

VOS RENDEZ-VOUS

■ Le Moyen-Orient

Réunion sur les pays du Golfe (Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Qatar), puis rendez-vous individuels pour se lancer sur ces marchés.

► Le 25 octobre à la CCI de la Savoie, à Chambéry. À 9 heures. Sur inscription. Tél. 04 57 73 73 73.

■ Les dix clés pour entreprendre

Le rôle du chef d'entreprise, l'étude de marché, le régime fiscal...

► Le 29 octobre à la CCI de la Savoie, à Chambéry ; le 22 novembre à la CMA de la Savoie, à Chambéry. De 8 h 45 à 12 heures. Sur inscription. Tél. 04 57 73 73 73.

■ La mécatronique anime l'industrie

La PME et l'intégration mécatronique, les challenges du métier mécatronique...

Avec le témoignage de quatre entreprises qui intègrent les différentes composantes de la mécatronique dans leur organisation industrielle.

► Le 5 novembre à la Maison de la mécatronique, Polytech Annecy-Chambéry, à Annecy-le-Vieux. De 9 heures à 16 h 30. Sur inscription. Tél. 04 50 09 65 67.

■ Le contrat de travail

Un choix stratégique. Négociation et élaboration du contrat, les pièges, l'application...

► Le 7 novembre à la CGPME de la Savoie, à Saint-Alban-Leysse. À 12 heures. Sur inscription. Tél. 04 79 65 46 73.

■ L'auto-entrepreneur

Dans le cadre de la Semaine nationale de la création et de la reprise d'entreprise artisanale.

► Le 15 novembre à la CMA de la Savoie, à Chambéry. De 9 à 18 heures. Sur inscription. Tél. 04 79 69 94 20.

■ "Réveillez vos envies d'entreprendre"

"Passez de l'idée au projet". Atelier, puis rendez-vous avec des experts dans le cadre de la Semaine nationale de la création et de la reprise d'entreprise artisanale.

► Le 18 novembre à la CMA de la Savoie, à Chambéry. De 9 à 12 heures. Sur inscription. Tél. 04 79 69 94 20.

CHAMBÉRY

Revolta Blaudeau mise sur le durable

L'entreprise savoyarde, spécialisée dans le bâtiment second œuvre, agit pour le développement durable. Elle a restructuré ses locaux aux critères environnementaux et inauguré une plateforme de tri sélectif.



L'entreprise Revolta Blaudeau avait la volonté d'être la première de la région à avoir sa propre plateforme de tri des déchets, dans sa filière. Photo DL / Sylvain MUSCIO

Revolta Blaudeau pense durable. La PME implantée depuis 2001 sur la zone de l'Erier, entre Chambéry et La Motte-Servolex, vient en effet, à l'occasion de sa traditionnelle journée QSE (qualité sécurité environnement), en septembre, d'inaugurer de nouveaux dépôts restructurés aux critères environnementaux et une plateforme innovante destinée à la récupération et au tri sélectif des déchets de ses chantiers. Qu'ils s'agissent du plâtre, de la ferraille, du bois, des résidus ou des outils de peinture... tout est désormais trié et traité sur le site

chambérien. Fin juin, l'entreprise obtenait également la certification ISO 14001, norme environnementale.

"Cette avancée est destinée à respecter les nouvelles exigences réglementaires applicables à nos métiers. Elle est aussi l'expression de notre volonté de réduire l'impact de nos activités sur l'environnement et d'anticiper tous risques de pollution. Nous devons être la première entreprise de la filière sur la région à avoir sa propre plateforme de tri des déchets", fait valoir Stéphane Revolta, son dirigeant.

Un chef d'entreprise qui ne veut pas oublier le long chemin parcouru depuis la création de l'entreprise le 11 avril 1866, faubourg Lémenc à Chambéry, par François Revolta. Six générations vont se succéder à la tête de l'entreprise et la relève semble d'ores et déjà assurée avec le fils de Stéphane Revolta, Friedrich (17 ans, 7^e génération) qui se destine à l'aménagement intérieur et à la finition.

Une véritable saga familiale pour une entreprise dont les traditions et les savoir-faire se sont transmis de père en fils et où l'on a tou-

jours su cultiver l'esprit et l'amour du travail bien fait. Une entreprise, enfin, où l'on confie encore bien volontiers que la réussite ne peut se faire sans les ouvriers.

Dans une filière où la conquête des marchés se fait dans un contexte de concurrence exacerbée, la PME savoyarde a su se remettre en question en diversifiant et en développant ses activités. Des activités qui la voient obtenir des chantiers sur les départements de la Savoie, de la Haute-Savoie, de l'Isère, de l'Ain, et dans de nombreuses stations des Alpes. Une soixantaine de chantiers par an, dont l'un des derniers, d'une durée d'environ 24 mois, concerne la réalisation de l'hôpital de Chambéry.

G.J.

REVOLTA BLAUDEAU EN BREF

● **ACTIVITÉ** : plâtrerie, peinture, façades, isolation thermique, aménagement et décoration

● **CRÉATION** : 1866

● **IMPLANTATION** : Chambéry

● **CHIFFRE D'AFFAIRES** : entre 7 et 8 M€ ces trois dernières années, projet de 10 à 12 M€ pour les trois prochaines

● **EFFECTIFS** : 50 salariés

● **RÉSULTAT NET** : NC

● **RÉPARTITION DU CAPITAL** : familial

STATIONS

Sherpa choisit le bonhomme de neige

Le réseau coopératif de supermarchés d'alimentation en montagne (110 magasins et 900 collaborateurs environ pour 81 millions d'euros de chiffre d'affaires) vient de lancer une nouvelle campagne de communication assortie d'une identité visuelle relookée. Exit les mannequins sexy vantant les mérites du rêve à la montagne, voici le bonhomme de neige et son nouveau slogan : "100 % montagne, 100 % plaisir". Connue pour la qualité de ses services (prêt d'appareils, récupération des aliments non consommés... etc.), la marque recentre ainsi son discours sur le fond. "On s'est rendu compte que si le service est un point important de notre offre, nous avons aussi d'autres atouts à faire valoir comme la qualité de nos produits (50 % de produits régionaux, NDLR), et le choix, précise Michel Albert, directeur développement et communication de Sherpa". Représentant 280 000 euros d'investissement (sur un budget communication global de 770 000 euros), ce spot télé de 20 secondes sera diffusé en décembre et en février sur Canal +, France 2, BFM, I-Télé, LCI et Eurosport.



Photo DR

SAINT-JEAN-DE-MOIRANS (ISÈRE)

Rossignol inaugure son site d'e-commerce

Rossignol, après plus d'un an de gestation, a ouvert le 8 octobre son site de commerce en ligne.

Explication de Damien Hars, digital marketing et e-commerce manager :

"Nous proposons la vente en direct au consommateur, par livraison soit à domicile, soit en magasin de sport. Nous nous appuyons sur un nouveau réseau national de 200 magasins relais. Leur nombre augmentera en décembre avec l'ouverture des stations. Ces magasins sont déjà nos « bons » clients, classés or, argent et bronze. Nous leur avons mis à disposition un outil informatique doté d'un extranet pour suivre les commandes en temps réel. Gratuite en magasin, la livraison sera payante à domicile. Toute personne commandant sur internet bénéficiera d'un bon d'achat à valoir dans le magasin. Pour ce dernier, le bénéfice est double : nous lui générons du trafic qualifié, et lui permettons d'effectuer des ventes additionnelles. Nous avons établi une charte de qualité avec les magasins offrant un accueil personnalisé, avec du conseil, l'ajustement des fixations de ski, etc." Ce site en lien direct avec le consommateur vient en prolongement du site d'e-commerce en "b to b" lancé il y a deux ans par le groupe, aux fins de réassort des magasins.



Photo Rossignol