

Le spectacle de votre regard !

2007 : L'ANNÉE DES COULEURS !



- Contrôle visuel gratuit
- Garantie d'adaptation
- 2^{ème} lunette pour 1€

Bouquet Opticien

1 av. de la gare - MORTEAU - Tél. 03.81.67.36.35

ASSOCIATION NATIONALE POUR L'AMÉLIORATION DE LA VUE ASNAV

SOMMAIRE

- ▶ **Péquignet brade ses modèles.** La société horlogère mortuacienne s'est livrée à des ventes "sauvages" de ses produits en court-circuitant directement son réseau de distribution français. Les bijoutiers désapprouvent. (page 4)
- ▶ **Artechnic ouvre en Suisse.** L'entreprise créée en 1988 aux Fins réagit aux nombreux départs de ses salariés, attirés par la Suisse. Elle a trouvé la parade en créant un site au Locle, en complément de ses locaux des Fins. (page 5)
- ▶ **Le bois du Haut-Doubs convoité.** Les dernières ventes de bois dans le Haut-Doubs s'inscrivent dans un contexte de nette reprise. Un phénomène nouveau alerte pourtant les scieurs locaux : l'arrivée sur le marché de gros acheteurs en provenance des Vosges ou d'Alsace notamment. (page 8)
- ▶ **Non au service périscolaire !** Tout était ficelé entre les quatre communes du plateau de Maïche dans le dossier de garderie périscolaire. Mais la décision du conseil municipal de Trévillers a mis un coup d'arrêt au projet. Le maire de Fessevillers ne cache pas sa colère. (page 21)



SOLDES



400M²
D'EXPOSITION

SOMLY Dunlopil Epeda SWEETBERRY TRICA LITERIE BULTEX André Rensault

Grand Litier
Votre literie sous une bonne étoile

NOUVELLE
ADRESSE

LITERIE Girard

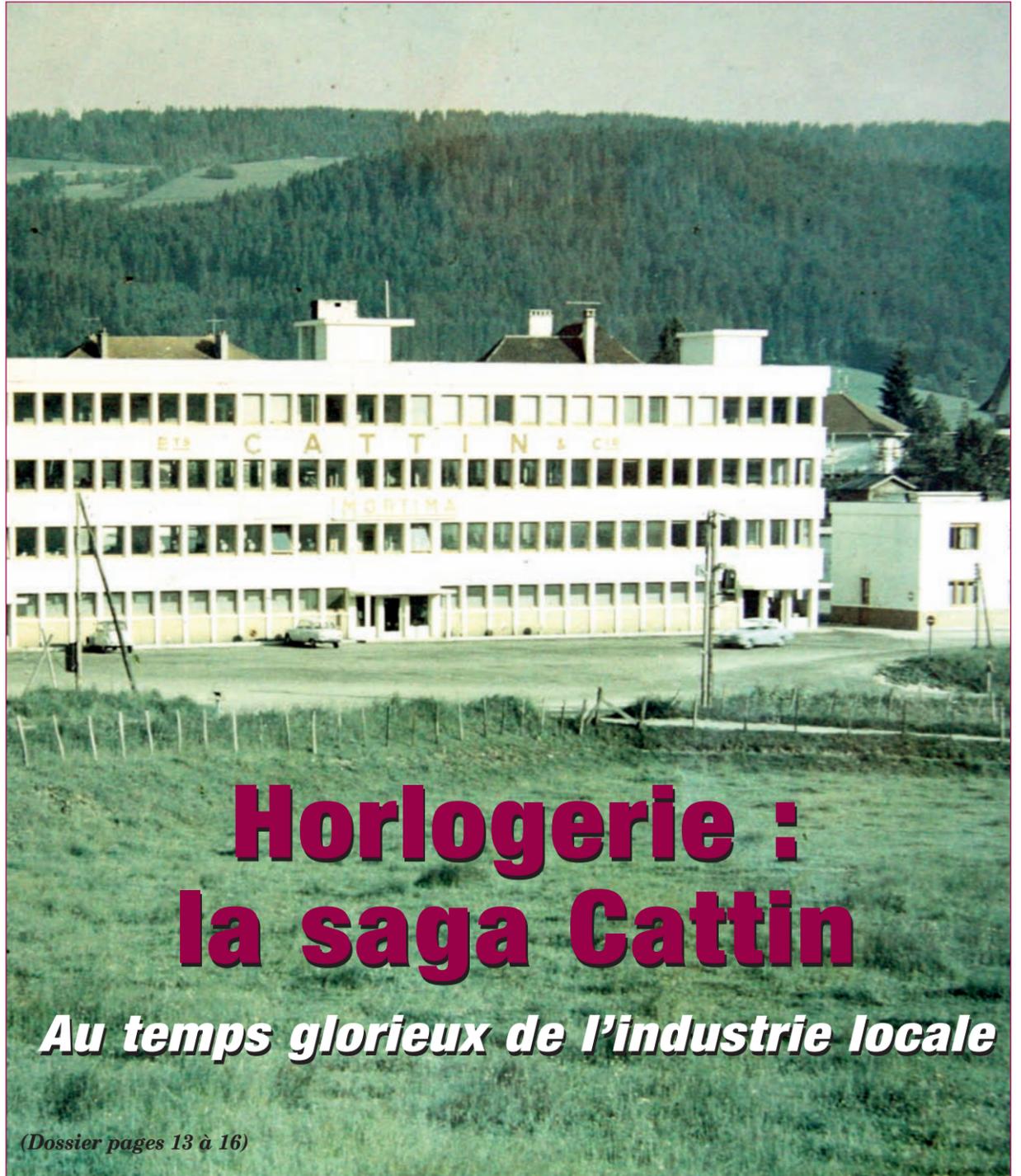
Ouvert lundi après-midi
Tél. 03 81 38 80 68
PONTARLIER Les Grands Planchants (Face à Dekra)

c'est à dire

Le journal du Haut-Doubs

8 janvier
2007
N° 118

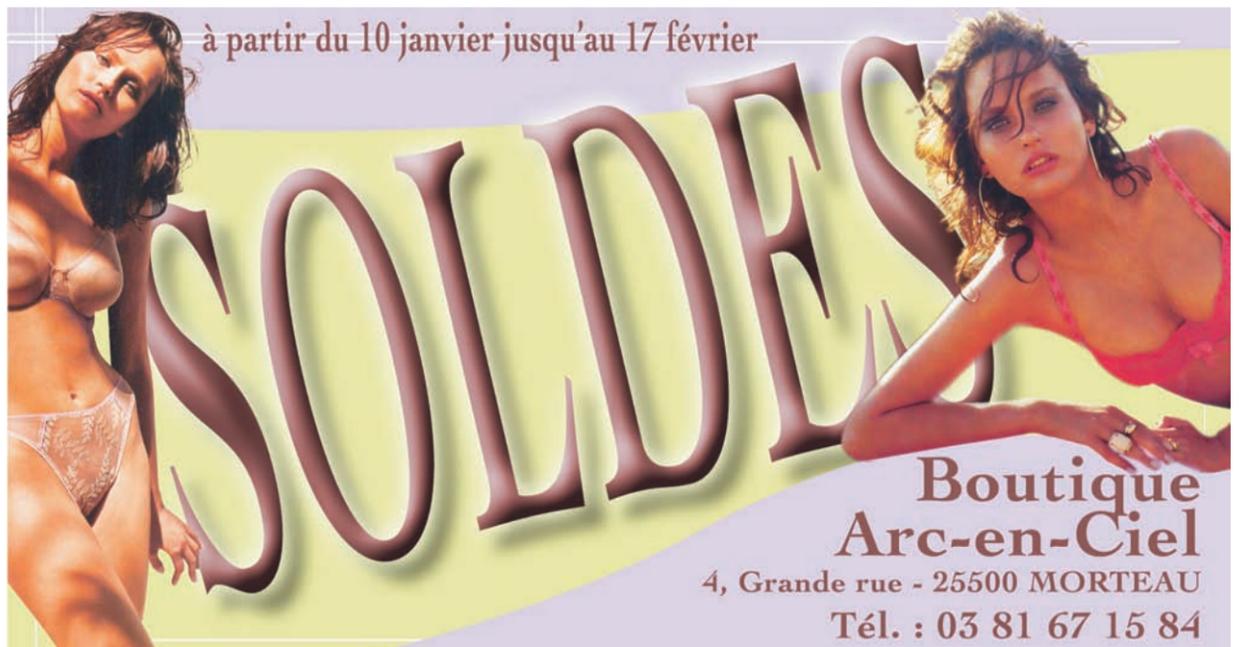
INFORMATION - RÉDACTION - PUBLICITÉ - ANNONCES
5 BIS, GRANDE RUE - B.P. 83 143 - 25503 MORTEAU CEDEX - Tél. 03 81 67 90 80 - Fax 03 81 67 90 81



Horlogerie : la saga Cattin

Au temps glorieux de l'industrie locale

(Dossier pages 13 à 16)



à partir du 10 janvier jusqu'au 17 février

Boutique
Arc-en-Ciel

4, Grande rue - 25500 MORTEAU
Tél. : 03 81 67 15 84

ÉDITORIAL

Tact

La France passe aux yeux du monde pour le pays qui offre le meilleur système de santé. Certainement à juste titre. On vante, depuis la mise en place de la Sécurité Sociale au sortir de la guerre, ce mode de prise en charge égalitaire basé sur un principe érigé en dogme : on cotise selon ses moyens et on reçoit selon ses besoins. Seulement, ce beau tableau tend dangereusement à se ternir depuis quelques années. Le bateau a commencé à tanguer il y a 25 ans avec l'instauration, sous la pression des syndicats, du secteur 2 dit à "honoraires libres". Depuis, le lent effritement de l'équilibre de la Sécurité Sociale, et sa chute dans les abîmes déficitaires, ont incité les pouvoirs publics à figer les tarifs des actes médicaux. Les médecins autorisés ont alors trouvé la parade en gonflant régulièrement les dépassements d'honoraires pour tenter de compenser ce qu'ils dénoncent être un gel de leurs revenus. Parallèlement, la pénurie de médecins a eu aussi l'effet de décomplexer les praticiens du secteur 2 (essentiellement les spécialistes), jouant de ce déficit numéraire pour pratiquer les dépassements sans vergogne. Aujourd'hui, les médecins eux-mêmes le reconnaissent : le système est au bord de l'implosion. Seulement voilà, le déficit de la démographie médicale ne sera pas comblé avant 2025. Jusque-là, certains continueront en toute bonne conscience à monnayer leur rareté. Aussi, il n'existe en France aucune instance de surveillance qui sanctionnerait le cas échéant, le praticien ayant une interprétation trop large de la notion de dépassements d'honoraires, censés être employés, rappelons-le, avec "tact et mesure". Mais peut-on encore décemment parler de tact et de mesure quand certains chirurgiens arrivent à totaliser en une seule année près de 150 000 euros d'honoraires rien qu'en dépassements ? Mais si ce système de plus en plus bancal s'aggrave, ce n'est certainement pas la faute aux médecins. Ces dépassements exagérés n'existeraient certainement pas si le système de soins français savait reconnaître à son juste prix la valeur d'un acte médical. Payer une consultation médicale chez un généraliste 45 ou 50 euros n'aurait rien de scandaleux. Si tant est que la Sécurité Sociale s'en donne les moyens. Passer pour le meilleur pays du monde sur le plan de la santé publique a un prix. Seulement, il faut savoir accepter de le payer. ■

Jean-François Hauser

L'actualité bouge, les dossiers évoluent. C'est à dire revient sur les sujets abordés dans ses précédents numéros, ceux qui ont fait la une de l'actualité du Haut-Doubs. Tous les mois, retrouvez la rubrique "Retour sur info".

Le double hommage de "comices en coulisses"

Le livre est sorti juste avant les fêtes. En quelques semaines, François Vuillemin a vendu plus de 3 000 exemplaires de "Comices en coulisses." Photographe par passion, commercial en lien avec le monde agricole de profession, cet Oricampien de 54 ans rend un double hommage à travers cet ouvrage. C'est tout

d'abord un regard posé sur ces grandes fêtes agricoles que sont les comices. François Vuillemin en a suivi douze sur les vingt organisés dans le département, toujours à l'affût d'images insolites qui racontent le déroulement de ces rendez-vous où l'on honore les vaches montbéliardes. Au cours de son périple, il a collecté 2 150 pho-

tos de portraits et d'ambiances. "Comices en coulisses", c'est aussi un hommage rendu à quatre jeunes décédés des suites d'une maladie grave, et qui tous avaient un attachement particulier au terroir. "Ils étaient destinés à reprendre des exploitations agricoles. J'avais toujours dit que je ferais quelque chose pour ces gosses-là"

explique-t-il. C'est donc naturellement qu'il s'est rapproché de l'association "Semons l'espoir" dont il suit l'évolution depuis longtemps. C'est aussi naturellement que François Vuillemin a voulu que l'intégralité des recettes de la vente de cet ouvrage soit reversée à "Semons l'Espoir" au profit des enfants hospitalisés au

C.H.U. de Besançon en service cancérologie, et de l'extension de la Maison des parents de Franche-Comté. Face au succès de "Comices en coulisses", François Vuillemin réfléchit à une nouvelle idée de reportage sur les chevaux comtois. La finalité est la même : la solidarité. Renseignements au 03 81 38 27 38. ■

Migration des yourtes du Gardot aux Cernets

“Les yourtes sont arrivées. Malheureusement, nous devons faire face à des problèmes administratifs ainsi qu'à diverses oppositions. Nous vous aviserons dès que possible...” Comme le précise ce message écrit sur le site internet de la société Bivouac Expérience, le projet de monter un camp de yourtes au Gardot fait du surplace depuis plus d'un mois. Aujourd'hui, une seule et unique yourte est installée. “Le procureur a accepté qu'elle reste en place le temps que dure-

ront les démarches liées au permis de construire sollicité auprès de la mairie de Montlebon pour la construction d'un bâtiment en dur. Cette demande devrait être validée le 2 février”, explique Jean-Philippe Patthey, le gérant de la société. Pour mémoire, ce Brévinien avait dû stopper précipitamment le montage de son camp faute de disposer des autorisations nécessaires. Nous avions révélé l'information dans notre édition d'octobre. Le nombre de yourtes qu'il prévoyait d'installer étant supérieur à 6,

il lui fallait donc répondre aux normes d'un camping-caravanning, ce qui était loin d'être le cas. Pour se soustraire à ces contraintes, il a révisé à la baisse l'ampleur de son projet en le limitant à 6 yourtes dont une utilisée comme restaurant. “Certains ont voulu me faire passer pour quelqu'un qui débarque ici en terrain conquis. On en est arrivé à ce point-là pour la simple et bonne raison que le maire n'a pas tenu ses promesses. Il a pris des initiatives sans en référer à

ses conseillers. Je suis allé au dernier conseil municipal de Montlebon qui se tenait le 6 décembre. Là, j'ai pu rétablir la vérité en reprenant tout l'historique du projet. Il n'a jamais été question d'ouvrir avant que ne soit réglée la question des sanitaires. Pour autant, je ne comprends toujours pas pourquoi on ne m'a pas autorisé à monter les yourtes dans l'attente du permis de construire, quitte à les enlever en cas de refus” dit-il. Jean-Philippe Patthey n'est pas du genre à se morfondre dans l'inaction. Il a déjà trouvé un site de remplacement. 5 yourtes stockées sous une bâche au Gardot ont été transférées du côté des

Cernets en Suisse. “J'ai répondu à la demande d'un restaurateur qui met les sanitaires de son établissement à la disposition des occupants des yourtes. Sur le plan de la réglementation, je n'ai rencontré aucune difficulté. Le succès est déjà au rendez-vous et avec la neige qui tombe, c'est magnifique. Qu'advient-il de ce second camp si le permis au Gardot m'est délivré ? Je pense faire deux stations avec des possibilités de liaison, sous réserve que le restaurateur des Cernets approuve cette idée. Si je réactive le projet du Gardot, je devrai forcément aller chercher d'autres yourtes en Mongolie.” ■

Voil' Déco
Chez Chantal

SOLDES
-20% SUR LE STOCK
À PARTIR DU 10 JANVIER

- **Voilages, Doubles-rideaux**
- **Linge de maison** couettes, housses de couette, draps, linges de bain, serviettes de bains, peignoirs, nappages, sets de table...

Dans la limite des stocks - Hors confection, pose et broderie

Confection sur mesure
Broderie personnalisée de vos linges de maison

5, Place de l'Hôtel de Ville - MORTEAU
Tél. 03.81.67.13.62 - Fax 03.81.67.13.73

Y'a plus d'saison...

Les services départementaux de Météo France viennent de publier leur bilan météo 2006 pour le département du Doubs. L'année 2006 restera comme "une année chaude" mais qui a commencé dans le froid avec un premier trimestre glacial : jusqu'en mars, la moyenne des températures a été inférieure de 3 °C à la normale. La température minimale absolue du département a été enregistrée à la source du Doubs à Mouthe, avec - 21,2 °C le 12 février. Le printemps a été nettement plus doux malgré un coup de frais fin mai et début juin. "L'été a été très contrasté, poursuit Météo France. Juin et juillet sont remarquablement chauds avec plusieurs journées caniculaires en juillet." La température maximale a été enregistrée le 26 juillet à Arc-et-Senans avec 38,5 °C. Mais août s'est distingué par sa fraîcheur humide et son manque de luminosité. Quant à l'automne 2006, il restera dans les annales : si l'on excepte la première décade de novembre, les températures ont toujours été nettement

supérieures aux normales. La période du 1er septembre au 10 décembre est la plus chaude jamais relevée. Le début de l'hiver retrouve un froid marqué, sans neige jusqu'aux premiers jours de 2007. L'enneigement aura été excellent au-dessus de 900 m. La première offensive de la neige avait été enregistrée du 24 au 29 novembre 2005. La neige se maintient tout l'hiver - 80 cm à 1 100 m d'altitude - jusqu'à une nouvelle offensive de neige début mars qui a renforcé le manteau neigeux. Le 13 mars, l'épaisseur atteint 60 cm vers 900 m, 1,30 m vers 1 100 m et dépasse les 2 m sur les hauts massifs forestiers du département. La neige a très bien résisté : début avril, le niveau est encore de plus d'1 m en altitude. L'enneigement aura été continu du 25 novembre au 24 mars. Le nombre de jours disponibles avec plus de 10 cm de neige au sol aura été le double que lors d'une année normale. Il fallait remonter à l'hiver 1980-1981 pour retrouver un tel enneigement continu. ■

c'est à dire
est édité par "C.H.T. Diffusion"
5 bis, Grande Rue
B.P. 83 143 - 25503 MORTEAU CEDEX
Tél. : 03 81 67 90 80 - Fax : 03 81 67 90 81
E-mail : publipresse@wanadoo.fr

Directeur de la publication et de la rédaction : Jean-François HAUSER
Direction commerciale : Éric TOURNOUX et Éric CUENOT
Directeur artistique : Olivier CHEVALIER
Rédaction : Thomas Comte, Frédéric Cartaud, Solène Duvesne, Jean-François Hauser.

Ont collaboré à ce numéro : Jean-Marie Steyner (mots fléchés)
Imprimé à L.P.S. - ISSN : 1275-8825
Dépôt légal : Janvier 2007

Crédits photos : C'est à dire, cabinet Lefranc, Gaspachos, Romain Gérôme, Mairie de Morneau, Denis Maraux, Philippe Vuillemin (fonds Cattin).

*Tout le personnel et
la direction d'Intermarché
Les Fins / Morteau
remercient l'ensemble
de son aimable
clientèle pour sa fidélité,
et lui souhaitent
une très bonne année.*

*Nous restons et resterons
toujours à votre écoute,
à votre service, et vous
proposerons encore plus
de services, plus de choix,
plus de promotions en*

2007



Toujours une raison de préférer

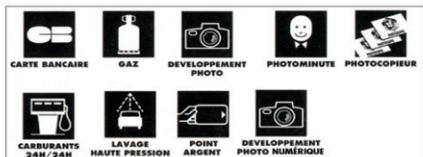
INTERMARCHÉ

Les Mousquetaires

Tous unis contre la vie chère !

LES FINS-MORTEAU

Route Prés des Combes - 03 81 67 68 40



**GAGNEZ TOUJOURS
PLUS D'EUROS**



avec votre carte
de fidélité
INTERMARCHÉ

Bénéficiez des nombreux avantages de votre

CARTE DE FIDÉLITÉ

Horlogerie

Les bijoutiers commencent à bouder Péquignet

À différentes reprises, l'entreprise horlogère mortuacienne a organisé en direct des ventes promotionnelles de ses produits, court-circuitant directement son réseau de distribution. Étonnant pour une marque positionnée haut de gamme.

Il s'agissait certes d'anciens modèles, mais le procédé utilisé par la maison Péquignet pour écouler ses stocks hérisse les dépositaires français de la marque horlogère. Certains comme Van Brill à Besançon, n'ont d'ailleurs pas hésité à lui tourner le dos en l'enlevant de leurs vitrines.

Juste avant les fêtes de fin d'année, sur le site internet "vente-privée.com", on pouvait acheter des montres à des prix défiant toute concurrence puisqu'elles étaient proposées à -70 % de réduction ! Avant cela, à deux reprises en 2005, l'enseigne mortuacienne a lancé une opération promotionnelle auprès des comités d'entreprises de la région, court-circuitant directement son réseau de distribution. À force de petites gouttes d'eau, le vase finit par déborder. "Ce qui est ébêtant, c'est qu'une marque qui prétendait égaler un jour Rolex ou Cartier se livre à des ventes sauvages. C'est le meilleur moyen de la fiche en l'air. Pour moi, c'est un énorme

regret, car c'était des produits de qualité" lâche un ex-distributeur des montres Péquignet qui a mis fin à plus de 15 ans de collaboration.

Le procédé étonne en effet, puisque son directeur, Didier Leibundgut, déclarait à la rédaction du Journal C'est à dire dans son édition d'avril 2005, que son

"C'est le meilleur moyen de fiche en l'air la marque."

travail était "de prendre l'entreprise et de l'emmener vers le luxe." Il indiquait également avoir "nettoyé et sélectionné" le réseau de distribution en France "pour être cohérent."

Contactée par nos soins, la direction de la société Péquignet n'a pas répondu à nos sollicitations pour commenter sa stratégie. La finalité de cette démarche est-elle de dégager de la trésorerie, ou simplement de liquider d'anciens modèles avant de faire prendre virage à la marque ? Ces questions restent posées. C'est indéniable : l'écoulement du stock pour une entreprise horlogère en particulier est toujours une opération délicate. "La plupart des marques organisent des



Les montres Péquignet étaient disponibles sur Internet à petit prix avant les fêtes.

ventes privées. Mais en général, on prend soin d'avertir au préalable son réseau de distribution pour éviter d'entrer en concurrence avec lui" note un professionnel du secteur. C'est bien là le problème, à aucun moment la maison Péquignet n'a semble-t-il averti ses distribu-

teurs (il y en a plus d'une centaine sur le territoire national). "Certes il s'agit d'anciens modèles, mais il aurait été commerçant de nous en parler et pourquoi pas de nous associer à ces opérations. Nous avons passé l'éponge la première fois puis nous avons fini par renvoyer le stock" confie-t-

on chez Van Brill. Là encore, ce n'est pas le produit Péquignet qui est en cause mais la politique commerciale de l'entreprise mortuacienne qui a revu ses prix à la baisse dans ses nouvelles collections. En procédant ainsi, la marque mortuacienne risque de scier la

branche sur laquelle elle est assise. À moins que l'objectif ne soit comme l'avait expliqué Didier Leibundgut en 2005 de réaliser "90 % du chiffre d'affaires" à l'export. Le marché français serait-il donc relégué au second plan ? ■

T.C.

PUBLI-INFORMATION

L'entreprise de peinture Faivre-Pierret lance une activité menuiserie

Spécialisée dans tous les travaux de peinture intérieure et extérieure, l'entreprise Charles Faivre-Pierret de Villers-le-Lac élargit son activité en se tournant maintenant vers la menuiserie.

L'entreprise Charles Faivre-Pierret de Villers-le-Lac, déjà composée d'un peintre, d'un apprenti et de Charles, étoffe son activité en ouvrant son champ de compétences. Spécialisée dans les travaux de peinture décorative intérieure et extérieure, les revêtements de sol, l'isolation par l'extérieur et les cloisons sèches, elle vient d'embaucher

un menuisier qui prendra ses fonctions au mois de mars. "Ce professionnel sera apte à effectuer tous les travaux de pose de fenêtres, de Velux, de bardage, et à réaliser les menuiseries intérieures comme les placards, les portes, les dressings, ou encore les aménagements de combles"

indique Charles Faivre-Pierret, responsable de l'entreprise. Il est possible de réserver dès maintenant l'intervention de ce menuisier qui prendra ses fonctions au printemps. Ce n'est pas un hasard si la société Charles Faivre-Pierret s'attache aujourd'hui les services de ce spécialiste. Forte de 25 ans d'expérience dans les métiers du bâtiment, un secteur où les corps de métiers souffrent

"Nous faisons gagner du temps au client."

d'une pénurie de main-d'œuvre, elle veut offrir à sa clientèle un service supplémentaire. "En proposant la prestation de menuiserie, on supprime un interlocuteur pour le client. Nous lui faisons ainsi gagner du temps. En ne s'adressant qu'à une seule entreprise, il dispose de plus de services. La société Charles Faivre-Pierret va plus loin encore dans son offre de service, puisqu'elle propose à son client de lui fournir les fenêtres s'il le souhaite. Bois et peinture sont complémentaires et c'est cette carte que Charles Faivre-Pierret joue dès maintenant. ■

**Renseignements
au 03 81 68 09 89**



Toute l'équipe de l'entreprise Charles Faivre-Pierret est à votre service.

Les Fins

L'urbanisation se poursuit près de la piscine

Le projet n'est pas encore arrêté, mais il prévoit la construction soit de deux petits collectifs de dix appartements chacun, soit de maisons individuelles.

Les Fins fait partie des communes du Val de Morteau où la poussée immobilière est la plus forte. Un nouveau projet privé devrait voir le jour dans les mois à venir sur les hauteurs du village, en bordure de la route des Sangles, juste à côté de la maison familiale et de la piscine. C'est là, sur une parcelle d'un peu plus d'un hectare, que les investisseurs prévoient de faire sortir de terre deux petits collectifs de dix appartements chacun ou des maisons individuelles. Pour l'instant, rien n'est enco-

re arrêté, ce ne sont que les prémices d'un projet encore hypothétique qui ont été présentées au conseil municipal juste avant les fêtes. Le cas échéant, rien ne semble pouvoir s'opposer à la concrétisation de ce dossier "qui respecte la réglementation du plan d'occupation des sols" indique le maire Gérard Colard. L'opposition municipale aurait néanmoins souhaité que la commune préempte ce terrain dont la destination aurait pu être

réservée à autre chose que de l'habitat compte tenu à la fois de sa position géographique, et des infrastructures qui l'entourent. Mais pour préempter, l'Agence foncière du Doubs précise "qu'une commune doit avoir au minimum l'idée d'un projet." Ce n'était pas le cas de la commune des Fins.

La mairie échaudée avec le lotissement de la Dame Blanche.

En revanche, la mairie, échaudée avec le lotissement de la Dame Blanche, assure qu'elle sera vigilante sur l'aspect architectural du projet si celui-ci doit aboutir. "Un engagement a été pris avec les porteurs du projet pour qu'un contact permanent soit établi avec la mairie." ■



L'opposition municipale regrette que la mairie n'ait pas préempté le terrain.

Les Fins

La société Artechnic crée une entité en Suisse... mais reste en France

L'entreprise orientée dans la fabrication de machines spéciales a choisi une solution originale pour tenter de lutter contre la fuite de la main-d'œuvre. Elle crée un atelier en Suisse tout en maintenant son site historique des Fins.

Artechnic fête ses vingt ans l'an prochain

La société Artechnic a été créée par Éric et Ursula Schwint en 1988. Installée dans de modestes locaux de 90 m² à proximité du Cabanon aux Fins, Artechnic a déménagé dans son bâtiment actuel en 1991. Trois ans plus tard, la société doublait sa surface qui totalise aujourd'hui 1 500 m² sur deux niveaux. Artechnic étudie et réalise des machines d'assemblage pour l'industrie, notamment pour les secteurs de l'automobile, la connectique, la téléphonie, le médical, l'horlogerie ou la lunetterie. Actuellement, la société assure les trois quarts de son activité grâce à l'industrie automobile. Artechnic réalise un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros par an.



42 salariés travaillent actuellement sur le site des Fins.

LES TRÈS
TRÈS
BONNES
AFFAIRES

Du 2 janvier au 10 février

*La direction et le personnel du
Garage Central vous remercient de la
confiance que vous lui témoignez et vous
souhaitent une bonne année 2007*



1700 €*
d'économie
sur la gamme 206

2200 €*
d'économie
sur la gamme 307



2700 €*
d'économie
sur la gamme 407



Retrouvez nos offres sur www.pointdevente.peugeot.fr

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL

* Offres non cumulables, réservées aux particuliers, valables du 2 janvier au 10 février 2007, pour toute commande d'une Peugeot 206 (hors série spéciale 206 XBOX), d'une Peugeot 307 (sauf 307 Confort Pack 1,6L HDi 90 3 portes, hors option et 307 CC Sport 2,0L HDi 136 FAP, avec option peinture métallisée), ou d'une Peugeot 407 (sauf 407 Confort Pack 1,6L HDi 110 FAP avec option peinture métallisée), neuves, identifiées en stock, dans le réseau Peugeot participant, et dont la livraison est prévue avant le 28 février 2007. Liste des véhicules disponible dans votre point de vente. 206 : consommations mixtes (en l/100km) : de 4,4 à 8,0. Emissions de CO₂ (en g/km) : de 116 à 191. 307 : consommations mixtes (en l/100km) : de 4,9 à 8,8. Emissions de CO₂ (en g/km) : de 129 à 210. 407 : consommations mixtes (en l/100km) : de 5,5 à 10,2. Emissions de CO₂ (en g/km) : de 140 à 242. ** Ouverture le dimanche selon autorisations préfectorales.

Cette année, pas moins de six salariés ont décidé de quitter l'entreprise pour succomber aux sirènes suisses. Pour stopper cette hémorragie, l'entreprise Artechnic a donc opté pour une solution qu'elle mettra en place d'ici le 1^{er} avril prochain avec la création d'une entité en Suisse, à l'entrée du Locle. "Cela fait 19 ans qu'on existe, c'est la première année qu'on enregistre autant de départs. Six personnes qui partent, c'est 15 % de notre effectif. On a pu retrouver du personnel, qu'on a formé, mais on est bien conscient qu'un jour ou l'autre, ces salariés voudront à leur tour partir en Suisse. Il fallait réagir. On a l'outil, on a des gens compétents, il ne faut pas les perdre" commente Ursula Schwint, la présidente de l'entreprise créée aux Fins en 1988. La direction d'Artechnic a donc cherché un compromis pour "garder notre personnel et honorer les commandes en cours." Car du travail, Artechnic n'en manque pas. À tel point que les locaux des Fins sont aujourd'hui presque exigus pour les 42 salariés. Artechnic créera donc dès le printemps une filiale à 100 %, côté Suisse, dans des locaux en location. "Nous nous donnons trois mois pour y parvenir. L'avantage de cette solution est de délester un peu les locaux des Fins et de pouvoir continuer à nous développer et progresser sur les deux tableaux" explique la responsable. Et quitter complètement la France, "nous ne pouvions pas le concevoir. Nous restons très attachés au site des Fins dans lequel nous investissons depuis près de vingt ans."

"Nous restons très attachés au site des Fins."

Le futur site du Locle emploiera à son lancement une dizaine de salariés. La montée en charge sera progressive. Une enquête a été menée en fin d'année auprès des salariés d'Artechnic pour connaître leurs souhaits : partir en Suisse pour un salaire près de deux fois supérieur mais avec les aléas des déplacements et un statut social un peu moins avantageux, ou rester en France. Pour l'entreprise, le coût global n'est pas plus élevé en Suisse qu'en France. Une trentaine de salariés devrait rester sur le site des Fins. ■

Le futur site du Locle emploiera à son lancement une dizaine de salariés. La montée en charge sera progressive. Une enquête a été menée en fin d'année auprès des salariés d'Artechnic pour connaître leurs souhaits : partir en Suisse pour un salaire près de deux fois supérieur mais avec les aléas des déplacements et un statut social un peu moins avantageux, ou rester en France. Pour l'entreprise, le coût global n'est pas plus élevé en Suisse qu'en France. Une trentaine de salariés devrait rester sur le site des Fins. ■

J.-F.H.

En bref...

● Maïche

La municipalité de Maïche réfléchit à la mise en place d'une maison du sport. Ce local serait destiné à toutes les associations sportives de la commune. La réflexion autour de ce projet a été lancée suite à la destruction des locaux du club de football par la mini-tempête qui avait balayé Maïche en octobre dernier.

● Atalante

À voir en janvier au cinéma l'Atalante de Morteau : "Les lumières du faubourg" d'Ari Kaurismäki du 11 au 16 janvier, "L'intouchable" de Benoît Jacquot du 21 au 23 janvier et "Hors jeu" de Jafar Panahi du 26 au 30.

● Poste

Le service de la Poste se réorganise sur tout le plateau de Maïche. Outre l'ouverture d'une agence postale communale à Indevillers (voir page 18), les bureaux de Maïche, Charquemont, Damprihard, Trévillers, Frambousans et Goumois changent d'horaires d'ouverture. Renseignements au 03 81 68 38 01.

● Célébration

Grande célébration à l'église de Morteau le 14 janvier à l'occasion de la journée mondiale du migrant et du réfugié. La messe sera célébrée par Monseigneur Lacrampe.



Garage Central

40, rue de la Louhière
MORTEAU
Tél. 03.81.68.55.20

Av. du Maréchal Leclerc
MAÏCHE
Tél. 03.81.64.00.12

1, rue Maulbronn
VALDAHON
Tél. 03.81.56.71.00

Réaction

Les frontaliers répondent aux patrons

Le président de l'Amicale des Frontaliers (10 000 adhérents) a souhaité réagir aux propos d'Étienne Boyer, le responsable de l'Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie du Doubs, qui stigmatisait les conditions de travail suisses dans notre précédente édition consacrée à l'emploi frontalier.

Selon Alain Marguet, "la remise en cause des accords bilatéraux, signés le 21 juin 1999 entre l'Union Européenne et la Suisse, semble difficile car le peuple suisse vient de confirmer le 26 novembre sa volonté d'intégration à l'Europe communautaire." Seules les Chambres Fédérales suisses devront se prononcer pour une prolongation de l'accord sur la libre circulation d'ici 2009, définitive en 2014. Les termes employés par le patron de la métallurgie du Doubs ont fait bondir Alain Marguet : "Parler de farniente pour des frontaliers qui, dès les années soixante, ont choisi de travailler en Suisse avec des conditions de travail peu avantageuses : 42 heures par semaine, 4 semaines de congés payés annuels, la retraite à 65 ans, un taux de change à l'époque de 1,10, dénote de la part du président de l'U.I.M.M. un fameux "toupet" s'empare le président de l'Amicale.

Alain Marguet estime qu'il faut arrêter "de stigmatiser les 17 000 frontaliers qui ne représentent que 3 % de la population active franc-comtoise, de culpabiliser

le chômeur frontalier qui ne touche que son dû (prélèvement de cotisations sur son salaire, rétrocession aux Assedic - mêmes obligations de durée d'indemnisation), de cristalliser toutes les difficultés économiques locales à cause de la Suisse et de caricaturer en permanence le monde frontalier."

Il rappelle les bienfaits du travail frontalier avec un taux de chômage inférieur à 6 % sur l'Arc Jurassien, la prospérité des villes, des villages et un secteur tertiaire en pleine expansion, un passage de devises suisses chaque année équivalente au budget de la Région. Enfin, Alain Marguet rappelle que sur le plan de la sous-traitance, de nombreuses entreprises franc-comtoises travaillent pour la Suisse. "Certaines réalisent 80 % de leur chiffre d'affaires avec celle-ci" dit-il.

L'Amicale des frontaliers a d'ailleurs dénoncé le comportement des élus suisses qui prônent le rassemblement technologique franco-suisse autour des pôles de compétitivité et des universités de Besançon et Neu-

châtel tandis que, dans le même temps, l'ambassade Suisse à Paris torpille le reste de notre tissu industriel frontalier en invitant les entreprises à délocaliser en Suisse.

"Monsieur Boyer, il faut se pencher sur nos insuffisances plutôt que de se lamenter" poursuit Alain Marguet. "Dans le cadre du contrat de projets 2007-2013, il est urgent de définir une nouvelle stratégie de développement, prône le président de l'Amicale. Car l'équilibre est précaire.

"Se pencher sur nos insuffisances plutôt que de se lamenter."

La Franche-Comté devrait être au bénéfice d'un statut particulier imposé par sa situation géographique (zone franche en exonération de taxe T.P., de formation, d'I.S. à 22 % de charges sociales à

20 %, etc.) afin de soutenir la comparaison avec nos voisins suisses. Concernant la formation professionnelle, nous sommes favorables à une contractualisation entre l'entreprise et l'apprenti afin de l'obliger à travailler au moins deux ans pour elle après l'obtention du diplôme" termine-t-il. ■

Villers-le-Lac

La Maison de la presse s'installe au centre-ville

Le commerce de la rue Parrenin intégrera les locaux de l'ancienne boulangerie Viennet, face à la pharmacie, rue Pierre Berçot. L'emplacement stratégique offre de nouvelles perspectives de développement aux tenanciers.

La taille des actuels locaux de la rue Parrenin et leur emplacement, loin du centre névralgique de la commune, donnaient peu d'espoir de développement à la Maison de la presse de Villers-le-Lac. Émilie et Alain Halter, responsable de ce commerce depuis avril 2005, ont saisi l'opportunité de pouvoir reprendre les anciens locaux de

la boulangerie Viennet où ils s'installent au cours du mois de février.

La Maison de la presse bénéficiera d'une surface avoisinant les 80 m² (contre 40 m² actuellement) et surtout d'un emplacement beaucoup plus porteur. "Nous allons profiter de ce déménage-

ment pour développer certains rayons comme la papeterie, la librairie et les cadeaux. Ainsi que

les jeux à gratter que nous faisons déjà" se félicite Émilie Halter.

La Maison de la presse ouvrira tous les jours entre 6 h 30 et 19 heures et le dimanche entre 8 h 30 et 12 h 15. ■

Développer certains rayons comme la librairie.



Émilie et Alain Halter, originaires des Vosges, avaient repris le commerce de M. et Mme Vernery en avril 2005.

Santé

Un nouveau cabinet dentaire à Morteau

Deux dentistes associés de Besançon intégreront la future "maison médicale" initiée par le docteur Jean-Clau-

Ce nouveau pôle de santé sera aménagé dans les locaux de l'imprimerie Bobillier, rue de la Chaussée, imprimerie qui a déménagé dans les anciens bâti-

ments Kiplé, rue Fontaine-l'Épine. Les deux dentistes sont les Docteurs Frank Goi et Dominique Allasio-Clemens, actuellement praticiens place de la

Révolution à Besançon. L'installation de ce nouveau cabinet dentaire à Morteau doit être effective courant avril. ■

Tourisme

Des cartes qui déboussolent les touristes

Le comité régional du tourisme (C.R.T.) cafouille dans sa communication. Après avoir manqué son entrée fin 2006 en présentant son nouveau logo qui a créé la confusion puisqu'il laissait supposer que c'était la Région elle-même qui venait de changer d'identité, cet organisme n'en est pas à sa première bourde. Dans une carte touristique inti-

tulée "Partir en Franche-Comté" diffusée en 2005 dans les offices du tourisme, on peut remarquer qu'il est impossible de relier Besançon à Morteau par le train. La voie s'arrête subitement à hauteur de Gilley, pour

prendre la direction de Pontarlier ! Faut-il rappeler que cette voie ferrée aménagée actuellement pour les rollers et les cyclistes, ne voyait plus pas-

ser de locomotives à vapeur depuis plusieurs décennies. L'édition 2006 présente elle aussi des incohérences puisqu'elle omet de mentionner deux grandes lignes ferroviaires touristiques qui sont la ligne Besançon-Morteau-Le Locle et la ligne Besançon-Dole. Il y a de quoi être déboussolé.

Avec de telles incohérences, il n'y a rien d'étonnant à ce que le tourisme ait du mal à mordre à la Franche-Comté. Incroyable.

LA FRANCHE-COMTÉ A UN NOUVEAU LOGO

FRANCHE COMTE

INCROYABLE FRANCHE-COMTÉ

Le centre-ville est décoré pour les fêtes.

OFFRE RÉSERVÉE AUX FRONTALIERS

Christian Jouillerot vous souhaite une excellente année 2007 !

Premier assureur helvétique en France, la Société Suisse/Swiss Life met depuis plus d'un siècle son expérience, son savoir-faire et son assise financière à votre service. Plus de 3 000 000 d'assurés lui ont déjà fait confiance. Rejoignez-les !

Votre ASSURANCE SANTÉ

vous rembourse jusqu'à **200%***

CERTAINS DE VOS FRAIS MÉDICAUX

* En pourcentage des tarifs de convention de la sécurité sociale - Formule 4

- Des tarifs très compétitifs
- Le paiement mensuel de vos cotisations (service gratuit)
- Garantie vie entière immédiate
- Avec CARTE BLANCHE, vous bénéficiez du tiers payant en hospitalisation, optique, dentaire, sur simple appel téléphonique** à un N° vert
- Des forfaits optique importants élargis aux lentilles et à l'opération de la myopie

- Le libre choix des établissements hospitaliers de Genève, Vaud, Valais, Jura, Neuchâtel. Remboursement du tarif classe 3 de l'hôpital Cantonal de Genève.

- Bonus fidélité : remboursements supplémentaires en optique et dentaire après 4 ans
- Prévention : prise en charge de dépenses non remboursées par la sécurité sociale

DEMANDE DE DEVIS GRATUIT

OUI je désire, sans engagement de ma part, une information personnalisée

Nom Prénom

N° Rue

Code Postal Profession

Ville Téléphone

PERSONNES À GARANTIR :

Date de naissance M Mme M Régime social M Mme M

Situation de famille

Nombre d'enfants à charge

Avez-vous une garantie perte de gain ?

OUI NON Laquelle ?

Christian JOUILLEROT
Agent Général d'Assurances

SwissLife

25 bis Grande Rue
25390 ORCHAMPS VENNES
Tél. 03 81 43 52 56 - Fax : 03 81 43 63 05

Les affaires jusqu'à **6€**

5,30

Sous couche plâtre et plaques de plâtre 10 litres, soit 0,53 € le litre. Pour plâtre et plaques de plâtre. Coloris blanc, aspect mat. Couvre environ 8 m² par litre. Réf. 243531



5,80

Lot nettoyant de 2 pulvérisateurs 2 x 500 ml, soit 5,80 € le litre. Pour vitres d'insert. Réf. 436426

Du 4 au 13 janvier 2007

Les affaires jusqu'à **10€**



7,50

Torche dynamo Réf. 453338



6,50

Coffre à linge Laundry box Contenance 45 litres. Coloris jaune. Réf. 452859

Les affaires à petits prix

79,20

dont Eco-Participation 0,20 €

Tour à bois Puissance 400 W. Entrepointe 0,5 et 1 mm. Réf. 452929



Scie à onglet radiale Puissance 1900 W. Avec pointeur laser et guide-rouleaux extensibles. Lame carbure diamètre 200 mm. Garantie 2 ans. Réf. 455380

151,25

dont Eco-Participation 2,25 €

Les affaires à petits prix !

30€

Diabie pliable 100 kg. Réf. 452925



UN GRAND CHANGEMENT SE PROFILE DU CÔTÉ DES RAYONS DÉCO ET LUMINAIRES pour les mois de janvier et février. Avant ce changement, profitez **D'AFFAIRES EXCEPTIONNELLES**

PEINTURES

BOIRO OASIS

DIVERS COLORIS DISPONIBLES LE BIDON DE 5 LITRES (ENV. 16 M²) ANPF : 374709

73,45 € - 30% = **51,42 €**



PEINTURE LUMIERE VALENTINE



DIVERS COLORIS DISPONIBLES LE BIDON DE 2.5 L (ENV. 35 M²) ANPF : 3913

46,20 € - 20% = **36,96 €**

Peinture DECO MR BRICOLAGE



DIVERS COLORIS DISPONIBLES SELON ETIQUETAGE EN MAGASIN. LE BIDON DE 2.5 L (ENV. 35 M²)

35,60 € - 30% = **24,92 €**

LUMINAIRES

PLAFONNIER MILOS 3 LAMPES HETRE/CHROME

ANPF : 755717

59,90 € - 30% = **41,93 €**



59,90 € - 50% = **29,95 €**

MODELE DE PRESENTATION

ARC MADEIRA 4 LAMPES BOIS FONCE

ANPF : 755774

89,20 € - 30% = **62,44 €**

89,20 € - 50% = **44,60 €**



MODELE DE PRESENTATION

Mr. Bricolage
On peut compter sur lui.

10 av. Charles de Gaulle - 25500 MORTEAU - 03 81 67 05 66

SELON ETIQUETAGE DANS LA LIMITE DES STOCKS DISPONIBLES

Forêt

Les bois du Haut-Doubs de plus en plus convoités

Le bilan des grandes ventes d'automne s'inscrit dans un contexte de reprise sans équivoque. La montée en puissance des acheteurs hors Franche-Comté, des Vosges notamment, pourrait fragiliser à terme le tissu des scieries locales.

“96% des volumes mis en vente le 14 novembre dernier à Pontarlier ont trouvé acquéreurs. En chiffre d'affaires, on enregistre une hausse de 45 % par rapport à l'automne 2005. On retrouve les niveaux de prix de 1999 pour le sapin comme pour l'épicéa. On est même au-dessus sur les petits bois et légèrement au-dessous sur les gros bois. Le nombre d'offres par lots a pratiquement doublé en passant de 3,7 à 5,3”, observe Bernard Bonnici, le directeur de l'agence O.N.F. de Pontarlier. La tendance à l'ouverture du marché régional se confirme avec en tête des acheteurs le négociant Calvi qui s'approprie 17 % des volumes proposés, lesquels partent à l'export notamment en Autriche et en Italie. Arrivent en seconde position, des acheteurs vosgiens et alsaciens qui représentent en cumulé 15 % des volumes. Le reste se répartit entre les acheteurs dits habituels dans des proportions variant de 1 à 5 % par acheteur. Plusieurs phénomènes interviennent dans l'augmentation de la demande et son externalisation. L'embellie du bâtiment se poursuit en France mais également en Europe de l'Ouest. On commence par exemple à ressentir dans tout l'Est de la

France les effets du développement du groupe allemand Klenk Holz, propriétaire à Volgelsheim dans le Haut-Rhin d'une des plus importantes scieries en France. “Poussés par la maison-mère, ces scieurs alsaciens connaissent des difficultés d'approvisionnement dans leur bassin traditionnel. Ils s'intéressent donc de plus en plus au marché franc-comtois.”

Le poids qu'ils représentent actuellement risque d'évoluer encore à la hausse sachant qu'ils prévoient de s'agrandir en 2007 et disposeront d'une capacité de sciage de 600 000 m³/an, soit les deux tiers de la production résineuse comtoise. Une perspective d'autant plus inquiétante pour les scieurs locaux que deux autres projets d'ampleur similaire entreront en fonctionnement cette année en Suisse.

Dans ces circonstances, on peut légitimement craindre, préférence nationale oblige, une diminution des importations de résineux suisses à destination des scieries comtoises. “Beaucoup de bois en grumes risque ainsi de quitter notre région et ne reviendra pas pour une seconde transformation. Certes, la forte demande actuelle ne peut que réjouir les propriétaires et les



En proposant des bois façonnés, cubés, classés par qualité, le principe des contrats d'objectif peut concourir au maintien du tissu des scieries locales.

communes forestières. Mais les élus doivent aussi se poser la question du devenir d'une partie de la filière comtoise implantée surtout en zone rurale et qui génère des emplois nécessaires dans nos villages”, s'inquiète le maire d'une des communes forestières les plus importantes du Haut-Doubs.

L'une des solutions plausibles pour sécuriser les approvisionnements suppose un renforcement des contrats collectifs d'approvisionnement établis entre les communes forestières et les acheteurs habituels. “Ce dispositif permet de fournir des produits façonnés et triés qui correspondent mieux aux besoins de scieurs. L'O.N.F. a également initié d'autres modes de contractualisation dans le Haut-Doubs à travers d'une part des ventes amiables de chablis en bois façonnés et d'autres des petits bois

de sciages ou billons et du bois de papeteries. Ces trois types de contractualisation ont représenté cette année un volume de 130 000 m³ sur une production de 450 000 m³ à l'échelle de l'agence O.N.F. du Haut-Doubs”, poursuit Bernard Bonnici.

Autre phénomène en plein boom et qui surenchérit la demande : le bois énergie. Ce marché commence tout juste à se structurer. En permettant de valoriser davantage les produits connexes, il profite aussi bien aux scieries qu'aux propriétaires. L'offre étant supérieure à la demande, les prix s'envolent logiquement. Pour le directeur de l'O.N.F., cette infla-

SARL AMBULANCES MORTUACIENNES
À l'occasion des fêtes de fin d'année, Alain Hirchy, Éric Dubernat et l'ensemble du personnel des Ambulances Mortuaciennes vous présentent leurs meilleurs vœux et vous remercient sincèrement pour la confiance que vous leur avez accordé.

Tél. 03 81 67 02 91

**10, rue de la Gare
25500 MORTEAU**

tion n'est pas négative en soit dans le sens où “elle va permettre de remobiliser des bois délaissés par déficit de bilan financier. Le prix va faire sortir plus de bois. Il faudra également sécuriser les approvisionnements en Franche-Comté. Cela signifie d'augmenter la capacité de production et de construire plus de plate-formes de stockage. Vu leurs coûts, cela ne pourra se faire qu'à l'échelle intercommunale.”

Le développement de cette filière entraînera forcément une plus forte exploitation des forêts. Se pose alors une préoccupation d'ordre environnemental. “Avec le retrait massif des produits secondaires, on peut voir partir ce qui servait auparavant à la reconstitution de l'humus. Il faudra être vigilant à ce niveau-là pour éviter des déséquilibres”, suggère un spécialiste de la forêt. ■ **F.C.**

Commerce

Y a un cheni sur ton T-shirt

Des T-shirts arborant des expressions comtoises rigolotes. Lancée par deux Bisons il y a quelques semaines, la formule cartonne. Ils sont désormais en vente dans le Haut-Doubs, au siège du journal C'est à dire, Grande rue à Morteau.

“BEUGNER” v.tr. Frapper, heurter. “En sortant du garage, elle a beugné la voiture...”, peut-on lire sur le T-shirt noir. C'est la dernière mode locale : porter son T-shirt estampillé comtois, barré d'une expression courante du “parler comtois” accompagné de sa traduction.

À l'origine de l'idée, deux copains, le photographe Denis Maraux et Jean-Paul Marquiset, ancien commerçant maïchois, qui voulaient gentiment tourner en dérision l'image de la région. Les T-shirts vendus dans les boutiques touristiques sont trop fades, trouvent-ils. “Dans beaucoup de pays, on ose détourner l'image, se moquer des clichés de la région. Les Suisses ou les Irlandais savent très bien le faire et cela fonctionne. En Franche-Comté, on se plaint du déficit d'image. Osons rire de nous-mêmes, de notre climat, de notre accent...”, affirme Denis Maraux. Les deux compères ont donc sélectionné cinq mots comtois : “beugner”, “viösse”, “daubot”, “ch'ni” et “beuillot”.

Au départ pourtant, personne n'y croyait. Démarchés, les sites touristiques de la région et leurs boutiques de souvenirs pour les touristes ont opposé un refus poli au T-shirt. Trop décalé. C'est



L'idée est simple, encore fallait-il y penser.

“Il s'en vend une trentaine par jour.”

au salon littéraire des Mots Doubs, en septembre, que tout démarre. Invité à dédicacer ses livres de photos, Denis Maraux porte un de ses T-shirts comtois. Effet immédiat. “L'accueil du public a été génial. Tout le monde m'en parlait. On s'est dit alors que le meilleur endroit pour commercialiser ce T-shirt était les librairies”, reprend Denis Maraux. Depuis, le T-shirt est en vente à la librairie Cart, à Besançon. Depuis ce mois-ci, on le trouve aussi au siège du journal C'est à dire, au 5, bis Grande rue à Morteau. Les T-shirts comtois cartonnent.

“Il s'en vend une bonne trentaine par jour et cela ne fait que s'amplifier”, s'étonne encore Denis Maraux, qui avoue avoir été pris de court par le succès des T-shirts.

Pour les fêtes de fin d'année, 500 nouveaux T-shirts avaient été commandés. Devant l'engouement, les deux créateurs doivent bientôt ouvrir leur site Internet, www.beuillot.com. Et ils envisagent déjà d'étendre la gamme en ajoutant de nouvelles expressions comtoises, déclinées aussi sur des mugs... Le filon est inépuisable. ■

Renseignements au
03 81 67 90 80

Sponsoring

François Jacquet : “Nous ne fermons pas la porte au vélo”

Président de la commission “communication” de l'enseigne nationale BigMat, le responsable du site des Fins fait le point sur la stratégie de promotion de l'enseigne tournée essentiellement vers le sport.

C'est à dire : Quel est le budget communication de l'enseigne BigMat en France ?

François Jacquet : Il est de 3 millions d'euros.

Càd : Et comment se répartit-il ?

F.J. : Il est d'abord investi dans des actions de notoriété. Nous sommes partenaires de l'émission Stade 2. BigMat est également présent sur six terrains de football de 1^{re} division qui sont Lille, Nancy, Saint-Étienne, Nice, Toulouse et Rennes. Ces deux opérations correspondent à un budget de 1,5 million d'euros environ. L'enseigne a également un site Internet. Nous avons aussi un partenariat avec Dominique Rocheteau qui intervient uniquement comme parrain des adhérents qui soutiennent un club sportif régional. La communication, c'est enfin tous les outils que l'on met à disposition de nos adhérents pour qu'ils assurent leur promotion.

Càd : Votre communication est axée essentiellement vers le sport. BigMat avait sa propre équipe cycliste professionnelle pendant 4 ans. Pourquoi avez-vous quitté le monde du vélo ?

F.J. : Pour la notoriété, le vélo est excellent. Mais nous étions dans une période mouvementée, où l'on parlait beaucoup du dopage. Nous ne pouvions pas risquer d'avoir un problème comme d'autres équipes en ont rencontré. Toutefois, on ne ferme pas la porte à cette discipline.

Càd : Dans quel contexte pourriez-vous revenir dans le cyclisme ?

F.J. : En fait, avec les quatre pays où BigMat est présent (Espagne, Italie, Belgique et France) nous avons décidé de faire une communication commune. Nous allons d'ailleurs être co-sponsors d'un bateau sur la Coupe de l'America qui se déroule à Valence en Espagne. Nous attendons que la situation s'assainisse un peu dans le vélo pour réétudier la question. Si on y revient, ce sera dans le cadre d'une équipe internationale financée par les quatre pays. Si nous ne sommes



François Jacquet : “Nous allons être co-sponsors d'un bateau sur la Coupe de l'America.”

pas présents sur les classiques belges, et sur les trois grands tours, je ne vois pas quelle pourrait être la motivation de mes partenaires belges, italiens et espagnols à soutenir une équipe de vélo.

Càd : Pourquoi avoir choisi la voile ?

F.J. : Nous avons cherché un dénominateur commun aux quatre pays. Cela aurait pu être le foot, mais le sport est perçu différemment d'un pays à l'autre. Nous avons retenu la voile car la Coupe de l'America se déroule en Espagne, le bateau est italien, et dans l'Ouest de la France, nous avons des enseignes BigMat que ce sport intéresse.

Càd : Quel est votre budget pour être partenaire de la Coupe de l'America ?

F.J. : Il est de 1,5 million d'euros.

Càd : Depuis le 1^{er} janvier, les enseignes de grande distribution peuvent faire de la publicité télévisée. Ce créneau peut-il vous intéresser ?

F.J. : Non, car les sommes à investir sont considérables et on redoute d'être noyé dans la masse. Je préfère que l'on intensifie l'opération Dominique Rocheteau. ■

Propos recueillis par T.C.

SUPER U

LE
RUSSEY

Votre **SUPER U** vous souhaite une
super bonne **Année 2007** sous le signe
du plaisir et de la convivialité !

A bientôt dans votre Super U

Et si vous passiez au **U** commerce ?

Dés le 10 janvier... Vos soldes par plaisir !

TEXTILE :

de **30 % à 50 %**
sur tout le rayon*

BAZAR :

**Des tonnes de
prix sont
sacrifiées**

* Hors article de ski



Ouvert du Lundi au Samedi
de 8h30 à 19h00

Les points comptent doublent
**jeudi 11
janvier**

Téléthon 2006 : le Val de Morteau a frappé fort

Les animations organisées à Morteau pour le dernier Téléthon ont battu tous les records. La fréquentation de la manifestation est estimée à 15 000 personnes sur les deux jours. Le bénéfice quant à lui dépassera les 100 000 euros reversés à l'A.F.M. "On sera encore bien au-

delà de ce qui s'est fait l'an dernier se félicite Pierre Vaufrey, le responsable du dernier Téléthon. *Et ce qui est impressionnant, c'est le partenariat des entreprises du secteur, qui a été encore plus important que les années précédentes.* Le public n'a pas compté ses dons : plus de

170 000 euros ont été convertis en "chevillots", la monnaie du week-end. "Il y a eu une participation phénoménale" s'enthousiasme Pierre Vaufrey qui reprendra dès l'an prochain ses fonctions de coordinateur du Téléthon pour le Haut-Doubs.



À ceux qui se demandent combien a coûté le Téléthon à la collectivité publique, la réponse est limpide : la ville de Morteau s'était engagée à verser une subvention de 15 000 euros sur deux ans tandis que la participation de la communauté de communes du Val de Morteau s'est élevée à

8 000 euros. Le reste, c'est intégralement du partenariat privé : fourniture de matériel, de journées de travail... Une opération comme la couverture de la Grande rue par exemple a été entièrement prise en charge par la vente de la pelouse synthétique aux commerçants.



La valeur du kiosque fabriqué par les artisans locaux est estimée à 80 000 euros. Le kiosque sera cédé à la ville de Morteau. La location et le chauffage du grand chapiteau a coûté à lui seul 30 000 euros.



101 472 581 euros, c'est le nouveau record établi à l'échelle nationale. Dans le Doubs, le bilan financier s'élève, selon Robert Petiteau, le coordinateur bisontin, à "467 800 euros pour le week-end." Laurence Tiennot-Herment, présidente de l'A.F.M. affiche sa satisfaction : "En 1987, lors du premier Téléthon, les Français ont répondu présent à notre appel pour que cesse l'indifférence et pour qu'enfin la science et la médecine s'intéressent à nos enfants. Depuis 20 ans, nous n'avons jamais baissé les bras, nous avons tenu nos promesses, continué sans relâche notre combat pour la guérison et réalisé des avancées majeures. Durant ces deux jours des 8 et 9 décembre, la population a reconnu notre détermination et la cohérence de notre stratégie. Nous remercions tous ceux qui ont, une nouvelle fois, répondu présent pour cette 20^{ème} édition. Cette réponse du cœur nous conforte dans notre détermination. Nous pouvons poursuivre notre soutien à plus de 30 essais sur l'homme. 30 tentatives thérapeutiques pour 25 maladies différentes et qui en entraîneront bien d'autres. Ensemble, c'est certain, nous transformerons la recherche en traitement" commente-t-elle.



Le Téléthon 2007 aura lieu à Vil- lers-le-Lac. Une association d'or- ganisation s'est déjà constituée au sein du comité des fêtes de la ville. Le point névralgique de la manifestation se situera sous un grand chapiteau monté sur le

site de la Griotte. Le site de la salle des fêtes s'avère trop petit pour accueillir la manifestation qui a pris une trop grande ampleur. C'est Montlebon qui reprendra ensuite le flambeau en 2008. ■



Membre du groupe **FJ Investissement**

éditeur immobilier
SMCI

Le Lac Saint Point vu par



BUREAU DE VENTE
sur place
ouvert
jeudi, vendredi
et samedi
15H à 18H

Visitez
l'appartement
témoin
03 81 82 83 76

- GRAND CONFORT
- PORTES BLINDÉES
- BALCONS, TERRASSES
- JARDINS PRIVATIFS
- VUE SUR LE LAC
- OU SUR LE MASSIF DU JURA
- PARKING EN SOUS SOL
- GARAGES

Les Nymphéas
du Lac



MALBUISSON VILLAGE

Une demeure de caractère authentiquement restaurée sur l'un des sites protégés les plus beaux de Franche Comté. Posée en bordure de lac et au cœur du village de Malbuisson, cette belle maison confortable et idéalement placée conjugue proximité des commerces, atmosphère de vacances et tranquillité.

APPARTEMENTS T1 BIS À T4



éditeur immobilier
SMCI **Tél. 03 81 82 83 76**

L'agence privée - illustration non contractuelle

Horlogerie : la saga Cattin

Au temps glorieux de l'industrie locale

Le Haut-Doubs en général et le Val de Morteau en particulier portent encore les traces d'une aventure horlogère qui a assuré la prospérité et une renommée internationale à toute la bande frontalière pendant des décennies. Les ateliers foisonnaient partout dans Morteau à côté des grandes fabriques dont certaines employaient plusieurs centaines de personnes.

Au départ de cet essor industriel, il y a des hommes, des femmes et des familles, qui ont fait prospérer leur affaire. C'est le cas de la manufacture Cattin. Son fondateur est Émile Cattin (1904-1979), un autodidacte qui a donné à sa société une envergure internationale. Dans ce dossier, le Journal C'est à dire vous propose de découvrir le premier volet d'une des plus grandes sagas horlogères du Haut-Doubs.

Industrie

Émile Cattin, un géant ambitieux

Si la manufacture horlogère Cattin a connu ce destin, c'est grâce à son père fondateur, Émile Cattin, un autodidacte issu d'un milieu modeste. Il était animé par une seule priorité : réussir.

Au départ des plus belles aventures industrielles, il y a souvent un homme. Émile Cattin faisait partie de ces capitaines d'industrie dont l'envie d'entreprendre a marqué l'histoire horlogère du Val de Morteau. Né en 1904, "il était d'une époque où si on était malin et si on avait des idées, alors on pouvait réussir" estime Régis Cattin, son petit-fils. Celui qui était surnommé amicalement "Milo" avait ces deux qualités avec en prime, "un sens inné des affaires" disent ceux qui l'ont côtoyé. L'homme, un grand costaud charismatique de plus de 1,80 m, s'est lancé dans l'horlogerie à 25 ans. Comme beaucoup à cette époque, il est parti de rien. Un "self-made-man" qui fut berger dans son enfance. "Il a commencé avec son épouse Juliette

(N.D.L.R. : Née Gruet, elle travaillait à la chocolaterie Klaus). Il avait obtenu un prêt de Maître Lemoine, notaire à Morteau. Cela lui a permis d'acheter ses premières ébauches. Il les a montées et a commencé à vendre ses montres" se souvient Constant Vaufrey, un ancien cadre de chez Cattin entré dans la société en 1948, qui anime aujourd'hui le musée de l'horlogerie de Morteau. L'assemblage des pièces se faisait sur le bord de fenêtre. C'est comme cela qu'il a démarré, "en partant sur les marchés avec son vélo et sa musette pour vendre ses produits."

Avant la guerre, Émile Cattin s'installe rue de l'Helvétie à la sortie de Morteau, où il construit d'ailleurs l'hôtel des Terrasses dont la salle de bal a vu danser des générations de Mortuaciens. Les ateliers sont à la même

adresse. Il gérait cette affaire en famille, en parallèle de son activité horlogère. "L'établissement sera réquisitionné par les Allemands pendant la guerre" précise Régis Cattin. Quel rapport entre l'hôtellerie et l'horlogerie ? Aucun, si ce n'est l'envie d'entreprendre qui animait cet homme besogneux.

Mais pour beaucoup, la réussite de l'entreprise est un mystère. Elle a suscité les jalousies dans le Val de Morteau où un certain nombre de rumeurs ont couru sur son compte, notamment pendant la seconde guerre mondiale, période houleuse durant laquelle il a fermé la société d'horlogerie pour la rouvrir en 1947. Parmi les anecdotes, on raconte que certaines personnes sont même allées jusqu'à gratter le pare-chocs de sa voiture le soupçonnant de passer de l'or en Suisse. Les critiques les plus vives n'ont pas eu raison du personnage qui commence à fabriquer ses propres ébauches juste après la guerre. "Je me souviens, nous n'étions pas plus de huit dans l'atelier de la rue de l'Helvétie. Je me souviens qu'il me disait : "Tu sais Constant, un jour nous construirons une usine, avec des maisons et tu verras comme on sera heureux." Pas de doute, c'était un homme qui voyait loin" se rappelle Constant Vaufrey. Cette usine, il la construira lorsque les ateliers qui s'étaient

déjà étendus sur l'hôtel des Terrasses devenaient trop étroits pour accueillir quatre-vingts employés. La nouvelle usine sort de terre en 1960 avenue Charles de Gaulle. Le bâtiment sera inauguré le 13 octobre 1962. Il accueillera jusqu'à 360 salariés. L'aventure Cattin est lancée. La manufacture mortuacienne qui n'était tributaire que de quelques fournisseurs extérieurs puisqu'elle produisait en interne la plupart des composants nécessaires à la fabrication de ses montres, va connaître un destin heureux et international en vendant des montres bon marché. Mais comme toutes les grandes aventures horlogères du Val de Morteau, celle des établissements Cattin qui tirait sa force de son indépendance mécanique finira par disparaître en 1989, date du dépôt de bilan. Cette place forte de l'horlogerie locale, qui semblait indestructible, dans laquelle on entrerait pouvant espérer y rester jusqu'à la fin de sa carrière, a fini par vaciller. ■

T.C.

Inauguration
de la nouvelle usine
CATTIN & Cie S. A.
Montres "Mortima"
Morteau / Doubs
le 13 octobre 1962



Le voyageur qui ne fait que passer par Morteau aurait sans doute de la peine à imaginer, qu'à l'intérieur de ce gros bourg, se cachent de nombreuses industries et tout particulièrement, celle de l'horlogerie. Aussi tous les invités des Etablissements CATTIN et Cie ont-ils été surpris d'avoir à inaugurer un magnifique ensemble de bâtiments, qui sont une preuve du développement très réjouissant de l'industrie horlogère en général et de l'entreprise Cattin & Cie en particulier.

Parmi les très nombreux participants à cette manifestation qui marque, sans aucun doute une étape importante dans l'industrialisation de Morteau et de la région, il nous est agréable de mentionner en particulier les personnalités de l'industrie horlogère française, Monsieur Dalin, Directeur de la Chambre Française de l'Horlogerie, M. Donat, le spécialiste bien connu du CETEHOR, de nombreux fabricants d'horlogerie, ainsi que les représentants des autorités, Monsieur le Sous-Préfet, Monsieur le Maire de Morteau.

Durant la visite rituelle des établissements et des nouvelles installations - dont un atelier de galvanoplastie, a fait l'admiration de tous les connaisseurs - les invités ont pu se familiariser avec le processus complet de la fabrication des montres. En effet, les Etablissements Cattin et Cie sont parmi les rares manufactures mondiales complètement intégrées, c'est-à-dire n'étant tributaires que de quelques fournisseurs extérieurs, tels que pour les boîtes, les pierres, les aiguilles, les ressorts. Tout est conçu selon les règles fondamentales de la fabrication horlogère, des plus grosses presses pour la fabrication d'ébauches, en passant par les départements de décolletage, de taillage, la fabrication de cadrans, de l'assemblage jusqu'aux appareils les plus délicats pour le réglage et les dernières vérifications. L'existence des établissements Cattin est d'ailleurs assez particulière pour que nous puissions la mentionner. Véritable "self-made man", Monsieur Cattin, le Directeur Général actuel de l'entreprise, a eu comme première activité quelque peu lucrative, celle de berger. Son esprit d'entreprise l'appelant bientôt à d'autres occupations, il se transforma en marchand forain et se rendait dans toutes les foires et marchés de l'époque.

age des
fermait
ença la
tait dé-

GE DE L'ÉDITEUR



Émile
Cattin et
son épouse
Juliette.



Le "grand"
Émile Cattin (côté droit de la photo), le jour de l'inauguration de l'usine le 13 octobre 1962.

Social

Les salariés bénéficiaient d'un traitement particulier

13^{ème} mois, congés payés supplémentaires, bons de Noël, intéressement au bénéfice, Émile Cattin avait mis en place un système qui valorisait ses salariés.

C'était l'usine avec la rigueur qu'elle impose. Cependant, Émile Cattin était attentif à ses salariés. "Il voulait que l'on soit fier de travailler dans cette société" se souvient un retraité. Ce chef d'entreprise qui était pourtant capable d'éconduire celui qui le freinait dans son action - comme il l'avait fait en 1968 avec un leader syndicaliste -, était social sur le fond.

Tout le monde était logé à la même enseigne ou presque. Les cadres par exemple étaient installés dans une des dix villas construites autour de l'usine de l'avenue Charles de Gaulle. "En logeant ses cadres, cela lui permettait de les conserver" explique Pierre Cheval qui fut directeur général de l'entreprise à la fin des années quatre-vingt. Dans le quartier du Clos Jeune, "il avait acheté l'équivalent d'un

immeuble pour loger ses salariés" explique Régis Cattin son petit-fils. Tous avaient droit au 13^{ème} mois, aux bons de Noël et à la participation aux bénéfices, ce qui correspondait pratiquement à un quatorzième mois. À l'époque, un tel traitement était plutôt exceptionnel. "Il voulait que l'on soit les mieux payés du département du Doubs. Tout le monde avait sa semaine supplémentaire de congés payés. Quand la législation en imposait trois, il en donnait quatre, quand elle en imposait quatre, il en donnait

"C'était une boîte excellente pour cela."

cinq" raconte Constant Vaufrey qui est entré dans l'entreprise en 1948.

Dans les ateliers, les ouvriers étaient payés à la pièce. Plus ils produisaient et plus ils pouvaient espérer conforter leur salaire mensuel. "C'était une boîte excellente pour cela" reconnaît une ancienne employée de l'emboîtement. Il n'était pas rare que des salariés repartent chez eux le soir et le week-end avec du travail. Les 35 heures n'existaient pas, les mentalités étaient de toute évidence différentes. Émile Cattin avait réussi à transmettre un esprit de famille pour tirer vers le haut la manufacture. "Quand nous avons reçu l'Oscar de l'exportation en 1960, Émile Cattin avait organisé un grand bal à la mairie de Morteau. C'était une grande réception gratuite ouverte à tous ses collaborateurs. C'était comme ça, il était un type entier et généreux" poursuit Constant Vaufrey qui faisait partie de ces cadres "simples qui ont grandi avec l'usine."

Émile Cattin avait pris l'habitude de dire "je ne sais pas faire de division, mais je sais partager." Sa générosité s'exprimait en dehors des établissements. Il aurait financé sur ses fonds propres l'ensemble de l'installation de chauffage de la chapelle à Morteau. C'est lui qui également aurait payé la première télévision de l'hôpital local. C'était une autre époque où l'horlogerie était florissante. ■

T.C.



Après avoir reçu l'Oscar de l'exportation en 1960 des mains du ministre des Finances et des Affaires Économiques M. Baumgartner, Émile Cattin a organisé un grand bal à la mairie de Morteau.

Industrie

Mortima a fait le succès de Cattin

Vendre un produit manufacturé bon marché, robuste et fiable. C'est sur cette philosophie que les Établissements Cattin ont bâti leur politique commerciale qui a fait leur succès. Et peut-être plus tard leur échec...

C'est la fabrication et la vente de montres bas de gamme qui a couronné de succès les Établissements Cattin. Elles n'étaient pas commercialisées à travers un réseau de bijoutiers-horlogers classique, mais sur les marchés par exemple, par des posticheurs qui les vendaient, ou sur les fêtes foraines. La manufacture s'est d'ailleurs attirée les plus vives critiques

"Nous avons produit jusqu'à 2 millions de montres par an."

de la part du monde horloger local qui considérait cette production "comme des sous-produits qui n'avaient rien à voir avec de l'horlogerie." L'essentiel dans une montre est qu'elle donne l'heure ! À chacun sa politique commerciale. Cattin avait la sienne. Qu'importe des fioritures, du moment que le garde-temps "fiable et robuste" était accessible au plus grand nombre de personnes. "Nous avons produit jusqu'à 2 millions de montres par an. Sur 360 salariés au moment le plus fort, 310 personnes étaient à temps complet, les autres travaillaient à domicile" indique Pierre Cheval, qui a succédé à René Gruet, direc-

teur général de l'entreprise, le gendre d'Émile Cattin, disparu dans un accident de voiture en 1985.

Cattin était connu dans le monde entier par l'intermédiaire de Mortima, sa marque-phare. Ces montres mécaniques fonctionnaient grâce à un mouvement de type Roskopf. La quasi-totalité des composants étaient fabriqués en interne, ce qui donnait à la manufacture mortuacien-

ne son caractère exceptionnel. Il n'y avait guère que les boîtes (produites par Burdet à Damprihard), les aiguilles, les pierres et les ressorts qui provenaient de fournisseurs extérieurs. En dehors de cela, Cattin ne dépendait de personne.

L'entreprise a développé différents calibres jusqu'en 1988 qui feront date comme le C 64 qui a permis à cette société de lancer dès 1964 une collection de montres femmes. C'est à cette même époque que Cattin participe à ses premières foires de Bâle. La manufacture y allait pour la forme, toutes ses productions étaient vendues d'avance. ■

www.toyota.fr

Nouveau Toyota RAV 4



Toute l'équipe du Garage Schell vous présente ses meilleurs vœux pour l'année 2007



TODAY TOMORROW TOYOTA

Aujourd'hui, demain.

S.A.R.L Garage Robert SCHELL
CONCESSIONNAIRE

10, rue du Jura - 25120 MAICHE
Tél. 03 81 64 08 73 - Fax 03 81 64 26 94



LOUVET SPORT 2000 MAÏCHE

SPORT & MODE

SOLDÉS MONSTRES

de 20% à 50% de remise sur les marques sport et mode



QUIKSILVER

adidas



et beaucoup d'autres

18, rue Montalembert
25210 MAICHE Tél. 03.81.64.05.92

Rétrospective

Les images d'une épopée industrielle

Les images retraçant l'histoire d'Émile Cattin dans l'horlogerie sont rares. Une bonne partie des archives de la société a disparu au moment du dépôt de bilan en 1989. Grâce à sa famille et d'anciens collaborateurs, découvrons en images les temps forts de l'entreprise.



Cattin tirait sa force du fait que l'entreprise soit une manufacture. La quasi-totalité des composants d'une montre était fabriquée en interne.



En haut, la construction de l'hôtel des Terrasses, rue de l'Helvétie. C'est là qu'Émile Cattin installera ses premiers ateliers à la fin des années vingt, qui emploieront jusqu'à 80 personnes avant le déménagement dans la nouvelle usine en 1962.



Témoignage

Jean Estevez : "On pouvait nous acheter 10 000 montres sans nous prévenir"

Jean Estevez a dirigé le bureau parisien de Cattin depuis sa création en 1954 jusqu'à sa fermeture en 1987. Ce bureau commerçait essentiellement avec une clientèle venue d'Afrique et des Antilles.

C'est à dire : Qu'est-ce qui a motivé Émile Cattin à ouvrir un bureau commercial à Paris ?

Jean Estevez : Le bureau parisien a été créé en 1954. À l'époque, Cattin vendait déjà l'essentiel de sa production à l'étranger et pas sur le territoire français. L'objectif de ce projet était justement de conquérir le marché français où nos produits qui n'étaient pas destinés à être commercialisés par les horlogers-bijoutiers. Nos distributeurs étaient par exemple les bureaux de tabac ou les boutiques de cadeaux.

Càd : Avez-vous atteint cet objectif ?

J.E. : Nous avons rencontré la clientèle que l'on visait. Des publicitaires se sont intéressés également à nous pour que l'on produise des montres griffées qui portaient leur marque. Mais

en fait, les choses ont évolué différemment. Paris étant à l'époque le point de chute des gens qui venaient des colonies françaises et des pays étrangers, nous avons eu petit à petit une clientèle africaine.

Càd : Cette clientèle venait acheter directement les montres avant de les revendre sur le continent africain ?

J.E. : Nos montres intéressaient cette clientèle africaine et des Antilles car elles n'étaient pas chères. Ils venaient directement acheter des

quantités de montres. Ils remplissaient leurs valises et passaient la douane à Roissy, au grand étonnement je suppose des douaniers, qui voyaient passer ces quantités de montres.

Càd : Vous pouviez répondre immédiatement à cette demande ?

J.E. : Nous avons commencé rue du Temple, nommée la rue du "temple de la montre", car tous les grossistes étaient là, nous avions juste un bureau. Ensuite, nous nous sommes étendus, on pouvait venir nous acheter 10 000 montres sans nous prévenir.

Càd : Cattin était donc connu dans toute l'Afrique ?

J.E. : Ce n'était pas Cattin qui était connu dans toute l'Afrique, mais les montres Mortima, reconnaissables au petit coq sur le cadran. Notre indice de pénétration sur ce continent était important. Nous étions tellement connus que nous avons souffert de la contrefaçon asiatique. Ces copies venaient de Hong-Kong. Je me souviens que pour se différencier des contrefacteurs, on intégrait des petites modifications dans nos montres. ■

Propos recueillis par T.C.

Stratégie

Une politique commerciale tournée vers l'export

Les produits Cattin étaient commercialisés dans 70 pays. Chaque jour, des milliers de montres sortaient des chaînes de montage de l'usine de Morteau pour être expédiées vers l'étranger.

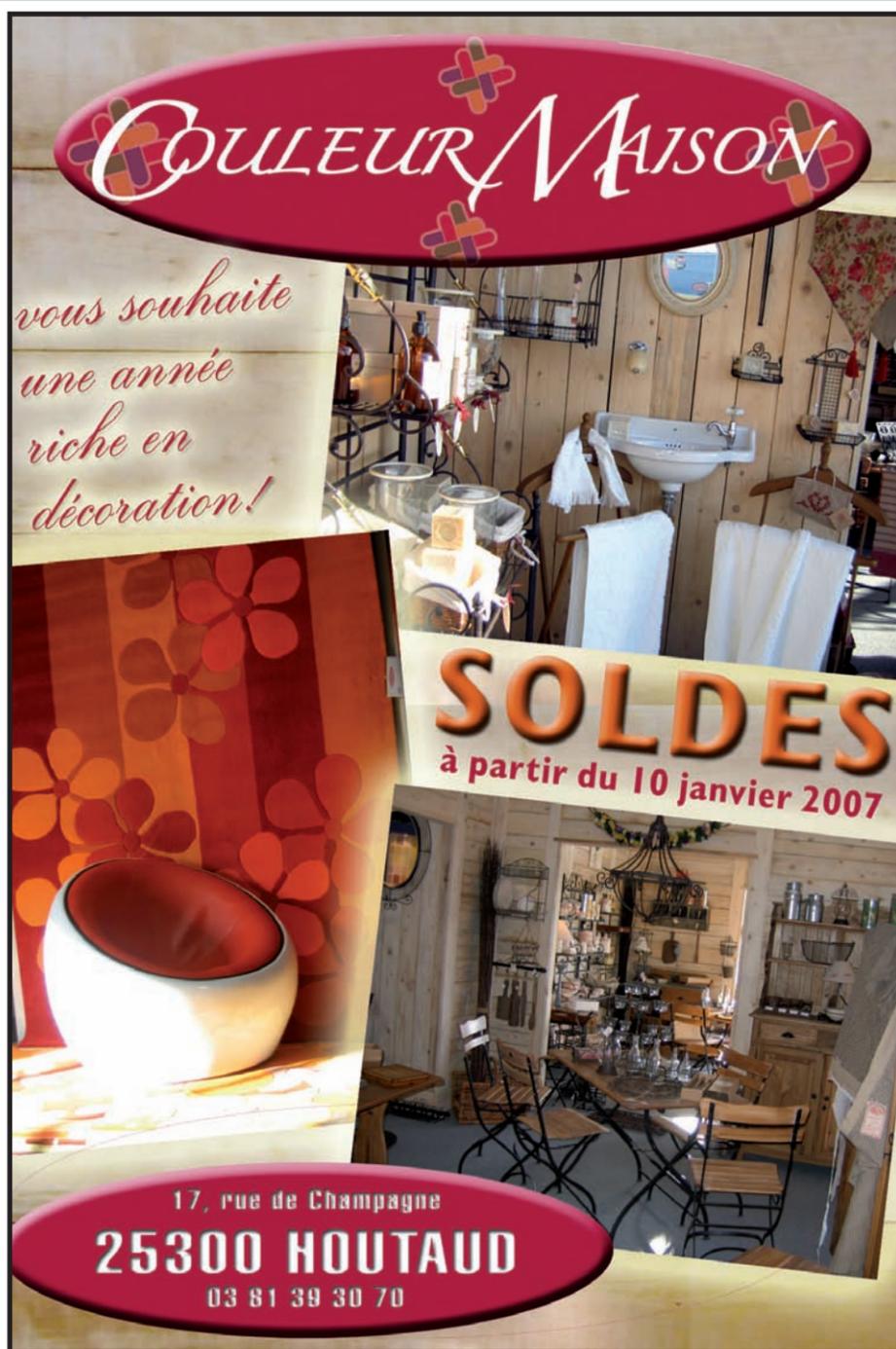
Il y a une trentaine d'années, l'agence en douane Henriot à Morteau vivait grâce à l'horlogerie. "C'était 95 % de notre activité" se souvient Pierre Henriot. Il ajoute : "Aujourd'hui, elle ne représente plus que 20 %." À eux seuls, ces chiffres confirment la dégringolade progressive de tout un pan de l'industrie locale qui rayonnait à l'échelle internationale. C'était le cas de Cattin qui réalisait 75 % de son chiffre d'affaires à l'export. "Nous étions vendus dans 70 pays" explique Jean-Pierre Collet, chef de

bureau, responsable du service emballage-expédition, qui a intégré l'entreprise en 1963. De l'Australie à la Bolivie en passant le Canada, l'Espagne, l'Islande, l'Arabie Saoudite, la Suède, le Tchad, le Zaïre ou le Sri-Lanka, Cattin avait tissé sa toile commerciale à l'échelle de la planète. Cela a d'ailleurs valu à Émile Cattin de recevoir l'Oscar de l'exportation en 1960. "Mais l'export a véritablement pris de l'envergure avec l'arrivée du calibre C 64 en 1964 grâce auquel nous avons

étouffé la collection en produisant des montres femmes" poursuit Jean-Pierre Collet. Deux ans plus tard, Cattin développe le calibre C 66 homme extra-plat.

Cattin développe le calibre C 66 homme extra-plat.

"C'est à partir de cette date que le marché africain a connu un essor considérable (environ 60 % du chiffre d'affaires) et l'export en général. L'objectif de René Gruet était d'avoir un distributeur de la marque par pays." Compte tenu des quantités expédiées, Cattin était alors courtisé par les compagnies aériennes qui transportaient le fret. Jus-



qu'à 10 000 montres par jour sortaient des chaînes de montage mortuaciennes. "Dans le service expédition, nous devions conditionner les montres de telle sorte à ce qu'elles tiennent le moins de place possible. Certains de nos clients qui s'approvisionnaient au bureau parisien repartaient par avion avec des cantines de 80 à 100 kg de montres." Il fallait respecter une règle : répondre à la demande du client dans les meilleurs délais. ■

Au plus fort de l'activité, plus de 10 000 montres sortaient par jour des ateliers pour être expédiées.



Vincent Deffeuille et ses collaborateurs

sont heureux de vous présenter leurs vœux

de bonheur, de santé et de prospérité pour cette nouvelle année 2007

DEFFEUILLE Automobiles s.a.



RENAULT
Groupe CÔNE-DEFFEUILLE

MORTEAU
45, rue de la Louhière
03 81 67 39 18

PONTARLIER
Z.I. La Fée Verte
03 81 39 80 80

à mot(s) comté

a mot(s) comté reprend des expressions
du parler franc-comtois et prêtes à porter.

**EN VENTE
18 EUROS**

**AU C'EST À DIRE
5 BIS GRANDE RUE
MORTEAU**

Le ti-chort

conception et réalisation graphique
100% franc-comtoise
production WWW.BEUILLOT.COM
sur une idée du Denis Maraux

VIÔSSE
(n. f.) injure à un animal.
"Ça fait des heures que c'te viôsse abole."

BEUGNER
(v. tr.) Frapper, heurter.
"En sortant du garage elle a beugné la voiture."

BEUILLOT
(n.m.et f.) 1. Petite ouverture qui permet de regarder
à l'extérieur. 2. Personne peu maligne, sottise.

Collection Automne - Hiver

L'Art de plaire

TEXAM

SOLEDDES *
*selon étiquetage signalé en magasin. Du 10/01/07 au 17/02/07

Prêt-à-Porter

- Hommes (Tailles 36 à 64)
- Femmes (Tailles 36 à 54)

**MORTEAU
RUE PERTUSIER**

Ouvert le lundi de 14h à 19h et du mardi
au samedi de 9h à 12h et de 14h à 19h

**BESANÇON
ESPACE CHATEAUFARINE
Tél. : 03 81 41 07 18**

Ouvert du lundi au samedi de 10h à 19h
et le samedi de 9h à 19h

Maïche

La caserne des pompiers sera livrée en 2008

Les travaux de la nouvelle caserne de Maïche doivent démarrer cette année. Le service départemental d'incendie et de secours (S.D.I.S.) investit plus d'1,5 million d'euros dans ce nouvel équipement.

La future caserne des sapeurs-pompiers de Maïche sera construite face au gymnase du collège de Maïche, sur un terrain que la commune a cédé au S.D.I.S. pour l'euro symbolique. L'avant-projet définitif sera soumis aux élus du S.D.I.S. en ce début d'année. Pourra ensuite être engagée la consultation des entreprises "au cours du premier semestre 2007" selon Didier Nicod, le responsable du service infrastructures au S.D.I.S. du Doubs. La future caserne de Maïche sera un "centre de secours renforcé", c'est-à-dire "apte à recevoir des véhicules spécialisés, notamment la grande échelle." La surface aménagée de ce futur centre de secours avoisinera les 1 000 m². La caserne disposera de sept travées - une travée étant l'espace permettant de ranger deux petits véhicules ou un gros engin -, de locaux administratifs et de deux chambres qui permettront résidant loin de Maïche de pouvoir assurer une garde. Les pompiers disposeront aussi d'une tour de séchage des tuyaux, d'une salle de formation polyvalente et d'un cabinet médical. "Le programme a été conçu pour accueillir entre 45 et 50 pompiers volontaires" précise Didier Nicod.

Ces travaux sont motivés par le fait que "le centre de secours de Maïche est actuellement totalement obsolète, d'une surface insuffisante et il ne correspond pas aux impératifs opérationnels modernes. Il y a notamment un véhicule qui couche dehors

et une échelle remise dans un garage éloigné du centre de secours." "Nous n'avons pas de parking, pas de douche, les vestiaires sont dans les travées véhicules, le centre de la rue Sainte-Anne ne correspond vraiment plus aux normes" ajoute Claude Vienot, le chef de centre.

"Accueillir entre 45 et 50 pompiers volontaires."

Le centre de secours de Maïche couvre l'intégralité du canton de Maïche ainsi que quelques communes du canton de Saint-Hippolyte située au bout du plateau. Les 43 pompiers maïchois (plus deux médecins commandants et un infirmier) sont tous volontaires. Cinq femmes font partie de l'effectif. En 2006, les pompiers ont réalisé 480 interventions, "essentiellement du secours à personne. Les incendies ne représentent plus que 20 % de l'activité" précise le chef de centre. Le centre de secours de Maïche a lancé une réflexion avec ceux de Charquemont et de Damprichard pour trouver "une nouvelle mise



La future caserne de Maïche répondra aux normes modernes de secours (esquisse cabinet Lefranc).

en œuvre opérationnelle pour pouvoir intervenir avec un complément de personnel et pallier ainsi le manque de disponibilité lié au fait que de nombreux pompiers sont des frontaliers qui

partent à la journée."

La livraison du nouveau centre de secours est prévue pour le deuxième semestre 2008. ■

J.-F.H.

Indevillers

La mairie assure désormais le service postal

C'est le lundi 8 janvier que l'agence postale communale d'Indevillers démarre son activité. Géré par une employée communale, le bureau proposera quasiment les mêmes services.

C'est pour éviter de voir disparaître le service postal dans ce secteur situé aux confins du plateau de Maïche que la mairie d'Indevillers a entamé des discussions avec la direction de la Poste. Le 8 janvier, la première "agence postale communale" ouvre donc ses portes dans cette commune. Le principe : l'agence est installée dans les locaux de la mairie et l'accueil des clients est assuré par

"Les horaires sont ceux du secrétariat de mairie."

l'employée municipale de la commune. Une convention a été signée entre la Poste et la commune avec une rétribution financière à la commune sur la base d'un forfait. L'avantage de la formule, c'est l'am-

plitude horaire. "Plutôt que de maintenir des bureaux de Poste dans les petites communes avec une heure ou deux d'ouverture par jour, ce système permet d'accéder aux services les plus courants de la Poste 5 jours sur 7. Et les horaires sont ceux du secrétariat de mairie" justifie la direction de la Poste du Doubs.

Le matériel informatique est fourni par la Poste, l'employée municipale a reçu une formation spécifique, sur le plan financier notamment, pour assurer les missions de base de la Poste. "Cette évolution n'a aucune incidence sur la distribution du courrier. Le facteur continuera à distribuer le courrier dans toutes les boîtes aux lettres 6 jours sur 7" précise la Poste.

L'agence postale communale d'Indevillers préfigure certainement de l'évolution prochaine du service public postal en milieu rural. Après les Points-Poste tenus par des commerçants, les agences postales communales gérées par les mairies permettent à la Poste de se séparer en douceur de ses bureaux non rentables. Renseignements sur les horaires d'ouverture et les services proposés au 03 81 44 41 30. ■

MAISON de la LITERIE®

N°1 DU SOMMEIL

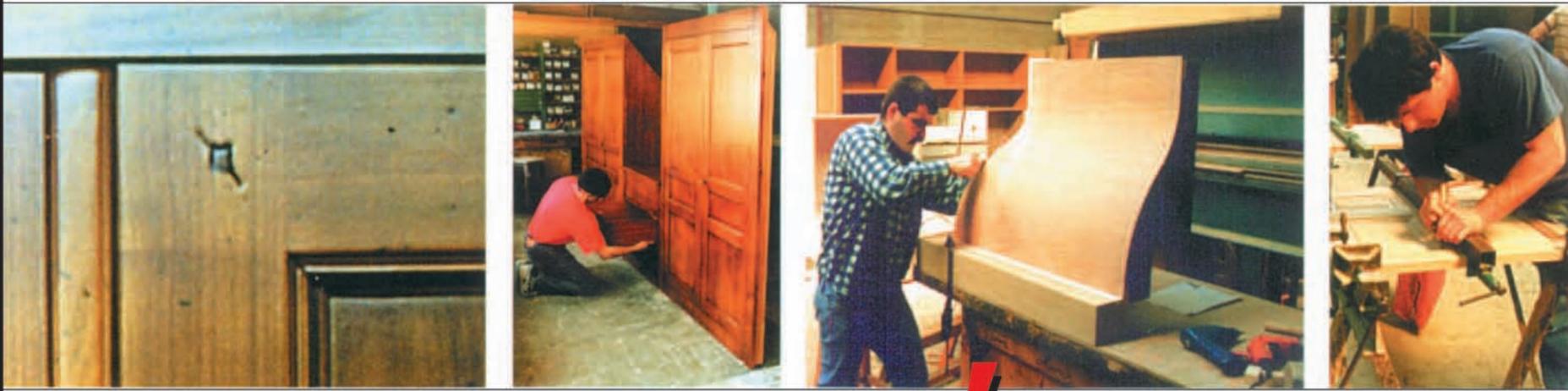
SOLDÉS



<p>BESANÇON CHATEAUFARINE face à GIF1 03.81.41.31.00</p>	<p>BESANÇON VALENTIN sous Buffalo Grill 03.81.53.35.87</p>	 <p>AUDINCOURT LES ARBLETIERS à côté de Keria Luminaires 03.81.30.62.62</p>	<p>ANDELNANS ZAC DES PRES derrière Cuir Center 03.84.21.81.14</p>
--	--	--	---



* pendant la durée légale des Soldes



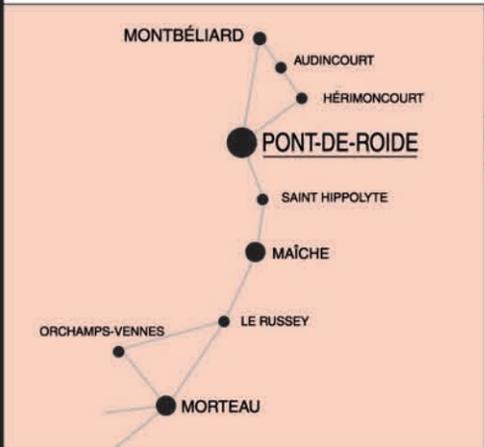
FABRICANT - NÉGOCIANT

Meubles REBILLOT



LES MAÎTRES TRADITION

25150 PONT DE ROIDE
Tél. : 03 81 92 41 37



LE SAVIEZ-VOUS ?



Christelle IOTTI - Juriste
Permanence du bureau de Pontarlier



Amicale des Frontaliers

DELLE

54 Av. du Général de Gaulle 90100 DELLE
Tél. 03 84 56 36 63

FONCINE-LE-HAUT

61 Grande Rue 39460 FONCINE-LE-HAUT
Tél. 03 84 51 92 39

MAICHE

11 Rue de la Batheuse 25120 MAICHE
Tél. 03 81 64 12 24

MORTEAU - SIEGE SOCIAL

15 Tartre Marin - BP 23083
25503 Morteau Cedex
Tél. 03 81 67 01 38

PONTARLIER

21 Rue Montrieux 25300 PONTARLIER
Tél. 03 81 46 45 47

LES ROUSSES

Résidence Pasteur
66 rue Pasteur 39400 LES ROUSSES
Tél. 03 84 60 39 41

Les allocations familiales des frontaliers

Réglementation actuelle :

Les allocations familiales sont essentiellement du ressort des cantons. Se juxtaposent 26 législations cantonales différentes qui déterminent chacune le genre et le montant des allocations versées, le cercle des bénéficiaires et l'organisation du système des allocations familiales.

Les allocations familiales varient donc sensiblement d'un canton à l'autre. Pour mettre un terme à ces différences : la nouvelle loi sur les allocations familiales qui entrera probablement en vigueur le 1^{er} janvier 2009.

Lors de la votation fédérale du 26 novembre 2006, le peuple suisse a accepté la loi fédérale sur les allocations familiales du 24 mars 2006 avec 68% de oui. Selon la nouvelle loi, les allocations mensuelles suivantes devront au minimum être versées pour chaque enfant dans tous les cantons :

- une allocation pour enfant de 200 francs pour les enfants jusqu'à 16 ans ;
- une allocation de formation professionnelle de 250 francs pour les enfants de 16 à 25 ans.

Jusqu'à l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, la réglementation actuelle sur les allocations familiales continue à s'appliquer.

Les prestations familiales dans le cadre des accords bilatéraux Suisse-UE :

Les règlements communautaires 1408/71 et 574/72 sont applicables en Suisse en raison de l'accord de libre circulation des personnes entre l'union européenne et la Suisse.

Le règlement communautaire 1408/71 s'applique à toutes les prestations légales destinées à compenser les charges familiales à l'exception de l'allocation de naissance et d'adoption.

Le principe général de détermination de la législation applicable est celui du lieu de travail qui est applicable en matière de prestations familiales. La priorité est ainsi donnée à l'exercice d'une activité professionnelle.

Lorsque les deux membres du couple exercent une activité dans deux états différents, la résidence des enfants s'ajoute en deuxième critère pour la détermination de l'état compétent.



Exemples :

- Une famille réside en France, le père travaille en Suisse et la mère en France. Par le jeu des règles communautaires, la France est compétente pour verser les prestations familiales car les enfants y résident. Une allocation différentielle annuelle de la Suisse pourra être versée le cas échéant.
- Une famille réside en France, le père travaille en Suisse et la mère est sans activité lucrative. La Suisse est compétente pour verser les allocations familiales. Un complément différentiel trimestriel de la France pourra être versé le cas échéant.

Nouvelle Garantie
PRIMO
à partir de 18,42 € *

La Frontalière ouvre ses portes aux salariés français et leur famille

Remboursement à 100 % du tarif de convention Sécurité Sociale avec des forfaits avantageux :

- Dentaire
- Optique
- Médecine Douce

Accompagnement enfants frais de transport pour l'hospitalisation
3^{ème} enfant gratuit



Mutuelle des Frontaliers
"LA FRONTALIÈRE"

www.mutuelle-lafrontaliere.fr

* Tarif mensuel - souscripteur jusqu'à 30 ans.

A la Mutuelle des Frontaliers c'est la fête des mères toute l'année !



La Frontalière vous chouchoute !

Un heureux évènement ?

N'oubliez pas de faire votre déclaration
De superbes cadeaux vous attendent...

© P. H. B. 1/2008

École

Non au service de garderie périscolaire

Le conseil municipal de Trévillers a rejeté le projet réclamé par de nombreux parents d'un service périscolaire intercommunal. Trois communes avaient pourtant voté pour. Le maire de Fessevillers ne décolère pas.



Un service périscolaire permet aux parents de déposer leurs enfants avant l'heure de l'école. Le périscolaire assure également la garde en fin d'après-midi.

Robert Cattin fulmine. Le maire de Fessevillers pensait pourtant avoir trouvé la solution idéale qui permettait aux nombreux parents partant travailler en Suisse de confier leurs enfants à une garderie située dans des locaux à la sortie de Fessevillers, dès le matin, avant l'heure de l'école. La commune de Fessevillers avait proposé aux trois autres communes du R.P.I. (regroupement pédagogique intercommunal) - Thiébouhans, Trévillers et Ferrières-le-Lac - d'aménager les locaux de l'ancienne fromagerie. Ce service de garderie périscolaire aurait ainsi évité aux parents de conduire leurs enfants chez des nounous réparties aux quatre coins du plateau de Maïche. "Certains habitants emmènent leurs enfants jusqu'aux Bréseux avant de repartir vers la Suisse. Ce service périscolaire, réclamé par les parents, s'avérait indispensable" justifie Robert Cattin. Les quatre communes du R.P.I. s'étaient mises d'accord pour créer cette structure, les locaux avaient reçu l'agrément de l'inspection d'académie. Le syndicat mixte du Pays Horloger, séduit par le projet, avait déjà proposé de mettre en place un service de minibus et s'était engagé à financer 65 % de l'investissement. Chacune des quatre communes a alors soumis le projet à son

GUY ROGNON

COMBUSTIBLES BOISSONS

BRASSERIE - VINS FINS - CHAMPAGNE
CHARBON - BOIS - PIQUET ACACIA
GRANULÉS DE BOIS

3, Av. des Marchandises - 25500 MORTEAU
Tél. 03 81 67 12 28 - Fax : 03 81 67 51 02

conseil municipal. Fessevillers, Ferrières-le-Lac et Thiébouhans ont voté pour. Seul le conseil municipal de Trévillers a refusé le projet, à une voix près. La décision est d'autant plus incompréhensible que Trévillers abrite les deux classes maternelles du R.P.I., "dont la deuxième menaçait de fermer. La création d'un service périscolaire aurait certainement permis de consolider les classes de Trévillers et c'est Trévillers qui s'oppose au projet ! C'est inadmissible pour les familles et les enfants" s'insurge le maire de Fessevillers. Gérard Moureaux, le maire de Trévillers, se retranche logiquement derrière la décision de son conseil : "J'ai respecté le processus démocratique en laissant libres les membres de mon conseil. Ils ont voté contre, je n'ai pas d'autre explication" dit-il, tout en assurant que "Trévillers est prêt à faire ce qu'il faut sur la commune." Fessevillers avait pourtant pensé bien faire les choses. "Comme les locaux de l'ancienne fromagerie sont sur Fessevillers, nous avons proposé de prendre à notre charge 50 % du coût des travaux restant, l'autre moitié devant être répartie entre les trois autres communes. Ce qui leur aurait coûté moins de 13 000 euros, une somme ridicule." Le fonctionnement du service périscolaire aurait été pris en charge par l'A.D.M.R. Il aurait aussi pu bénéficier aux enfants issus des communes alentour. Mais, "à cause de quelques élus, un projet réclamé par tout le monde ne pourra pas voir le jour, nous sommes complètement écœurés. Il ne faudra pas ensuite pleurer si l'inspection décide de supprimer une classe à Trévillers" ajoute Robert Cattin qui ne décolère pas. ■

J.-F.H.

Bonne Année 2007

Les Participants à l'Animation de Noël

Elios - Alain Bertin	Entreprise Lacoste	Boucherie Jacoulot-Boissenot	Meubles Cartier
Assurances Didier Chardon	Assurances	Champion	J.-F. Narbey Vins et Spiritueux
Banque Populaire	Leo Louvet Faivre Pierret	Chopard Imprimerie	Opticiens Mutualistes
Chalets Bonnecuelle	Assurances Renaud JL	Cocooning	Optique Mainier
Bricomarché	Thomas Cook	Coiffure Spinelli	Paris Istanbul Restaurant
Christian Bernard Diffusion	Cabinet Voide et Pointurier	Cycles Vuillemin P.	Pâtisserie "La Gourmandise"
Banque Cial	Weldom	Au Coin du Bois	Pause beauté Institut
Cœur D'or	Ville de Maïche	Espace Beauté Institut	Reliac Montres
Contrôle technique Joël Juif	Office du tourisme	Garage Schell	Roxanne Lingerie
Crédit Agricole	La poste	Guenot Robert	Société Crèmerie
Crédit Mutuel	Garage Renault - Agence du plateau	Imprimerie Houser - PPA	Solderie François
Ferraroli Architecte	Pharmacie Dimeglio	Jacquot Pro & Cie	L'univers du décor
Agence Francimo	Bambino e+	Le Provençal Pizzas	Vertige Fleuriste
Garage Peugeot	Bar de l'Hôtel de Ville	Le Titanic Restaurant	Vieux Venise Restaurant
Garage Schell	Bar PMU - Amhed	Louvet Sport 2000	Wear Planet
Groupama	Bleu Cerise	Le Relais des Vignes	
JC tissot Electrotechnicien		Les Salaisons Comtoises	

Les commerçants de l'APPM
ont le plaisir de
vous accompagner toute l'année
et vous remercient
de leur faire confiance !

MAÏCHE



SOLDDES



Bois & Chiffons

CANAPÉS • MOBILIER • DÉCORATION • CADEAUX • TEXTILE DE MAISON • ART DE LA TABLE

OUVERT
LE DIMANCHE 14 JANVIER 2007

Chateaufarine - BESANÇON - 03 81 52 13 53

Ouvert le lundi de 14h à 19h, du mardi au vendredi de 10h à 12h et de 14h à 19h et le samedi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 19h

Projets

Les Verts disent "oui" aux éoliennes et "non" à la porcherie

Deux projets font actuellement débat dans le Saugeais : la construction d'éoliennes sur le crêt Moniot et celle d'une porcherie de 1 400 places à Gilley. Les enquêtes d'utilité publique sont terminées. Les résultats seront connus mi-janvier.

Il paraîtrait que les éoliennes feraient tourner le lait des vaches ! C'est une des réflexions parmi d'autres entendues dans le Saugeais au cours de l'enquête publique qui s'est terminée début décembre au sujet du projet de parc éolien au crêt Moniot. Les opposants au projet n'ont pas manqué de mettre en avant les nuisances d'un tel projet, notamment sur le plan visuel ou sonore.

Les Verts du Haut-Doubs, eux, combattent des arguments qu'ils jugent fallacieux. Ils mettent en avant la propreté de l'énergie éolienne. "Le projet du crêt Moniot permettra d'économiser environ 10 000 tonnes de gaz à effet de serre par an. C'est loin d'être négligeable" commente Éric David, le secrétaire des Verts du Haut-Doubs.

Même s'il reconnaît que "le site du crêt Moniot serait tout juste viable", il soutient néanmoins cette "énergie inépuisable et prévisible."

Le parc éolien du crêt Moniot, contrairement au deuxième projet en cours dans le Doubs, sur le site du Lomont, a pris du retard. Un délai notamment dû au fait que le site du crêt Moniot a été englobé au périmètre Natura 2000 de la vallée de la Loue. Le permis de construire du crêt Moniot devrait être déposé au printemps. Si aucun recours n'est déposé, le site doit être aménagé en 2008.

Le deuxième sujet sensible, c'est celui de la future porcherie de Gilley. Ce projet est en lien avec l'obtention récente de l'indication géographique protégée pour la saucisse de Morteau, qui nécessitera une production accrue de porcs pour alimenter la filière.

Si les Verts se disent "favorables à la production locale au plus près des transformateurs", ils s'opposent fermement à la taille de ce genre d'équipements d'une capacité déclarée de 1 440 places. "Cette capacité ne respecte pas l'environnement, argumentent-ils. Tout d'abord la rotation de la production sur une année serait l'équivalent de plus de 8 000 têtes, soit l'équivalent de la production de plus de 20 000 habitants." Selon Éric David, la solution raisonnable est de "faire des porcheries de 400 places environ. La zone I.G.P. est étendue à toute la Franche-Comté et à la Bresse de l'Ain. répartissons les projets de porcheries sur l'ensemble du territoire mais avec des structures plus modestes." Il prône aussi "la production de porcs sur litière, reconnue comme un système de production acceptable à l'égard de la protection de l'environnement et du bien-être des animaux."

"Faire des porcheries de 400 places environ."

En pleine phase de "reconstruction", l'antenne des Verts du Haut-Doubs compte bien peser dans le débat environnemental. Ils ne se sont pas privés d'apporter leurs réflexions aux deux récentes enquêtes publiques. Leurs résultats doivent être connus en ce début d'année. "Les conclusions de l'enquête concernant la porcherie seront connues mi-janvier" confirme le maire de Gilley. Celles concernant le crêt Moniot le seront une semaine plus tard. Les deux dossiers susciteront inévitablement de nouveaux débats au cours de l'année 2007. ■

J.-F.H.



Le massif du crêt Moniot doit être coiffé d'éoliennes en 2008 au plus tôt.

Toute l'équipe du journal C'est à dire souhaite à ses lecteurs et à ses annonceurs une excellente année 2007

Prochaine parution du journal C'est à dire : lundi 26 février



Le pharmacien Éric Michel est un des porteurs du projet. Il a repris il y a quatre ans l'officine de Francis Claude, l'ancien pharmacien de Gilley.

Gilley

La maison médicale ouvre ses portes fin janvier

C'est l'aboutissement d'un long travail entamé par les professionnels de santé de Gilley qui voulaient éviter la disparition pure et simple d'un service médical dans la commune. Ils investissent un million d'euros.

Gilley compte environ 1 500 habitants. Un médecin, le docteur Pierre Jeannier, y est installé. Dans quatre ans, le praticien prendra sa retraite. Comme partout en France, attirer de jeunes médecins en milieu rural est devenu une mission presque impossible. Peu de jeunes diplômés se portent volontaires pour reprendre seuls un cabinet et assurer, comme leurs aînés, des journées de 12 ou 14 heures et des gardes le week-end.

Conscient du risque de voir disparaître un service médical à Gilley, le maire a pris le taureau par les cornes. Alerté par le docteur Jeannier, il a mis sur pied une concertation entre tous les professionnels de santé de la commune, médecin, dentiste, pharmacien et infirmières. L'idée

est de regrouper ces profes-

sions en un même lieu en créant une maison médicale. Mais pour que le pari réussisse, il était impératif d'attirer un jeune médecin. C'est désormais chose faite. La maison médicale de Gilley sera opérationnelle en février, les travaux sont en cours d'achèvement. Un jeune médecin originaire de Haute-Savoie, Christophe Podevin, s'installera dès la fin janvier dans

ces nouveaux bâtiments situés rue des Fauvettes. La maison médicale de Gilley accueillera deux cabinets médicaux - Docteurs Jeannier et Podevin -, un cabinet dentaire (Docteur Roger Viennet), les deux infirmières libérales (Estelle Ponçot et Estelle Reymond), les services de l'A.D.M.R., la pharmacie d'Éric Michel, des locaux pour un futur

kinésithérapeute et une antenne H.A.D. (hospitalisation à domicile) gérée par la Mutualité Française Doubs. "Le principe d'une maison médicale, c'est de bénéficier d'un standard commun, de partager les frais de fonctionnement et surtout de bénéficier d'une meilleure communication entre nous les professionnels de santé, le tout devant contribuer à une amélioration des soins" se

réjouit le pharmacien Éric Michel, un des porteurs du projet.

Le projet, entièrement privé, est presque intégralement financé par les professionnels de santé. Mairie et communauté de communes du canton de Montbenoit ont apporté une contribution financière couvrant environ 15 % du coût de la construction. L'in-

vestissement global avoisinera le million d'euros. "Soit on investissait lourdement dans cette nouvelle structure, soit on prenait le risque de tout simplement disparaître" résume Éric Michel qui déménagera sa pharmacie le 19 février prochain.

Car la pénurie de médecins n'est pas près de se tarir. Les autorités sanitaires pensent que la démographie médicale ne retrouvera pas l'équilibre avant l'année 2025. La création de maisons médicales en milieu rural apparaît donc comme le seul palliatif à cette situation délicate. La maison médicale de Gilley devrait drainer une population d'environ 3 000 personnes, avec les habitants de Gilley et des communes alentour comme La Chaux, La Longeville ou Les Combes. ■

J.-F.H.

Drainer une population d'environ 3 000 personnes.

Recensement

Longemaison préserve sa tranquillité

Ce petit village du canton de Vercel a perdu son activité commerciale depuis que le train ne s'y arrête plus. Mais il reste encore une fruitière à comté et le nombre d'habitants continue de croître.

Longemaison fait partie des villages du Haut-Doubs qui ont fait l'objet d'une campagne de recensement en 2006. Cette commune du canton de Vercel qui comptait 122 âmes lors de la dernière opération de comptage de 1999 en abrite désormais 130, soit huit de plus. "Je suis satisfait" déclare le maire Claude Brisbard. Il aurait pu redouter que les statistiques de l'I.N.S.E.E. annoncent un chiffre à la baisse.

Car cette petite bourgade tranquille, située à la croisée des chemins entre Gilley, Flangebouche, Orchamps-Vennes et Arc-sous-Cicon, pourrait souffrir de son isolement tout relatif. Elle est éloignée des grands axes routiers. Son école est fermée et le train qui passe aux portes du village ne s'arrête plus depuis dix ans à la gare de Longemaison qui a finalement été transformée en appartement, tout comme l'école. Les portes du restaurant sont

closes également. "Les voyageurs venaient d'Orchamps-Vennes et d'Arc-sous-Cicon pour prendre le train ici. Cela faisait tourner le commerce" raconte l'élu. Une autre époque.

La page est tournée mais ce village n'a pas perdu son âme. Il est ancré dans la ruralité. L'agriculture est la seule activité qui subsiste encore dans cette commune dotée d'une fromagerie et d'une porcherie.

Il faut reconnaître que dans le cadre de la politique de développement économique menée par la communauté de communes de Pierrefontaine-Vercel dont Longemaison fait partie, ce village a peu de chance de voir des entreprises s'installer sur son territoire. S'ils doivent le faire, les entrepreneurs privilégieront la proximité de la route des Micro-techniques pour investir. Par contre, les particuliers plébiscitent cette commune, les résultats du dernier recensement en apportent la preuve. La municipalité termine un petit programme de lotissement et elle s'arrêtera là, en tout cas pour cette mandature. "Il n'est pas rare que j'aie des coups de téléphone de la part de personnes qui se renseignent pour s'installer ici. Nous n'avons plus, dans l'immédiat, de terrain communal pour faire du lotissement." Et c'est bien ainsi car il semblerait qu'à Longemaison les habitants préservent jalousement leur tranquillité. ■

"Cela faisait tourner le commerce."



Le village a gagné en isolement depuis que le train ne s'y arrête plus.



MORTEAU (face à Intermarché)

3, Près des Combes - 03 81 67 20 20

MAICHE

19, Rue Montalembert - 03 81 64 08 78

Retrouvez notre savoir-faire au service de vos envies

Les brochures de l'été arrivent !

Hôtels Clubs à l'étranger, circuits, locations en France ou en Europe...

Réservez tôt et bénéficiez des « **REDUCTIONS PREMIERES MINUTES** »

Par exemple, chez TOURIVAC, réservez avant le 02 février et bénéficiez d'une **REDUCTION allant jusqu'à 100€ PAR ADULTE *!**

L'ENFANT EST ROI DANS LES THOMAS COOK VILLAGES !

Thomas Cook OFFRE LE SEJOUR (vol + hôtel) de votre 1er enfant dans nos villages en avril, juin et septembre* !

Le SEJOUR HOTELIER est GRATUIT pour votre 1^{er} enfant durant toute la saison dans les Thomas Cook Villages* !

Partez à DISNEYLAND RESORT PARIS : Pour tout séjour entre le 7/01 et le 29/03 les **ENFANTS de 3 à 11 ans SONT GRATUITS* !**

* voir conditions des offres en agence.

Routes

Orchamps-Vennes-Loray : le chantier a démarré

L'automobiliste qui se rend à Besançon depuis le Haut-Doubs aura remarqué depuis quelques jours un petit panneau jaune en bord de route à hauteur des meubles Perrin, annonçant une période de travaux jusqu'en décembre 2008 sur les 2,5 km qui séparent la sortie d'Orchamps-Vennes du hameau des Âges-de-Loray. Les travaux de doublement de la chaussée ont démarré. Il s'agit de passer en 2 X 2 voies cette portion de route. Une fois terminée, la route permettra de relier les Granges d'Épenoy à l'entrée de Fuans, sans quitter la 2 X 2 voies.

Ce chantier Orchamps-Loray d'un montant global de 7,9 millions d'euros se répartit principalement ainsi : 4,5 millions d'euros pour le marché "terrassement-assainissement-chaussée" confié au groupement d'entreprises Vermot, Roger-Martin, Bonnefoy et Faivre-Ram-

pant et 2 millions d'euros pour les deux autres lots principaux, à savoir le doublement de l'ouvrage d'art (pont) à hauteur des meubles Perrin et la construction d'un passage à grande faune. "Ce passage à faune fera 25 mètres de long et 13 mètres de large, il sera entièrement végétalisé. C'est le premier ouvrage de ce type qui sera fait dans le département" précisent les services du Conseil général du Doubs.

Le chantier a démarré par les déplacements de réseaux, en passe d'être terminés. Il se poursuivra par la partie terrassement qui débute dès ce début d'année. Le doublement de l'ouvrage d'art et le passage à faune seront lancés au deuxième semestre 2007. La chaussée de la 2 X 2 voies doit être réalisée courant 2008. "Si tout se passe dans les délais prévus, la mise en service de cette 2 X 2 voies est prévue à l'été 2008" ajoutent les services. ■

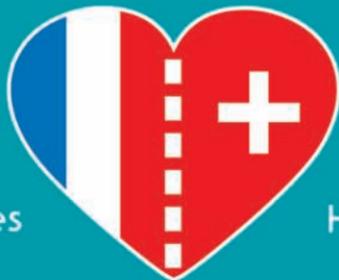
"Ce passage à faune fera 25 mètres de long."

Assurance Santé Frontaliers

Optique et Dentaire renforcés

Exonération chômage

Vaccination et Médecines douces



Assistance musclée

Hospitalisation en France et en Suisse

Tiers payant

Jusqu'au 31 mars : **2 MOIS gratuits*** sur votre contrat **SANTÉ STRASBOURGEOISE**

Avec votre contrat Santé Strasbourgeoise.

vous avez en mains l'assurance maladie la plus adaptée aux besoins spécifiques des frontaliers.

Vous bénéficiez également d'un réseau d'agents proches de vous, réputés depuis de longues années pour leur expertise frontalière.

Charquemont

Guy MOREL
5, place de l'Hôtel de Ville
Tél : 03 81 44 01 49

Pierrefontaine les Varans

Gérard MARTIN
9, rue du 18 Juin
Tél : 03 81 56 12 34

Morteau

Sauge ASSURANCES
20, avenue du Général de Gaulle
Tél : 03 81 67 68 10

Villers le Lac

Florent MOREL
1, rue Saint Jean
Tél : 03 81 68 00 70



Le partenaire Santé du



* Offre valable du 1^{er} janvier au 31 mars 2007 pour toute nouvelle souscription d'un contrat "Tous de soins" Santé Pass Strasbourgeoise. à fractionnement mensuel. La déduction s'opère sur la 1^{re} cotisation annuelle. - 01/2007 - Assurances Mutuelles de France - Société d'assurance mutuelle - 7, avenue Marcel Proust - 28932 Chartres Cedex 9 - Entreprise régie par le Code des Assurances.

Médecine

La "dérive incontrôlée" des dépassements d'honoraires

Les revenus des médecins gonflés par les dépassements

D'après une étude rendue publique par la direction des statistiques de l'Assurance Maladie, les dépassements des médecins spécialistes représentent en moyenne 62 200 euros par médecin (chiffres 2004), "soit presque le tiers des honoraires qu'ils perçoivent au total." Globalement, les honoraires individuels des praticiens autorisés à faire des dépassements sont souvent largement supérieurs aux médecins de secteur 1.

Le dépassement moyen d'un spécialiste en secteur 2 est de 73 000 euros par an. Et les taux diffèrent selon la spécialité. Ils sont proches de 70 % pour les neurochirurgiens, soit 145 000 euros par an, de 61 % pour les gynécologues. Ils sont certes plus faibles pour les radiologues notamment, mais les honoraires de ces derniers dépassent les 500 000 euros par an. À cela il convient bien sûr de déduire les charges liées au coût du matériel, le poids des impôts et les frais de personnel. Les dentistes quant à eux affichent un taux de dépassement de 160 %. L'essentiel de leurs revenus provient donc des dépassements.

En 2004, les honoraires totaux moyens des médecins étaient les suivants (dépassements compris) : 120 972 euros pour un généraliste, 151 309 euros pour un dermatologue, 221 050 euros pour un cardiologue, 272 120 euros pour un ophtalmologue, 311 304 euros pour un chirurgien orthopédique, 328 417 euros pour un anesthésiste, 387 601 euros pour un orthodontiste et 561 769 euros pour un radiologue.

Les dépassements d'honoraires des médecins spécialistes sont supérieurs de plus de 50 % aux tarifs conventionnels. L'Assurance Maladie condamne les dépassements illégaux tandis que certaines mutuelles parlent de dérives. De leur côté, les médecins défendent le maintien d'un certain niveau de revenus.

Tout ce qui est rare est cher. La formule vaut aussi pour le secteur médical, censé pourtant être totalement extérieur à toute notion commerciale. Et pourtant. À Besançon comme dans le reste du pays, la pénurie de médecins a une conséquence inattendue : l'explosion des dépassements d'honoraires réclamés par les praticiens autorisés, c'est-à-dire essentiellement ceux situés en secteur 2, dit à honoraires "libres".

Sur le territoire national, près de 40 % des médecins spécialistes pratiquent des honoraires libres : ceux situés en secteur 2 et ceux en secteur 1 qui bénéficient d'un droit permanent à dépassement (voir plus bas). Mais cette statistique cache de fortes disparités : les chirurgiens sont par exemple quasiment tous - à plus de 81 % - installés en secteur 2. Ils sont 53 % chez les gynécologues et à l'inverse, moins de 14 % chez les généralistes. Et par rapport aux tarifs remboursés par la Sécurité Sociale, là encore, les disparités sont fortes selon les disciplines. Chez les gynécologues, les honoraires réclamés aux patients sont supérieurs de 67 % aux tarifs "Sécu". Ils sont supérieurs de 60 % pour les

dermatologues. Selon l'Assurance Maladie, la palme revient aux praticiens hospitaliers qui bénéficient du secteur privé à l'hôpital. Leur taux de dépassement est de 100 % ! La Mutualité Française, inquiète de cette évolution, estime que la situation est "extrêmement préoccupante." La mutuelle pointe aussi du doigt "la corrélation entre l'importance de l'offre en secteur 2 et l'importance des dépassements." Car le niveau de dépassement atteint des sommets.

En 2004, le dépassement moyen d'un spécialiste atteignait la somme de 73 000 euros par an, ce qui correspond environ au tiers des honoraires totaux perçus. Pour d'autres disciplines, la moyenne des dépassements crève les plafonds : plus de 105 000 par an pour les anesthésistes, 115 000 pour les stomatologues et 145 000 euros pour les neurochirurgiens.

"Depuis dix ans, les spécialistes augmentent en moyenne leurs dépassements de 8,3 % par an" précise la C.N.A.M. "Comme l'offre de soins est rare sur le Doubs pour certaines spécialités, ces spécialistes organisent le "marché". Les dépassements d'honoraires se pratiquent de plus en

plus. Et c'est la même chose à l'hôpital. Certains chefs de service peuvent demander un complément dès lors que le patient verra la spécialiste en question dans le cadre de ses activités privées" commente Christian Magnin-Feysot, membre du collectif interassociation sur la santé. "Le système a explosé" ajoute Martial Olivier-Kœhret, médecin franc-comtois responsable du syndicat M.G. France. En 2005, on a créé une sorte de rideau de fumée avec la mise en place du parcours de soin. Un des résultats de cette

"En 2005, on a créé une sorte de rideau de fumée."

réforme, c'est qu'on a ouvert les possibilités de dépassements aussi aux professionnels installés en secteur 1. Et quand un patient consulte un spécialiste sans avoir été envoyé par son généraliste, ce spécialiste peut "prendre" ce qu'il veut." Selon lui, "le différentiel de chiffre d'affaires entre les médecins généralistes, le plus souvent en secteur 1, et les spécialistes, le plus souvent en secteur 2, a augmenté de plus de 50 % dans les dix dernières années." Pas étonnant alors que les étudiants en médecine lorgnent de plus en plus vers les spécialités, délaissant la



Le différentiel de revenus entre généralistes et spécialistes se creuse de plus en plus.

médecine générale. "L'an dernier, il y avait 96 postes disponibles d'omnipraticiens à la sortie de la fac de médecine de Besançon, seuls 8 ont été pourvus."

La question des dépassements d'honoraires est devenue si sensible qu'elle a fait récemment l'objet d'un débat houleux à l'Assemblée Nationale. "Nous sommes arrivés dans une situation extrêmement inégalitaire. Les dépassements se pratiquent de plus en plus couramment. Quand on parle de risque d'une médecine à deux vitesses, non

seulement c'est devenu une réalité mais on a même enclenché la troisième vitesse !" poursuit M. Magnin-Feysot.

Ce dernier dénonce une autre inégalité née de la pénurie de médecins : les discriminations opérées par certains médecins qui refuseraient de recevoir les patients bénéficiant de la C.M.U. (couverture médicale universelle). Autant que la question des dépassements d'honoraires, cette tendance récente participe au lent délitement du système de santé actuel. ■

J.-F.H.

Réaction

Docteur Denis Bertin : "Dissocier l'aspect médical et financier"

Le chirurgien orthopédiste bisontin explique pourquoi les dépassements sont nécessaires. Dans la salle d'attente du praticien, les tarifs sont affichés. On y lit notamment : "Pour éviter tout malentendu, le docteur Bertin n'accepte aucun règlement en espèces."

C'est à dire : Pourquoi avez-vous choisi d'être en secteur 2 ?

Docteur Denis Bertin : Le sec-

teur 2 a été proposé comme une contrepartie à la non-revalorisation de l'acte médical. Les spécialistes en particulier doivent faire face à

des charges de plus en plus importantes. Un seul exemple : il y a dix ans, mon assurance responsabilité civile me coûtait 6 000 francs par an (900 euros). Aujourd'hui, je dois payer 15 000 euros. Logiquement, ces charges sont répercutées sur les honoraires qu'on pratique. Oui, les honoraires augmentent d'une manière générale, mais c'est pour faire face à l'augmentation des charges. Et dans ma profession, l'organisation est désormais celle d'une petite entreprise. Avec mes honoraires, je dois payer deux secrétaires, un assistant aide opératoire à plein-temps, une assistante infirmière et une femme de ménage. Mes honoraires sont donc calculés pour faire tourner cette entreprise. Nos tarifs sont adaptés aux prestations qu'on apporte et au temps qu'on y passe. Si demain on m'obligeait à basculer dans le secteur 1, je serais tout bonnement contraint d'arrêter mon activité.

Càd : Dans l'information que vous véhiculez auprès de nos patients, vous affirmez que ces honoraires ne sont en aucun cas des dessous-de-table. Il existe encore des doutes sur ce point ?

D' D.B. : Dans une ville comme Besançon, je ne pense pas que les dessous-de-table existent. Ce malentendu est encore trop souvent

répandu. Et j'estime que parfois, certaines mutuelles n'hésitent pas à entretenir ce genre d'images et laissent planer le doute. N'oublions pas que ce sont elles qui remboursent les honoraires de secteur 2.

Càd : Un chômeur, un RMiste, un allocataire de la C.M.U. a-t-il une chance de se faire opérer par vous ?

D' D.B. : Quand quelqu'un prend rendez-vous, on ne lui demande jamais son régime d'assurance. Et quand les gens ont des difficultés, quelles qu'elles soient, on veille à en parler. Dans certains cas, un échéancier de paiement est possible. Si la personne n'a vraiment pas les moyens, il m'arrive de réduire les honoraires, voire de les supprimer. Et je ne suis pas le seul à Besançon à faire des actes gratuits en secteur 2. Pour ma part, je dissocie l'aspect médical et financier. Et les délais sont les mêmes pour tout le monde.

Càd : Mais le nombre croissant de médecins qui pratiquent les dépassements d'honoraires n'est-il pas le signe que le système de santé est à bout de souffle ?

D' D.B. : Mais seule la Sécurité Sociale est à bout de souffle. Pourquoi y a-t-il tant de mutuelles sur la place et aucune qui affiche un déficit ? Il se situe peut-être là aussi le problème... ■

Propos recueillis par J.-F.H.

Témoignage 600 euros en plus pour un genou

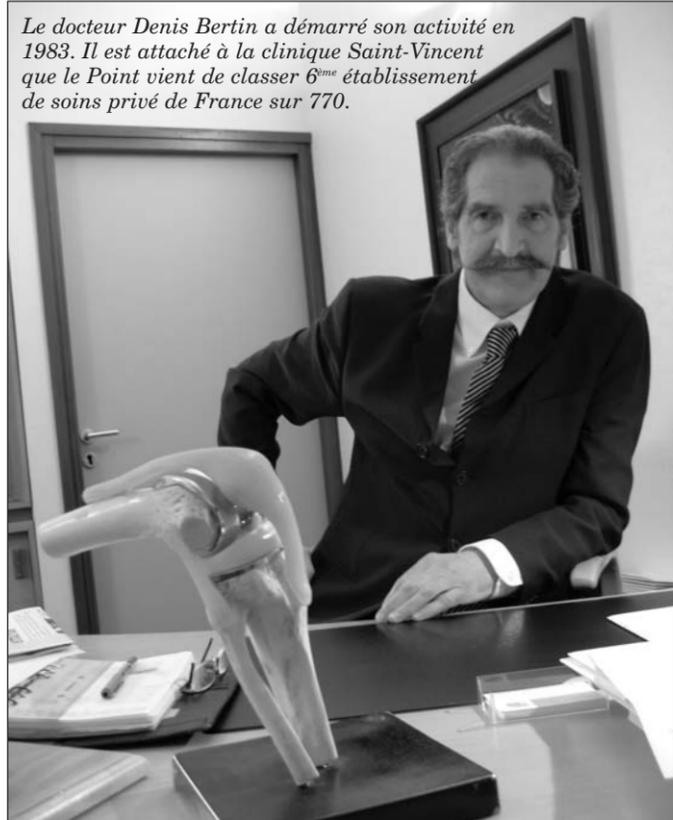
La Mortuacienne Monique M. (*) a subi une opération du genou l'an dernier à la clinique Saint-Vincent de Besançon. "Il y a une quinzaine d'années, j'ai dû subir une ostéotomie tibiale. À cette époque, le chirurgien m'avait demandé 500 F (75 euros) supplémentaire. L'année dernière, j'ai dû me faire opérer du genou et poser une prothèse. Il m'a demandé 600 euros en plus raconte-t-elle. Chez ce même médecin, le dépassement lié à une opération du tibia, telle que pratiquée en 1990, coûte aujourd'hui 200 euros en dépassement contre 75 il y a quinze ans. En une quinzaine d'années, l'inflation est sévère.

"Dans les papiers que m'a fournis le secrétaire au moment de fixer le rendez-vous pour l'opération, il y avait un document qui stipulait que le docteur réclamait 600 euros qui seraient à ma charge poursuit Monique au sujet de sa récente opération du genou. Une fois dans le circuit, il était difficile de renoncer à l'opération." D'autres connaissances de Monique ont renoncé à faire appel à ce chirurgien bisontin, connaissant le tarif.

Patricia G., elle, a des revenus sensiblement inférieurs. Le chirurgien bisontin qui lui a posé une prothèse à la hanche lui a demandé 200 euros de dépassement d'honoraires. Un de ses amis, Henri D., souffre du dos. Il doit subir une opération. Il a dû se résoudre à consulter un grand spécialiste de la discipline, basé à Nancy. "Il me demandera 1 100 ou 1 200 euros à côté" commente-t-il.

On dit que les dépassements d'honoraires sont calculés "à la tête du client." Même si la plupart des praticiens démentent, il faut bien reconnaître cet état de fait. Les praticiens établissent le montant des dépassements après discussion avec les patients sur leur situation financière. Ils se basent aussi sur leur réputation de spécialistes. Une question d'offre et de demande en quelque sorte, comme dans toute transaction commerciale. "Si un patient est démuné, on ne lui fera pas de complément. Si c'est un sportif qui arrive dans son coupé cabriolet, là c'est différent" reconnaît ce praticien du Doubs. ■

* Pour respecter leur anonymat, le nom de ces témoins a été modifié.



Le docteur Denis Bertin a démarré son activité en 1983. Il est attaché à la clinique Saint-Vincent que le Point vient de classer 6^{ème} établissement de soins privé de France sur 770.

CUISINES SEMIN



**SOLDES SUR CUISINES
D'EXPOSITION***

*Sur cuisines signalées en magasin • A partir du 10 Janvier 2007



**Centre Ville - Face Théâtre
9, rue de la Halle**

PONTARLIER - Tél. 03 81 39 14 06

9040435001080

*Toute l'équipe de Morteau Saucisse
vous présente
ses meilleurs voeux pour
la nouvelle année !*





Idée mutuelle

La Mutuelle ADREA Franche-Comté est née de la fusion de mutuelles qui partageaient les mêmes valeurs. Pour la Mutuelle ADREA Franche-Comté, la solidarité, c'est essentiel. C'est ce qui permet de protéger votre santé. En devenant la première mutuelle de Franche-Comté, elle consolide ses positions auprès de vous. Désormais, plus que jamais, nous sommes là. Présents pour vous, votre famille, vous ouvrant les espaces mutualistes : centres de santé dentaire, magasins d'optique, centres d'audioprothèse... Nous répondons présents dès que vous avez besoin d'un conseiller, d'une information, d'un remboursement. Nous connaissons la valeur de la proximité et de la rapidité d'action. Être uni, cela permet d'être libre. **Libre d'inventer une nouvelle mutuelle, une mutuelle à idée.**

 N° Azur **0 810 81 25 25** www.adrea-franchemonte.fr



BESANÇON : SIÈGE SOCIAL 67, RUE DES CRAS

AUDINCOURT | BAUME-LES-DAMES | CHAMPAGNOLE | DOLE | LONS-LE-SAUNIER | MONTBELIARD
MOIRANS EN MONTAGNE | MOREZ | MORTEAU | ORNANS | PONTARLIER | SAINT-CLAUDE | SAINT-LUPICIN

MUTUELLE SOUMISE AUX DISPOSITIONS DU LIVRE II DU CODE DE LA MUTUALITÉ - RNM 778 383 349

Restauration

Auberges cherchent repreneurs

Différentes auberges sont à vendre dans le Haut-Doubs. Seulement, on constate que les repreneurs ne se bousculent pas au portillon.

Le point de vue est magnifique, la situation impeccable et pourtant... L'auberge des Cerneux, plantée sur les hauteurs des Gras au milieu des pâtures, n'a pas trouvé de repreneur suite à sa fermeture il y a un peu plus d'un an. "Trop cher" dit-on dans le secteur avisé de la restauration. Les propriétaires de l'établissement, qui demeurent absents, auraient fixé le prix de vente à près de 400 000 euros. Ils auraient reçu des propositions d'investisseurs intéressés par

cette affaire. Le problème est qu'ils n'étaient pas prêts à en mettre une telle somme. Il n'empêche que le cas des Cerneux n'est pas unique. Différents restaurants sont à vendre dans le Haut-Doubs et les acheteurs ne se pressent pas au portillon. Pascal Bôle en sait quelque chose. Ce passionné a mis deux ans avant de trouver un acquéreur pour l'auberge de la Motte aux Combes, qu'il anime encore de front avec l'auberge du Tuyé à Fournets-Luisans. Plus pour longtemps puisque le compro-

mis vient d'être signé aux Combes. "Les nouveaux propriétaires doivent entrer en fonction le 1^{er} février" dit-il d'un ton satisfait. Cette auberge, il l'a refaite à neuf, et le chiffre d'affaires est bon. Il n'empêche que ces deux arguments auront mis du temps à intéresser sérieusement les entrepreneurs. "Les explications à cette frilosité sont multiples" analyse Pascal Bôle. "La restauration n'est pas un métier facile. Ensuite, des personnes intéressées nous ont rétorqué aussi que l'auberge était trop



Le restaurant Patton à Fuans est fermé depuis le 1^{er} janvier.



MEDIAPOST

Filiale privée du groupe La Poste
1^{er} distributeur de publicités et journaux gratuits en boîte aux lettres
13 500 collaborateurs

Donnez un autre sens à votre vie professionnelle !

Mediapost recrute des distributeurs H/F

Nous vous proposons :

- Une liberté d'organisation et travail en autonomie
- Une stabilité de l'emploi : CDI
- Une stabilité de la rémunération sur l'année ou sur le mois
- Des perspectives d'évolution

Vous avez le permis de conduire et un véhicule personnel. Vous êtes disponible deux demi-journées par semaine.

Contactez-nous dès maintenant au 00 00 00 00 00

www.mediapost.fr

GRUPE LA POSTE

isolée, alors qu'on s'aperçoit, au contraire, que les clients recherchent des petits coins tranquilles. Mais les investisseurs recherchent, eux, la sécurité." Il vaudrait donc mieux que le restaurant soit situé en ville et si possible à proximité d'un axe passant plutôt que perdu dans une campagne difficile d'accès en hiver.

Une bonne situation géographique ne fait pas tout non plus. La preuve, l'hôtel-restaurant Patton à Fuans, propriété de la famille Rizzi, est également en vente depuis bientôt deux ans. Il a fermé ses portes le 1^{er} janvier 2007. Depuis le mois de décembre, la table n'était dressée que pour le week-end. Deux repreneurs se sont intéressés à l'affaire familiale, mais pour l'instant les transactions n'ont pas abouti. Pourtant, là aussi, l'établissement est rénové, les sept chambres d'hôtel sont neuves. Mais le refrain est le

même. "Ce métier n'est pas facile. Il faut s'investir beaucoup et travailler beaucoup" note Madame Rizzi. L'euro, les 35 heures, les difficultés à trouver du personnel qualifié sur la bande frontalière, les mises aux normes auxquelles il faut se plier, font partie des contraintes qui dissuadent les porteurs de projets aussi enthousiastes soient-ils.

Et les banques dans tout cela ? Elles ne prennent plus de risque en demandant à ceux qui investissent dans la restauration d'être en mesure de présenter un apport personnel équivalent à 35 % du montant du projet pour obtenir un prêt bancaire. Rares sont ceux à pouvoir se lancer dans une première aventure avec des rems aussi solides.

Pour certains professionnels, le tableau n'est pas aussi noir. Annie Pichot garde son opti-

misme. Elle anime le restaurant de la Grotte à Remonot, réputé pour ses cuisses de grenouilles, depuis 1974. Cela fait cinq ans qu'elle cherche à vendre le fonds de commerce. Cinq ans qu'elle attend, qu'elle retarde le projet de rénovation de l'établissement pensant qu'elle allait le céder. Cette fois-ci, c'est peut-être la bonne. "J'ai signé un compromis de vente. Mais

Annie Pichot garde son optimisme.

je ne sais pas si ça aboutira" explique-t-elle. Qu'importe, si la transaction doit se solder par un échec en janvier, Annie Pichot assure qu'elle ne jettera pas l'éponge. À bientôt soixante ans, elle cherchera un associé pour faire les travaux au restaurant de la Grotte, un établissement qui dispose d'un vrai potentiel. "Je suis prête à repartir pour dix ans." Qui a dit que la restauration n'était pas d'abord une affaire de passionnés ? ■

T.C.

: 2 jours de RDV d'affaires pour diversifier votre activité

Contacts

Renseignements administratifs

Christelle Bertocchi – CCI du Doubs
Tel. (33) 03 81 31 25 02 - Fax (33) 03 81 31 25 00
cbertocchi@doubs.cci.fr

Renseignements techniques

Nadine Lods-Mercier – CCI du Doubs
Tel. (33) 03 81 31 25 21 - Fax (33) 03 81 31 25 00
nlodsmercier@doubs.cci.fr

Plus d'informations sur notre site Internet :
<http://www.economia.org>



é

économia

le salon de la diversification

Montbéliard
28 & 29 mars 2007



Morteau

Le garage Renault a entamé les grands travaux

De spectaculaires travaux de démolition se sont déroulés rue de la Louhière à Morteau courant décembre. L'ancienne station-service a été entièrement détruite ainsi que le tunnel de lavage attenant et le hall d'exposition devenu obsolète. Le terrain a été nivelé et un nouveau bâtiment sortira de terre qui accueillera un nouveau hall d'exposition redimensionné, une aire de lavage et un espace de préparation des véhicules et de service après-vente. L'aire d'exposition réservée aux véhicules d'occasion pourra accueillir une cinquantaine de voitures. "Pour accueillir nos clients, nous aurons une bonne trentaine de places de stationnement. L'idée est de terminer tous ces travaux d'ici le mois de juillet" commente Denis Gérôme, responsable commercial du groupe Deffeuille pour le Haut-Doubs.

Renault Morteau vend 190 véhicules neufs par an.

L'agence Renault de Morteau emploie une vingtaine de salariés : 17 à l'atelier mécanique et carrosserie et deux commerciaux. Chaque année, Renault Morteau vend 190 véhicules neufs et 200 véhicules d'occasion. "Depuis l'an 2000, année où l'atelier a été remis au top-niveau, le garage de Morteau connaît une forte progression" ajoute le responsable.



La destruction spectaculaire d'une partie des bâtiments a eu lieu mi-décembre.

Le groupe Deffeuille auquel appartient l'agence mortuacienne couvre désormais l'intégralité de la région Franche-Comté. Il emploie 575 personnes et commercialise chaque année 6 500 véhicules Renault neufs,

600 Nissan et une centaine d'Alfa Roméo (ces deux marques étant également dans le giron du groupe Deffeuille en Franche-Comté). Le groupe vend également 10 000 véhicules d'occasion par an. ■

Renseignements au 03 81 67 39 18

MORTEAU

Audition Nadler déménage

L'audioprothésiste Frédéric Nadler, installé depuis août 2002 Grande rue à Morteau, quittera ses locaux du centre-ville fin janvier pour s'installer en face d'Intermarché, dans la surface laissée libre par l'agence Thomas Cook Voyages. Il double sa surface et proposera à la clientèle un meilleur confort. "Nous offrirons plus de place, plus de service et plus de parking" résume Frédéric Nadler. Le nouveau cabinet ouvrira ses portes le mardi, jeudi et vendredi toute la journée ainsi que le mercredi matin. Audition Nadler étendra ses prestations dans la vente d'accessoires comme les téléphones et les casques télé. ●

Renseignements au 03 81 67 62 50

Val de Morteau

Thierry Vieille, l'homme de la situation

Depuis la fermeture du magasin Expert Favre à Morteau où il était employé depuis 13 ans en tant que responsable du service après-vente électroménager, Thierry Vieille n'a pas perdu de temps. Ce technicien vient de créer sa propre entreprise qu'il a appelée V.D.M. (vente dépannage ménager). Sur un simple appel, il se déplace chez les particuliers pour réparer un appareil électroménager défectueux comme une machine à laver ou un réfrigérateur, quelle que soit la marque du produit. "Quand je travaillais pour le magasin Favre, je suivais au minimum trois stages de formation par an. Donc je connais tous les produits et leur évolution." Comme l'électronique a envahi

même les appareils les plus simples, il est nécessaire de disposer de certaines compétences pour réparer" explique-t-il. Thierry Vieille se déplace sur tout le Val de Morteau et au-delà pour réparer. Le second volet de son activité est la vente de matériel électroménager. S'il ne dispose par encore de magasin pour exposer les produits, c'est un projet. "J'aimerais en effet mettre en place une surface de vente où le client pourrait trouver tous les produits d'équipement de la maison." Pour donner corps à sa démarche, Thierry Vieille n'exclut pas de se rapprocher d'anciens salariés de chez Favre. La réussite de cette aventure se trouve probablement dans une nouvelle association de compétences. ■



Thierry Vieille : "Je connais tous les produits et leur évolution."

Renseignements : 03 81 67 99 26 ou 06 82 06 00 57

MAD'

boutik

vous souhaitez une excellente année 2007 et vous invite à profiter de ses réductions

de -30 à -50%

à l'occasion des

Soldes d'hiver

Soldes d'hiver

à partir du mercredi

10 janvier 2007

ESPRIT

Pablo

IKKS WOMEN

ET DIEU CRÉA FEMME

one step

WoM[EN]

GERARD DAREL

DANIEL HECHTER

MORGAN

13 grande rue 25500 MORTEAU
Tél 03 81 67 74 21 • Fax 03 81 67 74 23

CREER OU REPREDRE UNE ENTREPRISE ARTISANALE

Vous avez un projet ? Parlez-en à un conseiller économique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat sur rendez-vous exclusivement

Réunions d'information :

lundi 22 janvier et vendredi 9 février de 9 à 12 h à Besançon

Stage de préparation à l'installation (5 jours de formation obligatoire) Les 22-23-24-25-26 janvier et 5-6-7-8-9 février à Besançon

Permanences gratuites à Besançon

- tous les jours pour toutes questions relatives à l'entreprise
- Notaire le lundi 5 février après-midi

Permanences gratuites à Pontarlier jeudi 8 février de 9 à 12h

Permanences gratuites à Morteau mardi 6 février de 9 à 12h



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Doubs

CHIFFRE ENTREPRISE

- Fonds de fleurs : Couple passionné cherche à reprendre une entreprise sur le secteur du Haut-Doubs. 25/062/103

- Pâtisserie : Pâtissier avec 15 ans d'expérience cherche à reprendre une entreprise dans le Haut Doubs. 25/062/041

- Energies renouvelables : Ingénieur salarié en Suisse depuis 25 ans aimerait revenir côté France - Cherche activité liée aux énergies renouvelables, à l'environnement ou dans les domaines des marchés issus de la culture biologique. 25/052/154

Vous souhaitez vendre ou acheter une entreprise ? Vous recherchez un apprenti ou un maître d'apprentissage ? Consulter les offres sur www.artisan-comtois.com ou tél. au 03 81 21 35 35.

CONTACT : Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Doubs 21 rue de la Préfecture BESANCON Tél. : 03 81 21 35 35

UN STAGE POUR REPREDRE UNE ENTREPRISE

Le Programme de Formation à la Reprise d'Entreprises Artisanales (PROFOREA) s'adresse à tout candidat à la reprise, demandeur d'emploi sans condition d'âge. L'objectif est de l'aider à réaliser son projet en Franche-Comté par une formation adaptée. Le PROFOREA s'appuie en effet sur une formation théorique, un suivi individualisé et une immersion dans l'entreprise. Une convention entre le cédant, le repreneur et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) doit être établie et validée par le Conseil régional.

La CMA propose au candidat à la reprise :

- Accueil, conseil, examen de son projet
- Liste des entreprises à reprendre et préalablement pré diagnostiquées
- Stage de 4 à 12 mois maximum, rémunérée, individualisée et adaptée au milieu d'implantation comprenant :
 - une formation théorique adaptée au stagiaire (225 h maximum).

- un accompagnement personnalisé et une évaluation de l'état d'avancement du projet (75 h maximum).
- un stage dans l'entreprise à reprendre. Si le projet nécessite l'acquisition de compétences techniques ou de gestion, il peut être envisagé des stages de perfectionnement dans d'autres entreprises.

Le Conseil régional de Franche-Comté accorde le statut de stagiaire de la formation professionnelle au candidat. En l'absence de financement ASSEDIC, il assure la rémunération, les charges sociales et les congés payés. L'entreprise ne participe pas directement à la rémunération du stagiaire, mais elle peut la compléter. Ce complément est exonéré de cotisations ASSEDIC et Retraite complémentaire. Le stagiaire peut, dans certains cas, percevoir des frais de transport et d'hébergement.

**Contact service transmission-reprise
au 03 81 21 35 24/23 ou
transmission-reprise@cma-doubs.fr**

Une formation individualisée Chaque projet est étudié au cas par cas. Cette formation individualisée est basée sur les besoins du stagiaire-repreneur et sur les souhaits du cédant. La durée et le contenu varient d'un stagiaire à un autre. La formation s'apparente à une phase d'étude de faisabilité, le stage ne se soldant pas obligatoirement par la reprise de l'entreprise si les conditions ne s'avèrent pas satisfaisantes.

Une charte d'engagements

Le cédant s'engage à mettre à disposition du stagiaire les éléments comptables des 3 dernières années, à le former aux différentes fonctions de chef d'entreprise, et à lui favoriser les contacts avec la clientèle et les fournisseurs. Le repreneur s'engage à respecter la confidentialité des informations auxquelles il aura accès, à suivre assidûment le programme de formation théorique, à informer régulièrement ses partenaires de l'évolution de son projet (cédant et CMA), et à les prévenir en cas d'absence. La CMA s'engage à accompagner le stagiaire dans le diagnostic de l'entreprise, à établir un programme de formation adapté, et à apporter des conseils en matière juridique, fiscale et financière.

PETITES ANNONCES ENTREPRISES

• Couverture-Zinguerie : Cède entreprise d'un actif - Chiffre d'affaires : 500 KEUR - Accompagnement du repreneur possible - 25/031/077

• Restaurant traditionnel : cède fonds situé à Pontarlier cause achat d'un fonds plus important - 50 couverts + 20 en terrasse - CA en progression constante - Matériel en bon état - 2 actifs - Faible loyer - Idéal pour couple - CA HT : 100 KEUR - Stocks : 5000 EUR - 25/061/049

• Composition et Photogravure + Clefs minute + coupes sportives : urgent cède fonds cause retour à l'emploi salarié - Clientèle nationale (gravure), clientèle locale (autres activités) - 1 actif - CA moyen HT : 59 KEUR - accompagnement du repreneur possible les week-ends- Stock de 10000EUR- 25/061/055

• Salon de coiffure mixte : cède cause retraite salon de 70 m2 situé dans le Haut Doubs - Chiffre d'Affaires de 110 KEUR - Vends fonds : 95 000 EUR + location murs : 330 EUR/mois. 25/061/024.

IMMATRICULATIONS NOVEMBRE 2006**• LE RUSSEY**

SARL FINN - BTP - Gérant : RECEVEUR Michel - Tous travaux de maçonnerie du bâtiment de toutes natures, intérieurs et extérieurs, tous travaux de second oeuvre, construction, rénovation, chape, carrelage, isolation, terrassement, vrd - Parc d'Activités des Dolines 25500 LE BELIEU

GAUME Samuel - Nom commercial : G.M.S. GAUME MENUISERIE SERVICES - Menuiserie, revêtement de sols, carrelage, pose de plaques de plâtre, agencement - 15 Rue des Fourmots 25210 LE RUSSEY

• LEVIER

ROMANO Bernard - Travaux publics et maçonnerie - 18 Rue de l'Etang 25560 FRASNE

• MAICHE

SARL BOULANGERIE MILLARDET - Cogérant : MILLARDET Stéphane - Cogérante : COQUARD Christelle épouse MILLARDET - Boulangerie - 4 Avenue de la Gare 25140 CHARQUEMONT

• MORTEAU

DUBOIS Jean-Christophe - Entretien, réparation de véhicules automobiles - Le Chauffaud 25130 VILLERS LE LAC

SARL FACADES OZKAYA - Gérant : OZKAYA Mustafa - Ravalement de façades, maçonnerie générale - 3 Rue du Clos Vaillant 25500 LES FINS

• MOUTHE

RIEDENER Sylvie épouse DUVERNE - Nom commercial : ONGLE CREATION - Pose de faux-ongles, renforcement et façonnage de l'ongle naturel, décoration (sédentaire et non

sédentaire) - 27 Rue des Forges 25370 ROCHEJEAN

• PONTARLIER

SARL ADELIN & LARRY - Gérante : ODILLE Adeline - Boulangerie, pâtisserie - 22 Grand-Rue 25160 MALBUISSON

• SAINT HIPPOLYTE

BONNEMAIN Thierry - Peinture, plâtrerie - Neuville Lieudit Devant la Velle 25190 LES TERRES DE CHAUX

• VERCEL VILLEDIEU LE CAMP

SARL JOSSEAND NOEL - Gérant : JOSSEAND Noël - Menuiserie, charpente, couverture, zinguerie - 22 Rue de Bernotte 25580 ETALANS

SARL GUIOT - Nom commercial : GUIOT - Gérant : GUIOT Jonas - Boulangerie, pâtisserie, plats à emporter - 32 Rue de la Gare 25800 VALDAHON

Le Russey : Gaume Menuiserie à votre service

La société G.M.S. (Gaume Menuiserie Services) se spécialise dans la pose de menuiserie. Samuel Gaume travaille aussi bien pour le particulier qu'en sous-traitance pour les professionnels du Haut-Doubs. "Pour le moment, je n'ai pas d'atelier. Je préfère m'orienter complètement vers la pose et pas uniquement la pose de fenêtres comme le font déjà beaucoup de menuisiers. Je peux tout aussi bien poser des cloisons, des plafonds, etc." explique Samuel Gaume, qui s'appuie sur une solide expérience d'une quinzaine d'années en tant que

menuisier. L'idée de créer son entreprise a mûri pendant plusieurs années. C'est une malheureuse opportunité - l'incendie de sa maison - l'an dernier - qui l'a poussé à se lancer à son compte. La société G.M.S. existe officiellement depuis le 1^{er} décembre dernier. Sur le secteur du Russey, il ne reste qu'un seul menuisier spécialisé dans la pose de fenêtre. Samuel Gaume est donc conscient qu'il y a une place à prendre pour se faire un nom dans ce métier où le travail ne manque pas. Rens. 03 81 43 26 20.

**SPÉCIAL
HAUT-DOUBS**

Le constructeur de Maisons individuelles BATILOR À nouveau "Trophée d'or" sur les 19 départements de l'Est de la France

Pour la 3^{ème} année consécutive, la société Bâtiments et Logements Résidentiels, par abréviation "BATILOR", basée à Ecole-Valentin, principal constructeur de Maisons individuelles en Franche Comté, vient de se voir décerner le "Trophée d'or" Vivrelec pour la région Grand Est (19 départements), dans la catégorie "- de 110 000 euros": trophée récompensant la qualité sur divers critères (architecture, innovation, isolation, performance thermique, rapport qualité /prix, originalité, etc ...)

Il faut rappeler que ce constructeur qui réalise quasiment 200 maisons par an en Franche-Comté, a déjà obtenu ce label de qualité en 2004 et 2005, ce qui lui avait permis de concourir au niveau national. Cette nouvelle récompense de sa

"L'entreprise Batilor a déjà obtenu ce label qualité en 2004".

démarche qualité intervient alors qu'en parallèle, la société BATILOR est entrée en 2005, dans le cercle très fermé des 100 plus belles entreprises indépendantes de France, pour sa solidité financière (Magazine l'ENTREPRISE juillet 2005) : le dirigeant rappelant que cette solidité rassure autant ses clients, que son réseau d'artisans triés sur le volet, partenaires pour certains depuis plus de 20 ans.

Enfin, après les maisons Gardavaud et Moyse, BATILOR est le 3^{ème} constructeur de la région à obtenir le label "Maison de qualité" : démarche initiée par des organismes d'aides aux familles. Des prix extrêmement compétitifs associés à une qualité de réalisation qui a fait sa réputation permettent à la société BATILOR d'aborder l'année 2007 en pleine confiance. Le bouche à oreille fonctionne bien.

Quand construire rime avec plaisir, ...

MAISON EXPOSITION
Secteur Haut-Doubs
et BESANÇON
À AVANNE
(300m de la maison de retraite d'Avanne)

SIÈGE SOCIAL
ÉCOLE VALENTIN
(100m avant Carrefour)
03.81.88.26.26

MAISON EXPOSITION
Secteur BELFORT-MONTBÉLIARD
À HÉRICOURT
15, Rue Maurice Ravel
(Sortie Héricourt Chenevière sur voie rapide)



www.batilor.fr

DU 10 JANVIER AU 17 FÉVRIER

SOLDDES



Photos non contractuelles



TÉLÉVISEURS



CAMESCOPES



APPAREILS PHOTOS



LAVES-LINGE

UNE EXPOSITION SUR 800 M2



CANALSATELLITE
LE MEILLEUR DU NUMERIQUE

CANAL+



Entre Buffalo-Grill et But
LES GRANDS PLANCHANTS
25300 PONTARLIER

TÉL : 03 81 38 87 40
www.expert.fr

Expert, c'est un métier.

expert



I M A G E S O N M U L T I M É D I A M É N A G E R

Horlogerie

Heureuses les marques qui communiquent

Les grandes sociétés horlogères suisses disposent de moyens puissants de communication pour défendre leur image dans le monde entier.

L'horlogerie de luxe ne recule devant rien ! La preuve. Breguet (une des 17 marques du Swatch group) n'hésite pas à louer le château de Versailles pour fêter le 200^{ème} anniversaire de l'invention du Tourbillon, un mouvement d'exception. Audemars-Piguet, qui consacre au marketing 15 % de son chiffre d'affaires (il dépasse les 200 millions de francs suisses), était un des deux sponsors avec Ferrari, de la course automobile Montreux Grand Prix édition 2006. Pour cette occasion, l'enseigne horlogère a créé

une série spéciale de chronographes baptisée "le Royal Oak". Et puis il y a les stars qui sont les égéries de ces marques prestigieuses estampillées *swiss made*. Le golfeur Tiger Wood par exemple, un des sportifs les mieux payés au monde, a reçu 7 millions de dollars pour porter une Rolex-Tudor. Dès 1959, Rolex fait d'ailleurs partie des entreprises pionnières à modifier sa stratégie *marketing* en sponsorisant un événement sportif, en l'occurrence les 24 heures de Daytona. Depuis, d'autres se sont engouffrées dans la brèche.



Brad Pitt est la nouvelle égérie de Tag Heuer.

De son côté, Tag Heuer a retenu Brad Pitt pour sa dernière campagne de communication, Chopard, le mannequin Eva Herzigova et Ebel, Gisele Bündchen, top model compagne de Leonardo DiCaprio. Bref, à cha-

"Chercher un dénominateur commun qui parle à la planète entière."

cher un dénominateur commun qui parle à la planète entière" ajoute le publicitaire. Ce dénominateur commun, c'est une star d'envergure internationale qui ait un capital suffisant de glamour et séduction pour interpeller le public. "Par exemple, on ne peut pas imaginer aller en Chine, sur un marché émergent qui a des attentes traditionnelles, et parler d'une montre à complication. Il faut commencer par accrocher les gens sur quelque chose de prestigieux qui leur parle" analyse Ladislav Kladny. Ce quelque chose, peut-être Brad Pitt ou Richard Gere, l'égérie de Wyler Vetta. Aussi séduisante soit-elle, la montre passe au second plan. Toutefois, Ebel est une fois sorti des sentiers battus en 1998. Peu de temps avant d'entrer dans le giron du groupe de luxe L.V.M.H., l'enseigne (dont le budget publicitaire flirtait avec les 100 millions de francs en 2000) a utilisé la main tatouée de Madonna dans sa nouvelle campagne de pub qui cartonna en Europe, mais qui manqua sa cible en Asie. Dans le luxe, les goûts et les couleurs ont leur importance. ■

Dans le hors-série de fin d'année du journal les Échos par exemple, la plupart des pages

de publicité sont occupées par des marques horlogères. On y voit le produit seul ou alors au bras de son égérie. L'image est sobre et élégante. La formule est rodée, mais continue à faire mouche. "L'idée est de chercher un dénominateur commun qui parle à la planète entière" ajoute le publicitaire. Ce dénominateur commun, c'est une star d'envergure internationale qui ait un capital suffisant de glamour et séduction pour interpeller le public. "Par exemple, on ne peut pas imaginer aller en Chine, sur un marché émergent qui a des attentes traditionnelles, et parler d'une montre à complication. Il faut commencer par accrocher les gens sur quelque chose de prestigieux qui leur parle" analyse Ladislav Kladny. Ce quelque chose, peut-être Brad Pitt ou Richard Gere, l'égérie de Wyler Vetta. Aussi séduisante soit-elle, la montre passe au second plan. Toutefois, Ebel est une fois sorti des sentiers battus en 1998. Peu de temps avant d'entrer dans le giron du groupe de luxe L.V.M.H., l'enseigne (dont le budget publicitaire flirtait avec les 100 millions de francs en 2000) a utilisé la main tatouée de Madonna dans sa nouvelle campagne de pub qui cartonna en Europe, mais qui manqua sa cible en Asie. Dans le luxe, les goûts et les couleurs ont leur importance. ■

LIVRAISON DÉBUT 2007

LES FINES
les Villas du VAL VERT

- MAISON de 97,31 m²
- 4 chambres
- beau salon-séjour
- chauffage individuel gaz
- grand garage

199 000 €
hors frais notariés et de prêts.
Prix au 21 septembre 2006 (lot 13 C)

renseignements et vente
03 81 41 27 08
06 85 54 68 94
26 rue Xavier Marmier - BP 1137
25002 Besançon cedex www.neolia.fr

L'habitat, projets de vie
Néolia

La Chaux-de-Fonds

Attention aux mises en fourrière

Avec les premières chutes de neige, les autorités communales de la Ville de La Chaux-de-Fonds rappellent que les véhicules obstruant la voie publique pourront être mis en fourrière et "le seront même immédiatement lors des chutes de neige nécessitant l'alarme générale des services de voirie" prévient la ville. Les autorités communales rappellent notamment aux automobilistes que le parking est limité sur certaines rues pour faciliter le déneigement. "Lors du non-respect de ces mesures, les automobilistes pourront être amendés et leur voiture mise en fourrière,

notamment lors d'obstruction au passage des services publics. En cas d'alarme générale des services, lors des fortes chutes de neige, les véhicules entravant le travail de déneigement seront automatiquement mis en fourrière" ajoutent les autorités. Ce déplacement s'effectuera aux frais des propriétaires. Il leur en coûtera au moins 400 francs suisses (+ 40 francs d'amende). Ces mesures, plus sévères que par le passé, "ne sont pas dictées par une volonté de répression accrue mais uniquement pour diminuer le coût du service hivernal" précise la ville de La Chaux-de-Fonds. ■

T.C.

L'ACTU DU MOIS

Les changements en 2007

Comme à chaque début d'année, un certains nombres de nouveautés entrent en application. Le millésime 2007 ne fait pas exception et les changements concernent plutôt les prestations sociales ainsi que les mesures d'ordre fiscal dont voici le détail.

EN FRANCE :

En matière d'imposition, il est intéressant de noter que l'impôt sur le revenu va diminuer en moyenne de 8% dans la limite de 300?. Le nombre de tranches est également réduit de 6 à 4 avec une réduction du taux maximal à 40%. L'année 2007 marque aussi l'entrée en vigueur du bouclier fiscal. Le principe est qu'un contribuable ne doit pas payer plus de 60% de ses revenus en impôt. La somme des impôts pris en compte au cours d'une année sont les impôts sur le revenu, la taxe d'habitation, taxe foncière et l'impôt sur la fortune. Toujours dans le cadre de cette réforme fiscale, la prime pour l'emploi va connaître une augmentation sensible en passant à 948?/an au maximum.

Les minima sociaux augmentent quant à eux de 1,8%. Ainsi, le RMI s'élèvera à 440? pour une seule personne et à 661? pour deux personnes. L'allocation des adultes handicapés (AAH) atteint 621? et l'allocation spécifique de solidarité (ASS) est dorénavant fixée à 14,51? / jour. Enfin, dans le domaine de la santé, le forfait hospitalier passe de 15 à 16?.

EN SUISSE :

La principale modification qui interviendra dans le courant de l'année 2007 concerne le 2e pilier. En effet, à compter du 1er juin 2007, il ne sera plus possible de récupérer en espèces en cas de départ définitif de la Suisse, la part obligatoire de la prévoyance professionnelle. Et ce, lorsque l'assuré qui quitte la Suisse est affilié obligatoirement à l'assurance d'un Etat membre de l'Union européenne.

L'autre changement qui interviendra concerne les allocations familiales. Ainsi, fin novembre 2006 au cours d'une votation les suisses ont plébiscité à une large majorité la mise en place dans 17 cantons dont Jura, Neuchâtel et Vaud d'une allocation minimale de 200 CHF pour les enfants jusqu'à 16 ans et de 250 CHF pour les jeunes en formation. L'entrée en vigueur de cette réforme devrait se faire en 2009 mais les cantons étant libres d'anticiper cette date et de fixer des montants supérieurs aux planchers de 200 et 250 CHF.



Hasna CHARID
Juriste Groupement Transfrontalier Européen Antennes de Morteau et Pontarlier



ACCUEILLIR, INFORMER, DEFENDRE

Une association au service des frontaliers

Pour tout savoir sur l'actualité vous concernant ainsi que sur les droits dont vous bénéficiez, le Groupement transfrontalier européen vous accueille et vous informe à Morteau et à Pontarlier. Nos conseillères répondent à toutes les questions relatives au statut du travailleur frontalier. Une juriste assure également le traitement des dossiers en matière de :

- Droit du travail (contrat de travail, licenciement, etc.)
- Protection sociale (assurance maladie, assurance invalidité,...)
- Fiscalité

Des fiches d'information sur les conditions de rémunération et de travail des principaux métiers par secteur d'activité sont également à votre disposition. En adhérant, le frontalier bénéficie de l'abonnement au frontalier magazine, l'accès aux services juridique, social et fiscal et l'adhésion au Club Frontaliers (Club Med, Camif, Azureva, Stations de ski, etc.).

Notre personnel est désormais à votre disposition à :

MORTEAU	PONTARLIER
29, Grande Rue Tél. 03 81 68 55 10 Fax 03 81 68 55 11	8, Rue de Vannolles Tél. 03 81 39 68 53 Fax 03 81 39 93 00
Tous les jours de 14h à 18h sauf le jeudi après-midi et le vendredi de 14h à 17h	lundi, mardi 10h-12h / 14h-18h Vendredi 9h-12h / 14h à 17h

BULLETIN D'ADHESION

Nom
Prénom
Adresse
Code Postal Ville
Date de Naissance
Canton de Travail.....
Tél. (facultatif)E. mail
J'accepte de recevoir la newsletter du GTE, oui non

Merci de retourner ce coupon, accompagné d'un chèque de 48€ à l'ordre du Groupement transfrontalier européen au :
Groupement transfrontalier européen
50 rue de Genève - BP 35 - 74103 ANNEMASSE CEDEX

Montlebon

C'est l'histoire d'une chambre d'hôtel...

Il s'en passe des choses dans une chambre d'hôtel. La troupe de théâtre les Gaspachos vous propose un aperçu des situations les plus cocasses avec "Petit-déjeuner compris."

Ah, si les murs des chambres d'hôtels pouvaient parler, ils en auraient sans doute des choses à raconter sur ce qu'ils ont vu et entendu. Ce fantôme a séduit Christine Revhero qui a écrit à ce sujet "Petit-déjeuner compris", une pièce de théâtre sur laquelle la troupe de Montlebon les Gaspachos a "flashé" annonce

un de ses acteurs Christophe Roy.

Cette pièce est une succession de petites saynètes, cocasses, drôles et croustillantes qui se déroulent dans une chambre d'hôtel. Il est probable même que des spectateurs se reconnaissent dans certaines des situations jouées par les 17 acteurs de la troupe. Cette aventure théâtrale "qui

retrace finalement l'histoire d'une chambre d'hôtel" est mise en scène par Médéric André, un des fondateurs des Gaspachos.

Mise en scène par Médéric André.

En lever de rideau, les "jeunes Gaspachos" feront le spectacle. Ils interpréteront sur les planches de la salle des fêtes de Montlebon "Le bug de l'an débile" qui retrace le parcours d'une adolescente frivole qui tente d'échapper à un big brother domestique avec tout ce que cela comporte en astuces et rebondissements. ■

La troupe des jeunes Gaspachos ouvrira le spectacle.

Samedi 10, 17 et 24 février à 20 heures
Dimanche 11, 18 et 25 février à 17 heures
Entrée 7 euros, gratuit pour les moins de 12 ans

Maîche

Le jeune public, cible de l'année 2007

La municipalité de Maîche a fait du jeune public une de ses priorités pour dynamiser la vie culturelle. Elle compte sur la salle des fêtes rénovée pour pouvoir accueillir des concerts de qualité.

"Nous souhaitons mettre sur pied une politique culturelle variée, et notamment nous tourner plus vers le public jeune et adolescent confie Gaëlle Dubail, l'adjointe maîchoise à la culture. Et aussi apporter quelques nouveautés sur le plan de la musique." Si le contenu de la saison culturelle 2007 n'est pas encore complètement ficelé à Maîche, quelques noms émergent déjà dans la programmation musicale. "En juin, nous accueillerons les Berthes, un groupe franc-comtois, à la salle des fêtes. Nous avons éga-

lement prévu de faire venir un groupe de Besançon, Archaël, avec une programmation de groupes du Haut-Doubs en première partie. La date n'est pas encore fixée. Nous profitons du fait que la salle des fêtes a été rénovée l'an dernier pour à nouveau organiser des concerts, ce que nous ne pouvions plus faire" poursuit l'adjointe.

"Encore plus en collaboration avec les bars."

Toujours sur le plan musical, la ville de Maîche mise sur l'organisation de la Fête de la musique le 21 juin prochain, "qu'on va refaire au centre-ville. Cette année, nous voudrions

travailler encore plus en collaboration avec les bars de la ville pour que chacun se sente vraiment impliqué."

Dans un autre registre, une grande exposition consacrée au chocolat est programmée pour la période de Pâques. L'enveloppe globale de la politique culturelle à Maîche sera cette année orientée à la hausse. L'objectif affiché par les élus maîchois est bien de mettre sur pied une véritable saison culturelle cohérente alliant musique, théâtre et expositions. Le budget alloué au volet culturel sera voté en début d'année. ■

ambianceetstyles.com

ma liste de mariage sur internet

Salon du Mariage
3 et 4 février 2007
Salle Toussaint - Ouverture
PONTARLIER

AMBIANCE & styles
dire oui, c'est mon style

Arts de la table - Cuisine - Décoration

AMBIANCE & styles
89, Rue de la République
25300 PONTARLIER
Tél.: 03 81 39 38 40



Toute l'équipe de Bigmat remercie ses clients et vous souhaite une heureuse année 2007

BigMat
Choisissez LA FILTÈRE PRO
Les matériaux et les conseils des pros

Gros œuvre . Isolation . Bois . Couverture . Menuiserie . Carrelage . Outillage
11 bis, route de Besançon - 25500 LES FINIS
Tél. 03 81 67 45 10 - Fax 03 81 67 09 46
24, Grande Rue - 25800 VALDAHON
Tél. 03 81 56 24 45 - Fax 03 81 56 46 98
Rue de l'Industrie - 25660 SAONE
Tél. 03 81 55 81 89 - Fax 03 81 55 80 62

Ouvert du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h30 à 18h - Le samedi de 8h à 12h
Site : www.lmhd.fr

Toute l'Equipe de Créa Com services vous souhaite une bonne et heureuse année 2007

Et vous invite à découvrir son nouveau site internet
www.creacom-services.fr

Créa Com services

Créa Com Services : votre Partenaire Publicité

Spécialiste dans la communication visuelle et passionnée d'arts graphiques, nous concevons et réalisons tout votre pack identité, au sein de nos ateliers, sur tous supports tels que véhicules, panneaux, enseignes, banneroles, vitrines, tout format (paperettes, chemises à visite, tête de lettre, enveloppes commerciales, adhésifs, rabats, flyers, affiches, set de table, plaquettes, site faire-part, copie service...), textiles, objets publicitaires, internet, message radio et encart publicitaires.

Pour une liste complète de nos produits, téléchargez la plaquette de présentation.

Implantée à Pontarlier depuis plus de 3 ans, notre équipe est à votre écoute et vous conseille dans le choix de toute votre communication. Notre démarche personnalisée, notre dynamisme et à notre réactivité sont nos atouts.

"Trouvons ensemble la clé de vos projets"

NOUVEAU CONCEPT : (unique dans la région)
ANNONCEUR : communiquez autrement. INNOVEZ !
PARTICULIER : aujourd'hui, vous pouvez gagner de l'argent tout en roulant !
Des questions, n'hésitez pas à nous contacter

Site réalisé par MAUVAISES GRAINES mg
tél : 03 81 67 90 80 • info@mauvaisesgraines.com

Créa Com 24, Grande rue 25300 HOUTAUD (à 5mn de Pontarlier)
Tél : 03 81 46 20 33 • Fax 03 81 39 47 35 • info@creacom-services.fr

Morteau

Un vent de hip-hop sur Morteau

C'est la troisième édition de ce festival organisé par la ville de Morteau dans un genre inédit : le hip-hop. Une danse urbaine venue des États-Unis qui déferle en France.

Le hip-hop est un mouvement culturel et artistique apparu aux États-Unis au début des années 1970 et qui, depuis, s'est diffusé dans le monde entier. Issu des ghettos new-yorkais, il mélange des aspects festifs et revendicatifs.

Les quatre principaux éléments de la culture hip-hop sont le rap, et plus généralement la musique hip-hop, le graffiti, le deejaying, le break dance et les autres danses hip-hop. Souvent assimilée au rap qui n'est pourtant qu'un de ses aspects, l'histoire du mouvement hip-hop est beaucoup plus nuancée.

Pour découvrir la palette de la culture hip-hop, le service culturel de la ville de Morteau a lancé il y a deux ans un festival dédié à cette culture urbaine. Durant trois jours, les spectacles s'enchaînent au théâtre de Morteau.

Pour sa troisième édition, le festival a fait appel à des compagnies de renom. Le festival démarre le jeudi 18 janvier avec une soirée en deux parties. La première est assurée par les collégiens et les lycéens de Morteau, l'autre est une représentation de la compagnie bison-



"Bleu accords", une pièce qui se pose comme un laboratoire de l'imaginaire autour de la couleur bleu.

tine Keichad qui propose un spectacle de "poésie choré-graffée" d'après l'œuvre de Pablo Neruda "J'avoue qu'il a vécu".

Pour découvrir la palette de la culture hip-hop

Vendredi 19 janvier, la compagnie S'poart de La Roche-sur-Yon, présente deux spectacles - "Mémoire sensible" et "Bleu accords" -, deux créations qui évoquent tour à tour une réflexion profonde sur la mémoire des deux danseurs et leur origine étrangère, et pour

le second, "un laboratoire de l'imaginaire du chorégraphe autour de la couleur bleu."

Samedi 20 janvier enfin, la compagnie Chute Libre de Nantes propose "Living room orchestra", un blues band atypique qui navigue entre espoirs et désillusions. ■

*Festival Hip-hop
18, 19 et 20 janvier
Théâtre de Morteau
Rens. : 03 81 67 18 53*

Val de Morteau

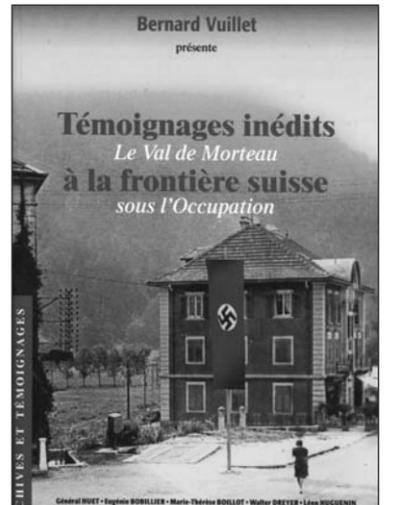
Bernard Vuillet revisite l'histoire de l'Occupation

Ce livre fait suite à l'ouvrage sorti l'an dernier "Le Val de Morteau sous l'occupation : héroïsme et compromis à la frontière suisse." Un deuxième volume tout aussi passionnant, truffé d'archives photos et de témoignages inédits.

L'archiviste Bernard Vuillet, originaire des Gras, a recueilli une nouvelle somme de commentaires qui illustrent cette période trouble de l'histoire où le Val de Morteau était occupé par les troupes nazies. On y découvre une série de mémoires laissés par des habitants du canton de Morteau qui ont vécu les années de guerre et d'occupation. Ces textes ont la saveur et l'intensité des témoignages écrits sur le vif. Des mobilisés racontent les combats de juin 1940 et la débâcle. Des villageois relatent l'arrivée des Allemands à Grand'Combe, aux Gras, la fuite de la population dans les hameaux frontaliers. Des prisonniers évoquent leur

arrestation, leur captivité et leurs tentatives d'évasion. Des sources militaires inédites retracent jour après jour la situation des troupes françaises assiégées dans le canton.

De nombreuses familles sont citées dans cet ouvrage à travers le rappel des noms des combattants morts pour la France, des déportés disparus ou revenus vivants et des prisonniers de guerre. "L'évocation de tous ces destins répond au devoir de mémoire et il importe que soient reconnus les auteurs d'écrits qui font véritablement partie de l'histoire du canton" justifie Bernard Vuillet. Un ouvrage indispensable. En vente partout dans le Val de Morteau. ■



L'ouvrage est truffé d'histoires racontées par les habitants eux-mêmes et de photographies étonnantes.

Les gardes de janvier

SECTEUR DE MORTEAU

■ **Médecins**

Dimanche 14 janvier	Dr BANZET – Grand Combe	03.81.68.80.06
Dimanche 21 janvier	Dr ROZE – Montlebon	03.81.67.47.77
Dimanche 28 janvier	Dr CHOPARD – Morteau	03.81.67.35.54
Dimanche 4 février	Dr DANIEL – Grand Combe	03.81.68.80.06
Dimanche 11 février	Dr GAERTHNER – Morteau	03.81.67.12.76
Dimanche 18 février	Dr DURAND – Morteau	03.81.67.00.82
Dimanche 25 février	Dr HUGENDOBLER – Morteau	03.81.67.06.34

■ **Pharmaciens**

Les 13 et 14 janvier	FAIVRE – Villers-le-Lac	03.81.68.00.96
Samedi 20 janv (soir)	LENEUTRE- Grand Combe	03.81.68.84.81
Dimanche 21 janvier	PIERRE & BASSETTI – Morteau	03.81.67.08.74
Samedi 27 janv(soir)	GENEVARD – Morteau	03.81.67.18.67
Dimanche 28 janvier	REYSER – Les Fins	03.81.67.17.02

Pour Février les dates ne sont pas connues

Secteur Maïche

■ **Médecins**

Dimanche 14 janvier	Dr CARETTI – Charquemont	03.81.64.06.09
Dimanche 21 janvier	Dr BARTHES – Damprichard	03.81.44.22.15
Dimanche 28 janvier	Dr GUIGNARD – Maïche	03.81.64.06.09

Pour Février dates non communiquées

■ **Pharmaciens** dates non communiquées

Secteur Valdahon

■ **Médecins**

Dimanche 14 janvier	Dr GAY – Valdahon	03.81.56.24.21
Dimanche 21 janvier	Dr DROZ – Vercel	03.81.58.31.64
Dimanche 28 janvier	Dr RONDOT – Orchamps-Vennes	03.81.43.53.04
Dimanche 4 février	Dr LORIOD – Etalans	03.81.59.27.57
Dimanche 11 février	Dr THURA – Vercel	03.81.58.33.76
Dimanche 18 février	Dr HUFSCHEMITT – Valdahon	03.81.56.22.60
Dimanche 25 février	Dr JEANNIN – Etalans	03.81.59.27..57

■ **Pharmaciens**

Dimanche 14 janvier	BARBIER – Valdahon	03.81.56.45.25
Dimanche 21 janvier	INOCENTE – Vercel	03.81.58.30.87
Dimanche 28 janvier	REMILLET – Orchamps-Vennes	03.81.43.53.70
Dimanche 4 février	FERRAJ – Etalans	03.81.59.36.58
Dimanche 11 février	INOCENTE – Vercel	03.81.58.30.87
Dimanche 18 février	BARBIER – Valdahon	03.81.56.45.25
Dimanche 25 février	LEVILLAIN – Nods	03.81.60.03.57

Secteur Morteau - Maïche Le Russey- Valdahon

■ **Dentistes**

Dimanche 14 janvier	Dr CHEVALIER – Le Russey	03.81.43.71.62
Dimanche 21 janvier	Dr de GRIVEL – Pierrefontaine	03.81.56.03.32
Dimanche 28 janvier	Dr DUMARTHERAY- Valdahon	03.81.56.20.11
Dimanche 4 février	Dr MARQUISET – Villers-le-Lac	03.81681038
Dimanche 11 février	Dr GAIFFE – Orchamps Vennes	03.81.43.58.76
Dimanche 18 février	Dr GILLET – Maïche	03.81.64.11.31
Dimanche 25 février	Dr MOULIN – Valdahon	03.81.56.45.72

Mots fléchés

Manteau d'hiver	Placés	Début	Possessif	Note
Génant	Démonstratif	Poisson	Retirer	Mot enfantin
Commerce			Rivière	Beaucoup
Célébrer			Possessif	Gamelle
			Passages piétons	
Vieux	Contenant			
	Étendus			
		Svelte		
Saison		Langue		Coutumes
Copain		Rongeur		
		Combat		Condiment
Infinitif		Enlève		Note
Étioler		Possessif		Mesure
				Pareil
Empereurs				

Solution des mots fléchés n°117

G	S	D	S	R					
P	E	R	I	O	D	I	Q	U	E
N	E	A	N	T	U	L	M		
A	D	U	L	E	R	A	V	I	
A	N	I	S	E	L	E	S		
A	R	I	S	T	I	D	E	E	
M	E	G	O	U					
R	E	T	A	P	E	R	O	N	S
T	O	C	R	A	M	I	E		
E	T	I	R	E	D	A	T	E	
E	T	E	G	E	N	E	S		

sarl VIEILLE

*** Ambulance - VSL ou Taxi ***

• TRANSPORTS COUCHÉS OU ASSIS •

Conventionné toutes caisses

SARL VIEILLE - 16, Bois Soleil - MORTEAU

03 81 67 45 97

Morteau

Jean-Claude Garessus entre en scène

À 55 ans, ce Mortuacien qui joue au théâtre depuis plus de trente ans en amateur a sauté le pas en décidant de vivre de sa passion.

Le mur de son atelier est couvert d'affiches de spectacle poussiéreuses. L'une d'elle est accompagnée d'une photo. Sur la scène, c'est Jean-Claude Garessus avec vingt ans de moins. Il est vêtu d'une simple peau de bête. Le personnage, d'un gabarit plutôt moyen, interprète Hercule dans une parodie de "Hercule et les écuries d'Augias" une pièce qu'il joue alors avec ses acolytes de la troupe théâtrale de Morteau dans laquelle il s'est laissé embrigadé par Jacques Reymond. C'est ça être acteur, "c'est savoir se transformer. Les gens ne se transforment pas assez. Le plus beau compliment que l'on puisse faire à un acteur c'est quand on lui dit "je ne t'ai pas reconnu dans ce rôle" estime le comédien. Pour le coup, la métamorphose était limpide. Aussi évidente que lorsqu'il jouait Gépéto, l'Ours de Tchekov, que l'énigmatique chef de gare dans "le dernier quai". Du maquillage, un vêtement, un décor et il est quelqu'un d'autre, quelque part.

À 55 ans, l'homme n'a pourtant pas beaucoup changé. Ses tempes sont grisonnantes, mais quand il s'agit de parler de théâtre, la passion est intacte. Aujourd'hui, il réalise presque son rêve qui l'a souvent titillé : celui d'en vivre. Ce fantaisiste dans l'âme qui change de cap quand les choses lui

semblent trop bien réglées s'est fixé un plan de carrière en zigzag.

Dans la "vraie" vie, Jean-Claude Garessus a d'abord commencé par travailler quinze ans dans le commerce familial de la rue du Collège, avant de partir pour un bail aussi long dans une menuiserie de Grand-Combe-Chateleu.

Fidèle à son principe, il a décidé de tout abandonner pour tendre - enfin - les bras au théâtre qui lui a souri. Trop "timoré", il n'avait encore jamais osé sauter le pas aussi franchement. Jean-Claude Garessus anime désormais des ateliers théâtres comme Ré-Création à Villers-le-Lac. Il transmet sa pas-

sion à des adolescents dans le cadre de la maison des jeunes et de la culture de Morteau, et intervient auprès de groupes d'adultes du C.H.A.T. Le comédien prévient d'emblée : "Je ne suis pas prof de théâtre. Je ne fais pas apprendre à mes élèves des textes classiques. Ce que j'essaie de leur donner, c'est le goût et l'envie de se transformer. Le plus dur est sans doute le travail en commun." C'est une besogne subtile pour tenter de canaliser l'émotion des jeunes acteurs et éveiller leur spontanéité. N'empêche qu'avec ses "ados", il a monté "la Cantatrice Chauve". L'interprétation aurait sans doute décontenancé Ionesco lui-même, mais ça tenait la route.

C'est le miracle du théâtre.

Quand il n'est pas avec ses "élèves", Jean-Claude Garessus ne décroche pas pour autant. Ce saltimbanque est peut-être en compagnie de ses camarades des "Quoique", une jeune troupe mortuacienne fondée en 2003. Ou alors il est en train de préparer la prochaine biennale de théâtre qui doit se tenir à Morteau en juillet prochain.

Si par hasard vous ne le trouviez pas dans les coulisses ou sur les planches d'une salle de spectacle, cherchez-le dans son atelier installé au sous-sol de la maison familiale au centre-ville de Morteau. Ah, voilà, on y revient dans son antre poussiéreux où les affiches de théâtre sont punaisées juste au-dessus de son établi couvert

d'outils laissés pêle-mêle. Cet endroit vit dans ce drôle de désordre où l'artiste conserve tout ce qui lui tient à cœur.

C'est une autre facette de Jean-Claude Garessus qui a mordu à l'hameçon de plusieurs cultures. Il navigue entre le théâtre et la sculpture, passant d'un univers à l'autre au gré de ses envies. Pour le premier, quand il ne jouait pas, il pouvait réaliser des décors ou des masques nécessaires au spectacle pour conduire le public vers un ailleurs.

Le second est plus intime. Il sculpte dans le bois des corps de femme. Certaines de ses pièces ont été exposées dans le cadre de Festiv'Art ou de Novill'Arts à côté de Besançon. Il transforme la matière comme il se transforme sur la scène, juste pour le plaisir. ■



T.C. Jean-Claude Garessus oscille entre deux univers, le théâtre et la sculpture.

c'est à dire

DISCO
Vacances

MUSIC PLUS
Techniciens du Spectacle

La Presse
Pontissalienne

FRÉDÉRIC FRANÇOIS

En concert exceptionnel

44€ Tarif Normal
50€ Carré d'Or
+ FRAIS DE RESERVATION

Mardi 17 Avril 2007 20h30

Salle des fêtes

à VILLERS LE LAC



POINTS DE VENTE

RENS. GROUPES ET C.E. : TÉL. 03 81 44 29 78

VILLERS : Office de Tourisme

MAICHE : Maison de la presse
Barthoulot

MORTEAU : Intermarché, C'est à dire,
Office de Tourisme

LE RUSSEY : Super U
RÉSEAU FNAC, GÉANT,
CARREFOUR, LECLERC

LES FINS : Music Plus

Aux Petits Gourmands
Pâtisseries - Chocolaterie

PEQUIGNOT
le Relais des Vignes

SOLD
SOLD

-50%

-40%

-30%

Meubles
Salons
Literie

Rangements
Relaxation

SOLD

-20%

SOLD

Offre valable pendant la durée légale des soldes, sur tous les articles signalés en magasin et jusqu'à épuisement des stocks.

MEUBLES GUILLAUME



OUVERT DU LUNDI AU SAMEDI

27, Av. Général de Gaulle (Face au Lycée)

25500 MORTEAU

Tél : 03 81 67 47 70

*Magasin indépendant Meubles 27 RCS BESANÇON A 394 079 958
Entreprise indépendante adhérente et agréée auprès de la promotion européenne du Meuble*



**PROMOTION
EUROPÉENNE
DU MEUBLE**

Location de véhicules
pour vos déménagements