton, sur lequel on pose notre dalle bois, dans laquelle passent toutes les évacuations. On isole ensuite cette dalle sur 40 cm et enfin on monte les murs et les toits. On travaille vraiment sur la performance du bâti et la rapidité d'exécution pour la mise hors d'eau hors d'air et pouvons proposer une livraison entre 4 et 6 mois. Même si on s'adapte à notre clientèle, on travaille sur une base maîtrisée, notamment au niveau de la dalle bois afin d'optimiser notre matière première.

### **CCI Mag : Comment assurez-vous le suivi d'une telle construction ?**

Grégoire Lamy : Nous réalisons avec ma femme toutes les études de projets ainsi que les plans commerciaux. Une fois le projet validé par le client, nous nous occupons du permis de construire, de l'étude thermique, de la mise en relation avec les banques, dont le Crédit Agricole pour lequel nous avons désormais un conseiller dédié. Nous assurons ensuite la conduite du chantier jusqu'à la remise des clés, on peut dire que nous sommes des simplificateurs. Nous travaillons sur la réactivité du bâti. Facile à réchauffer comme à refroidir, nous choisissons les équipements les plus adaptés.

### **CCI Mag : Quelle est votre clientèle et quelle est l'évolution du marché ?**

Grégoire Lamy : On peut dire que l'on a eu un déconfinement très particulier avec énormément de demandes, mais qui n'aboutissent pas forcément, cela va prendre certainement du temps. La construction bois en général bénéficie d'une image très positive depuis quelques années, avec des maisons confortables et nous avons du coup une clientèle très variée. Petit à petit nous grignotons des parts de marché et faisons face aux différents freins qui peuvent encore subsister, comme le vieillissement du bois. Nous réalisons par exemple un bardage en fibre de bois ciment qui permet de ne plus avoir d'entretien.



Toutes les informations sur Trans-Bois sont sur internet [www.transbois.fr](http://www.transbois.fr) et sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram et LinkedIn.

### CCI Mag : Quelles sont alors les économies faites sur un habitat bois ?

Grégoire Lamy : Dans la consommation de nos clients et pour une maison d'environ 120 m<sup>2</sup> avec pompe à chaleur et chauffe-eau thermodynamique, et bien pour 1€ par jour, vous couvrez vos besoins en énergie. Si on rajoute ensuite des panneaux photovoltaïques, on réduit encore la facture mais il faut utiliser l'électricité en temps réel. Au final on peut réduire la consommation d'énergie de 30 à 40%. Nous proposons des bâtiments à énergie positive et à orientation bioclimatique, avec une excellente qualité d'hygrométrie dans le bois. On va au bout de la démarche en réalisant des habitats les plus performants possible. Il faut être innovant et se former un peu partout. Aujourd'hui, il ne nous manque plus que de la main d'œuvre, on a énormément de mal à recruter. Nous avons quand même pu faire un contrat d'apprentissage avec la CCI mais nous cherchons encore des gens motivés et qui ont envie d'apprendre un métier noble, où ils seront formés à Trans-Bois.



« Notre objectif principal est de proposer l'habitat le plus performant possible »



**ANTOINE PRESUMEY**  
04 71 50 05 36  
A.PRESUMEY@HAUTLOIRE.CCI.FR

*Trans-Bois fait partie des entreprises majeures du secteur d'activité bois, secteur important pour le Brivadois. Cette entreprise bien ancrée localement a le souci de s'adapter en permanence pour coller du mieux possible aux attentes et évolutions du marché. Pour l'accompagner dans son développement elle a le réflexe CCI ! Elle nous contacte régulièrement pour du conseil en transition énergétique, pour participer aux événementiels, ou encore pour être suivie dans ses projets d'investissements.*





# JTTI Group

**Franck  
Janisset**



**LEADER EUROPÉEN DE LA TRANSFORMATION TEXTILE, JTTI GROUP EST SPÉCIALISÉ DEPUIS 50 ANS DANS L'EXTRUSION DE FIL, LE TISSAGE DE SANGLES, L'INJECTION PLASTIQUE, LE SURMOULAGE AINSI QUE LA TRANSFORMATION & LA CONFECTION TEXTILE. INITIALEMENT SPÉCIALISÉE DANS LE TISSAGE DE SANGLES, L'ENTREPRISE A INTÉGRÉ PETIT À PETIT L'ENSEMBLE DES MÉTIERS EN RAPPORT AVEC CETTE ACTIVITÉ PREMIÈRE, AFIN DE DEVENIR LEADER SUR LE MARCHÉ. CELA LUI PERMET DÉSORMAIS DE MAÎTRISER L'ENSEMBLE DES PROCÉDÉS DE FABRICATION AINSI QU'UNE QUALITÉ OPTIMALE DE SES PRODUITS.**

## **CCI Mag : Quel est l'historique de JTTI ?**

Franck Janisset : L'entreprise a été créée en 1971 par mon père, qui était passementier. J'y suis arrivé en 1979 et nous sommes passés rapidement sur une installation en zone industrielle en 1981-82 avec le démarrage de la fabrication de la sangle. Nous avons confectionné d'abord des ceintures avec boucle militaire, puis des footstrap de planches à voile et enfin la « grande aventure » dans la dragonne de bâton de ski, qui nous a permis d'intégrer tous les métiers en amont et en aval, sangle, extrusion de fil synthétique et bouclerie.

## **CCI Mag : Quel est votre positionnement à l'international ?**

Franck Janisset : Dans les années 1985-90, on faisait déjà à peu près 70% de notre chiffre d'affaires à l'export. On a commencé par l'Italie, puis l'Autriche, la Norvège, l'Allemagne, les Etats-Unis et après le Japon, tout ceci étalé sur une quinzaine d'années. Nous avons ensuite implanté une société à Hong-Kong en 2000 où nous tissons et fabriquons des poignées pour les sacs à dos. Puis en 2002, nous avons implanté une usine en Roumanie et une autre en 2008 au Vietnam afin d'être présents sur le marché Chinois. Nous avons aujourd'hui un bureau commercial à Hong-Kong, un aux Etats-Unis et un au Luxembourg.



# « L'innovation est le leitmotiv de notre société »



## CCI Mag : Faites-vous une part importante à l'innovation ?

Franck Janisset : Disons que nous structurons notre société depuis quelques années dans ce sens, nous devons avoir absolument une vision dans les 10 prochaines années. L'innovation est permanente chez nous et depuis toujours, rien qu'avec la fabrication des fils qui est loin du métier de tisserand, extruder du fil c'est de la pétrochimie, ensuite de venir faire ses propres boucles et de venir les mettre directement sur le produit, c'était de la révolution il y a 40 ans ! C'est ce qui permet aujourd'hui au groupe JTTI d'être l'un des derniers du textile dans la région. L'innovation c'est aussi travailler sur l'écoresponsabilité, sur le technique mais aussi sur le stratégique, il faut une vraie volonté. Ceux qui résistent sont forcément innovants. On met actuellement au point une stratégie RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) cela permettra aussi une durée de vie plus longue du produit.

## CCI Mag : Aujourd'hui qui sont vos concurrents ?

Franck Janisset : La Chine et l'Inde mais nous ne sommes pas du tout sur les mêmes qualités de produits car nous sommes positionnés très haut de gamme. C'est l'adaptation notre première concurrence. Aujourd'hui ce que l'on nous demande c'est toujours plus haut et plus vite, mais un métier à tisser cela prend du temps. La beauté de notre métier c'est que l'on est une industrie lourde et que l'on fait du tout petit, du tout précis. On parle aussi d'innovation de rupture car s'il n'y a pas quelques personnes un peu folles pour dire « on fait l'infaisable », ce métier va stagner ou bien mourir, alors que si on le fait évoluer et avancer en permanence, il perdurera et en plus on empêche la copiability.

Toutes les informations sur JTTI Group sont sur internet [www.jtti.com](http://www.jtti.com) et sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram et LinkedIn.

**3**  
sites de  
production

**250**  
collaborateurs

**4**  
bureaux  
internationaux

**60%**  
du CA à l'export



**DAVID DEBET**  
04 71 09 90 00 - D.DEBET@HAUTLOIRE.CCI.FR

JTTI est une entreprise déjà largement internationalisée, possédant des filiales dans plusieurs pays, et qui cherche des relais de croissance sur des marchés de niches qui sont souvent compliqués à adresser depuis la France. La collaboration avec le bureau Business France a permis de travailler sur une approche marché sur-mesure, avec une première séquence de mise en place d'un kit export présentant l'offre, suivie d'un test sur offre (identification et approche de prospects dans les secteurs visés).

# Développer la performance de mon entreprise

Programme financé par la région Auvergne-Rhône-Alpes et mise en œuvre par Thésame et la CCI Haute-Loire

La crise du Covid 19 exacerbe les dynamiques de transformation des entreprises amorcées timidement, çà et là, avant l'épidémie. Pour faire face à ces changements et quelle que soit l'organisation, il est indispensable de mettre en place une organisation performante.

Dans l'environnement industriel et de l'entreprise en général, la demande évolue vite, les besoins tendent vers une compétitivité accrue, complexifiée par un marché où les délais de décisions sont de plus en plus courts et les demandes de moins en moins prévisibles.

En parallèle la digitalisation et l'accélération d'apparition des technologies qui en découle, fait que le triptyque des fondamentaux « coût, qualité, délai » se confronte à celui, plus récent mais tout aussi fondamental : « agilité, technologie, initiative/créativité ».

C'est dans ce cadre-là, que la Région Auvergne Rhône-Alpes propose aux entreprises de son territoire un programme d'accompagnement individualisé, spécifique et adapté à chacun de leurs besoins de performance. Pour les entreprises éligibles, la région Auvergne-Rhône-Alpes prend en charge 70 % de la prestation de conseils collectifs et individuels.

(Reste à charge pour l'entreprise  
Programme court : 1214 €  
Programme long : 2393 €)

## ET EN PRATIQUE ?

**Un accompagnement modulaire : actions courtes et/ou longues**

Les actions courtes permettent de lever les freins pour s'investir en mettant en œuvre une solution prompte à faire gagner des points de croissance. Pour les entreprises qui ont conscience que la démarche de changement de paradigme de production ne doit pas être sporadique les actions longues sont à privilégier.

Accompagnement personnalisé par un conseiller CCI pendant toute la durée du programme.

### 🕒 FORMAT COURT

- Consultant Expert - Accompagnement en entreprise : **4 demie-journées**
- Inter-entreprises - Formation, atelier expérientiel, benchmark... : **4 jours**

### 🕒 FORMAT LONG

- Consultant Expert - Accompagnement en entreprise : **8 demie-journées**
- Inter-entreprises - Formation, atelier expérientiel, benchmark... : **8 jours**





LEAN  
 FLUX  
 COOPÉRATION  
 AGILITÉ  
 AMÉLIORATION CONTINUE  
 GESTION DE PROJET  
 VALEURS PARTAGÉES  
 5S  
 SMED  
 KANBAN  
 FLUX TIRÉS  
 PDCA  
 ROUTINES  
 MANAGEMENT VISUEL  
 VSM  
 STANDARDS  
 MÉTHODES AGILES  
 ACHATS  
 SUPPLY CHAIN  
 QUALITÉ  
 ISO

## QUELQUES EXEMPLES DE THÉMATIQUES ?

Exemples d'enjeux et de thématiques emmenés par les actions longues :

- Optimisation des flux
- Gestion et maîtrise des achats
- Gestion des stocks
- Gestion de projet (communication interne, animations de réunions, gestion du temps,...)
- Alignement du système qualité aux exigences d'un marché ou d'une norme

Mais aussi des thématiques sur l'organisation « apprenante » :

- Fédérer les équipes
- Décloisonner les services pour performer en inter service
- Rendre efficiente la prise de décisions
- Identifier, prioriser les attentes clients et concevoir une solution sur mesure



**VOTRE CONTACT CCI  
 ANNE-CLAIRE  
 FORCE,  
 CONSEILLÈRE  
 INDUSTRIE**

En tant que conseillère industrie, il est important d'accompagner les entreprises de notre territoire à développer leurs performances, notamment en faisant évoluer leur organisation. Notre rôle n'est pas seulement de réaliser l'appairage parfait avec le consultant expert, c'est aussi de vous aider à identifier et agir sur les bons leviers de performance.



# LE MAGAZINE QUI VALORISE LES ENTREPRENEURS



## ET LE DYNAMISME DU TERRITOIRE.

Découvrez les initiatives marquantes de femmes et d'hommes entrepreneurs en Loire Haute-Loire. Cette valorisation des entrepreneurs locaux atteste de notre engagement en tant que banque coopérative, différente et utile à l'économie de son territoire.



AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT  
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



LOIRE HAUTE-LOIRE

Pour vos demandes de branchement provisoire  
(chantier, forain), contactez votre fournisseur d'électricité  
un mois avant l'échéance souhaitée

Pour vos demandes de raccordement définitif, contactez Enedis :

- > Particuliers .....09 708 319 70
- > Professionnels .....09 708 329 70
- > Entreprises .....09 693 218 99
- > Professionnels de l'immobilier et de la construction .....09 693 218 77
- > Producteurs .....09 693 218 00

Portail Enedis Connect :  
<https://connect-racco.enedis.fr>



# CCIMAG

LE MAGAZINE DES ALTILIGÉRIENS QUI ENTREPRENNENT

**VOUS SOUHAITEZ COMMUNIQUER DANS LE PROCHAIN NUMÉRO ?**

**CONTACTEZ-NOUS AU 04 71 09 90 00**

**OU PAR MAIL COMMUNICATION@HAUTELOIRE.CCI.FR**

**CCIMAG** est un magazine publié par la CCI de Haute-Loire - 16 boulevard du Président Bertrand - BP 30127 - 43004 Le Puy-en-Velay Cedex

**Directeur de la publication :** Jean Luc Dolléans. **Contact communication CCI :** communication@hauteloire.cci.fr - 04 71 09 90 00.

**Rédaction :** M'EVENTS.

**Crédit photos :** CCI Haute-Loire, Unsplash, M'EVENTS ; Photo couverture : Pauline Gourgeon.

ISSN 2610-2390 - Tirage : 9 000 exemplaires imprimés sur papier PEFC. Tous droits réservés. Reproduction interdite, sauf autorisation.

**Conception & création :** agence de communication print & web studio N°3 - www.studioN3.fr - 06 83 33 34 53.



Hier on était  
à 3 pas,  
aujourd'hui on  
est aussi à  
2 clics.

**Click & Collect, plateformes numériques locales..  
les solutions pour garder le lien existant ! Agissons ensemble  
pour développer le (e)-commerce de proximité.**



Ma CCI, mon réflexe expert

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE HAUTE-LOIRE

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

SIÈGE LE PUY-EN-VELAY

16 boulevard du Président Bertrand  
BP 30127 - 43004 Le Puy-en-Velay Cedex  
04 71 09 90 00

DÉLÉGATION DE BRIOUDE

Place Champanne  
BP 30 - 43101 Brioude Cedex  
04 71 50 05 36

ANTENNE DE MONISTROL-SUR-LOIRE

9 boulevard François Mitterrand  
43120 Monistrol-sur-Loire  
04 71 09 90 12