



L'antenne Limonest de la CCI de Lyon s'enrichit d'un nouveau moyen de partage d'expérience avec la création du Club Performance Commerciale. Ce club, qui se réunira toutes les 6 à 8 semaines autour d'un plateau-repas à la pause déjeuner, a pour vocation de développer la connaissance pratique des différents outils d'organisation commerciale dans l'entreprise. Un partage de connaissances basé sur l'apport d'intervenants extérieurs sur des thèmes convenus par les membres du club, mais aussi par l'échange direct d'expériences entre les participants.

### Création du Club Performance Commerciale.

Ces dernières décennies, nos entreprises ont connu par vagues successives et récurrentes les règnes du technique, de la finance, de la R&D et du commercial. Gageons que la période que nous traversons, et qui se caractérise par une contraction de la demande, devra nous pousser à partir encore davantage à l'assaut de parts de marchés supplémentaires par une optimisation de nos capacités commerciales.

Si, comme dans tous les domaines, les problématiques diffèrent d'une entreprise à l'autre, il est toujours possible de dégager des sujets d'intérêts communs. Je n'ai à convaincre que ceux d'entre vous qui ne nous ont pas encore rejoints dans l'un ou l'autre des lieux d'échanges initiés par la CCI et Techlid.

J'espère vous recevoir nombreux au sein de ce nouveau club qui, grâce au contenu riche des interventions et à l'ambiance conviviale entre les membres, a tous les atouts pour séduire.

**Philip Husson,**

directeur de la société Labofill,  
élu de la CCI de Lyon et  
président du Club Performance Commerciale.

## Edito

## Zoom sur...

### Sage se développe à Limonest

L'éditeur de logiciels de gestion vient de déménager dans un immeuble Haute Qualité Environnementale. Un site idéal pour poursuivre le développement de l'entreprise et réunir les 220 collaborateurs dispersés jusqu'à présent dans trois sites de l'agglomération.

Groupe international d'origine anglaise, Sage est spécialisé dans l'édition de logiciels de gestion pour les entreprises de toutes tailles. Le groupe, qui réalise 1,7 Md€ de chiffre d'affaires et emploie près de 14 000 personnes dans le monde, est présent en France avec 2 500 salariés et enregistre plus de 300 M€ de chiffre d'affaires dans l'Hexagone. « Nous développons toute une gamme de logiciels pour les entreprises, de la TPE à la multinationale, explique André Brunetière, directeur général des activités verticales de Sage. Nous proposons également des logiciels métiers de haute technicité plus spécialement destinés à certains secteurs : agro-alimentaire frais, transport/logistique et procédures douanières, distribution automobile, habitat social, collectivités locales... ».

Dans l'agglomération lyonnaise, Sage, qui était jusqu'à présent implanté sur trois sites à Ecully, Saint-Priest et dans le centre de Lyon, vient de s'installer dans un programme de bureaux flambant neuf, réalisé par le promoteur DCB International, à Limonest. « Nous voulions rationaliser nos implantations et regrouper tous nos effectifs sur un seul site, affirme André Brunetière. Avec cette nouvelle implantation, nous nous donnons également les moyens de poursuivre notre croissance ». Installées dans trois bâtiments formant un L, les équipes de Sage occupent 3 000 des 4 500 m<sup>2</sup> du programme. « Celtic Parc est un programme labellisé Haute Qualité Environnementale, aussi bien dans sa conception que dans son exploitation, souligne le directeur général. Ces critères correspondaient bien à notre réflexion et à notre volonté d'être exemplaire sur le volet environnemental ».



Quelque 220 collaborateurs ont donc pris possession des nouveaux bureaux de Sage. Des effectifs qui se répartissent entre les fonctions R&D, support client, commercial, déploiement, formation, marketing, administratif et direction. « A Lyon, nous avons une importante activité dans l'agro-alimentaire, le transport/logistique et la promotion immobilière », fait savoir André Brunetière. Sur ces métiers, l'équipe R&D est d'ailleurs basée à Limonest. « Ces secteurs ont connu une forte mutation économique ces dernières années et nous devons adapter nos produits aux nouvelles contraintes », précise le directeur. L'autre grand enjeu pour Sage concerne le développement d'un autre modèle de commercialisation des logiciels. Vendus majoritairement sous le modèle Licence, les produits pourraient de plus en plus être commercialisés sous le modèle SaaS (Software as a Service). « Avec ce concept, les logiciels sont accessibles pour le client et nous assu-



rons l'exploitation. Le client s'affranchit ainsi des contraintes d'exploitation. C'est un modèle plus souple », détaille André Brunetière.

Freiné dans son développement par la crise, Sage devrait renouer avec la croissance. « Nous restons dans un secteur porteur et nous espérons que les entreprises vont relancer leurs investissements », conclut André Brunetière.

#### Contact

**Sage,**  
**Celtic Parc,**  
**ZAC du Bois des Côtes,**  
**304 RN6, 69760 Limonest.**  
**Tél : 0 825 322 362.**  
**Site Internet : www.sage.fr**

## Sommaire

Zoom sur...   Sage se développe à Limonest	p. 1
Dossier   Faites-vous accompagner pour booster vos activités !	p. 2 et 3
Actu   Le Cesi : des individus formés pour des entreprises performantes	
Le Pôle Ressources Humaines à votre service	p. 4
Les Jeudis de l'Espace EDEL-Ouest 2010 - 2011	p. 4
Gros plan   La collecte des déchets en hausse	
Vie des entreprises   Elles arrivent... Elles bougent	p. A et B



**SWEET BRUNCH  
MET LES  
PAPILLES EN ÉMOI**

Passionnée de cuisine, Johanna Elizabeth a choisi de concrétiser son envie de monter son entreprise de restauration.

Avec Sweet Brunch, ce cordon-bleu souhaite régaler les salariés des entreprises de l'Ouest lyonnais. Pour le petit-déjeuner, deux formules sont proposées avec la livraison comprise. Le Brunchy à 8,50 € comprend une boisson chaude, une boisson fraîche, du pain, des viennoiseries, des pancakes et une salade de fruits ou un gâteau. Pour 18 €, le Brunch offre en plus des œufs brouillés, du bacon, des saucisses ainsi qu'au choix un carpaccio de saumon, une assiette de charcuterie ou une tarte salée. « *Tous les plats sont faits maison avec des produits frais* », garantit Johanna Elizabeth qui a aussi développé un service Sweet Lunch à 13,50 €. Pour fêter l'anniversaire d'une entreprise ou le départ à la retraite d'un collègue, Johanna Elizabeth a pensé à tout. Elle peut préparer un gâteau personnalisé à l'américaine avec une génoise légère et un enrobage meringue ou crème de sucre à partir de 25 €.

**Contact : Johanna Elizabeth, Sweet Brunch, 55 route de Paris, 69260 Charbonnières-les-Bains. Tél : 06 59 19 08 64.**

**Site Internet : [www.sweetbrunch.com](http://www.sweetbrunch.com)  
E-mail : [contact@sweetbrunch.com](mailto:contact@sweetbrunch.com)**

**UN BOL D'AIR POUR UN BON REPAS**

Ouvert depuis fin 2005, le restaurant Bol d'Air a su s'attirer les bonnes critiques du Petit Futé, du Petit Paumé ou encore de Lyon Gourmand. La cuisine traditionnelle à tendance "bistronomique" et une belle carte de vins avec 75 références séduisent les salariés comme les habitants de Techlid. En proposant ses entrées, plats et desserts à l'ardoise, Bol d'Air mise sur la fraîcheur et la qualité des produits en provenance du marché. Différentes formules avec plat du jour à 9 €, entrée/plat du jour ou plat du jour/dessert à 13 € et une formule complète à 16 € permettent de satisfaire toutes les faims et tous les budgets. Plusieurs plats sont également disponibles à la carte et pourront s'accompagner avec l'un des douze vins au verre. Pour profiter de l'extérieur sans craindre les aléas climatiques, une véranda de 25 places, qu'il est possible de privatiser, prolonge le restaurant. Aux beaux jours, la terrasse avec son vieux marronnier offre une vue imprenable sur les Monts d'Or. Ouvert du lundi au vendredi midi et du mardi au vendredi soir.

**Contact : Georgy Gouttes, Bol d'Air, 77 avenue de Verdun, 69570 Dardilly. Tél 04 78 66 14 55.**

**Site Internet : [www.restoboldair.fr](http://www.restoboldair.fr)**



**SUELTA VERDE  
VOUS EMBARQUE  
POUR L'AMÉRIQUE  
LATINE**

Dans une atmosphère lounge avec un mobilier raffiné, Suelta Verde offre un cadre dépay-

sant et contemporain pour déguster des spécialités mexicaines ou des plats traditionnels. Chili con carne, fajitas et assiettes composées mexicaines font voyager le temps d'un déjeuner ou d'un dîner à moins de préférer des plats plus classiques comme un risotto aux gambas ou un magret de canard. Un dos de cabillaud en croûte, un osso bucco ou un filet de loup en papillote peuvent être proposés en plat du jour à 9 €. La formule avec entrée ou dessert est à 12 € et la formule complète à 15 €. De délicieux cocktails comme un mojito ou une pina colada peuvent également être sirotés en terrasse pour un vrai moment de détente. A l'étage, le Suelta Verde dispose de 14 chambres entièrement

Faites-vous accompagner  
**pour booster  
vos activités !**

**Les dirigeants placent au cœur de leurs priorités le développement commercial de leur entreprise. Pour trouver de nouveaux marchés, gagner de nouveaux clients, réussir le lancement de nouveaux produits... des outils et des techniques éprouvés peuvent aider l'entreprise.**  
**Tour d'horizon de l'offre et des actions de la CCI de Lyon dans ce domaine.**

« **D**ifférentes problématiques peuvent amener un chef d'entreprise à envisager de se faire accompagner par un professionnel sur le thème du développement commercial », constate Vincent Beroud, Conseil en développement commercial à la CCI de Lyon. Travailler de façon prospective pour aller chercher de nouveaux clients, renouveler un portefeuille clients vieillissant, structurer l'activité commerciale, développer un nouvel argumentaire de vente pour promouvoir un produit innovant, professionnaliser l'approche clients-prospects et être plus conquérants... Les problématiques liées au développement commercial sont donc nombreuses et la CCI de Lyon propose un programme d'appui à l'amélioration de la performance commerciale, baptisé Performance PME, pour répondre aux besoins des entreprises.

Cofinancé par la Région Rhône-Alpes à hauteur de 70 %, le programme Performance PME Développement commercial intéresse le dirigeant d'entreprise ou le directeur commercial. « Ce programme permet de bénéficier d'un accompagnement individuel par un consultant-expert, indépendant et labellisé par la Région. L'objectif est d'aider l'entreprise dans la résolution d'un problème clairement identifié », explique Vincent Beroud. « Comment organiser une première prospection sur une cible nouvelle ? », « Comment mieux qualifier

une cible ? », « Comment faire monter en compétences mon équipe de vente ? », « Quels moyens mettre en œuvre pour réussir la fusion de deux équipes commerciales suite à un rapprochement d'entreprises ? », « Face au repli de mon chiffre d'affaires, comment mener une action de prospection rapide et efficace ? » sont quelques exemples des sujets qui peuvent être abordés.

« La mission se déroule sur huit demi-journées étalées sur environ quatre mois. L'expert procède à un diagnostic commercial puis élabore un plan

« **...acquérir et s'approprier une méthode qui pourra être poursuivie une fois la prestation terminée.** »



**L'offre  
de la  
CCI de  
Lyon**

Les programmes Performance PME Développement commercial et Systèmes d'Information PME, décrits ci-dessus, constituent deux programmes phares de l'offre d'accompagnement, de conseil et de formation de la CCI de Lyon. Il existe toutefois d'autres formations et outils à disposition des entreprises pour améliorer leur démarche commerciale :

- **Le programme SI PME Intelligence économique** pour optimiser le système de management de l'information stratégique ;
- **Le programme Marchés publics européens** pour trouver de nouvelles opportunités en Europe liées à la commande publique ;

- **La base d'annonces CCIBLE** pour nouer des partenariats commerciaux et connaître les offres de cession et reprise d'entreprise ;
- **Les fichiers d'entreprises ciblés, sur-mesure ou prédéfinis**, pour mener une opération de marketing plus efficace ;
- **Les programmes de CCI Formation Lyon dans les secteurs du management commercial, de la négociation-vente, des relations clients, de l'administration des ventes et de l'accueil** pour acquérir ou renforcer une technique.



“

## L'outil informatique joue un rôle de plus en plus prépondérant.

”

vent aider les entreprises dans la mise en place d'un outil informatique performant. « Offrir un service complémentaire à ses clients par une meilleure disponibilité de l'information, informatiser la gestion de l'activité commerciale au travers de la mise en place d'une CRM (Customer Relationship Management), trouver les bons outils pour le pilotage de l'équipe commerciale et la gestion du fichier clients... peuvent être quelques thématiques traitées », fait savoir Vincent Beroud.

Sur le même modèle que Performance PME Développement commercial, les programmes SI PME s'appuient sur un accompagnement individuel par un expert en Technologie de l'Information et de la Communication et sur un volet formation interentreprises. « L'Espace Numérique Entreprise de Vaise coordonne ces programmes. Le coût d'un programme ciblé (5 mois) est de 2 100 € HT pour l'entreprise », précise le Conseil de la CCI de Lyon. « D'autres prestations spécifiques peuvent être accessibles aux PME pour les aider dans leur développement commercial. Ces dernières ne doivent pas hésiter à se tourner vers la CCI pour identifier celle qui correspondra le mieux à leurs besoins », conclut Vincent Beroud. ●

### Contact :

CCI de Lyon

20, rue de la Bourse - 69289 Lyon Cedex 02

ALLO la CCI : 0 821 231 251 (0,12 € TTC/ min)

d'actions avec le chef d'entreprise. La mise en place d'indicateurs de mesure de l'amélioration de la performance permet de s'engager sur des résultats et de juger de la réussite lors du bilan », détaille Vincent Beroud.

Avec Performance PME Développement commercial, le dirigeant, le directeur commercial et leurs collaborateurs vont acquérir et s'approprier une méthode qui pourra être poursuivie une fois la prestation terminée.

« L'accompagnement individuel est renforcé par un programme de formation collective interentreprises, autre point fort du dispositif car les participants peuvent échanger leurs expériences », souligne le Conseil en développement commercial de la CCI de Lyon.

Destiné aux PME de l'industrie, des services à l'industrie et de la sous-traitance (après examen de certains critères d'éligibilité), le programme coûte 2 440 € HT à l'entreprise.

Si la force commerciale est au cœur du développement commercial d'une entreprise, l'outil informatique joue un rôle de plus en plus prépondérant. En complément au programme Performance PME Développement commercial, il existe différents programmes d'optimisation du Système d'Information des PME. Cofinancés par la Région ainsi que l'Etat, ces dispositifs peu-

## Un Club Performance commerciale à L'Espace EDEL-Ouest

« Le succès du cycle Développement commercial des Jeudis de l'Espace Edel-Ouest nous a amenés à mettre en place un club d'échanges sur cette thématique clé pour les entreprises », explique Christophe Sangalli, responsable de l'Antenne Limonest de la CCI de Lyon. Une vingtaine de chefs d'entreprise ou directeurs commerciaux pourront participer à ces réunions pour échanger des informations et partager leur expérience. « Nous aborderons tous les sujets liés au développement commercial : la stratégie, le recrutement et la motivation des équipes, la gestion de la relation client, les outils de prospection... L'objectif de ce club est vraiment de mutualiser le savoir et l'expérience des participants », détaille Christophe Sangalli.

Ouvertes aux entreprises d'au moins cinq salariés, plutôt tournées vers l'industrie ou les services aux entreprises, ces rencontres auront lieu tous les deux

mois à l'Espace EDEL-Ouest. Entre 12h et 14h, les participants auront donc accès à des informations utiles et pratiques autour d'un plateau-repas. « Les réunions sont présidées et animées par Philip Husson, directeur de Labofill et membre élu de la CCI de Lyon. Sur chacun des thèmes, un intervenant extérieur spécialisé interviendra », ajoute le responsable de l'Antenne Limonest.

Prochaine rencontre fixée au jeudi 16 septembre. Renseignements et inscriptions obligatoires auprès de Christophe Sangalli.

### Contact : Christophe Sangalli,

Antenne Limonest, Espace Edel-Ouest,

185 allée des Cyprès, 69760 Limonest.

Tél : 04 72 40 82 21. Fax : 04 72 17 84 48.

Site Internet : [www.lyon.cci.fr](http://www.lyon.cci.fr)

E-mail : [sangalli@lyon.cci.fr](mailto:sangalli@lyon.cci.fr)

## En brèves...

renovées pour accueillir des commerciaux ou des clients de passage. Restaurant ouvert du lundi au samedi midi et soir et hôtel 7j/7. Possibilité repas de groupe et séminaires.

Contact : Suelta Verde,

11 avenue du Général de Gaulle,

69410 Champagne-au-Mont-d'Or.

Tél : 04 78 35 10 60. Fax : 04 78 35 11 93.

Site Internet : [www.sueltaverde.com](http://www.sueltaverde.com)

E-mail : [reservation@sueltaverde.com](mailto:reservation@sueltaverde.com)

## RÉSIDHOTEL : LE CONFORT ET LE SERVICE EN TOUTE LIBERTÉ



Ouverte depuis novembre 2008, la résidence hôtelière RésidHotel Lyon Lamartine met à disposition de la clientèle d'affaires et des familles de passage dans l'agglomération lyonnaise 117 appartements : 97 studios de 23 m<sup>2</sup> et 20 T2 de 40 m<sup>2</sup> avec chambre indépendante. Entièrement meublés, les appartements disposent d'une kitchenette équipée et d'une salle de bains avec baignoire et sèche-serviette chauffant. Disponibles à la location à la nuitée, à la semaine ou au mois, les appartements sont classés trois étoiles. Un service hôtelier avec pressing, petit-déjeuner, places de parking... est également proposé. Idéalement située pour rayonner sur tout Rhône-Alpes, RésidHotel Lyon Lamartine permet aux hommes d'affaires de profiter d'un lieu plus agréable lors de leurs déplacements. Et pour l'entreprise, le coût de revient est moindre. Studio à 78 €/nuit en semaine et 55 €/nuit le week-end, appartement à 95 €/nuit en semaine et 68 €/nuit le week-end.

Contact : Sophie Pageaut, RésidHotel,

11 av. Victor Hugo, 69160 Tassin-la-Demi-Lune.

Tél : 04 74 71 98 30. Fax : 04 74 71 98 31.

Site Internet : [www.residhotel.com](http://www.residhotel.com)

E-mail : [sophie.pageaut@residhotel.com](mailto:sophie.pageaut@residhotel.com)

## LES 3 RYTHMES : MANGER COMME IL VOUS PLAÎT À CHAQUE SAISON



Les 3 Rythmes rassemblent trois espaces de restauration pour déjeuner ou dîner selon votre budget et le temps dont vous disposez. L'Express, ouvert à midi du lundi au vendredi, est la formule idéale pour les clients pressés qui déjeunent d'un plateau-repas à 10 € ou 12 €, servi à table, avec deux entrées et desserts au choix, quatre plats et une boisson. La Brasserie, qui accueille les clients du lundi au samedi midi et soir, présente une belle carte de viandes qui ravira les amateurs pour un budget moyen de 15 €. Pour un repas d'affaires ou un événement à fêter, le Carré VIP propose, du lundi au vendredi midi et du mercredi au samedi soir, des menus de 25 € à 50 € et une carte travaillée de viandes et poissons. Dans une ambiance chic et tendance, les clients peuvent prendre le temps de savourer un repas au calme. Pour les entreprises, des salles de séminaires et une salle de conférence sont disponibles. Les 3 Rythmes ont également mis en place un service traiteur pour l'organisation de buffets, cocktails et réceptions.

Contact : Marie-Laure Paris, Les 3 Rythmes,

avenue de la porte de Lyon, 69570 Dardilly.

Tél : 04 78 35 13 00 ou 06 98 80 83 91.

Site Internet : [www.les3rythmes.com](http://www.les3rythmes.com)

E-mail : [contact@les3rythmes.com](mailto:contact@les3rythmes.com)

## La collecte des déchets en hausse

Le tonnage de déchets collectés auprès des entreprises de Techlid est en nette progression à 4 097 tonnes en 2009, mais les efforts doivent se poursuivre.



Dans le cadre des services aux entreprises développés par Techlid et l'Apadlo, avec le soutien de la CCI de Lyon-Antenne de Limonest, une collecte de déchets est organisée sur la zone depuis plus de dix ans. Confiée à SITA SUEZ Environnement, cette collecte sélective mutualisée connaît un fort développement depuis quelques années. Entre 2006 et 2009, les tonnages ramassés ont progressé de 62 %, passant de 2 526 tonnes à 4 097 tonnes. Si cette croissance a marqué le pas entre 2008 et 2009 avec un volume collecté identique, ce n'est pas le signe d'un relâchement des efforts des entreprises, mais plutôt un effet du ralentissement économique et donc une baisse de la production.

Une analyse plus fine par type de déchets montre une hausse sensible de la collecte du bois en mélange (134 tonnes en 2009), du papier-carton (352 tonnes en 2009) et des déchets d'équipements électriques et électroniques qui représentent 245 tonnes en 2009 pour 2 tonnes en 2006. La diminution du tonnage de métaux collectés, en retrait de 60 % avec seulement 6 tonnes en 2009, s'explique par la disparition sur la zone des activités de production dans les secteurs de la mécanique, de la métallurgie et des équipements industriels. Pour les déchets industriels banals, le tri à la source semble encore peu développé puisque 2 579 tonnes ont été collectés. Un manque de place et d'organisation du stockage des déchets dans les programmes immobiliers tertiaires peut justifier cette situation. Techlid a donc décidé de travailler ce sujet avec les promoteurs pour les prochaines opérations immobilières. L'importance du volume de déchets collectés sur le Pôle Economique Ouest du Grand Lyon a amené Techlid, l'Apadlo et SITA SUEZ Environnement à revoir la solution de collecte. Objectifs : offrir un service plus économique pour les entreprises et limiter l'impact environnemental de la collecte. L'ensemble des déchets recyclables ou non valorisables sont acheminés vers des filières de traitement locales. Ces filières répondent aux exigences environnementales modernes les plus performantes techniquement.

Contact : **Jean-Etienne Sémenou, Techlid**, Espace EDEL-Ouest, 185 allée des Cyprès, 69760 Limonest.  
Tél : 04 72 17 03 33. Fax : 04 78 35 41 36.  
Site Internet : [www.techlid-lyon.com](http://www.techlid-lyon.com)  
E-mail : [info@techlid-lyon.com](mailto:info@techlid-lyon.com)



## Le Cesi : des individus formés pour des entreprises performantes

Le Cesi se positionne comme un groupe incontournable dans la formation des ingénieurs, des cadres, des techniciens et des agents de maîtrise.

Créé en 1958, le Centre d'Etudes Supérieures Industrielles développe son offre sous trois marques : ei.cesi, Cesi Entreprises et exia.cesi. Fidèle à ses deux axes fondateurs qui sont la valorisation des individus par la formation et la performance de l'entreprise par l'évolution de ses salariés, le Cesi délivre un message encore plus porteur de sens en période de tensions économiques et sociales : les personnes sont le capital des entreprises. L'école d'ingénieurs, ei.cesi, forme au management des systèmes de production et à la conduite de projets des ingénieurs généralistes ou spécialisés en maintenance, génie électrique, génie industriel, BTP et électronique. Disposant d'un réseau de 12 centres en France et deux à l'étranger, en Espagne et en Algérie, l'école a délivré 888 diplômes d'ingénieurs en 2009 et accueilli 1 172 nouveaux élèves dont 868 apprentis ingénieurs. L'école supérieure d'informatique du cesi, exia.cesi, propose un parcours en cinq ans ouvrant sur deux filières :

ingénierie réseaux et ingénierie logiciels. La formation se distingue par une pédagogie active originale, basée sur la méthode de l'Apprentissage Par Problèmes développée en partenariat avec l'Université de Québec à Montréal, et de fait par un ancrage réel dans l'univers des entreprises. Quelque 1 000 étudiants répartis sur 13 sites suivent ce cursus.

L'offre de formation de Cesi Entreprises vise à accompagner les entreprises dans la qualification de leurs salariés et leur montée en compétences afin de rester compétitives et de préparer l'avenir. Les domaines d'intervention couvrent le management, les ressources humaines, la sécurité, l'environnement et le développement durable, l'informatique et les systèmes d'information... Un catalogue de plus de 450 stages permet de répondre aux besoins les plus précis des entreprises. En 2009, 1 326 sessions interentreprises, représentant 6 287 stagiaires, ont été ouvertes et 532 actions ont été menées auprès de 500 entreprises et 3 244 person-

nes dans le cadre de l'offre intra-entreprise. Dans la région, le Cesi Sud Est, qui regroupe les sites de Lyon, Grenoble, Aix-en-Provence et Nice, a accueilli un nouveau directeur en début d'année. Bruno Léger a été nommé à la tête d'une région qui compte 74 salariés et une centaine d'intervenants et qui a formé l'an dernier 2 350 stagiaires et élèves. Dans le cadre de sa nouvelle mission, Bruno Léger entend « renforcer la présence du Cesi auprès des entreprises de la grande région pour les accompagner, par la formation, dans les évolutions du monde d'aujourd'hui et porter avec les pouvoirs publics les politiques de sécurisation des parcours professionnels ».

### Contact

**Cesi**,  
19 avenue Guy de Collongue,  
69130 Ecully.  
Tél : 04 72 18 89 89.  
Fax : 04 72 18 89 39.  
Site Internet : [www.cesi.fr](http://www.cesi.fr)  
E-mail : [contact-lyon@cesi.fr](mailto:contact-lyon@cesi.fr)

## Le Pôle RH à votre service

Le Pôle RH de Techlid affiche un beau bilan et plusieurs projets en préparation.

Piloté par Véronique Bourgeois, le Pôle RH de Techlid offre un service gratuit à toutes les entreprises du Pôle Economique Ouest de Lyon et intervient dans le conseil en pré-recrutement et l'accompagnement dans les étapes clés de la gestion des ressources humaines. « L'an dernier, nous avons aidé 178 entreprises pour leurs besoins en recrutement et nous avons diffusé 356 offres d'emploi sur le site Internet de Techlid. Cette action a permis de concrétiser 318 embauches », fait savoir Véronique Bourgeois.

En charge du dispositif Securise'RA, le Pôle RH a mené dans ce cadre des actions individuelles et collectives à l'attention des PME de moins de 250 salariés. « L'objectif de ce programme, financé par la Région Rhône-Alpes, est d'aider les entreprises à mieux anticiper la gestion de leurs compétences et à contribuer à développer la sécurisation des parcours professionnels », rappelle Véronique Bourgeois. En 2009 et 2010,

vingt-cinq entreprises ont bénéficié d'un accompagnement individuel par un cabinet conseil sur des thématiques tels que "Accompagner la croissance de l'entreprise en termes de RH, définir la stratégie de développement de l'entreprise, anticiper l'évolution des compétences", "Fidéliser les salariés et développer leurs compétences". Les actions collectives ont permis l'intervention d'un consultant spécialisé auprès d'un groupe de chefs d'entreprise. Huit entreprises participent à des séminaires pour optimiser leurs recrutements sur des postes de commerciaux, sept entreprises ont suivi le programme "Les entreprises spécialisées dans le domaine informatique" avec un travail basé sur la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences. L'action

"Manager dans la crise, une opportunité de développement" a intéressé vingt-et-un chefs d'entreprise tandis que cinq entreprises ont pris part à la formation "Accord à signer sur l'emploi des seniors". « Aujourd'hui, nous réfléchissons à la mise en place de nouvelles actions. En partenariat avec le Pôle Emploi de Tassin-la-Demi-Lune, nous pourrions créer des ateliers RH pour les commerçants de la petite et moyenne distribution. Nous proposons également en cette rentrée des séminaires pour les employeurs : "La gestion des tensions, des conflits et du stress", "Mesures à l'embauche et contrats de travail", "L'emploi des seniors et des travailleurs handicapés"... », indique Véronique Bourgeois.

### Contact

**Véronique Bourgeois, Techlid**,  
185 allée des Cyprès, 69760 Limonest.  
Tél : 04 72 17 03 33. Fax : 04 78 35 41 36.  
Site Internet : [www.techlid-lyon.com](http://www.techlid-lyon.com) E-mail : [v.bourgeois@techlid-lyon.com](mailto:v.bourgeois@techlid-lyon.com)

## Les Jeudis de l'Espace Edel-Ouest 2010 - 2011

Techlid, la CCI de Lyon antenne Limonest, les associations d'entreprises Apadlo et CE9 sont partenaires d'un programme de rencontres qui se dérouleront de septembre 2010 à juin 2011.

### Cinq cycles d'ateliers-conférences :

"Juridique", "Financier", "Ressources Humaines", "Développement commercial" et "Vie de l'entreprise" sont proposés pour apporter aux entreprises des réponses concrètes à leurs problématiques quotidiennes. Ces rencontres, animées par des experts locaux et des experts des services de la CCI, ont lieu de 8h30 à 11h00 à l'Espace Edel-Ouest, 185 allée des Cyprès, Limonest. Pensez à noter les dates et les thèmes des rendez-vous dans vos agendas.

#### Cycle Juridique

- La responsabilité pénale du chef d'entreprise (28.10.2010)
- Les contrats de travail : naissance (13.01.2011)
- Les contrats de travail : modification, rupture (10.03.2011)
- Les aspects juridiques de la communication et de la vente en ligne (09.06.2011)

#### Cycle Financier

- Impôts sur le revenu 2010 : les bons plans à saisir (30.09.2010)
- La trésorerie d'entreprise (10.02.2011)
- Financement de la croissance dans les TPE-PME : où trouver les financements (19.05.2010)

#### Cycle RH

- Le management responsable de la qualité des comportements : motivation, formation, rémunération... (14.10.2010)
- Le stress au travail (16.12.2010)

- Evolution des besoins en personnel : comment trouver souplesse et flexibilité (24.02.2011)
- Réussir son recrutement : interne, externe, réseaux sociaux... (21.04.2011)

#### Cycle Développement commercial

- Comment développer ses ventes sur Internet : référencement (16.09.2010)
- Tirer profit d'un salon commercial (18.11.2010)
- Les premiers pas à l'export (27.01.2011)
- Comment trouver de nouveaux clients : actions commerciales, prospection... (24.03.2011)
- Professionnaliser son discours au téléphone (23.06.2011)

#### Cycle Vie de l'entreprise

- Développement durable et entreprises : nouveaux comportements ou effet de mode (02.12.2010)

- Intelligence économique : sécurité informatique, protection de ses données (07.04.2011)
- Séminaires de motivation ou autres "incentives", moyens pour partager culture et projet d'entreprises (07.07.2011)

### Contacts

**Jean-Etienne Sémenou, Techlid**,  
Tél : 04 72 17 03 33.  
E-mail : [info@techlid-lyon.com](mailto:info@techlid-lyon.com)  
**Christophe Sangalli et  
Martine Chana,**  
CCI de Lyon Antenne de Limonest.  
Tél : 04 72 40 82 20.  
E-mail : [antennelimonest@lyon.cci.fr](mailto:antennelimonest@lyon.cci.fr)  
**Bernard Crouzet, Apadlo**,  
Tél/Fax : 04 72 19 47 43.  
E-mail : [apadlo@aliceadsl.fr](mailto:apadlo@aliceadsl.fr)