



► USA : le trafic transatlantique se maintient à un bon niveau.

United, le trafic transatlantique se maintenant à un bon niveau. United ouvre un Paris-San Francisco en direct, le Paris-Houston étant supprimé. Thai Airways met en avant un Paris-Bangkok 7j/7 sans escale et sur A 380, Jean-Philippe Nasse, directeur commercial France, se montrant assez satisfait du trafic affaires vers ce pays. Même sérénité chez Aeromexico, où la directrice générale France, Carolina García Posada, est

satisfaite du trafic France-Mexique, surfant sur un marché porteur, sur le plan du tourisme mais aussi des affaires. Easy Jet faisait ressortir sur le salon son offre dédiée au « corporate » avec « de nombreuses signatures de contrats entreprises ou de partenariats agences », nous glissait Sébastien Calmejan, responsable des ventes de cette unité. Ces gains sont effectués « sans changer de modèle », mais à la faveur d'aménagements destinés à la clientèle affaires. Air France KLM, accompagnée de certains de ses partenaires de Sky Team, était bien visible sur le Market Place. Un certain nombre d'hôteliers exposaient également, comme Apartment City, spécialiste des résidences hôtelières, qui continue sa croissance, le nombre de ses implantations devant atteindre 75 fin 2013.

Parmi les hôteliers stricto sensu, des chaînes, aussi différentes que Best Western ou B&B Hôtels, exposaient. Le directeur commercial affaires de Best Western valorisait « une rénovation progressive » de tous les hôtels de la chaîne en France, au nombre de « 315 hôtels non standardisés, non standardisation qui intéresse beaucoup de clients » plaide-t-il sur la foi d'une enquête récente. Best Western est une des toutes premières chaînes hôtelières au monde, avec environ 4 000 unités. •



► Julien Chambert, directeur support chez Avexia.

Best Western ou B&B Hôtels, exposaient. Le directeur commercial affaires de Best Western valorisait « une rénovation progressive » de tous les hôtels de la chaîne en France, au nombre de « 315 hôtels non standardisés, non standardisation qui intéresse beaucoup de clients » plaide-t-il sur la foi d'une enquête récente. Best Western est une des toutes premières chaînes hôtelières au monde, avec environ 4 000 unités. •

Aquitaine : Les coups de pouce de la Business Cup

MAISON RECONNUE DANS LE PAYSAGE AQUITAIN ou jeune entreprise innovante, Chaumont, les Fleurs... et Archenergie ont été récompensées par la Business Cup du Salon de l'entreprise Aquitaine en 2011 et 2012.

« **Prix financé notre site Internet** », souligne Christine Baffoigne, qui a repris Chaumont, les Fleurs... »

entrepreneur où elle est entrée comme apprentie à 15 ans. Ce fleuriste traditionnel et indépendant emploie huit personnes et, à l'heure de leur retraite en 2011, les patrons de Christine Baffoigne l'ont aidée à reprendre l'entreprise.



► Christine Baffoigne et Nicole Chaumont.

« **Chaumont, les Fleurs !** », soutient Christine Baffoigne. Pour son projet de reprise, outre l'enveloppe de 5 000 € de la Business Cup, elle a également bénéficié de deux prêts d'honneur à 0%, octroyés par le réseau national Entreprendre, Archenergie propose aux particuliers une solution « clés-en-main » d'audit et de travaux de rénovation thermique, avec une garantie contractuelle sur les résultats. « **Les particuliers n'ont pas accès aux bureaux d'études thermiques, sauf à des coûts exorbitants. Nous facturons cette prestation au prix coûtant et proposons des scénarios de travaux en fonction des besoins, des attentes et du budget de nos clients** », détaille Pierre Rivallan. Archenergie propose un regard global sur le bouquet de travaux possibles, et fait appel ensuite à différents artisans partenaires pour les réaliser. Le client conserve un interlocuteur unique qui s'engage sur l'étiquette énergétique, cette échelle de A à F qui évalue la performance d'un bâtiment. Si les travaux n'ont pas permis d'atteindre l'objectif désiré, Archenergie les rembourse ou offre le com-

Quand le bâtiment va...

Créée en novembre 2011 par Pierre Rivallan et François-Maxime Fuchs, Archenergie a été récompensée en 2012 par la Business Cup dans la catégorie Création d'entreprise. Les

3 000 € du prix sont arrivés au moment où se posait la question de la première embauche, et ont permis aux fondateurs de sauter le pas. Également soutenue par le programme Créagir 33 (Gironde) et l'auréate du réseau national Entreprendre, Archenergie propose aux particuliers une solution « clés-en-main » d'audit et de travaux de rénovation thermique, avec une garantie contractuelle sur les résultats. « **Les particuliers n'ont pas accès aux bureaux d'études thermiques, sauf à des coûts exorbitants. Nous facturons cette prestation au prix coûtant et proposons des scénarios de travaux en fonction des besoins, des attentes et du budget de nos clients** », détaille Pierre Rivallan.

Archenergie propose un regard global sur le bouquet de travaux possibles, et fait appel ensuite à différents artisans partenaires pour les réaliser. Le client conserve un interlocuteur unique qui s'engage sur l'étiquette énergétique, cette échelle de A à F qui évalue la performance d'un bâtiment. Si les travaux n'ont pas permis d'atteindre l'objectif désiré, Archenergie les rembourse ou offre le com-

Crédit d'impôt compétitivité : une complexité ubuesque

Contrairement à ce que croient les ministres qui se succèdent, cette fois Fleur Pellerin, les tracaseries administratives peuvent avoir d'au- tant de supports que le papier. Ainsi, celles qui s'annoncent pour bénéficier du crédit d'impôt-compétitivité, le « CICE » sont des plus réjouissantes. L'entreprise devra établir un bilan de son utilisation afin de garantir son objet, qui est « le financement de l'amélioration de [sa] compétitivité ». Certes, l'administration fiscale indique que cette information ne conditionne pas l'attribution du crédit d'impôt, mais des inspecteurs seront susceptibles d'effectuer des redressements, non seulement d'assiette, mais aussi liés, pour quoi pas, à l'impossibilité de l'entreprise d'apporter la preuve d'une utilisation conforme de



► Pierre Rivallan et François-Maxime Fuchs, fondateurs d'Archenergie.

plément pour l'opération à effectuer. « **Après une phase d'explications un peu longue, notre démarche, innovante, conviviale. Nous comptons désormais plus d'une centaine de chantiers à notre actif, depuis l'isolation jusqu'à la rénovation de fond en comble**, souligne François-Maxime Fuchs. Par exemple, un logement de 70 m² qui consommait 2 500 € de fioul par an, n'occasionne qu'une dépense de 90 € d'électricité ! Nos travaux permettent de progresser de E à A sur l'étiquette énergie, avec des retours sur investissement dans un délai compris entre

Grain de sel

Service : il n'y a de nouveau...

...que ce qui a été oublié (dit-on). Cela se vérifie dans la restauration où l'on parle de rémunérer les serveurs au pourcentage. C'était la règle, il y a quelques dizaines d'années. On parlait alors de « service » et c'était un dû – 12 à 15% de l'addition. A ne pas confondre avec le pourboire, libéralité du client satisfait. Le serveur encaissait l'addition du client « service compris » et versait à la caisse de l'établissement le montant « hors service ». Comme pour les représentants payés à la commission, le système permettait aux plus actifs, rapides et serviables de gagner très bien leur vie... tout en contribuant à fidéliser la clientèle de la maison. On ne s'étonnera pas de voir « certains » repousser avec horreur cette pratique « affreusement inégalitaire et discriminatoire ». ▶ J.L.W.