

LE PROGRES - MARDI 8 JANVIER 2013 - CAHIER N°2 - NE PEUT PAS ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

AGENDA PRÉPAREZ LES GRANDS RENDEZ VOUS ÉCONOMIQUES LYONNAIS DE L'ANNÉE 2013



Pour votre prêt immobilier, je suis vraiment très prêts !

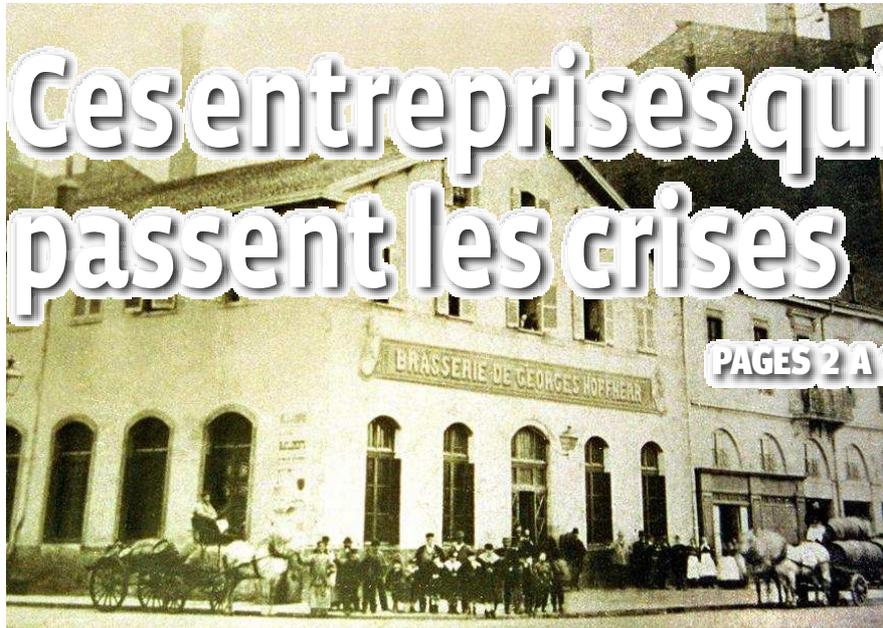


À Lyon 3 : 04 72 43 02 02 À Lyon 6 : 04 72 43 02 02 Le pouvoir d'acheter en immobilier
PRÊTS IMMOBILIERS - ASSURANCES ENPRUNTEURS - PROGRAMME DE CRÉDITS
* Aucun versement de quelque nature que ce soit en plus de celui d'un particulier avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. * S.M.P.S., village social - 69003 - 69004 - 69007 - 69008 - 69009 - 69010 - 69011 - 69012 - 69013 - 69014 - 69015 - 69016 - 69017 - 69018 - 69019 - 69020 - 69021 - 69022 - 69023 - 69024 - 69025 - 69026 - 69027 - 69028 - 69029 - 69030 - 69031 - 69032 - 69033 - 69034 - 69035 - 69036 - 69037 - 69038 - 69039 - 69040 - 69041 - 69042 - 69043 - 69044 - 69045 - 69046 - 69047 - 69048 - 69049 - 69050 - 69051 - 69052 - 69053 - 69054 - 69055 - 69056 - 69057 - 69058 - 69059 - 69060 - 69061 - 69062 - 69063 - 69064 - 69065 - 69066 - 69067 - 69068 - 69069 - 69070 - 69071 - 69072 - 69073 - 69074 - 69075 - 69076 - 69077 - 69078 - 69079 - 69080 - 69081 - 69082 - 69083 - 69084 - 69085 - 69086 - 69087 - 69088 - 69089 - 69090 - 69091 - 69092 - 69093 - 69094 - 69095 - 69096 - 69097 - 69098 - 69099 - 69100 - 69101 - 69102 - 69103 - 69104 - 69105 - 69106 - 69107 - 69108 - 69109 - 69110 - 69111 - 69112 - 69113 - 69114 - 69115 - 69116 - 69117 - 69118 - 69119 - 69120 - 69121 - 69122 - 69123 - 69124 - 69125 - 69126 - 69127 - 69128 - 69129 - 69130 - 69131 - 69132 - 69133 - 69134 - 69135 - 69136 - 69137 - 69138 - 69139 - 69140 - 69141 - 69142 - 69143 - 69144 - 69145 - 69146 - 69147 - 69148 - 69149 - 69150 - 69151 - 69152 - 69153 - 69154 - 69155 - 69156 - 69157 - 69158 - 69159 - 69160 - 69161 - 69162 - 69163 - 69164 - 69165 - 69166 - 69167 - 69168 - 69169 - 69170 - 69171 - 69172 - 69173 - 69174 - 69175 - 69176 - 69177 - 69178 - 69179 - 69180 - 69181 - 69182 - 69183 - 69184 - 69185 - 69186 - 69187 - 69188 - 69189 - 69190 - 69191 - 69192 - 69193 - 69194 - 69195 - 69196 - 69197 - 69198 - 69199 - 69200 - 69201 - 69202 - 69203 - 69204 - 69205 - 69206 - 69207 - 69208 - 69209 - 69210 - 69211 - 69212 - 69213 - 69214 - 69215 - 69216 - 69217 - 69218 - 69219 - 69220 - 69221 - 69222 - 69223 - 69224 - 69225 - 69226 - 69227 - 69228 - 69229 - 69230 - 69231 - 69232 - 69233 - 69234 - 69235 - 69236 - 69237 - 69238 - 69239 - 69240 - 69241 - 69242 - 69243 - 69244 - 69245 - 69246 - 69247 - 69248 - 69249 - 69250 - 69251 - 69252 - 69253 - 69254 - 69255 - 69256 - 69257 - 69258 - 69259 - 69260 - 69261 - 69262 - 69263 - 69264 - 69265 - 69266 - 69267 - 69268 - 69269 - 69270 - 69271 - 69272 - 69273 - 69274 - 69275 - 69276 - 69277 - 69278 - 69279 - 69280 - 69281 - 69282 - 69283 - 69284 - 69285 - 69286 - 69287 - 69288 - 69289 - 69290 - 69291 - 69292 - 69293 - 69294 - 69295 - 69296 - 69297 - 69298 - 69299 - 69300 - 69301 - 69302 - 69303 - 69304 - 69305 - 69306 - 69307 - 69308 - 69309 - 69310 - 69311 - 69312 - 69313 - 69314 - 69315 - 69316 - 69317 - 69318 - 69319 - 69320 - 69321 - 69322 - 69323 - 69324 - 69325 - 69326 - 69327 - 69328 - 69329 - 69330 - 69331 - 69332 - 69333 - 69334 - 69335 - 69336 - 69337 - 69338 - 69339 - 69340 - 69341 - 69342 - 69343 - 69344 - 69345 - 69346 - 69347 - 69348 - 69349 - 69350 - 69351 - 69352 - 69353 - 69354 - 69355 - 69356 - 69357 - 69358 - 69359 - 69360 - 69361 - 69362 - 69363 - 69364 - 69365 - 69366 - 69367 - 69368 - 69369 - 69370 - 69371 - 69372 - 69373 - 69374 - 69375 - 69376 - 69377 - 69378 - 69379 - 69380 - 69381 - 69382 - 69383 - 69384 - 69385 - 69386 - 69387 - 69388 - 69389 - 69390 - 69391 - 69392 - 69393 - 69394 - 69395 - 69396 - 69397 - 69398 - 69399 - 69400 - 69401 - 69402 - 69403 - 69404 - 69405 - 69406 - 69407 - 69408 - 69409 - 69410 - 69411 - 69412 - 69413 - 69414 - 69415 - 69416 - 69417 - 69418 - 69419 - 69420 - 69421 - 69422 - 69423 - 69424 - 69425 - 69426 - 69427 - 69428 - 69429 - 69430 - 69431 - 69432 - 69433 - 69434 - 69435 - 69436 - 69437 - 69438 - 69439 - 69440 - 69441 - 69442 - 69443 - 69444 - 69445 - 69446 - 69447 - 69448 - 69449 - 69450 - 69451 - 69452 - 69453 - 69454 - 69455 - 69456 - 69457 - 69458 - 69459 - 69460 - 69461 - 69462 - 69463 - 69464 - 69465 - 69466 - 69467 - 69468 - 69469 - 69470 - 69471 - 69472 - 69473 - 69474 - 69475 - 69476 - 69477 - 69478 - 69479 - 69480 - 69481 - 69482 - 69483 - 69484 - 69485 - 69486 - 69487 - 69488 - 69489 - 69490 - 69491 - 69492 - 69493 - 69494 - 69495 - 69496 - 69497 - 69498 - 69499 - 69500 - 69501 - 69502 - 69503 - 69504 - 69505 - 69506 - 69507 - 69508 - 69509 - 69510 - 69511 - 69512 - 69513 - 69514 - 69515 - 69516 - 69517 - 69518 - 69519 - 69520 - 69521 - 69522 - 69523 - 69524 - 69525 - 69526 - 69527 - 69528 - 69529 - 69530 - 69531 - 69532 - 69533 - 69534 - 69535 - 69536 - 69537 - 69538 - 69539 - 69540 - 69541 - 69542 - 69543 - 69544 - 69545 - 69546 - 69547 - 69548 - 69549 - 69550 - 69551 - 69552 - 69553 - 69554 - 69555 - 69556 - 69557 - 69558 - 69559 - 69560 - 69561 - 69562 - 69563 - 69564 - 69565 - 69566 - 69567 - 69568 - 69569 - 69570 - 69571 - 69572 - 69573 - 69574 - 69575 - 69576 - 69577 - 69578 - 69579 - 69580 - 69581 - 69582 - 69583 - 69584 - 69585 - 69586 - 69587 - 69588 - 69589 - 69590 - 69591 - 69592 - 69593 - 69594 - 69595 - 69596 - 69597 - 69598 - 69599 - 69600 - 69601 - 69602 - 69603 - 69604 - 69605 - 69606 - 69607 - 69608 - 69609 - 69610 - 69611 - 69612 - 69613 - 69614 - 69615 - 69616 - 69617 - 69618 - 69619 - 69620 - 69621 - 69622 - 69623 - 69624 - 69625 - 69626 - 69627 - 69628 - 69629 - 69630 - 69631 - 69632 - 69633 - 69634 - 69635 - 69636 - 69637 - 69638 - 69639 - 69640 - 69641 - 69642 - 69643 - 69644 - 69645 - 69646 - 69647 - 69648 - 69649 - 69650 - 69651 - 69652 - 69653 - 69654 - 69655 - 69656 - 69657 - 69658 - 69659 - 69660 - 69661 - 69662 - 69663 - 69664 - 69665 - 69666 - 69667 - 69668 - 69669 - 69670 - 69671 - 69672 - 69673 - 69674 - 69675 - 69676 - 69677 - 69678 - 69679 - 69680 - 69681 - 69682 - 69683 - 69684 - 69685 - 69686 - 69687 - 69688 - 69689 - 69690 - 69691 - 69692 - 69693 - 69694 - 69695 - 69696 - 69697 - 69698 - 69699 - 69700 - 69701 - 69702 - 69703 - 69704 - 69705 - 69706 - 69707 - 69708 - 69709 - 69710 - 69711 - 69712 - 69713 - 69714 - 69715 - 69716 - 69717 - 69718 - 69719 - 69720 - 69721 - 69722 - 69723 - 69724 - 69725 - 69726 - 69727 - 69728 - 69729 - 69730 - 69731 - 69732 - 69733 - 69734 - 69735 - 69736 - 69737 - 69738 - 69739 - 69740 - 69741 - 69742 - 69743 - 69744 - 69745 - 69746 - 69747 - 69748 - 69749 - 69750 - 69751 - 69752 - 69753 - 69754 - 69755 - 69756 - 69757 - 69758 - 69759 - 69760 - 69761 - 69762 - 69763 - 69764 - 69765 - 69766 - 69767 - 69768 - 69769 - 69770 - 69771 - 69772 - 69773 - 69774 - 69775 - 69776 - 69777 - 69778 - 69779 - 69780 - 69781 - 69782 - 69783 - 69784 - 69785 - 69786 - 69787 - 69788 - 69789 - 69790 - 69791 - 69792 - 69793 - 69794 - 69795 - 69796 - 69797 - 69798 - 69799 - 69800 - 69801 - 69802 - 69803 - 69804 - 69805 - 69806 - 69807 - 69808 - 69809 - 69810 - 69811 - 69812 - 69813 - 69814 - 69815 - 69816 - 69817 - 69818 - 69819 - 69820 - 69821 - 69822 - 69823 - 69824 - 69825 - 69826 - 69827 - 69828 - 69829 - 69830 - 69831 - 69832 - 69833 - 69834 - 69835 - 69836 - 69837 - 69838 - 69839 - 69840 - 69841 - 69842 - 69843 - 69844 - 69845 - 69846 - 69847 - 69848 - 69849 - 69850 - 69851 - 69852 - 69853 - 69854 - 69855 - 69856 - 69857 - 69858 - 69859 - 69860 - 69861 - 69862 - 69863 - 69864 - 69865 - 69866 - 69867 - 69868 - 69869 - 69870 - 69871 - 69872 - 69873 - 69874 - 69875 - 69876 - 69877 - 69878 - 69879 - 69880 - 69881 - 69882 - 69883 - 69884 - 69885 - 69886 - 69887 - 69888 - 69889 - 69890 - 69891 - 69892 - 69893 - 69894 - 69895 - 69896 - 69897 - 69898 - 69899 - 69900 - 69901 - 69902 - 69903 - 69904 - 69905 - 69906 - 69907 - 69908 - 69909 - 69910 - 69911 - 69912 - 69913 - 69914 - 69915 - 69916 - 69917 - 69918 - 69919 - 69920 - 69921 - 69922 - 69923 - 69924 - 69925 - 69926 - 69927 - 69928 - 69929 - 69930 - 69931 - 69932 - 69933 - 69934 - 69935 - 69936 - 69937 - 69938 - 69939 - 69940 - 69941 - 69942 - 69943 - 69944 - 69945 - 69946 - 69947 - 69948 - 69949 - 69950 - 69951 - 69952 - 69953 - 69954 - 69955 - 69956 - 69957 - 69958 - 69959 - 69960 - 69961 - 69962 - 69963 - 69964 - 69965 - 69966 - 69967 - 69968 - 69969 - 69970 - 69971 - 69972 - 69973 - 69974 - 69975 - 69976 - 69977 - 69978 - 69979 - 69980 - 69981 - 69982 - 69983 - 69984 - 69985 - 69986 - 69987 - 69988 - 69989 - 69990 - 69991 - 69992 - 69993 - 69994 - 69995 - 69996 - 69997 - 69998 - 69999 - 70000

PAGE 7

CHAQUE MARDI LE PROGRÈS MARDI 8 JANVIER 2013

ECONOMIE



Ces entreprises qui passent les crises

PAGES 2 A 6

■ La Brasserie Georges à Lyon en 1870. L'usine se trouvait juste derrière le restaurant. Photo D. R.

LA PLUS ANCIENNE LA FAMILLE LORAS, UNE GRAINE DE CHAMPION DEPUIS 1440

PAGE 3

LA PLUS GRANDE DESCOURS & CABAUD EMPLOIE 12 230 SALARIÉS

PAGE 5

PORTRAIT Avec Bernard Perreau, le Groupe Feu Vert va cibler l'international

PAGE 8



Photo Frederic Chambert / Le Progres

IMPLANTATIONS Les chiffres clés pour investir à Villefranche-sur-Saône

PAGE 13

VIE FINANCIÈRE Notre indice Progrès des valeurs lyonnaises a connu une hausse globale de 10 % sur l'année 2012

PAGE 14

Qui peut le plus peut le moins



Audi, c'est aujourd'hui plus de 80 modèles qui émettent moins de 140 g/km de CO₂. Audi Fleet Solutions.

Modèles et émissions de CO₂ (g/km) : A3 1.6 TFSI 95 (95), A3 1.6 TFSI 115 (115), A3 1.6 TFSI 150 (150), A3 1.6 TFSI 180 (180), A3 1.6 TFSI 200 (200), A3 1.6 TFSI 220 (220), A3 1.6 TFSI 250 (250), A3 1.6 TFSI 300 (300), A3 1.6 TFSI 350 (350), A3 1.6 TFSI 400 (400), A3 1.6 TFSI 450 (450), A3 1.6 TFSI 500 (500), A3 1.6 TFSI 550 (550), A3 1.6 TFSI 600 (600), A3 1.6 TFSI 650 (650), A3 1.6 TFSI 700 (700), A3 1.6 TFSI 750 (750), A3 1.6 TFSI 800 (800), A3 1.6 TFSI 850 (850), A3 1.6 TFSI 900 (900), A3 1.6 TFSI 950 (950), A3 1.6 TFSI 1000 (1000), A3 1.6 TFSI 1050 (1050), A3 1.6 TFSI 1100 (1100), A3 1.6 TFSI 1150 (1150), A3 1.6 TFSI 1200 (1200), A3 1.6 TFSI 1250 (1250), A3 1.6 TFSI 1300 (1300), A3 1.6 TFSI 1350 (1350), A3 1.6 TFSI 1400 (1400), A3 1.6 TFSI 1450 (1450), A3 1.6 TFSI 1500 (1500), A3 1.6 TFSI 1550 (1550), A3 1.6 TFSI 1600 (1600), A3 1.6 TFSI 1650 (1650), A3 1.6 TFSI 1700 (1700), A3 1.6 TFSI 1750 (1750), A3 1.6 TFSI 1800 (1800), A3 1.6 TFSI 1850 (1850), A3 1.6 TFSI 1900 (1900), A3 1.6 TFSI 1950 (1950), A3 1.6 TFSI 2000 (2000), A3 1.6 TFSI 2050 (2050), A3 1.6 TFSI 2100 (2100), A3 1.6 TFSI 2150 (2150), A3 1.6 TFSI 2200 (2200), A3 1.6 TFSI 2250 (2250), A3 1.6 TFSI 2300 (2300), A3 1.6 TFSI 2350 (2350), A3 1.6 TFSI 2400 (2400), A3 1.6 TFSI 2450 (2450), A3 1.6 TFSI 2500 (2500), A3 1.6 TFSI 2550 (2550), A3 1.6 TFSI 2600 (2600), A3 1.6 TFSI 2650 (2650), A3 1.6 TFSI 2700 (2700), A3 1.6 TFSI 2750 (2750), A3 1.6 TFSI 2800 (2800), A3 1.6 TFSI 2850 (2850), A3 1.6 TFSI 2900 (2900), A3 1.6 TFSI 2950 (2950), A3 1.6 TFSI 3000 (3000), A3 1.6 TFSI 3050 (3050), A3 1.6 TFSI 3100 (3100), A3 1.6 TFSI 3150 (3150), A3 1.6 TFSI 3200 (3200), A3 1.6 TFSI 3250 (3250), A3 1.6 TFSI 3300 (3300), A3 1.6 TFSI 3350 (3350), A3 1.6 TFSI 3400 (3400), A3 1.6 TFSI 3450 (3450), A3 1.6 TFSI 3500 (3500), A3 1.6 TFSI 3550 (3550), A3 1.6 TFSI 3600 (3600), A3 1.6 TFSI 3650 (3650), A3 1.6 TFSI 3700 (3700), A3 1.6 TFSI 3750 (3750), A3 1.6 TFSI 3800 (3800), A3 1.6 TFSI 3850 (3850), A3 1.6 TFSI 3900 (3900), A3 1.6 TFSI 3950 (3950), A3 1.6 TFSI 4000 (4000), A3 1.6 TFSI 4050 (4050), A3 1.6 TFSI 4100 (4100), A3 1.6 TFSI 4150 (4150), A3 1.6 TFSI 4200 (4200), A3 1.6 TFSI 4250 (4250), A3 1.6 TFSI 4300 (4300), A3 1.6 TFSI 4350 (4350), A3 1.6 TFSI 4400 (4400), A3 1.6 TFSI 4450 (4450), A3 1.6 TFSI 4500 (4500), A3 1.6 TFSI 4550 (4550), A3 1.6 TFSI 4600 (4600), A3 1.6 TFSI 4650 (4650), A3 1.6 TFSI 4700 (4700), A3 1.6 TFSI 4750 (4750), A3 1.6 TFSI 4800 (4800), A3 1.6 TFSI 4850 (4850), A3 1.6 TFSI 4900 (4900), A3 1.6 TFSI 4950 (4950), A3 1.6 TFSI 5000 (5000), A3 1.6 TFSI 5050 (5050), A3 1.6 TFSI 5100 (5100), A3 1.6 TFSI 5150 (5150), A3 1.6 TFSI 5200 (5200), A3 1.6 TFSI 5250 (5250), A3 1.6 TFSI 5300 (5300), A3 1.6 TFSI 5350 (5350), A3 1.6 TFSI 5400 (5400), A3 1.6 TFSI 5450 (5450), A3 1.6 TFSI 5500 (5500), A3 1.6 TFSI 5550 (5550), A3 1.6 TFSI 5600 (5600), A3 1.6 TFSI 5650 (5650), A3 1.6 TFSI 5700 (5700), A3 1.6 TFSI 5750 (5750), A3 1.6 TFSI 5800 (5800), A3 1.6 TFSI 5850 (5850), A3 1.6 TFSI 5900 (5900), A3 1.6 TFSI 5950 (5950), A3 1.6 TFSI 6000 (6000), A3 1.6 TFSI 6050 (6050), A3 1.6 TFSI 6100 (6100), A3 1.6 TFSI 6150 (6150), A3 1.6 TFSI 6200 (6200), A3 1.6 TFSI 6250 (6250), A3 1.6 TFSI 6300 (6300), A3 1.6 TFSI 6350 (6350), A3 1.6 TFSI 6400 (6400), A3 1.6 TFSI 6450 (6450), A3 1.6 TFSI 6500 (6500), A3 1.6 TFSI 6550 (6550), A3 1.6 TFSI 6600 (6600), A3 1.6 TFSI 6650 (6650), A3 1.6 TFSI 6700 (6700), A3 1.6 TFSI 6750 (6750), A3 1.6 TFSI 6800 (6800), A3 1.6 TFSI 6850 (6850), A3 1.6 TFSI 6900 (6900), A3 1.6 TFSI 6950 (6950), A3 1.6 TFSI 7000 (7000), A3 1.6 TFSI 7050 (7050), A3 1.6 TFSI 7100 (7100), A3 1.6 TFSI 7150 (7150), A3 1.6 TFSI 7200 (7200), A3 1.6 TFSI 7250 (7250), A3 1.6 TFSI 7300 (7300), A3 1.6 TFSI 7350 (7350), A3 1.6 TFSI 7400 (7400), A3 1.6 TFSI 7450 (7450), A3 1.6 TFSI 7500 (7500), A3 1.6 TFSI 7550 (7550), A3 1.6 TFSI 7600 (7600), A3 1.6 TFSI 7650 (7650), A3 1.6 TFSI 7700 (7700), A3 1.6 TFSI 7750 (7750), A3 1.6 TFSI 7800 (7800), A3 1.6 TFSI 7850 (7850), A3 1.6 TFSI 7900 (7900), A3 1.6 TFSI 7950 (7950), A3 1.6 TFSI 8000 (8000), A3 1.6 TFSI 8050 (8050), A3 1.6 TFSI 8100 (8100), A3 1.6 TFSI 8150 (8150), A3 1.6 TFSI 8200 (8200), A3 1.6 TFSI 8250 (8250), A3 1.6 TFSI 8300 (8300), A3 1.6 TFSI 8350 (8350), A3 1.6 TFSI 8400 (8400), A3 1.6 TFSI 8450 (8450), A3 1.6 TFSI 8500 (8500), A3 1.6 TFSI 8550 (8550), A3 1.6 TFSI 8600 (8600), A3 1.6 TFSI 8650 (8650), A3 1.6 TFSI 8700 (8700), A3 1.6 TFSI 8750 (8750), A3 1.6 TFSI 8800 (8800), A3 1.6 TFSI 8850 (8850), A3 1.6 TFSI 8900 (8900), A3 1.6 TFSI 8950 (8950), A3 1.6 TFSI 9000 (9000), A3 1.6 TFSI 9050 (9050), A3 1.6 TFSI 9100 (9100), A3 1.6 TFSI 9150 (9150), A3 1.6 TFSI 9200 (9200), A3 1.6 TFSI 9250 (9250), A3 1.6 TFSI 9300 (9300), A3 1.6 TFSI 9350 (9350), A3 1.6 TFSI 9400 (9400), A3 1.6 TFSI 9450 (9450), A3 1.6 TFSI 9500 (9500), A3 1.6 TFSI 9550 (9

Les entreprises lyonnaises qui résistent aux crises

Trajectoires. Pour démarrer l'année 2013 en faisant fi de la morosité économique ambiante, le Progrès Economie s'est intéressé aux entreprises centenaires lyonnaises qui sont restées debout malgré les crises successives.

Les sagas familiales ont souvent tendance à s'inscrire dans le temps à Lyon. Un temps qui s'est égrené au gré de crises successives, de mutations technologiques éblouissantes et de la mondialisation galopante.

153 ans

Selon l'enquête réalisée par « Les Entreprises familiales centenaires » auprès des 1 270 identifiées en France (*), 12 % sont lyonnaises. C'est la durée moyenne de possession familiale. Ces entreprises ont connu en moyenne 5,2 générations de dirigeants qui sont restés environ 29 ans à la tête de l'entreprise. (*) Enquête le 2007 pas en considération les 400 exploitations viticoles centenaires.

Malgré toutes ces turpitudes, il est des entreprises lyonnaises qui ont résisté à toutes les tempêtes, échappant au cycle de vie moyen des entreprises familiales qui voudrait qu'il y ait une génération de créateur, une autre de développer avant que ne survienne l'ultime : celle du revendeur. *Le Progrès Economie* est intéressé cette semaine à des entreprises centenaires (créée en 1859, *Le Progrès* en fait partie) qui ont eu exceptionnellement d'âme pour prolonger leur cycle de vie malgré les crises, et même encore. Des entreprises centenaires qui seraient environ 3 200 en France dont seulement 1 270 dénomées encore par les mêmes familles depuis plusieurs générations (deux tiers réalisent moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires et sont 750 000 emplois). Des entreprises gouvernées bien souvent par des patrons « qui se sentent plus dépositaires de l'entre-

prise que propriétaires ». Des dirigeants qui, pour 23 % d'entre eux, « n'ont jamais subi de crise, ce qui s'explique au fait d'être sur une niche », estime Bruno Bazillon, président-fondateur du label des Entreprises familiales centenaires. « Nous avons un métier de savoir-faire unique qui constitue une niche », confirme Oriane Sédano-Poly, gérante de Poly Coûtelette Orlève (deux boutiques à Lyon 9^e et Lyon 6^e) créée en 1847 qui gère 170 000 euros de chiffre d'affaires mais aussi, et surtout, à intégrer l'évolution technologique. Avant d'être un leader mondial du petit électroménager, Seb n'était que la Société d'embouteillage de Bourgogne. En 1875, un an après l'invention officielle du tennis, lorsque Pierre Babolat crée les premiers cordages de tennis, en boyaux naturels, l'entreprise était spécialisée dans la transformation de boyaux de moutons pour la charcuterie, les cordes à instruments musicaux et les ligatures chirurgicales. Deux exemples lyonnais parmi tant d'autres qui illustrent parfaitement le tour de force de ces entreprises devenues centenaires, et plus, à avoir su rebondir, se réinventer, au gré des époques, des crises, des guerres, des générations. Une fidélité à des valeurs, la maîtrise d'un savoir-faire, une vraie capacité d'adaptation à l'environnement, une vision long terme, c'est en quelque sorte quelques ingrédients de la recette du succès des entreprises lyonnaises centenaires que nous avons interrogées dans notre première enquête de l'année. ■

Intégrer l'évolution technologique
Face à différentes crises, l'homme d'osier (vanille rose, oser et rotin et produits naturels), considérée comme la plus vieille boutique de Lyon (1780) a survécu quant à elle en se diversifiant. Une invulnérabilité aux crises - presque - que ces entreprises doivent à leur capacité à impliquer tous les actionnaires, à les mobiliser

QUESTIONS À PHILIPPE GUEGUEN

Responsable activité audit en Rhône-Alpes pour PwC « 57 % des entreprises familiales interrogées ont un projet de croissance en 2013 »

Vous avez interrogé 270 entreprises détenues par des familles depuis plusieurs générations, quel est leur état d'esprit ?
L'issue de cette seconde étude réalisée en partenariat avec Family Business Network France auprès de 270 entreprises familiales et de 270 entreprises familiales et de 270 entreprises familiales est de veiller à la transmission des valeurs par le partage d'une passion et d'une fierté de réussite. 65 % des dirigeants interrogés n'ont pas encore organisé leur souhait de transmettre à un successeur probable, il est déjà identifié dans seulement 33 % des cas (plus facilement pour les PME que pour les ETI) et sera très souvent (pour 82 % des réponses) un membre de la famille désigné pour reprendre les rênes de l'entreprise familiale et assurer sa continuité. ■

Quels sont les principaux enseignements ?
La caractéristique majeure de ces entreprises, c'est qu'elles privilégient une vision long terme. Dans ces entreprises, on privilégie le passage de plusieurs générations, on observe une certaine permanence dans la politique de l'entreprise ; on n'est pas sous la pression financière d'actionnaires qui peuvent avoir des exigences démesurées. Les actionnaires

Comment vivent-elles la crise ?
Elles se portent plutôt bien en période régressive. Elles ont une culture et des modes de fonctionnement qui permettent d'accepter une moindre rentabilité. Elles ont un métier ou elles excellent et dont elles savent faire évoluer les modèles. L'innovation reste, je pense, la clé de voûte de leur pérennité dans le temps. Recueilli par F.B.

58 % des dirigeants de première génération veulent transmettre

Selon l'étude du cabinet d'audit et de conseil PwC et du Family Business Network France sur les entreprises familiales françaises réalisée auprès d'un échantillon de 270 entreprises (56 de Rhône-Alpes et Bourgogne), qui réalisent dans leur majorité un chiffre d'affaires compris entre 20 et 50 millions d'euros, l'enjeu de transmission est primordial pour les entreprises familiales. 58 % des dirigeants de première génération confirment leur souhait de transmettre à la génération suivante.

Pas de plan de succession organisé dans 65 % des cas
L'entreprise est donc un patrimoine que ces dirigeants souhaitent voir perdurer au sein de la famille. En plus d'un lien affectif fort avec l'entreprise



Dans le hall du Progrès rue de la République

Photo Archives Progrès

Les graines Loras, une jeune pousse créée en 1440

Semences. C'est probablement la plus vieille entreprise de France détenue par la même famille depuis plusieurs générations. Chez les Loras, la douzième génération vient de prendre les rênes de l'entreprise.

La commune de La Tour-de-Salvagny abrite certainement la plus vieille entreprise de France détenue par une famille. L'entreprise Graine Loras créée en 1440 incarne à elle seule la résistance à toutes les crises ou les guerres et aussi la continuité familiale. Aujourd'hui, ce sont Olivier, 51 ans, Nadine, 40 ans, qui président à la destinée de cette entreprise de négocié de semences, engrais et grains qui a réalisé 5,3 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le dernier exercice publié avec une vingtaine de salariés. De quoi approvisionner les coopératives agricoles, les négociés agricoles, les golfes, les horticulteurs et les paysagistes de la France entière.



Nadine et Olivier Loras sont aujourd'hui à la tête de l'entreprise Photo Franck Bessard

Une activité qui subit la volatilité du marché des semences « dominé par des mastodontes », souligne Florence Loras, femme de Jean Loras (11^e génération) qui gouverne l'entreprise depuis 1995, au décès de son époux.

« Nous avons été sollicités pour revendre à maintes reprises, pour faire entrer des associés dans le capital pour nous développer mais nous avons privilégié l'histoire familiale. Depuis onze générations, nous ne considérons pas l'entreprise comme un patrimoine matériel mais un patrimoine qui doit être transmis à la génération suivante. » Semences fourragères, semences de gazon, graines d'oiseau, ce sont les trois activités avec lesquelles les Loras ont traversé l'histoire. Une histoire qui a débuté des 1440 avec la création de la Maison Pocolot, rue Lainerie (Lyon 9^e), marchand d'épices, de graines mais aussi de droguerie, d'étoffes de coton ou de soie. En 1760 Jean-Mathias

Le Progrès de Lyon », depuis le 12 décembre 1899
Depuis sa fondation le 12 décembre 1899 à Lyon, le quotidien « Le Progrès de Lyon » a traversé toutes les crises, politiques et économiques. Le journal n'a cessé de paraître que lors de son sabotage sous le régime de Vichy au cours de la Seconde Guerre mondiale. L'histoire économique du « Progrès de Lyon » est celle de l'histoire de la presse. Sa création intervient au cœur de la révolution industrielle et commerciale en Europe, marquée par le développement des échanges et des idées. Plus de 150 ans après, le journal appartient à une groupe de presse régionale (Ebrat) dont le principal actionnaire est une banque (Le Crédit Mutuel). Son activité s'est diversifiée vers la presse gratuite (Lyon Plus, lancé en 2004) et vers l'information numérique (Progrès.fr, lancé en 1996). La diffusion du « Progrès » s'étend en 2013 sur cinq départements, dont le Rhône. L'informe chaque jour plus de 800 000 lecteurs. Son siège social est toujours à Lyon. Frank Viant

LES 5 DATES CLÉS

- 1440** Création sur les terres Lainerie: dougnage d'épices, de graines, d'étoffes par Mr Pocolot.
- 1770** L'entreprise change de raison sociale en intégrant Jean-Mathias Loras. Elle s'appelle désormais « Pocolot fils aîné et Loras ».
- 1778** L'entité est rebaptisée « Jean-Mathias Loras ».
- 1892** Georges Loras transfère l'entreprise à Tassin-la-Demi-Lune.
- 1990** À la tête de l'entreprise depuis 1971, Jean Loras investit dans de nouveaux locaux à La Tour-de-Salvagny.

Loras intègre l'entreprise rebaptisée en 1760 « Pocolot fils aîné et Loras » puis « Jean-Mathias Loras » en 1778. Le premier représentant de la saga des Loras sera exécuté à la Révolution mais l'entreprise survécut de génération en génération grâce à Jacques, Olivier, Maurice, Cyrille et Georges qui installa l'entreprise à Tassin-la-Demi-Lune en 1932 avant que Jean, qui a pris les rênes de l'entreprise en 1971, réinstalle l'entreprise en 1990 à La Tour-de-Salvagny sur près d'un hectare. ■

Les entreprises lyonnaises qui résistent aux crises

Trajectoires. Pour démarrer l'année 2013 en faisant fi de la morosité économique ambiante, le Progrès Economie s'est intéressé aux entreprises centenaires lyonnaises qui sont restées debout malgré les crises successives.

Les sagas familiales ont souvent tendance à s'inscrire dans le temps à Lyon. Un temps qui s'est égrené au gré de crises successives, de mutations technologiques éblouissantes et de la mondialisation galopante.

153 ans

Selon l'enquête réalisée par « Les Entreprises familiales centenaires » auprès des 1 270 identifiées en France (*), 12 % sont lyonnaises. C'est la durée moyenne de possession familiale. Ces entreprises ont connu en moyenne 5,2 générations de dirigeants qui sont restés environ 29 ans à la tête de l'entreprise.

58 % des dirigeants de première génération veulent transmettre

Selon l'étude du cabinet d'audit et de conseil PwC et du Family Business Network France sur les entreprises familiales françaises réalisée auprès d'un échantillon de 270 entreprises (56 de Rhône-Alpes et Bourgogne), qui réalisent dans leur majorité un chiffre d'affaires compris entre 20 et 50 millions d'euros, l'enjeu de transmission est primordial pour les entreprises familiales. 58 % des dirigeants de première génération confirment leur souhait de transmettre à la génération suivante.

Pas de plan de succession organisé dans 65 % des cas. L'entreprise est donc un patrimoine que ces dirigeants souhaitent voir perdurer au sein de la famille. En plus d'un lien affectif fort avec l'entreprise

se que propriétaires. Des dirigeants qui, pour 23 % d'entre eux, « n'ont jamais subi de crise, ce qui s'explique au fait d'être sur une niche », estime Bruno Bazillon, président-fondateur du label des Entreprises familiales centenaires. « Nous avons un métier de savoir-faire unique qui constitue une niche », confirme Oriane Sédano-Poly, gérante de Poly Couelleterie Oriane (deux boutiques à Lyon 9^e et Lyon 6^e) créée en 1847 qui génère 170 000 euros de chiffre d'affaires

Malgré toutes ces turpitudes, il est des entreprises lyonnaises qui ont résisté à toutes les tempêtes, échappant au cycle de vie moyen des entreprises familiales qui voudrait qu'il y ait une génération de créateur, une autre de développer avant que ne survienne l'ultime : celle du revendeur. **Le Progrès Economie** s'est intéressé cette semaine à des entreprises centenaires (créée en 1859, **Le Progrès** n'est pas fait partie) qui ont eu exceptionnellement d'âme pour prolonger leur cycle de vie malgré les crises, et même encore. Des entreprises centenaires qui seraient environ 3 200 en France dont seulement 1 270 dénomées encore par les mêmes familles depuis plusieurs générations (deux tiers réalisent moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires et présentent 750 000 emplois). Des entreprises gouvernées bien souvent par des patrons « qui se sentent plus dépositaires de l'entre-

Intégrer l'évolution technologique

Face à différentes crises, l'homme d'acier (vannier rotin et produits naturels), considérée comme la plus vieille boutique de Lyon (1780) a survécu quant à elle en se diversifiant. Une invulnérabilité aux crises - presque - que ces entreprises doivent à leur capacité à impliquer tous les actionnaires, à les mobiliser

QUESTIONS À PHILIPPE GUEGUEN

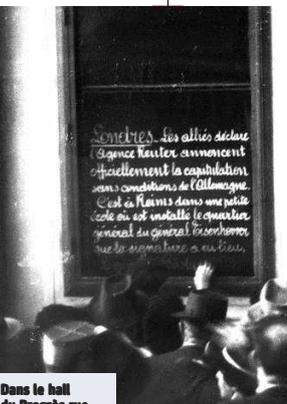
Responsable activité audit en Rhône-Alpes pour PwC « 57 % des entreprises familiales interrogées ont un projet de croissance en 2013 »

Vous avez interrogé 270 entreprises détenues par des familles depuis plusieurs générations, quel est leur état d'esprit ? L'état de cette seconde étude réalisée en partenariat avec Family Business Network France auprès de 270 entreprises familiales est de défriser quelques points de vue. Les caractéristiques propres à ces entreprises et comment réagissent-elles à la crise ? **Quels sont les principaux enseignements ?** La caractéristique majeure de ces entreprises, c'est qu'elles privilégient une vision long terme. Dans ces entreprises, on privilégie le passage des générations, on passe une certaine permanence dans la politique de l'entreprise ; on n'est pas sous la pression financière d'actionnaires qui peuvent avoir des exigences démesurées. Les actionnaires

mais aussi, et surtout, à intégrer l'évolution technologique. Avant d'être un leader mondial du petit électroménager, Seb n'était que la Société d'embouteillage de Bourgogne. En 1875, un an après l'invention officielle du tennis, lorsque Pierre Babolat crée les premiers cordages de tennis, en boyaux naturels, l'entreprise était spécialisée dans la transformation de boyaux de moutons pour la charcuterie, les cordes à instruments musicaux et les ligatures chirurgicales. Deux exemples lyonnais parmi tant d'autres qui illustrent parfaitement le tour de force de ces entreprises devenues centenaires, et, plus, à avoir su rebondir, se réinventer, au gré des époques, des crises, des guerres, des générations. Une fidélité à des valeurs, la maîtrise d'un savoir-faire, une vraie capacité d'adaptation à l'environnement, une vision long terme, c'est en quelque sorte quelques ingrédients de la recette du succès des entreprises lyonnaises centenaires que nous avons interrogées dans notre première enquête de l'année. ■

Dans le hall du Progrès rue de la République

Le rez-de-chaussée de l'immeuble du Progrès, occupé aujourd'hui par la Fiat, était équipé de tableaux où l'on écrivait les dernières nouvelles, la capitulation allemande en mai 1945



Nadine et Olivier Loras sont aujourd'hui à la tête de l'entreprise Photo Franck Bessada

Les graines Loras, une jeune pousse créée en 1440

Semences. C'est probablement la plus vieille entreprise de France détenue par la même famille depuis plusieurs générations. Chez les Loras, la douzième génération vient de prendre les rênes de l'entreprise.

La commune de La Tour-de-Salvagny abrite certainement la plus vieille entreprise de France détenue par une famille. L'entreprise Graine Loras créée en 1440 incarne à elle seule la résistance à toutes les crises ou les guerres et aussi la continuité familiale. Aujourd'hui, ce sont Olivier, 51 ans, Nadine, 40 ans, qui président à la destinée de cette entreprise de négocié de semences, engrais et grains qui a réalisé 5,3 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le dernier exercice publié avec une vingtaine de salariés. De quoi approximer les coopératives agricoles, les négociés agricoles, les golfes, les horticulteurs et les paysagistes de la France entière. Une activité qui subit la volatilité du marché des semences « dominé par des mastodontes », souligne Florence Loras, femme de Jean Loras (11^e génération) qui gouverne l'entreprise depuis 1995, au décès de son époux.

Du négoce des épices au commerce de graines Une volatilité des prix, des crises successives - notamment celles de l'agriculture - qui ne lui ont pas fait courber l'échine. « Les générations successives

LES 5 DATES CLÉS

- 1440** Création sur les terres laïques : dougogon d'épices, de graines, d'étoiles par Mr Pocolot.
- 1770** L'entreprise change de raison sociale en intégrant Jean-Mathias Loras. Elle s'appelle désormais « Pocolot fils aîné et Loras ».
- 1778** L'entité est rebaptisée « Jean-Mathias Loras ».
- 1892** Georges Loras transfère l'entreprise à Tassin-la-Demi-Lune.
- 1990** À la tête de l'entreprise depuis 1971, Jean Loras investit dans de nouveaux locaux à La Tour-de-Salvagny.

Loras intègre l'entreprise rebaptisée en 1760 « Pocolot fils aîné et Loras » puis « Jean-Mathias Loras » en 1778. Le premier représentant de la saga des Loras sera exécuté à la Révolution mais l'entreprise survécut de génération en génération grâce à Jacques, Olivier, Maurice, Cyrille et Georges qui installa l'entreprise à Tassin-la-Demi-Lune en 1932 avant que Jean, qui a pris les rênes de l'entreprise en 1971, réinstalle l'entreprise en 1990 à La Tour-de-Salvagny sur près d'un hectare. ■

Descours & Cabaud fournit le monde industriel depuis plus de 230 ans

Négoce. Douzième président du groupe Descours & Cabaud, depuis sa création en 1782, Thibaut de Gandry est à la tête d'une grande maison spécialisée dans la distribution professionnelle pour l'industrie et le bâtiment.

Née il y a plus de deux siècles, l'entreprise familiale Descours & Cabaud emploie aujourd'hui 12 230 collaborateurs et devrait générer, au terme de l'exercice 2012, un chiffre d'affaires qui dépassera les trois milliards d'euros. Présent dans dix pays à travers 590 points de vente (dont 130 à l'international), le Groupe a depuis ses débuts fait le choix de rester dans son métier d'origine : le négoce pour les professionnels. « Cette stratégie est certainement la clé de notre longévité. Comme mes prédécesseurs, mon leitmotiv est de résister pour repartir dans la durée », explique le Pdg, Thibaut de Gandry. Car, s'il est une vertu commune à ces entreprises qui traversent les années, c'est bien une gestion à long terme : « Lors de la crise de 2008, nous avons réduit les effectifs de la façon la plus mesurée possible, c'est-à-dire de 11 %. Lorsque l'on doit prendre de telles mesures, on se projette sur la décennie ».

Un bureau d'achat sur la 5^e Avenue

Une stratégie héritée du passé qui continue de prévaloir aujourd'hui. Car si l'entreprise a fêté ses 230 ans en 2012,

elle est passée par des tempêtes comme la crise de 29 qui a subitement fait chuter le chiffre d'affaires de 40 %. Une épreuve qui n'a pas empêché le Groupe de poursuivre son expansion au Maroc, en 1930 puis en Tunisie en 1933. À l'époque, les activités des filiales étrangères permettent à Descours & Cabaud de rebondir et de traverser la période chaotique de la seconde Guerre mondiale. En 1947, Misétal, filiale du Groupe, créa même un bureau d'achat à New York sur la 5^e Avenue. Puis, entre le milieu des années 60 et la fin des années 70, Descours & Cabaud se déploie largement en France. Un plan qui se concrétise par de nombreuses prises de participations afin de densifier son maillage territorial tout en diversifiant son offre : produits métallurgiques, quincaillerie, chauffage-sanitaire etc. En 1979, Descours & Cabaud s'implante sur la côte Est des États-Unis, en prenant une participation majoritaire dans la société Dillon Supply, ce sont les débuts de l'entreprise dans la distribution de gammes techniques pour l'industrie. Pendant les décennies suivantes, la récession de 1993 touche, une fois de plus le Groupe, contraint de se dévelop-



■ Thibaut de Gandry est le Pdg de Descours & Cabaud depuis juillet 2011 Photo D. R.

per sur les secteurs d'activités qui résistent comme l'activité chauffage-sanitaire, tandis qu'il se retire d'Argentine en proie à des difficultés politiques et économiques. Enfin, entre 1994 et 2012, le Groupe multi métiers mène une stratégie de croissance forte qui lui permet de prendre le leadership du négoce technique en France, se heurtant toutefois à la crise de 2008. « Face à cette épreuve,

LES 5 DATES CLÉS

1792

Naissance du groupe à Lyon.

1883

Les dirigeants décident de créer une implantation en Argentine.

1911

Descours & Cabaud s'installe au Cambodge.

1979

Première installation du groupe aux États-Unis.

2008

Fort recul de l'activité (-20% de CA).

nous avons veillé à ne pas aller trop loin dans la rationalisation et les économies de charges. Nous avons poursuivi nos acquisitions, en 2012 notamment, avec le rachat de l'américain BMG Metal - 260 collaborateurs - et de Savoie Métal Toiture (SMT), une filiale d'ArcelorMittal Construction France ». En ce début d'année, Thibaut de Gandry envisage l'avenir « prudemment, toujours avec une vision à long terme. De nombreux indicateurs sont au rouge mais cela ne nous empêchera pas de poursuivre notre développement en Amérique du Nord notamment et sur le maillage territorial ». Signe de cette longévité exemplaire, Descours & Cabaud est devenue en 2012, le 37^e membre des Hénokiens, l'Association internationale d'entreprises familiales et bicentenaires. ■

Julia Beaumet

Depuis 1836, « La Georges » brasse des générations de Lyonnais

Brasserie. Cette affaire, à la tête de laquelle se sont succédé six générations d'une famille de brasseurs alsaciens, appartient depuis 2002 à Helea Financière, société holding du groupe familial Christian Lameloise

À 176 ans, la Brasserie Georges affiche une santé florissante. Au cœur de l'échangeur de Perrache, c'est l'îlot d'un monde quasi suranné. Une salle de 710 m² - c'est l'une des plus grandes brasseries d'Europe - au plafond sans pilier avec cinq lustres majestueux. Des banquettes en moleskine rouge, aux plaques de cuivre rappelant le passage de Lamartine, Verlaine, Brel... En acquérant en 2002 la « Georges », avec ses 12 000 m² de tènement immobilier, via sa holding Helea Financière (1), Christian Lameloise signe son grand retour dans le milieu de l'hôtellerie-restauration après avoir cédé son groupe SHB à Accor en 1999. « Le haut de gamme, c'est pour les cuisiniers ou les grands groupes hôteliers. Le milieu de gamme résiste mieux », affirme-t-il. En dix ans, la Georges, qui aura été entièrement renouvelée après cet été pour environ 10 millions d'euros au total, a connu une belle montée en puissance. De 275 000 couverts et 6 millions d'euros de CA en 2002, elle est montée à 350 000 couverts et 11,5 millions d'euros de CA l'an dernier. Le ticket moyen est passé de 24 à 30 euros et les salariés de 80 à 90. « Ce qui fait notre force, estime le directeur général Jacky Gallmann, c'est le lieu. Un

lieu majestueux, mais aussi de souvenirs. Et c'est un restaurant populaire, qui brasse toutes les couches sociales. » Autres atouts, sa taille, l'amplitude et la souplesse du service. « Avec la crise, certains clients d'affaires, qui font plus attention à la dépense, viennent plus souvent chez nous. »

3 000 hectolitres écoulés en 1869

La Georges a été fondée en 1836 par Georges Hoffherr, un brasseur alsacien. En s'implantant sur les anciens marécages de Perrache, il se révèle visionnaire. La brasserie a les ouvriers dans son dos et en vitrine les bourgeois venus du centre. La fabrication de la bière est faite sur place car l'eau de Lyon est excellente. L'affaire connaît vite un vif succès : 3 000 hectolitres de bière sont écoulés en 1869 ! En 1873, elle est reprise par le genre du fondateur, Mathieu Umdenstock. Qui va la développer en misant sur la vente de bière au détail. Cinq autres brasseries sont ouvertes et une nouvelle usine créée, montée de Choulans. 10 000 hectolitres en sortent en 1880, 15 000 en 1890. On recense alors une trentaine de brasseurs à Lyon. Mais 1900 (apparition du cinéma, changement du mode de vie) marque le début



■ Jacky Gallmann, DG de la « Georges » et Christian Lameloise, Président du conseil de surveillance d'Helea Financière /S. Guiochon

de leur déchéance. La 1^{re} Guerre Mondiale va entraîner le démantèlement du groupe. Seule la Georges tient la rampe, s'offrant même un nouveau décor (Art Déco) en 1924. Elle surmonte l'épreuve de la 2^e Guerre Mondiale au prix fort : un accord entre les quatre derniers brasseurs lyonnais ne lui laisse que son activité brasserie-restaurant. En 1939, la famille Rinck, une autre famille de brasseurs - liée par cousinage à la famille Hoffherr -, poursuit l'exploitation du

LES 5 DATES CLÉS

1836

Fondation par le brasseur Georges Hoffherr.

10 novembre 1856

La ligne Paris-Lyon-Marseille entre en service. La « Georges » flanque la porte d'entrée la plus moderne de Lyon.

1939

La Georges ne conserve que son activité de brasserie-restaurant.

1970

La Brasserie cesse sa production de bière.

4/11/2002

Didier Rinck, Pdg depuis 1985, cède la Brasserie Georges à Christian Lameloise.

lieu. Et le navire repart. En 1947, la brasserie réalise 200 couverts jour. En 1952, le triple. Mais le monde des brasseries tombe en crise. Les établissements ferment l'un après l'autre. La production de bière de la Georges s'arrête en 1970, transférée à Marseille. Au moment des chocs pétroliers des années 70, la Georges est au plus mal. « Plusieurs concessionnaires voulaient l'acheter pour en faire un garage de luxe », raconte Jacky Gallmann. Mais la brasserie résiste. Didier Rinck, Pdg dès 1985, achève de rééquilibrer ses comptes. Fin 2002, il cède l'établissement à Christian Lameloise. En 2004, la bière Georges est de nouveau fabriquée sur place, à raison de 1 000 hectolitres par an. ■

Stébastien Graciotti

(1) Le pôle hôtellerie-restauration d'Helea Financière est composé de 8 établissements, dont 6 à Lyon (30 ME de CA, 250 emplois).

Beaumont & Finet cisèle les bijoux des Lyonnais depuis 1836

Joallerie. Née il y a 177 ans, la bijouterie Beaumont & Finet a su garder un esprit d'entreprise familiale tout en se positionnant sur un marché haut de gamme et un travail à façon qui continue de séduire une clientèle locale.

Thierry Beaumont et Ludovic Finet sont à la tête de l'une des plus anciennes bijouteries de Lyon. Respectivement 6^e et 4^e générations, ces cousins germains ont racheté les parts familiales en 2008, sans soupçonner toutefois de la crise imminente. Cette année fut cruciale pour l'entreprise qui fédère aujourd'hui une douzaine de salariés et réalise trois millions d'euros de chiffre d'affaires : « Nous avions décidé de déménager de la rue de République qui perdait en prestige pour nous installer 100 rue du Président-Edouard-Herriot où l'on retrouve davantage d'enseignes de luxe telles que Cartier, Hermès, Vuitton, Dior etc. » explique Thierry Beaumont. Après 115 ans passés au 17 rue de la République, le pari était risqué et l'investissement de taille (près d'un million d'euros). Mais, comme elle a su le démontrer au fil du temps, la PME familiale ne recule pas devant la tourmente : « Pendant la seconde Guerre mondiale la bijouterie a survécu alors que de nombreuses enseignes fermaient. A cette période on fabriquait de gros bijoux comme des chevalières en or, ce métal était une valeur refuge. Mais l'essentiel du travail consistait à trouver la matière première », souligne Thierry Beaumont.



■ « La recette pour durer est de rester dans son cœur de métier et de se baser sur son savoir-faire », estime Thierry Beaumont, directeur général délégué de la bijouterie Photo J.B.

Un nouvel écrin tourné vers le luxe
Depuis le petit atelier lyonnais du quai Saint-Antoine à la grande vitrine de la Rue de la République, la chrysalide a donc poussé sa mue en 2008, se transformant en une prestigieuse maison de 200 m² sur deux niveaux, près de la place Bellecour. « L'installation rue du Président-Edouard-Herriot a été moins facile que prévue du fait de la configuration des lieux. Nous avons dû nous habituer à ce nouvel écrin – doté de vitrines équipées d'un système permettant

d'accéder aux bijoux situés au rez-de-chaussée depuis l'étage. Cette configuration de l'espace nous a permis de renforcer notre relation au client qui se retrouve dans une ambiance plus tranquille, en face à face avec le vendeur », estime Thierry Beaumont. Une stratégie qui s'est avérée payante puisque les résultats de l'entreprise sont en croissance de 5 % depuis 2009. Outre ses pièces sur-mesure (vendues en moyenne entre 3 000 et 5 000 euros) créées par trois joailliers et une polis-

LES 5 DATES CLÉS

1836

Ouverture d'un atelier de joaillerie en étage, quai Saint-Antoine à Lyon.

1892

Installation rue de la République à Lyon sur 220 m² de vitrine en rez-de-chaussée.

1978

Rénovation en profondeur de la boutique située rue de la République.

2008

Thierry Beaumont et Ludovic Finet rachètent les parts de l'entreprise familiale.

2008

Emménagement du magasin au 100 rue du Président-Edouard-Herriot, près de la place Bellecour.

seuse au sein même de la maison, la bijouterie propose des références comme Baume & Mercier, Boucheron ou Fred afin d'attirer notamment une clientèle étrangère (Suisses, Russes, asiatiques etc.), sans oublier des marques de créateurs (Sylvouche, Ginette New York, Bello...) qui séduisent des acheteurs moins fortunés (entre 100 et 500 euros). Toutefois, la clientèle reste d'abord lyonnaise, voire rhônalpine. Et l'avenir devrait encore sourire à ce duo d'entrepreneurs. En effet, Thierry Beaumont, qui prône « une gestion saine et prudente », n'exclut pas l'ouverture d'une seconde boutique sans toutefois dévoiler davantage de détails sur son projet : « Cela se réalisera en fonction des opportunités », concède-t-il. ■

Julia Beaumet

Germain & Maureau capitalise sur les dépôts de brevets depuis 1849

Services. Spécialisé dans le conseil en propriété industrielle, le cabinet Germain & Maureau accompagne depuis sa création l'innovation technologique des entreprises.

Philippe Maureau, 64 ans, était jusqu'en fin d'année le dernier représentant de la longue lignée du cabinet Germain & Maureau, cabinet de conseil en propriété industrielle, fondé en 1849. Désormais, la destinée du cabinet lyonnais sera présidée par huit associés-étrangers aux familles Germain et Maureau - qui s'appuient sur l'expertise d'une centaine de collaborateurs juristes et ingénieurs pour l'essentiel. Des hyperspécialistes dans le secteur de la mécanique, de l'électronique et semi-conducteurs, de l'informatique et télécommunications, de la physique, de la pharmacie, de la chimie et les sciences du vivant qui ont permis au cabinet Germain & Maureau de générer sur le dernier exercice 24 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le cabinet réalise 30% de son chiffre d'affaires à l'international
Présent à Alicante (siège de l'Office des modèles et des marques communautaires), à Munich (siège de l'Office européen des brevets) et à Genève (siège de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle), le cabinet Germain &



■ Les huit associés qui président désormais à la destinée du cabinet Germain & Maureau Photo D. R.

Maureau, présent aussi à Paris, Marseille et Saint-Etienne, accompagne les besoins des PME, PMI et grands groupes dans leur stratégie juridique et économique de protection des inventions, créations artistiques, industrielles et informatiques, marques et noms de domaine, et dans leur stratégie de lutte contre la contrefaçon et la concurrence déloyale à l'échelle mondiale. « Le cabinet perdure

depuis 1849 car nous accompagnons les entreprises dans le progrès technique, les innovations, qui restent de loin le meilleur ressort anticrise », souligne William Lobelson, un des associés du cabinet. « Nous gérons aujourd'hui 73 000 titres, dont 22 000 brevets, 46 000 marques et 5 000 modèles », estime-t-il. Incitées par le crédit impôt recherche,

LES 5 DATES CLÉS

1849

Création du cabinet de conseil en propriété industrielle.

Après-guerre

Henri Germain marie sa fille à un Maureau.

1970

Le cabinet débute l'activité relative aux marques (recherche d'antériorité dans tous pays ; réservation et gestion des noms de domaines)

1990

Développement d'un réseau de partenaires mondiaux.

2000

Ouverture d'un bureau parisien qui abrite désormais 18 collaborateurs.

2002

Ouvertures de bureaux à Munich et à Alicante.

les PME seraient aujourd'hui plus enclines, et ce malgré la crise, à poursuivre leurs efforts en R & D, vitaux pour leur développement, « et pour faire face à la mondialisation. » Premier déposant de marques et modèles communautaires en France (plus d'un millier de marques par an), le cabinet lyonnais, qui revendique 30 % de son activité à l'international, fait partie du Top 5 des déposants de brevets dans l'Hexagone selon le classement WTR. Dans un contexte économique tendu, le cabinet Germain & Maureau a effectué 377 dépôts de marques communautaires entre juin 2011 et mai 2012. ■

Franck Bensaïd

Bio
EXPRESS

Age : 54 ans
Formation : Prépa HEC à Lyon
Fonction : PDG de la société LCI (commissionnaire en transport et en douane), CA de 20 millions d'euros et effectif en France : 45 personnes à Villefranche-sur-Saône, Marseille et Niort et 7 personnes en Tunisie
 Président du tribunal de commerce de Lyon depuis janvier 2012
Son plus : sa famille, la voile, golf, ski et aviation (brevet de pilote)
Sa devise : « N'allez pas là où le chemin peut mener, allez là où il n'y a pas de chemin et laissez une trace » de Ralph Waldo Emerson



Photo D. R.

Yves Chavent : « N'attendez pas le dernier moment »

Interview. Le président du tribunal de commerce de Lyon insiste pour que les dirigeants d'entreprise préviennent de leurs difficultés avant qu'il ne soit trop tard.

Comment ont évolué les actes juridictionnels au sein du tribunal de commerce de Lyon en 2012 ?
 Leur nombre a été sensible-ment identique à celui de 2011 mais avec une répartition différente. On observe une baisse du nombre de liquidations judiciaires (1 216 contre 1 241 en 2011) mais une augmentation significative des sauvegardes (+ 80 % à la fin de la semaine 51 par rapport à la même période en 2011) et des redressements judiciaires (+15 %). Les mandats ad hoc ont en revanche baissé en 2012 tout comme les procédures de conciliation.

Au vu de la conjoncture,

n'est-il pas surprenant de voir une baisse des liquidations judiciaires ?
 Si l'on compare cette situation avec la crise de 2009, on voit que le tribunal de Lyon est toujours un peu en décalage de deux ou trois mois par rapport aux effets de la crise. Mais les entreprises souffrent et les délais de paiement s'allongent entraînant une diminution des marges. On est vraiment sur le fil du rasoir et on sait déjà que la situation économique ne va pas s'améliorer tout de suite.

Alors que peuvent faire les dirigeants qui voient leurs carnets de commandes s'effondrer ?
 Ils doivent surtout ne pas attendre de ne plus avoir de

trésorerie pour venir nous voir. Nous travaillons avec l'ordre des experts comptables Rhône-Alpes, la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Lyon, la chambre des notaires du Rhône, l'ordre des avocats du barreau de Lyon, la chambre de métiers et de l'artisanat du Rhône et la chambre de commerce et d'industrie de Lyon pour accompagner les entrepreneurs en difficultés. Nous rencontrons régulièrement les banquiers et les organisations et les associations patronales pour bien leur expliquer que le tribunal de commerce est d'abord là pour aider les entreprises.

Et pourtant, les chefs

d'entreprise arrivent souvent trop tard...
 Oui, ils n'ont pas toujours conscience de la gravité de la situation financière de leur société, et ainsi ils pensent que tout peut s'arranger avec le temps. 70 % des entreprises qui viennent nous voir n'ont plus un centime d'actif. Dans ces conditions, le redressement est impossible

Que pouvez-vous faire encore pour mieux les prévenir ?
 On dispose déjà de beaucoup d'outils. Nous allons travailler davantage avec le procureur de la République en communiquant plus et mieux sur certains dossiers et avec l'environnement de certaines professions. Les

chefs d'entreprise doivent venir nous voir dès qu'ils subissent une baisse sensible de leur chiffre d'affaires ou un impayé important. Ce type de difficultés ne va impacter les comptes qu'avec un certain décalage mais si le chef d'entreprise peut réagir de suite, il peut en limiter certaines conséquences.

Les experts-comptables ne peuvent-ils pas plus communiquer avec leurs clients ?
 C'est vrai qu'ils peuvent aussi améliorer leur communication.

On constate un nombre croissant de dépôts de bilan liés à des délais de paiement non respectés. A qui la faute ?
 C'est en effet un phénomène qui s'accroît et surtout de la part des collectivités territoriales, de l'Etat mais aussi de grandes entreprises.

Propos recueillis par Vincent Rocken

L'abonnement, c'est pratique
 Le journal dans votre boîte tous les matins.

Relation Abonnés
 N° Azur 0 810 40 30 60
 RelationAbonnés@leprogres.fr

C'EST TOUJOURS VRAI DANS LE NOUVEAU PROGRÈS

SALON Nautique, Piscine et Spa
 11 - 12 - 13 Janvier 2013

EUREXPO LYON Hall 6
 BIEN ETRE
 SPORTS & LOISIRS D'EAU

TOURISME BALNÉAIRE & GLOISINIENNES
 TRAITEMENT DE L'EAU & PRÉSERVATION

Invitations gratuites sur www.loisirs-deau.com

Portrait. Depuis le 1^{er} janvier, Bernard Perreau est le nouvel homme fort de la Financière Cofidim (Ecully) qui a réalisé 850 millions d'euros de CA en 2012 avec 7 500 salariés.

Simple, communicatif, Bernard Perreau, le président de la Financière Cofidim (détenu à 60 % par Qualium investissement (filiale de la Caisse des Dépôts) et à 34 % par le Groupe Monnoyeur (Caterpillar), qui chapeaute notamment le Groupe Feu Vert et le Groupe Impex, a l'ambition d'accélérer le développement international du Groupe Feu Vert ⁽¹⁾ dans les années à venir.

Une mission à la portée de ce patron de 48 ans, marié, père de dix enfants, qui a pour lui d'avoir bien roulé sa bosse à l'international. Passé chez Procter et Gamble, puis chez Anderson consulting et L'Oréal, ce Toulonnais de naissance, diplômé d'un MBA obtenu sur les bancs de HEC, a trouvé sa voie dans la grande distribution au sein du Groupe Carrefour dans la division supermarchés.

Après avoir travaillé au rapprochement du Groupe Carrefour et de Promodès en Espagne, il a créé une joint-venture pour développer des supermarchés Carrefour à Pékin, avant de contribuer à l'essor de l'enseigne au Brésil. Un itinéraire très riche avant qu'il ne se voit proposer en 2003 la direction générale du Groupe Ludendo (La Grande Récré) jusqu'en 2009 où il a rejoint le Groupe Feu Vert.

Le Groupe Feu Vert serait tenté par l'Amérique du Sud avant de prendre les rênes cette année de la Financière Cofidim (850 millions d'euros de CA) qui englobe le vaisseau amiral « Feu Vert » (730 millions d'euros dont 80 millions d'euros pour Mondial Pare-Brise (263 points de vente) et 150 millions d'euros sur les entités en Espagne (82) au Portugal (8) et en Pologne (7) et le Groupe Impex (Chimilin, dans l'Isère), spécialiste des accessoi-



Photo Frédéric Chambert/Le Progrès

Les feux sont au vert pour Bernard Perreau

res de marques pour automobiles, motos et cycles qui aurait réalisé 120 millions d'euros en 2012. Des chiffres qui expriment, selon le nouvel homme fort du Groupe, « une bonne résistance du business model de Feu Vert à la crise grâce notamment à la mixité de notre réseau ». Et ce quel que soit « les pays où nous sommes présents », souligne Bernard Perreau, qui met en exergue « la rentabilité du groupe ». Aussi, il avoue son intention dans les deux ans de développer « sous forme de succursales ou de franchises » l'Amérique du Sud, peut

être le Brésil et pourquoi pas, « en fonction d'opportunités », de racheter un réseau en Europe. Des projections qui sont « en cours de réflexion ». En 2013, Bernard Perreau attend beaucoup du déploiement des centres autos digitalisés où les tablettes et les bornes devraient optimiser le service client, de la croissance du nombre de Feu Vert services (interventions rapides sans- rendez-vous) et de l'intensification de sa nouvelle activité dédiée au service des flottes d'entreprises et administrations. ■

Franck Bensaïd

(1) Le Groupe Feu Vert c'est 309 centres auto en France, c'est sur l'ensemble des entités françaises 4 500 salariés, 6 200 personnes en intégrant les activités à l'international. Dans la seule agglomération lyonnaise le Groupe revendique 22 sites dont 13 centres auto, 2 Feu Vert services, 9 Mondial Pare-Brise. A l'échelle de l'agglomération lyonnaise le Groupe Feu Vert emploie 445 personnes auxquels s'ajoutent 200 salariés chez Impex à Chimlin (Isère) et 100 personnes sur la plateforme logistique de 30 000 m² à Saint-Vulbas (Ain).

Un peu... beaucoup... A LA FOLIE

Sa passion

« Mes 10 enfants car ils sont omniprésents dans ma vie. Lorsque je sors du boulot je me consacre à eux. »

Son voyage

« Mon dernier voyage en Italie, parce que c'était une gageure que nous nous retrouvions pour quatre jours avec les 10 enfants. L'ambiance était exceptionnelle. »

Son restaurant

« La Brasserie Georges (Lyon 2^e) parce que j'ai apprécié l'atmosphère du lieu ; c'était impressionnant. »

Son rêve

« Il est simple, je ne souhaite que le bonheur de mes enfants. »

LA VIE DES RÉSEAUX



LA CUISINE DU WEB
Grégory Palayer, président de l'association et dirigeant de l'agence UpMyBiz (Lyon)

Le réseau

L'association est née à Lyon, en avril 2012, sous l'impulsion d'une dizaine d'entrepreneurs du web souhaitant favoriser l'entrepreneuriat dans ce domaine. Constitué de dirigeants de grands groupes, PME mais aussi de salariés issus du web et d'indépendants, le réseau compte 150 adhérents, ce qui représente 3 000 salariés. **Ses objectifs**

La Cuisine du web réunit les ingrédients d'un écosystème capable d'apporter son expérience et ses bonnes pratiques à toutes les phases de la création de l'entreprise : recrutement, financement, formation etc. Sans distinction de hiérarchie entre les membres, ces derniers se réunissent une fois par mois lors d'événements, d'apéros, tables rondes, conférences dans une école etc.

Ses membres

On retrouve notamment des figures du web à Lyon : Olivier de la Clergerie, Pdg de LDLC ; Pierre-Henri Dentressangle, Pdg de Hi Inov ; Nicolas Claraz, président de Cyberité ; Anthony Bleton, fondateur de Novius etc. **Pour devenir membre** L'adhésion à l'association est ouverte aux entreprises et associations, aux autoentrepreneurs et aux particuliers.

Il n'y a pas de sélection stricte, il suffit de s'inscrire via le site Internet de l'association, rubrique « Adhérez ». La cotisation annuelle varie, en fonction du statut de l'adhérent, entre 50 et 500 €.

Projets

Sans locaux fixes pour le moment, l'association recherche un espace dans le centre-ville de Lyon, suffisamment grand pour accueillir notamment un

espace de co-working. Pour financer ce projet et permettre le recrutement d'un permanent, *La Cuisine du web* lance, entre janvier et avril 2013, une campagne de sponsoring afin de récolter 150 000 €. Par ailleurs, les 19 et 20 janvier, l'association organise « Hacka Lyon », une session de programmation tournée vers l'open data. **J. B.**

Contact : www.lacuisineduweb.com

ECONOMIE

ActuL'essentiel

L'AGENDA

Rupture conventionnelle : risques et pièges à éviter

Cette réunion d'information permettra aux entreprises de savoir si la procédure de rupture conventionnelle est aussi simple qu'on le dit, quel est son véritable coût, sa compatibilité avec des licenciements pour motif économique, la maternité, l'inaptitude, la maladie...
Le 10 janvier de 8 h 30 à 11 heures à l'agence CCI Nord, 185 allée des Cyprès, Limonest www.lyon.cci.fr

Atelier visibilité sur internet

Espace Numérique Entreprises (ENE) vous livrera les notions essentielles du référencement sur internet et les clés pour optimiser le contenu des pages et bâtir une stratégie efficace grâce au choix de mots clés.

Atelier gratuit réservé aux PME - PMI, entreprises industrielles et de service à l'industrie, artisans, et e-commerçants. Non accessible aux professions libérales et auto entrepreneurs.

Le 11 janvier de 9 h 30 à 12 heures à l'ENE, Spi West, 27 rue Joannès-Carret, Lyon 9°. www.ene.fr

Vœux du Medef Lyon-Rhône

Bernard Fontanel, président du Medef Lyon-Rhône, dressera le bilan de l'année 2012 et les perspectives 2013.

Le 15 janvier à partir de 18 h 30, au Musée des Tissus et des Arts Décoratifs, 34 rue de la Charité à Lyon 2°. Tél. 04 78 77 07 13
Inscription obligatoire :
cecile.brailly@medeflyonrhone.com

Conférence EM Lyon : une leçon de management venue d'ailleurs

L'école de management reçoit Mostafar Terrab, président de l'OCP, première entreprise marocaine, afin d'échanger sur les changements de statut, de stratégie et d'organisation opérés qui ont fait d'elle le leader mondial dans son secteur (phosphate).

Les 15 et 16 janvier sur le campus EM Lyon, 23 avenue Guy-de-Collongue à Ecully
www.em-lyon.com/conférenceOCP

EN HAUSSE

Vente de la Tour Oxygène



Photo Joël Philippson

Crédit Agricole assurances et la Caisse des Dépôts ont acquis auprès d'Unibail-Rodamco, en co-investissement à parité, la Tour Oxygène à Lyon Part-Dieu. Cette tour de bureaux de 115 m de haut développe 29 421 m² sur 29 niveaux.

EN BAISSÉ

Virgin vers le dépôt de bilan



Photo Pierre Augros

La chaîne de magasins (30 salariés à Lyon) avait convoqué hier un CE extraordinaire, consacré au projet de cessation de paiement de l'entreprise. Il se poursuit ce mardi, en présence de l'actionnaire majoritaire, Butler Capital.

TELEX

>> A l'occasion de la sortie de l'étude « Crise et territoires », la direction régionale de l'**Insee Rhône-Alpes** fera un point le 11 janvier sur la crise économique et ses conséquences sur l'économie de la région.

>> **April** (Lyon 3°, protection globale des personnes et de leurs biens, chiffre d'affaires : 7574 M€) a décroché le trophée du meilleur accueil téléphonique des Palmarès régionaux de l'accueil client - HCG - Journal des Entreprises.

>> Depuis le 2 janvier, le réseau des **Urssaf** s'est doté d'un numéro unique, le 3957 (0,118 € TTC/min) pour sa plateforme d'accueil généraliste.

>> **Lustucru Frais** (Saint-Genis-Laval) a acquis un terrain de 65 000 m² au sein de la ZAC de Charvas, à Communay (Rhône), afin d'implanter une nouvelle

unité de production et de stockage.

>> **Foncière Inea** a acquis auprès de IVG Institutional Funds GmbH un immeuble de 5 420 m² de bureaux et d'activité high-tech, au sein du parc technologique de Lyon à Saint-Priest.

>> **Johanna Sevenier**, étudiante à l'Exie Cesi (école supérieure d'informatique à Lyon), a reçu fin décembre le Prix de la vocation scientifique et technique féminine à la préfecture du Rhône.

>> Dominique Deroubaix a été nommé directeur des **Hospices civils de Lyon**. Il assurait jusqu'alors la direction de l'agence régionale de santé en PACA.

>> **L'Ademe** a distribué en 2012 18 millions d'euros dans le Rhône pour financer des installations et promouvoir les énergies renouvelables.

APPEL À CANDIDATURES

6^e édition du concours Jeunes entrepreneurs de l'année

Organisé par Campus Création, ce concours permet à des jeunes, issus des grandes écoles et universités, de présenter leurs projets de création d'entreprise devant un jury d'experts. Les vainqueurs bénéficient d'un financement afin de lancer leur activité. Des ateliers, encadrés par des experts, sont proposés aux perdants afin d'améliorer leur business plan. Inscription obligatoire avant le 15 janvier sur www.campus-creation.fr

C'EST QUOI ?

Le brevet européen unitaire

Le 11 décembre, le Parlement européen a approuvé la création d'un brevet européen unitaire, qui sera effectif en 2014.

Aujourd'hui, une entreprise souhaitant breveter une invention dans l'ensemble de l'Union européenne doit effectuer un dépôt centralisé à l'Office européen des brevets, avant d'enregistrer son brevet dans chacun des pays européens retenus. Idem pour l'opposition d'un brevet à un concurrent : il faut agir pays par pays. Une procédure complexe et qui génère des coûts tant pour la traduction, que pour les procédures juridictionnelles.

Dès 2014, une entreprise innovante pourra opter pour un brevet européen unitaire, pouvant couvrir l'ensemble de l'Union Européenne. Cela permettra d'éviter les formalités d'enregistrements nationaux et les coûts associés.

De plus, afin de juger la validité et la contrefaçon des brevets sur l'ensemble du territoire européen, une juridiction européenne unique sera créée. Elle siègera à Paris et le français sera l'une des trois langues officielles du brevet européen unitaire.

LE LIVRE

L'actualité du dirigeant finance gestion

Cet ouvrage rassemble des articles d'experts de la DFCG (association des directeurs financiers et de contrôle de gestion) pour la revue Echanges et le blog du Directeur financier. Au travers d'analyses, de réflexions de fond, d'éclairages sur les évolutions des métiers, l'actualité de la finance et de la gestion est balayée à l'intention des directeurs financiers. Face aux évolutions de la crise financière, ce guide cherche à présenter une meilleure gestion des risques liés à la comptabilité et au management.

Ed. Eyrolles, 250 pages, 25 euros

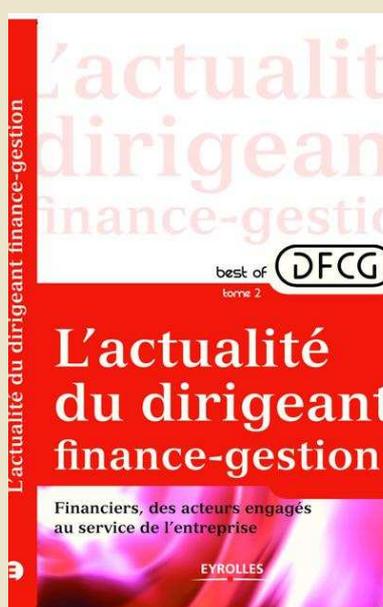


Photo Eyrolles

Coordination : Franck Bensaid, franck.bensaid@leprogres.fr ; Frank Viart, frankviart@leprogres.fr ; secrétariat de rédaction : Michel Staniul, michel.staniul@leprogres.fr ; rédaction : Blandine Baudier, Julia Beaumet, Franck Bensaid, Yann Foray, Sébastien Graciotti, Vincent Roken ; publicité : Bruno Colas, Bruno Vernay et Nathalie Degardin

(Publi-reportage) CHEZ PAUL'O... UN RESTAURANT GASTRONOMIQUE IDÉAL POUR VOS DÉJEUNERS D'AFFAIRES

À une quinzaine de minutes de Lyon, au grain cœur de l'île de la Table Ronde à Solaize-Vernaison, venez découvrir une cuisine de tradition dans un cadre exceptionnel ! Quelle que soit la saison, le chef Benoît Toussaint, connu pour sa cuisine fine et savoureuse, met à votre disposition son établissement pour vos séminaires, réunions et cocktails dînatoires... Ses points forts ?



Un grand parking rélat à haut, 150 couverts en intérieur, une vingtaine de personnes sont à votre service pour vous faire passer un agréable moment.

CHEZ PAUL'O, CHEMIN DE LA TRAILLE, L'ILE DE LA TABLE RONDE Vernaison - Solaize. 04 78 46 06 47

L'AGENDA DE L'ANNÉE

JANVIER

Loisirs d'eau

Du 11 au 13 janvier 2013 à Eurexpo
L'édition 2013 du salon grand public de l'Eau et de tous les plaisirs liés à l'eau, va réunir tous les métiers, mais aussi toutes les passions et les loisirs, avec pour seul dénominateur commun : l'eau. Grâce à six grands thèmes autour de l'eau : la piscine & les spas, le nautisme, les sports et les loisirs d'eau, le tourisme lié à l'eau, la préservation et le traitement de l'eau, et l'univers du bien-être...

PRINTOR

Du 13 au 15 janvier à Eurexpo
Le rendez-vous professionnel dédié à la bijouterie argent, or, acier, à la joaillerie, aux pierres et perles, à l'horlogerie, aux industries techniques et services du secteur HBJO (équipements de points de vente, sécurité, assurance, vitrines, emballages, écrans...).

Conférence Club Management

Le 17 janvier à l'IDRAC à 18 h 30
L'IDRAC, en partenariat avec la CGPME, propose des solutions pour développer la stratégie commerciale des TPE/PME. Le dirigeant d'un cabinet conseil va dérouler la thématique et va répondre aux questions.

Nuit de l'orientation

Le 25 janvier à la CCI de Lyon, Corbeille
Face aux choix pléthoriques de formations, les chambres de commerce et d'industrie proposent aux collégiens, lycéens et étudiants de venir s'informer de 15 à 22 heures.

Place des vins

Du 26 au 30 janvier 2013 à Eurexpo
Le salon professionnel du vin et de la restauration. En 2013, Place des Vins accueille un invité exceptionnel : l'Afrique du Sud. Pendant cinq jours, les visiteurs pourront partir à la découverte d'un pays à l'histoire viticole multiséculaire et aux



■ Le crédit d'impôt innovation élargit le champ des dépenses d'innovation aux dépenses de conception de prototype Photo archives Progrès

terroirs très divers.

SIRHA

Du 26 au 30 janvier à Eurexpo
Cette manifestation mondiale réunit les professionnels de la restauration et de l'hôtellerie autour des nouveautés de tous les métiers de bouche.

Fête de l'entreprise et vœux de la CGPME

Le 28 janvier au Double mixte
Onze entreprises vont recevoir les « Trophées régionaux de l'entreprise ». Pour cette 8^e « Fête de l'Entreprise », le groupe *Le Progrès* s'associe à la CGPME et onze autres partenaires. Le président de la CGPME présentera ses vœux à 19 h 30.

Bocuse d'Or 2013

Du 29 au 30 janvier 2013
L'édition 2013 du Bocuse d'Or prendra place dans le cadre du SIRHA.

FÉVRIER

CTCO

Du 5 février au 7 février 2013 à Eurexpo
Réunissant plus de 200 exposants, CTCO est le salon référence pour découvrir toutes les nouveautés du marché de la communication par l'objet et le textile et pour rencontrer des fournisseurs.

Mondial des métiers

Du 7 au 10 février à Eurexpo
Salon de l'orientation dédiés aux collégiens, lycéens, étudiants ou demandeurs d'emploi afin de découvrir ou choisir un métier.

Forum Finances PME

Le 12 février à la CCI de Lyon
La CCI propose aux TPE et PME de commerce, de services et d'industrie de découvrir les nouveaux outils pour le financement de l'entreprise.

Mahana

Du 15 au 17 février à la Halle Tony-Garnier
Le 33^e salon du tourisme Mahana Lyon mettra le cap sur la Dordogne. Autres nouveautés à découvrir : un espace « oenotourisme » et un pôle « chambres d'hôtes et gîtes ».

Salon CE Lyon

Du 19 au 20 février à la Cité Internationale
Des conférences gratuites en réponse aux questions des comités d'entreprise et la présentation des nouvelles tendances de nombreux fournisseurs.

BE +

Du 19 au 22 février à Eurexpo
Salon des solutions d'avenir pour l'environnement et énergétiques. Plus d'un millier d'exposants vont présenter leurs innovations de construction, de transformation du bois et du management de l'énergie.

MARS

Grande semaine du commerce

Du 12 au 19 mars
La CCI de Lyon et le groupe *Le Progrès* lance cet événement pour valoriser

LOI DE FINANCES 2013

Entreprises : ce qui va changer

Le crédit d'impôt innovation

Le CII reprend le même principe de fonctionnement que le Crédit d'impôt recherche (CIR) qui donne droit à un remboursement pour des dépenses de R & D. Cependant, il élargit le champ des dépenses d'innovation aux dépenses de conception de prototype, remboursées à hauteur de 20 % contre 45 % en moyenne pour le CIR.

Jeunes entreprises innovantes

Les avantages liés au statut de jeune entreprise innovante, PME indépendante de moins de 250 salariés, devraient être restaurés à l'identique de ce qui existait avant 2011 : exonération totale des charges patronales sur les huit premières années d'existence.

Cotisations des auto-entrepreneurs

Les auto-entrepreneurs vont devoir supporter une augmentation de près de 16 % de leurs cotisations sociales. Pour un chiffre d'affaires de 15 000 euros, les charges s'élèveront à 3 690 euros en 2013 contre 3 195 en 2012, soit une baisse de son revenu de 4,2 %.

les commerces de la région lyonnaise et du Beaujolais. Les clients vont pouvoir participer à des jeux-concours avec des voyages à gagner, promotions et animations. Remise des prix « Les Lauriers du Commerce » à la Sucrière le 19 mars, qui célébrera la meilleure vitrine commerciale.

Pneu expo

Du 12 au 14 mars à Eurexpo
Ce salon rassemble des professionnels, fabricants, commerçants de pneus et accessoires.

Salon de l'Apprentissage et de l'Alternance

Les 15 et 16 mars au Palais du Commerce
Une série de conférences organisées par Forma-Sup, l'IFIR et l'Etudiant mobilisent les spécialistes de l'apprentissage qui présentent leurs formations, leurs diplômes et les métiers qui recrutent.

Trophées apprenti créateur d'entreprise

Le 15 mars à 10 h 30 au Palais du Commerce de Lyon
Remise des prix aux apprentis de l'académie de Lyon qui ont créé ou repris une entreprise dans les quatre ans suivant leur fin d'études.

DevCom

Le 19 mars à la CCI de Lyon
Le forum du marketing direct dédié aux entreprises qui veulent doper leur communication.

Salon Séminaire Business Event

Du 21 au 22 mars au Double Mixte
Pour son 10^e anniversaire, ce salon réunit plus de 160 professionnels de la réception, deux jours dédiés aux organisateurs de séminaires, de congrès et d'événements pour les entreprises et agences spécialisées.

Foire de Lyon

Du 22 mars au 1^{er} avril à Eurexpo
Même si sa fréquentation a diminué, la Foire présente ses trois pôles : maison et environnement, loisirs et bien-être et enfin les stands des artisans étrangers.

RÉFORMES

Smic, ruptures de contrat, impôts...

Smic

Depuis le 1^{er} janvier 2013, le Smic est passé de 9,22 à 9,43 euros de l'heure, soit 1 430,22 euros bruts mensuels pour 35 heures.

Les ruptures conventionnelles taxées

La part des indemnités de rupture conventionnelle jusqu'alors exonérée de cotisations sociales est en partie soumise au forfait social de 20 % depuis le 1^{er} janvier 2013.



■ Les rémunérations supérieures à 150 000 euros seront désormais imposées à 45 % Archives Progrès

L'employeur doit s'assujettir à ce taux dès le 1^{er} euro.

Nouvelle tranche d'impôt

Le portefeuille des dirigeants d'entreprise risque d'être plus léger. Toutes les rémunérations supérieures

à 150 000 euros par part vont être touchées avec l'arrivée de la nouvelle tranche d'imposition. Ainsi, de nombreux dirigeants vont être imposés à 45 % sur leurs dividendes contre 41 % jusqu'à présent.



ERDF Rhône-Alpes Bourgogne (5 400 salariés) a pris en main la question des âges. Ses métiers très techniques nécessitent des temps de formation de deux à trois ans, voire plus
Photo D. R.

Faire équipe avec tous les âges n'est pas une sinécure

Management. Employer trois voire quatre générations dans son entreprise n'est pas une sinécure. Ce n'est pas non plus insurmontable pour peu qu'on en perçoive les enjeux. L'OMIG et ERDF en ont vu l'intérêt.

Deux chefs d'entreprise sur trois reconnaissent que faire travailler juniors et seniors ensemble est un problème. Que veut la génération Y ? Un travail intéressant, être bien payé, écouté, prendre part aux décisions... « En fait, la même chose que les seniors, constate Marc Raynaud, dirigeant de la société InterGénérationnel et président de l'Observatoire du management intergénérationnel (OMIG).

Des différences qui méritent d'être valorisées

Il y a certes des différences entre les générations, mais elles ne sont pas toujours repérées : rapport à la hiérarchie, au temps, à l'espace. Pour certaines différences, il faut faire avec, d'autres doivent être réglées (la panne de réveil quand on travaille en équipe). Et certaines différences méritent d'être valorisées comme le fait d'être à l'aise sur les réseaux sociaux ou la connaissance du métier de l'entreprise, de sa culture, son histoire. Il en va de la responsabilité du management que d'apprendre les différents leviers de motivation de

Bon A SAVOIR

Repères

En 2015, la génération Y (née après 1980) représentera 40 % des actifs
En 2050, plus de 50 % de la population mondiale aura plus de 50 ans.
Il y a actuellement 600 000 départs à la retraite par an en France ; un chiffre en augmentation. En Europe, un tiers des 60 – 65 ans travaillent encore. En France, ils ne sont que 17 % ; plus

de 60 % en Suède. Développer de nouvelles compétences

La politique de préretraite, déployée en France, n'a guère eu d'impact sur l'emploi. Elle en a eu en revanche sur l'image des seniors, qui n'osent souvent plus demander une formation dans leur entreprise. Pourtant, plus de 60 % d'entre eux déclarent vouloir continuer à travailler au-delà de 60 ans.

Quels intérêts pour l'entreprise de mixer les âges ?

Partir des enjeux de stratégies de l'entreprise comme le maintien du savoir-faire pour les entreprises positionnées sur des produits de longue durée de vie ou très techniques comme le nucléaire, l'hydroélectricité, l'armement... Les entreprises qui misent sur l'innovation, la R et D ont aussi tout intérêt à mixer les âges. Enfin, une entreprise étant une microsociété, intégrer la diversité, des âges, des parcours contribue au savoir vivre ensemble.
Source : OMIG

chaque tranche d'âge pour en faire des moteurs d'évolution, tant de l'entreprise que des salariés. » C'est face à des départs en retraite massifs qu'ERDF Rhône-Alpes Bourgogne (5 400 salariés) a pris en main la question des âges. « Nous avons des métiers très techniques qui

nécessitent des temps de formation de deux à trois ans, voire plus pour certains métiers, » explique Jean-Michel Schneider, le DRH. Pour assurer le maintien du savoir-faire de l'entreprise, ERDF a mis en place un système de tutorat avec des volontaires, formés pour ce faire, chargés

d'accompagner les apprentis (du CAP au diplôme d'ingénieur) et les nouveaux recrutés. Mille jeunes ont ainsi fait leur entrée dans l'entreprise en quatre ans, pour assurer le remplacement des 300 départs à la retraite annuels. « Les tuteurs ont généralement plus de dix ans d'ancienneté, mais parfois beaucoup moins. Nous n'avons pas voulu de stéréotype du genre un senior pour un junior, et avons plutôt privilégié la diversité, à l'image de la société. Cette expérience dynamise l'entreprise, la questionne. Les jeunes apportent leur capacité à chercher l'information ; nos procédures très techniques les obligent à une rigueur de vérification. »

La méthode canadienne du trèfle

Pour faire travailler les différentes générations ensemble, pas de recette absolue, mais un principe : impliquer tout le monde en même temps. Marc Raynaud s'inspire de la méthode canadienne du trèfle. « Les trois générations, juniors, médians, seniors, sont mobilisées séparément pour exprimer leur perception des autres. Les autres groupes corrigent en direct les stéréotypes exprimés. Puis on mixe les groupes pour leur faire exprimer des situations intergénérationnelles délicates au travail. On aide alors chaque groupe mixte à travailler sur ces situations concrètes en profitant des regards croisés des trois générations. »

ERDF a aussi pris en compte, à sa manière, la situation des médians. « Nous avons repéré le risque que pouvait constituer le décalage entre des jeunes bien formés et des quarantennaires qui avaient intégré l'entreprise il y a un certain temps, sans avoir bénéficié d'un parcours aussi riche, poursuit Jean-Michel Schneider. Pour eux, nous avons mis en place, en partenariat avec Lyon 3, un cursus de formation alliant culture générale et réappropriation de leurs propres capacités de progrès, dans l'optique de leur offrir des perspectives d'évolution. » Dialogue, formation, évolution seraient-ils les maîtres mots d'une fluidité entre les générations ? ■

Nathalie Brichler

MON COACH

M'A DIT...

Pour vos questions :
lpreconomie@leprogres.fr

■ Corinne Moret, dirigeante de Coaching & Communication



« Les experts charismatiques font parfois beaucoup plus pour atteindre les objectifs de l'entreprise que les managers »

Avoir du charisme... l'autorité naturelle du manager !

Avoir du charisme c'est savoir influencer, séduire, voire fasciner les autres par ses discours, ses attitudes, son tempérament, ses actions... Idéal donc pour un manager... qui suscitera alors adhésion et respect, de par son attitude naturelle. Toutefois, naturel ne signifiant pas forcément inné. Si on ne naît pas charismatique, on peut le devenir car le charisme est une qualité qui découle de beaucoup d'autres. Voici les attitudes et qualités que

vous pouvez commencer à développer pour travailler sur votre charisme :
L'assertivité : sachez ce que vous voulez et faites-le savoir sans agressivité, tout en étant conscient de vos propres limites. Ayez des principes forts que vous suivez sans entêtement, en restant ouvert à d'autres points de vue.
La visibilité : pour améliorer votre aisance relationnelle, montrez-vous, restez présent. Soyez celui qui est observé plutôt que celui

qui observe. Exprimez-vous, prenez part aux conversations, utilisez tous vos sens (serrez les mains, touchez les bras, l'épaule mais aussi, mémorisez les noms, travaillez votre contact visuel, regardez franchement, souriez).
L'empathie : intéressez-vous aux autres, ayez sincèrement la curiosité de créer une rencontre, faites en sorte que les gens se sentent bien avec vous.
L'expertise : le charisme, c'est d'abord bien maîtriser son sujet

mais aussi communiquer sur sa passion.
Soyez donc expert mais aussi visionnaire. Mais aussi visionnaire pour vous-même : le charisme c'est aussi savoir se positionner du bon côté de la barrière, au bon moment (ne pas confondre avec l'opportunisme).
Les experts charismatiques font parfois beaucoup plus pour atteindre les objectifs de l'entreprise que les managers, car ils savent fédérer pour faire avancer les projets.

S'implanter à Villefranche

Le Progrès Economie vous donne les chiffres-clés essentiels pour préparer au mieux votre projet de création ou de reprise sur la commune de Villefranche-sur Saône.

La commune ... 35 246 hab. 9,5 km²

Revenu moyen ... 17 909€/annuel net (par foyer fiscal en 2009) Moyenne G4-Lyon 26 480€

Créations d'entreprises 253 (2010) 177 (2012)

Défaillances d'entreprises 72 (2010) 66 (2012)

Secteurs d'activités présents (ponds des établissements)

- Hébergement et restauration 17,2%
- Adm. publiques, défense, enseignement santé et action sociale 7,8%
- Autres 9,8%
- Commerce réparation auto. 33,3%
- Sciences et techniques soutien et services administratifs : 13,7%

Répartition des entreprises (par taille)

- Plus de 50 salariés 3,3%
- De 10 à 49 salariés 83,2%
- Moins de 10 salariés 13,5%

Répartition de l'activité (en nombre d'établissements)

Les plus représentées

- Bâtiment 213
- Soins à la personne 94
- Plats à emporter 45
- Réparation auto. 42
- Boulangerie-pâtisserie 28

Les moins représentées

- Services minutes 1
- Récupération 3
- Travail du bois 5
- Pressing blanchisserie 5
- Travail du cuir 5

Immobilier d'entreprise (par m², HT, hors charges par an)

- Bureaux de 80€ à 120€
- Locaux d'activité 60€
- Entrepôt/logistique 40€
- Immobilier d'entreprise neuf
- Quartier de la gare 155€
- Gleizé 120€

Logement (Prix du m²)

- Appartements
- Ancien de 1480€ à 2 300€
- Neuf de 2 990€ à 3 540€

CA de 140 M€
550 enseignes (25 % à caractère national).

Zac du Gare

E-cité : pépinière d'entreprises (200 m² divisés en une dizaine de bureaux équipés)

Zac de la lagune

Zac av. de l'Europe

Quartier Troussier
Livraison des travaux : fin 2014
Investissement : 16 M€

Zac Montplaisir Quarantaine
Livraison des travaux : 2020
Coût : 19 M€
2013 : dossier de réalisation
2014 : début des travaux

Créacité
9 ateliers de production de 120 à 240 m²
14 bureaux meublés de 30m²

Où trouver l'info ?
Jean Marc Besse, Service affaires économiques,
115 rue Paul Bert, 69400 Villefranche
Tél : 04 74 03 98 64 ou 06 75 49 65 15

Points forts

- Tissu économique diversifié et attractif
- Un pôle de centralisation de fonctions (économiques, commerciales)
- Mobilité (réseau de moyens de communication développé)

Points faibles

- Niveau de formation des demandeurs d'emploi faible : 39% de niveau BEP-CAP (Rhône : 33%) et un taux de chômage élevé
- Proximité de la métro pole lyonnaise (freine le développement de certains secteurs)
- Foncier restreint

Desserte de transports

- Autocroute A6 (2 échangeurs au nord et au sud)
- Gare ferroviaire et TER (liaisons avec Lyon toutes les 10 à 30 min. en période de pointe)
- Réseau urbain Libellule
- 2 gares TGV à 20 min.
- 5 lignes régulières 7 jours/7 transport à la demande
- Aéroports de Lyon St-Exupéry à 40 min. Genève à 1 h 45.
- 11 lignes cars du Rhône et 2 lignes cars de l'Ain
- 1 port sur la Saône spécialisé en vrac et colis lourds (1 500 bateaux dont 100 lo-maritimes 1,8 M de tonnes par an)

Cluster Beaujolais filière vitivinicole (industrie négoce et services)

Gare de Villefranche Renovation du pôle d'échange multimodal
Début des travaux : fin 2012
Investissement : 7 M€

Lot Blanc-Jardiniers Calendrier Permis en cours Début des travaux : 2013

Trois questions à :

Florence Darrouy
Sous-directrice de l'Urssaf du Rhône

L'Urssaf à l'appui de la création d'entreprise

1/ En quoi consiste l'Accre ?
A côté de ses missions traditionnelles de recouvrement des cotisations et de contrôle de entreprises, l'Urssaf a un rôle d'aide à la création et à la reprise des entreprises. Dans ce but, elle assure la gestion d'un dispositif d'exonération de cotisations sociales : l'Accre (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise).

2/ A quelles conditions peut-on en bénéficier ?
Les conditions à remplir concernent la situation du bénéficiaire et la nature de l'activité créée. En effet, cette exonération vise notamment les demandeurs d'emploi qui créent ou reprennent une activité, qu'elle soit industrielle, commerciale, artisanale, libérale ou agricole. Ce dispositif est valable un an à compter de la date de création ou reprise, éventuellement renouvelable 24 mois

3/ Quelles sont les formalités à accomplir ?
Le demandeur doit déposer un formulaire spécifique de demande d'Accre auprès du CFE compétent (CCI, CMA, Urssaf...), au plus tard dans les 45 jours suivant le dépôt de la déclaration de création ou de reprise de l'entreprise. L'Urssaf statue sur la demande dans un délai d'un mois. Il est important de noter que le silence gardé par l'Urssaf au terme de ce délai vaut décision d'acceptation.

Pour en savoir plus :
www.urssaf.fr/espace_createurs_dentreprise
Informations recueillies par Julie BEAUMET

ECONOMIE

VENTES AUX ENCHÈRES

Ventes judiciaires

Maître Michel DESILETS
Avocat au Barreau de Villefranche-sur-Saône
Membre de la Société Civile Professionnelle
Intoburoaux **CEVAER DESILETS-ROBBE**
223 rue Charles Germain - 69400 Villefranche-sur-Saône

VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

Dans un ensemble immobilier sis à Villefranche-sur-Saône (Rhône), 514, 516 et 523 rue Nationale cadastré section AH n°22, d'une contenance de 4 a 10 va et plus particulièrement :

Un appartement d'une superficie de 123,64 m² (n°20 de la propriété), au 1^{er} étage, comprenant : hall / wc / dressing / chambre 1 / salle-de-bain / dressing / salle à-manger / séjour / chambre 2 / cuisine / débarras et les 1/2 millièmes de la propriété et sol et des parties communes générales.

Une cave au sous-sol (lot n°4 de la copropriété) et 1 millième de la propriété et sol et des parties communes générales.
Un grenier (lot n°13 de la copropriété) et les 2 millièmes de la propriété et sol et des parties communes générales.

Biens occupés
MISE A PRIX : 150 000 euros outre charges
VISITE SUR PLACE : MERCREDI 6 FEVRIER 2013
DE 10H A 12H

ADJUDICATION LE MARDI 12 FEVRIER 2013 A 14H
Tribunal de Grande Instance de Villefranche-sur-Saône
Palais de Justice, 2^{ème} étage
350 boulevard Gambetta, 69400 Villefranche-sur-Saône

Le cahier des conditions de vente est à consulter à :
Cabinet de Maître DESILETS, SOP CEVAER-DESILETS-ROBBE,
TEL : 04.78.00.47.90
Cabinet du Juge de l'exécution du Tribunal de Grande Instance de Villefranche-sur-Saône où le cahier des conditions de vente est déposé
5045 R N° RD 12/00005
382039990

VIES DES SOCIÉTÉS

Constitutions de sociétés

AVIS DE CONSTITUTION

Suivant acte sous seing privé en date du 10/10/2012 à Jnaga, il a été constituée une société présentant les caractéristiques suivantes :
Dénomination :

BJC POSE

Siège : BJC POSE
Forme : Société à Responsabilité Limitée
Siège social : 49, allée du Bugey - 69238 Jcmaga
Objet : La prestation de services dans la pose de cheminées, l'entretien, la réparation des installations de cheminées existantes, le transport de matériaux, leur démantèlement, pour tous clients professionnels et particuliers, achat et remise de tous produits relatifs à la pose et à l'entretien des biens.
Capital social (div) : 1 000 euros divisés en 100 parts sociales de 10 euros chacune
Durée de la société : 50 ans
Gérance : M. Christian SCHNEIDER, demeurant à 49, allée du Bugey - 69238 Jcmaga
Cession de parts et agrément : Cession de parts simples
Société enregistrée également à la Chambre des Métiers de Lyon
La société sera immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Lyon
Pour avis

35240990

VOTRE CONTACT

04 72 22 24 25

lpral@leprogres.fr

Dissolutions



TEAM8 DEVELOPPEMENT
Société à Responsabilité Limitée
au capital de 5 250 euros
Siège social : 1119, rue Michel Aulas
Parc Millésime - 69400 Lyras
448170438 RCS Villefranche-Tarare

AVIS DE DISSOLUTION

Par ACC du 29/12/2012, les Associés de la société ont approuvé le traité établi SSP en date du 21/11/2012 portant fusion par absorption de leur société par la Société CAPE TEAM HOLDING (452 039 209 RCS Villefranche-Tarare) et ont décidé, par suite, la dissolution anticipée, sans liquidation, de la société TEAM8 DEVELOPPEMENT.
L'AGE du 29/12/2012 de la société CAPE TEAM HOLDING ayant approuvé le traité de fusion et augmenté son capital, la fusion et la dissolution de la société TEAM8 DEVELOPPEMENT sont devenues effectives. Il a été décidé à l'appor-t-fusion un effet rétroactif au 1^{er} janvier 2012.
Dépôt au RCS de Villefranche-Tarare

Pour avis, La Gérance

368149900



AUGE CONSEILS
SAS au capital de 1 000 euros
Siège social : 1116, rue Michel Aulas
Parc Millésime - Bâtiment 2
69400 Lyras
512520144 RCS Villefranche-Tarare

AVIS DE DISSOLUTION

Par ACC du 29/12/2012, les Associés de la société ont approuvé le traité établi SSP en date du 21/11/2012 portant fusion par absorption de leur société par la Société CAPE TEAM HOLDING (452 039 209 RCS Villefranche-Tarare) et ont décidé, par suite, la dissolution anticipée, sans liquidation, de la société AUGES CONSEILS.
L'AGE du 29/12/2012 de la société CAPE TEAM HOLDING ayant approuvé le traité de fusion et augmenté son capital, la fusion et la dissolution de la société AUGES CONSEILS sont devenues effectives. Il a été décidé à l'appor-t-fusion un effet rétroactif au 1^{er} janvier 2012.
Dépôt au RCS de Villefranche-Tarare

Pour avis, Le Président

368150000

Transferts de siège social

VIGIFRANCE

Société à Responsabilité Limitée au capital de 8 000 euros
Siège social : 155, rue Carnot - 69003 Lyon
451 447 851 RCS Lyon

Suivant PV AGE en date du 11/12/2012, il résulte que le siège social a été transféré à compter du 01/01/2013, à Lyon 7^{ème} - 118, rue de Gerland. L'article 4 des statuts a été mis à jour en conséquence.
Pour avis

351549900

M&S CONSEIL

Société à Responsabilité Limitée
Au capital de 30 000 euros
Siège social : 3 rue Maréchal Joffre - 69003 Lyon
530241 751 RCS Lyon

Suivant PV AGE du 05/01/2013, il résulte, à compter du 01/01/2013, la modification suivante :
Ancienne mention :
Siège social : 3, rue Maréchal - 69003 Lyon
Nouvelle mention :
Siège social : 113, quai Maréchal Joffre - 69003 Lyon
Membre RCS LYON
352520000

Clôture de liquidation

CLÔTURE DE LIQUIDATION

LAG du 21/12/2012 de la société

MARTIN²

SARL au capital de 1 000 euros
Siège social : 12, rue du Plat - 69002 Lyon
RCS Lyon 499.288.480

a approuvé les comptes définitifs de liquidation au 31/12/2012, donnés suite de sa gestion au Liquidateur et prononcé la clôture de liquidation à compter du même jour. Les comptes du Liquidateur seront déposés au Greffe du Tribunal de Commerce de Lyon.

352520000

Projets de fusion



CAPE TEAM HOLDING
SAS au capital de 100 000 euros
Porté à 132.960 euros
Siège social : 1119, rue Michel Aulas
Parc Millésime - Bâtiment 4
69400 Lyras
492506803 RCS Villefranche-Tarare

AVIS DE FUSION, D'AUGMENTATION S ET REDUCTION DE CAPITAL

Le 29/12/2012, l'AGE des Associés a :

- approuvé le projet de fusion signé le 21/11/2012 avec la société TEAM 8 DEVELOPPEMENT (448 170 438 RCS Villefranche-Tarare) et la Société AUGES CONSEILS (512 039 209 RCS Villefranche-Tarare) ainsi que les apports effectués par ces sociétés et leur évaluation
- en ratification de l'appor-t-fusion de la Société TEAM 8 DEVELOPPEMENT, et ce étant à la participation que la société absorbée détenait dans la société absorbante, augmenté son capital de 25 200 euros et la réduit aussitôt après de 22 223 euros pour annuler les actions CAPE TEAM HOLDING détenues par la Société TEAM 8 DEVELOPPEMENT.

- constaté la dissolution de plein droit, sans liquidation de la société TEAM 8 DEVELOPPEMENT et la résiliation contractuelle de la fusion
- en réévaluation de l'apport de la Société AUGES CONSEILS, augmenté son capital de 50 000 euros le portant ainsi à 132.960 euros
- constaté la dissolution de plein droit, sans liquidation de la société AUGES CONSEILS, et la résiliation contractuelle de la fusion
modifié consécutivement l'article 6 des statuts

Pour avis, La Présidente

368150000

Cessation de garantie

COMMUNIQUÉ

Par suite de la dissolution de "SARL COUR CARRÉE - COUR CARRÉE - 11115, rue Carré - 69006 Lyon
la garantie qui lui a été accordée par la SOCIÉTÉ DE CAUTION MULTIFIF "RCS PROFESSIONNELS IMMOBILIERS ET FINANCIERS" "S.O.C.A.F.", 28, avenue de Suffren, Paris 18^{ème}, pour les opérations de : TRAFICANTS SUR IMMOBILIER ET FONDIS DE COMMERCE - NON RETENTION DE FONDS
visées par le loi du 2 janvier 1990, cessera TROIS JOURS FRANCS après la publication du présent avis.
Les créances, s'il en existe, devront être produites au siège de la S.O.C.A.F. dans les trois mois de cette insertion sous la référence AG/SP/2009

368150000

AVIS DIVERS

Changement de régime matrimonial



AVIS DE CHANGEMENT PARTIEL DE RÉGIME MATRIMONIAL

Suivant acte reçu par Maître Jean-François COGNAT, Notaire à Lyon 2^{ème}, 34, rue Victor Hugo, le 2 janvier 2013 a été reçu le changement partiel de régime matrimonial de Monsieur Gérard Denis François COUBRY, Agé de 40 ans en date de l'acte, et Madame Claudette MOFROUX, Agée de 40 ans en date de l'acte, son épouse, demeurant ensemble à Feyzin (69200), 14, rue Jules Massenet.
Avec effet d'une clause d'attribution intégrale de communauté, ne prenant effet qu'en cas de décès de l'un d'entre eux, et avec apport par l'époux à la communauté d'un bien lui appartenant, situé à Nécach (69170), 18, rue de la Résistance.
Les oppositions des créanciers à ce changement partiel s'il y a lieu, seront reçues dans les trois mois de la présente insertion, en l'office Notarial où domicile a été élu à cet effet.

352520000