

BIENVENUE AUX ENTREPRISES

A Alfortville

PRESTO

108 rue Véron

Gestion de supports de publicité

FLEXCITE 94

Allée Jean-Baptiste Preux

Transports routiers de voyageurs

OMETIC

23 rue de Nice

Imprimerie

A Créteil

DMI SERVICE

70 avenue du Général de Gaulle

Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques, périphériques et progiciels

ELIET NETTOYAGE

3 rue Antoine Lavoisier

Activités de nettoyage

REGODEIRO

8 rue d'Estienne d'Orves

Menuiserie bois et matières plastiques

A Limeil-Brévannes

ABRASI

16 rue de la Pente

Conseil et recherche de solutions informatiques pour les PME

PINCON PASCALE

6 résidence Clos Boissy

Conseil et organisation de séminaires

TEAM SYSTEM

16 avenue des Tilleuls

Vente de matériel et prestations liés au domaine de la vidéo

CECAP

Un premier bilan

A l'occasion du 1er anniversaire du CECAP, créé en mai 2004, le service Développement économique a mené une enquête auprès des adhérents. L'objectif était à la fois de connaître leur motivation et de recenser leurs attentes et les initiatives qu'ils souhaitaient voir se développer.

En mai 2005, lors de l'assemblée générale annuelle, le CECAP comptait 71 adhérents, des entreprises de toute taille... Et pourtant, le résultat de l'enquête montre une homogénéité des attentes et des besoins des chefs d'entreprises.

Ainsi, 87% des adhérents considèrent que favoriser la connaissance et les échanges entre les chefs d'entreprise est une priorité pour le club, notamment pour créer des synergies commerciales, et 60 % attendent que le club facilite le dialogue entre les élus et les entreprises. Ainsi, il a été proposé lors de l'assemblée générale de faire remonter les questions et positions des membres du club en amont de la commission Economie du conseil communautaire de la communauté d'agglomération, à laquelle siège le vice-président du CECAP, Michel Sasportas.

Sur le type de manifestation le plus apprécié, il apparaît clairement que ce sont les réunions d'information thématiques qui mobilisent le plus (73% ont ainsi affirmé leur préférence pour ce type de manifestation). Et les thèmes qu'ils souhaitent voir abordés ? Ce sont ceux qui sont en lien avec le domaine juridique et fiscal, le management et le développement des entreprises, bref tous les thèmes transversaux en lien avec la vie de l'entreprise et ses problèmes quotidiens. Le parcours personnel des dirigeants de grandes entreprises rencontre toujours un vif succès. Ainsi, après la rencontre avec Alain



Rencontre du CECAP avec Sidney TOLEDANO, PDG de Christian Dior Couture, le 28 juin dernier

Afflelou en 2004, c'est Sidney Toledano, PDG de Christian Dior Couture, qui a mobilisé cette année près de 80 entreprises du territoire à l'occasion de la réunion de fin d'année du club le 28 juin dernier. Au travers de ces réunions c'est avant tout l'échange d'expériences qui est particulièrement apprécié des chefs d'entreprise. Les rencontres permettant la présentation des entreprises du club sont sollicités par près des deux tiers des chefs d'entreprises qui souhaitent avoir une bonne connaissance des membres. Au-delà c'est aussi la complémentarité et le développement des relations au plan local qui sont recherchés.

Prochaine rencontre:

Judi 1er décembre : conseil d'administration, commission Animation. Elaboration du programme 2006.
19h/ 20h30



Nouvel UFR de droit dans le quartier de l'Echat à Créteil

Le quartier de l'Echat en mouvement

Edifié dans les années 70, le quartier de l'Echat constitue l'un des plus importants centres d'affaires du Val-de-Marne avec près de 225 000 m² de surface de bureaux. Fort de son excellente accessibilité (métro ligne 8, A86), ce quartier compte à lui seul plus de 110 entreprises, dont certaines entreprises majeures comme la BRED et VALEO et constitue ainsi l'un des principaux pôles d'emplois de Créteil avec environ 9 000 emplois (dont ceux du CHU).

Afin de conserver le dynamisme et l'attractivité de ce quartier, la ville et la communauté d'agglomération s'investissent fortement depuis plusieurs années avec notamment un programme pluriannuel de travaux de voirie visant à améliorer les déplacements et la circulation (réaménagement des rues Erard et Boule et de l'avenue de Gaulle). En outre, une étude de stationnement est en cours afin de résoudre ce problème majeur du quartier. Les solutions envisagées portent en particulier sur une utilisation plus rationnelle du parking Eiffel et la construction d'un parking silo d'environ 1000 places. Outre la réhabilitation du centre commercial de l'Echat qui va permettre de recréer un lieu d'animations et d'échanges répondant aux attentes de chacun, le nouvel UFR de droit constitue également un projet structurant du quartier qui a renforcé récemment ce pôle universitaire avec plus de 6 000 étudiants à l'Echat.

La nécessaire rénovation de l'offre immobilière d'entreprises au bout de 30 ans d'existence est en cours : des investisseurs ont déjà réaménagé certains immeubles comme l'Expansion (9 étages de bureaux) afin de répondre aux nouvelles exigences des entreprises tandis que les collectivités locales constituent des réserves foncières pour engager des projets de développement économique.

Pôles de compétence d'avenir pour

Depuis plusieurs mois, développement local rime avec pôles de compétitivités... Ces derniers ambitionnent de créer une dynamique de développement et d'innovation autour de filières d'excellence dans une logique de projet commune aux entreprises privées, universités, centres de recherches et de transfert de technologies et des collectivités. Lors du comité interministériel à l'aménagement du territoire (CIADT) du 14 septembre 2004, les pôles de compétitivité étaient définis ainsi : "Ils résultent de la combinaison sur un même territoire de trois ingrédients : entreprises, centres de formation et unités de recherche. Et de trois facteurs décisifs : partenariats, projets de recherche-développement et visibilité internationale.

Les avantages pour les entreprises

Des exonérations d'impôt sur les sociétés et des allègements de charges sociales pourront être alloués aux entreprises participant à des projets de recherche développement collaboratifs. Rappelons que le CIADT a décidé de doubler l'enveloppe consacrée à ces pôles portant ainsi le montant à 1,5 milliards d'euros sur 3 ans. Les derniers arbitrages concernant leur répartition seront rendus dans les semaines à venir. L'agence nationale de la recherche (ANR), l'agence de l'innovation industrielle (AII), qui est en cours de création et OSEO, issu de la fusion entre la banque de dévelop-

pement des PME et l'ANVAR (agence nationale pour la valorisation de la recherche), participeront à cet effort en allouant des fonds et en proposant des aides financières aux pôles. Sur les 105 dossiers de candidature déposés, 67 projets ont été retenus dans un premier temps, se déclinant en 15 projets à vocation mondiale et 52 à vocation nationale et régionale.

■ Parmi ceux-ci trois projets à vocation internationale concernent directement le Val de Marne :

- **Meditech Santé**, dont l'ambition est de devenir à l'horizon 2010, le premier pôle industriel européen dans le domaine du médicament et de l'innovation thérapeutique.

Différents objectifs sont poursuivis : accroître de 50% le nombre d'emplois privés dans les sciences du vivant dans la région Ile de France ; favoriser l'implantation d'au moins deux laboratoires de recherche-développement ou d'entreprises pharmaceutiques de dimension internationale ; doubler les effectifs dans les sociétés de biotechnologies en Ile de France.

- **System@TIC Paris Région**, pôle qui vise à offrir des facteurs de compétitivité durables aux entreprises opérant sur les marchés suivants : automobiles et transports, sécurité et télécommunications, ingénierie et conception.

titivité : Des filières nos entreprises...

- **Image, multimédia et compagnie numérique**, pôle qui s'organise autour de trois grands axes : compétitivité et créativité dans la création de contenus numériques, compréhension des usages et des marchés de la vie numérique et accroissement de la pertinence et de la compétitivité des produits et services multimédias.

■ **Les atouts de Plaine centrale concernant surtout le pôle Meditech Santé ;**

En effet, ses établissements de formation (université de Paris XII, faculté de médecine de Paris XII, institut des bio-sciences),

ses hôpitaux dont le groupe hospitalier universitaire sud (Henri Mondor Albert Chenevier), ses grands groupes (comme Sanofi Aventis, son réseau de laboratoires

(une vingtaine de laboratoires publics) et de PME de ce secteur, sont autant de ressources mobilisables dans le cadre de ce pôle de compétitivité.



Hopital Henri Mondor à Créteil

MédiTech Santé: Un pôle mondial pour la santé en Ile-de-France

Pour François Ballet, directeur du centre de recherche de Vitry Alfortville " L'intérêt de l'initiative repose sur la proximité des différents acteurs "

L'Ile-de-France est une des premières régions au monde dans le domaine de la santé, à la fois pour la formation, la recherche et les soins. Ces activités sont localisées principalement à Paris ainsi que dans la partie sud de la région parisienne notamment dans le département du Val de Marne. En dépit de ce potentiel, la collaboration et les synergies entre les acteurs sont insuffisantes. Le pôle de compétitivité MédiTech Santé est l'opportunité de mieux structurer la recherche publique pour qu'elle soit plus en adéquation avec les besoins des industriels.

L'implication du Groupe et des chercheurs du site

Sanofi-aventis a accepté d'assurer la présidence du pôle et a l'intention de participer à des projets dans le domaine des maladies neurodégénératives et du cancer. Ces projets portent sur la mise au point de nouveaux modèles expérimentaux et la recherche de nouveaux biomarqueurs ou méthodes d'imagerie pour mieux suivre la réponse aux traitements.

Le site de Vitry/Alfortville est directement concerné puisque les équipes appartenant à ces domaines thérapeutiques ont été fortement impliqués dans l'élaboration des projets.

En oncologie, ces projets seront conduits en partenariat avec les principaux centres d'oncologie d'Ile-de-France, Institut Gustave Roussy, Institut Curie, etc. ; pour les maladies du système nerveux central, ils seront menés avec le CEA, l'INSERM et l'Hôpital de la Pitié-Salpêtrière.

C'est Jean-Claude Muller, Senior Vice-Président en charge de l'administration et des ressources à la direction Scientifique et médicale de sanofi-aventis, qui assure la présidence de MédiTech Santé.

En tant que chef de projet, Pierre Tambourin, Directeur général de Génopole®, a coordonné son lancement.

François Ballet, Sanofi-aventis

L'agenda économique



Le 9 décembre : Conférence numérique "Les applications de la mobilité de l'entreprise", CCIP Créteil, Place Salvador Allende. De 9h à 11h30.

Contact: Rozenn Delafontaine
Tél: 01-49-56-57-91

Le 13 décembre : Les PME et l'Europe, nouvelles opportunités pour les PME de l'optique photonique et de la micro-électronique, OSEO ANVAR, auditorium, 27/31 rue du Général Leclerc, Maisons-Alfort.

De 14h à 17h.

Contact: Julien Amouroux
Tél : 01-69-31-75-13

Le 15 décembre : Les rencontres du réseau PROCED, réseau autour des outils et méthodes récentes de conception et de créativité, au lycée Marcel Deprez - 39 rue de la Roquette, Paris 11ème.

De 14h à 18h.

Contact : Julien Dubois
Tél : 01-44-61-72-32

Du 13 au 15 janvier, salon de l'apprentissage et de l'alternance Paris Expo, Porte de Versailles.

Contact: L'étudiant
www.letudiant.fr/groupesalon

Du 1er au 3 février 2006, salon des entrepreneurs, Palais des Congrès porte Maillot à Paris.

Tél : 0825 36 38 40

salondesentrepreneurs@digroup.fr

Faire échec aux impayés!

La question des impayés est récurrente dans la vie du chef d'entreprise. Elle conditionne notamment la trésorerie, élément fondamental pour les TPE (très petites entreprises). Alors comment faire échec aux impayés ? Plusieurs techniques existent pour aller à l'encontre des mauvais payeurs :

Le refus autorisé

Les Tribunaux ont admis la validité de certains refus de vente lorsque le client avait déjà un en-cours excessif auprès du fournisseur. Toutefois la liberté du fournisseur n'est pas absolue, sa responsabilité peut être engagée lorsque son refus correspond à une discrimination abusive.

Le paiement comptant

Le fait d'imposer un paiement comptant à certains clients peut aussi constituer une pratique discriminatoire. En effet, s'il est normal que des délais puissent être accordés en fonction des risques liés à la solvabilité des acheteurs, l'avantage consenti à ce titre doit être justifié et non discriminatoire : des acheteurs dignes de la même confiance doivent pouvoir bénéficier des mêmes délais de paiement.

La modification des conditions de vente

Les entreprises ont le droit de modifier leurs conditions de vente et peuvent décider d'imposer de nouvelles conditions de paiement à leur clientèle.

Ainsi, le fournisseur est en droit de suspendre l'exécution des commandes tant que les clients ne proposent pas de payer le prix. Cette règle du donnant - donnant porte le nom d'exception d'inexécution.

Elle permet au fournisseur de ne pas se retrouver dans la situation d'un créancier réduit à agir en justice pour obtenir le règlement de sa facture. Cette attitude ne remet pas en cause la commande ou le contrat conclu.

Il suspend simplement l'exécution de la commande ou du contrat tant que le client n'exécute pas lui-même son obligation, à savoir régler le prix convenu.

Naturellement, l'entreprise ne peut pas utiliser l'exception d'inexécution si elle a accordé à son client des délais de règlement sur la totalité du prix; dans le cas où l'entreprise a exigé le versement d'un acompte elle peut différer ses obligations jusqu'au règlement de cet acompte.

Le paiement n'est effectivement réalisé non pas par la remise du chèque mais par l'encaissement du chèque. Jusqu'à cet encaissement le vendeur a donc le droit de ne pas livrer la marchandise vendue.

L'anticipation du contentieux

Si, une entreprise est amenée à engager une procédure de recouvrement pour obtenir le paiement d'une facture, elle devra

nécessairement prouver la réalité de la commande passée.

Elle doit anticiper cette éventualité et faire systématiquement signer par ses clients un document mentionnant la commande et son prix. A défaut d'un document signé (bon de commande, bon de livraison, devis ou contrats spécifiques), il lui sera difficile d'obtenir gain de cause en justice.

L'insertion des conditions générales de vente. Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produit ou demandeur de prestation de services qui en fait la demande, son barème de prix et ses conditions de vente. Les conditions de vente sont ainsi un moyen de clarifier les relations de l'entreprise avec ses clients et donc de limiter les éventuelles contestations.

Pour s'assurer de l'accord du client, la meilleure solution consiste à faire apparaître les conditions générales de vente très distinctement sur le bon de commande ou le devis.

Les conditions générales d'achat du client:

De plus en plus souvent, les distributeurs établissent des Conditions Générales d'achat, celles-ci peuvent prévoir, par exemple des pénalités applicables en cas de retard de livraison. Toutefois, pour être opposables au vendeur, elles doivent avoir été acceptées par lui : la règle est identique à celle appli-

cable aux Conditions Générales de vente.

Attention à la contradiction entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat

Enfin il faut penser à garder la facture. Elle est indispensable dans la procédure de recouvrement et permet dans certains cas, de justifier à elle seule la condamnation du débiteur.

Contacts utiles

Service Développement
Economique et Aménagement
Communauté d'Agglomération
Plaine Centrale

14, rue Le Corbusier, 94000
Créteil

Tél : 01-41-94-30-69

service.economique@agglo-
plainecentrale94.fr

OSEO ANVAR

Tél:01-44-53-76-00

OSEO BDPME

Tél: 01-53-89-78-78

www.oseo.fr

Université Paris XII, service de la recherche et de la valorisation

61 avenue du Général de Gaulle,
94000 Créteil.

Tél: 01-45-17-10-22

Brigitte Soubeyre

soubeyre@univ-paris12.fr

Institut Biosciences de Créteil

61 avenue du Général de Gaulle,
94000 Créteil.

Tél: 01-49-81-36-70

isbs@univ-paris12.fr

Communauté d'Agglomération Plaine centrale.

14 rue Le Corbusier 94046 Créteil

Cédex

Tel : 01-41-94-30-00-Fax : 01-41-984-

30-38

Courriel: service.economique@agglo-

centrale94.fr

Directeur de la publication:

Laurent Cathala

Rédaction:

Service Développement économique et

Aménagement

Rubrique juridique : Me Benayoun

Rédaction graphique:

Service Informatique

Impression:

Point de Repère

Le mécénat : un vecteur de communication pour l'entreprise.

Le 16 septembre le CECAP, club d'entreprises de la Plaine centrale, s'est réuni pour un petit-déjeuner sur le thème " Le mécénat : vecteur de communication pour l'entreprise ". Entendu comme l'ensemble des concours consentis par une initiative privée en faveur des domaines d'intérêt général (culture, solidarité et environnement), le mécénat est aussi un moyen de communication d'entreprise en affirmant son intérêt pour son environnement culturel et social en lui permettant de s'y insérer.

Un membre de Art et Mécénat en Essonne (AME), Joseph NOUVELLON est venu témoigner de l'intérêt du mécénat pour l'entreprise comme pour le territoire. L'association a en effet permis de soutenir la création en s'engageant auprès de jeunes talents, en faisant acquérir par la ville des œuvres d'art ; une des actions a même associé l'art plastique à la signalétique des zones d'activité. Au delà de l'intérêt en terme de communication, la loi du 1er août 2003 prévoit de fortes incitations fiscales pour les entreprises mécènes (60% du montant du don en réduction fiscale).

Pour cette occasion, le délégué général à l'international pour les relations économiques et culturelles du Département, Francis NEHER est venu présenter aux entreprises le musée d'art contemporain du Val de Marne- Vitry qui sera inauguré le 18 novembre , et où seront exposées plus de 1000 œuvres d'artistes contemporains (Dubuffet, Soto, Woltanski....) sur le thème " L'art en France de 1950 à nos jours ". Un appel aux mécènes a été lancé ...