Informations Entreprise

Informations Entreprise

e autre lecture de l'économie n°180



NOS ZOOMS SUR LES ENTREPRISES À SUIVRE...

BPI FRANCE
Laboratoire d'idées des PME

BTP
Comment retrouver l'équilibre ?

JURIDIQUE
Digitalisation & propriété industrielle
comment se protéger ?

LES EXPERTS COMPTABLES
Au cœur de la relance

La Transformation Digitale Vu par Andréas Viebering

Trimestriel Octobre - Décembre 2021. France 5.80€, Belgique/Luxembourg 6,50€, Suisse 10CHF, DOM 7,80€, Zone CFA : 3880CFA, Canada : 8,95$ Can

ELISABETH BORNE

MINISTRE DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION MAIS PAS SEULEMENT !

L 14385 - 180 - F: 5,80 € - RD

CULTIVEZ VOTRE EPARGNE.

CEREAL INVEST

by Turbo Cereal France

Sur la plateforme cereal-invest.com de la coopérative solidaire Turbo Cereal, Co-produisez votre pain de demain et soutenez ainsi la filière agricole avec des placements en céréales qui **vous rapporte jusqu'à 8 % de marge.**



PROJET LABELLISE par Finance Innovation

TURBO CEREAL

Financer autrement l'agriculture

www.cereal-invest.com
www.turbocereal.io

TurboCereal.io est une société Coopérative d'intérêt collectif au capital variable et immatriculée au registre de commerce de Paris 828 275 602. Tout investissement comporte des risques et en particulier le risque de perte totale ou partielle des sommes investies et le risque d'illiquidité.

MADIC group

CONCEVONS LA MOBILITÉ DE DEMAIN

Attract > Interact > Transact



ÉNERGIES
& environnement auto



PAIEMENTS
sans surveillance



PARCOURS CLIENT
datalisé

Des solutions intelligentes & sécurisées pour développer la performance des espaces clients

Depuis 50 ans, le groupe MADIC exporte son savoir-faire & ses expertises à l'international

MADE IN FRANCE

FRANCE RELANCE

02.40.92.18.58 - contact@groupe.madic.com

WWW.GROUPE.MADIC.COM

SPARTAN Consulting

Conseil et formation professionnelle

FORMATIONS

CONSEILS

ACCOMPAGNEMENT

STRATÉGIE

COACHING

SÉMINAIRES

Cabinet de conseil novateur,
SPARTAN Consulting est composé de

5 Pôles stratégiques pour vous acompagner dans le développement de votre entreprise !

Ces pôles s'adaptent à votre méthode de travail afin d'atteindre vos objectifs, en vous proposant une offre sur-mesure.

Pôle Communication, Marketing et Évènementiel

Pôle Recrutement, RH et Psychologie du Travail

Pôle Commercial

Pôle Réglementaire et Sécurité globale

Pôle Management, Stratégie et Juridique



Domaine de la Cotonne

Auberge - Réception - Mariage - Séminaire

Nous possédons notre propre lieu de réception !

Contact : 09 80 39 09 97

contact@spartan-consulting.com - www.spartan-consulting.com

@spartanconsultingsas - @spartanconsulting

EXPERTISE COMPTABLE

GROUPE CONSEILS

Partenaire n°1 du dirigeant



Le saviez-vous ?

Aujourd'hui, le rôle de l'expert-comptable a complètement évolué ! Véritable incarnation du cabinet d'expertise-comptable moderne, Groupe Conseils vous accompagne dans le développement et le suivi de l'ensemble de votre stratégie d'entreprise.

Une expertise et bien plus encore ...

Nous vous assurons une expertise dans tous les domaines clés liés à la vie de votre entreprise, quel que soit votre secteur d'activité. Profitez des conseils de collaborateurs compétents et disponibles pour vous.

Des processus digitaux

Le cliché de la pile de factures à apporter chaque année à son expert-comptable, c'est fini ! Chez nous, les processus de collecte et de traitement de vos documents sont automatisés. Grâce à l'application personnalisée de notre cabinet, transmettez-nous vos factures, notes de frais et variables de paie en un clic.

Situés aux quatre coins de la région parisienne, nos cabinets sont au plus près de vous pour vous assurer un accompagnement optimal.

Groupe Conseils Paris

26 rue Dagorno
75012 Paris
01 48 07 08 50

Groupe Conseils Boulogne

7 rue des 4 Cheminées
92100 Boulogne - Billancourt
01 41 41 07 07

Groupe Conseils Saint-Maur

46bis avenue du midi
94100 Saint Maur des Fossés
01 43 97 35 84

Groupe Conseils Yerres

20 rue Raymond Poincaré
91330 Yerres
01 48 07 08 50

WORKSPACE expo

LE SALON DU DESIGN, DU MOBILIER
ET DE L'AMÉNAGEMENT DES ESPACES DE TRAVAIL



I LOVE MY WORKSPACE

MOBILIER, AMÉNAGEMENT
DÉCORATION, AIR & LUMIÈRE
ACOUSTIQUE, MURS SOLS
PLAFONDS, AUDIOVISUEL

05 • 06 • 07
OCT. 2021
PAVILLON 7.2 - PARIS
PORTE DE VERSAILLES

un événement weyou group

partenaires officiels ARSEG Workplace

#WORKSPACEXPO

WWW.WORKSPACE-EXPO.COM

CONVENTION USF 2021
LILLE - 6 & 7 OCTOBRE

« L'hybridation du SI, une tendance inéluctable ? »
www.convention-usf.fr

"L'événement annuel de référence et fédérateur de l'écosystème SAP pendant lequel vous rencontrerez tous ses acteurs majeurs !"

70	6	95	2600
REX	Conférences	Exposants	Visiteurs attendus

Association des Utilisateurs Francophones de toutes les solutions SAP

ÉTUDIER — PARTAGER — RÉFLÉCHIR — INFLUENCER

6 RAISONS D'ADHÉRER À L'USF

1. Rejoindre un réseau de 450 entreprises
2. Être au coeur de l'écosystème SAP
3. Accéder à toutes nos publications via le RSE (Réseau social d'Entreprise)
4. Échanger sur des problématiques communes
5. Rester informé de l'actualité SAP grâce aux événements USF
6. Participer aux Commissions & Groupes de Travail USF liés aux solutions SAP

USF
3 500 MEMBRES
450 ENTREPRISES
216 RÉUNIONS

www.usf.fr
adherer@usf.fr

Utilisateurs SAP Francophones
Au coeur de l'écosystème SAP

CEOS
Développement

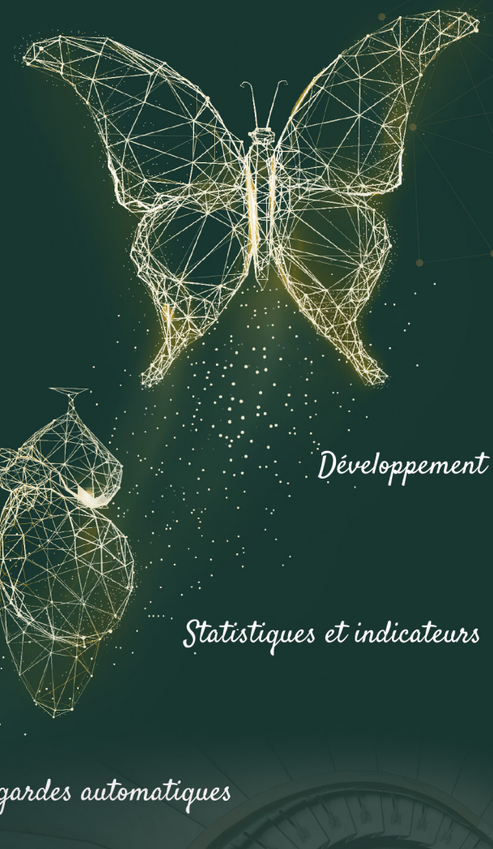
Expertise comptable · Commissariat aux comptes

POURQUOI CHOISIR entre le NUMÉRIQUE et L'HUMAIN ?

Parce que notre équipe accompagne la **transformation digitale** de votre entreprise, pas besoin de choisir !

Vous optez pour une gestion optimisée, une trésorerie maîtrisée et la sécurité de toutes vos données.

Et parce qu'en utilisant nos **outils digitaux**, vous gagnez du temps, de la productivité et vous pouvez anticiper pour **évoluer dans le bon sens**.



Véritables **partenaires de confiance**, nous mettons à votre service notre expertise et notre déontologie.

Nous vous proposons un **accompagnement personnalisé** jour après jour.

Spécialistes en pilotage d'entreprises, nous sommes **à votre écoute** et **disponibles** pour vous aider à prendre **les bonnes décisions**.

N'ayez pas peur de réussir !

CEOS DEVELOPPEMENT

contact@ceos.group

09 82 81 48 00

www.ceos.group

kozea group



Recentrez-vous sur votre cœur de métier

Des solutions digitales pour améliorer la performance de votre officine

Votre site internet clé en main

Réservation d'ordonnance, Click & Collect, vente en ligne

La gestion de votre communication en ligne

Réseaux sociaux, rédaction d'articles, création visuelle, régie média

Votre tiers-payant géré de A à Z

Délégation, formations, gestion en interne

Vos campagnes promotionnelles en 1 clic

Outil simple et accessible pour votre PLV

Kozea group 107, Boulevard de Stalingrad 69100 Villeurbanne - 04 78 84 19 28 - contact@kozea.fr

www.kozea.fr

RESTRUCTURATION DES PGE : **RENDEZ-VOUS EN TERRE INCONNUE ?**





*Par **Olivier Buisine** et **Vincent Rousseau**, administrateurs judiciaires, Selarl AJ UP*

UNE CRISE HISTORIQUE ET ATYPIQUE

En 2020, la France a connu la plus forte chute de son PIB depuis 1945 (-8,3%). La tentation est parfois grande de comparer les crises économiques. En 2009, le PIB avait, lui, chuté de 2,2%. Pourtant ces différentes crises ne se ressemblent pas. Crise systémique, celle de 2008 avait pour conséquence d'assécher l'accès au crédit des entreprises et de freiner, pour ne pas dire, paralyser l'économie. La contraction du PIB français en 2020 trouve, elle, son origine dans le choix légitime du gouvernement de prendre des mesures sanitaires visant à empêcher la circulation du virus Covid-19. Cette crise est également davantage sectorielle (hôtellerie, restauration, événementiel, tourisme, aéronautique). Dès le premier confinement en mars 2020, des mesures historiques de soutien à l'économie ont été prises par la Commission européenne et les différents Etats membres. En France, outre l'activité partielle, le fonds de solidarité, les prêts subordonnés et les plans d'apurement des cotisations sociales, ce sont surtout les prêts garantis par l'Etat qui ont retenu l'attention.

140 MILLIARDS D'€ : UN RECOURS MASSIF AU PGE

Dès le 20 mars 2020, la Commission européenne a rédigé une communication concernant l'encadrement temporaire des mesures d'aide d'État visant à soutenir l'économie, qui a ensuite fait l'objet de plusieurs assouplissements. La loi du 23 mars 2020 de finances rectificative pour 2020 et l'arrêté pris en application de la loi du même jour précisent les modalités d'octroi des PGE ainsi que les conditions de la mise en œuvre de la garantie de l'Etat. Modifiés par différentes lois de finances rectificatives et plusieurs arrêtés, les PGE pourront être consentis jusqu'au 31 décembre 2021. En France, à fin juin 2021, 685.000 entreprises (dont 600.000 TPE) avaient bénéficié d'un prêt garanti par l'Etat pour un montant total accordé par les banques de 140 milliards d'€ (dont 52 milliards d'€ versés aux TPE).

UN NOUVEAU REDRESSEMENT JUDICIAIRE « COVID » : LA PROCÉDURE DE TRAITEMENT DE SORTIE DE CRISE

Compte tenu de la brutalité de la crise, les TPE les plus fragiles, qui ne pourront pas assurer le remboursement de leurs échéances de PGE, auront la faculté de solliciter du tribunal l'ouverture de la nouvelle procédure collective de redressement judiciaire « Covid » d'une brève durée de trois mois, créée par la loi du 31 mai 2021. Cette procédure permettra aux TPE de bénéficier d'un moratoire de leurs dettes dans le cadre d'un plan d'apurement judiciairement accordé, dont les échéances seront d'une durée maximale de 10 ans.

L'INCERTITUDE DU TRAITEMENT DES PGE EN CAS DE RESTRUCTURATION AMIABLE ET JUDICIAIRE

Les entreprises peuvent également se placer sous la protection du président du tribunal et solliciter une procédure de prévention (mandat ad hoc ou conciliation). En cas de difficultés avérées, elles peuvent bénéficier de procédures collectives ouvertes par le tribunal visant à maintenir l'activité et les emplois qui y sont attachés (sauvegarde et redressement judiciaire). A ce stade, des incertitudes demeurent toutefois concernant le sort de la garantie de l'Etat lors des phases de restructuration des PGE, et ce, malgré les efforts louables du ministère de l'économie pour vulgariser les textes (FAQ disponible sur le site du ministère). L'arrêté du 8 juillet 2021, qui a modifié l'article 6 de l'arrêté du 23 mars 2020, n'est ainsi pas d'une clarté limpide et l'interprétation de ce texte apparait délicate. La question, en particulier, du sort des abandons partiels de créance en phase amiable et judiciaire n'apparait pas réellement tranchée.

Le créancier bancaire pourra-t-il disposer de la garantie de l'Etat en cas d'adhésion à une option assortie d'un paiement partiel dès l'arrêté du plan de sauvegarde ou de redressement (paiement de 30 % de la créance pour solde de tout compte par exemple) et, le cas échéant, à quelle hauteur ? Ou sera-t-il contraint de choisir l'option emportant paiement intégral de la créance sur la durée du plan (paiement sur 10 ans) pour ne pas perdre le bénéfice de la garantie de l'Etat ? Ces problématiques émergeront progressivement lors des premiers défauts de paiement et de la survenance d'événements de crédits. Gageons qu'une pratique de Place, soucieuse à la fois du respect du régime des aides d'Etat mais aussi de l'intérêt des entreprises en difficulté, se dégage, en lien avec Bpifrance financement, afin de limiter le nombre de contentieux.



swile

La première solution unifiée
au service de l'engagement des salariés





www.swile.co



INFORMATIONS ENTREPRISE
est édité par la Société PUBLIMAG,
SARL au capital de 104 000 €
11 avenue du Général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt
Tél. : 01 44 30 24 60
E-mail : info@info-entreprise.com
Date de création : mars 1980
Commission Paritaire : n° 0626T88182
Depot légal : C150
ISSN : 02924765
Directeur de la Publication : P. Boukobza

REDACTION
Rédactrice en chef : Lucie Brasseur
Assistante de rédaction : Janine Chedid
Directeur Artistique : Lionel Sebag

Crédits photos :
Abaca Press Alamy (photo couv.)
Ivan Franchet (photo édito Lucie Brasseur)
Maphotoportrait.fr (photo édito Philippe Boukobza)

Ont participé à ce numéro :
Marie Alcantara / Juliette Chapelier / Marc Delvingt
Emmanuel Bringuier / Emma Garboud-Lorenzoni
Lucas Catino / Norbert Grison

PUBLICITÉ
Publimag
11 avenue du Général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt
Tél. : 01 44 30 24 60

ARPP
autorité de
régulation professionnelle
de la publicité

ABONNEMENTS
Marianne Tournant : 01 44 30 24 60
Abonnements : 55 € (12 N°)
55 € pour l'étranger 40 € (8 N°) 22 € (4 N°)

DIFFUSION
-Réglage diffusion kiosque : Pagure Presse
-Diffusion kiosque : MLP (Messageries
Lyonnaises Presse)
-Service Lecteurs
Du lundi au vendredi de 14 h à 16 h.
E-mail : info@info-entreprise.com

Informations Entreprise n'a de lien avec aucun organisme officiel, parti politique ou autre. Toute reproduction de texte ou de document, même partielle, est interdite ainsi que leur utilisation à des fins publicitaires. Les textes des publicités sont sous la responsabilité des annonceurs. Ils n'engagent en rien Informations Entreprise. La rédaction n'est pas responsable de la perte ou de la détérioration des textes ou des photos qui lui seront adressés. L'envoi de communiqués, dossiers de presse ou photos entraîne de ce fait leur libre publication. La société qui envoie un visuel devra au préalable s'acquitter de ses droits éventuels, Informations Entreprise ne pourra en aucun cas être tenu pour responsable de leur utilisation. L'éditeur se réserve le droit de refuser toute demande d'insertion sans avoir à motiver son refus. Dans certains numéros, une plaquette, un supplément ou un DVD peut être joint avec le magazine.

Groupe Publimag SARL :
11 avenue du Général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt
RCS Paris B 397 872 938
Gérant : P. Boukobza
Principaux associés : P. Boukobza
Photogravure et impression : Siep
Retrouvez-nous sur internet :
www.info-entreprise.com

Informations Entreprise

RÉINVENTONS LE « TRAVAIL D'APRÈS » !

Dans de nombreux secteurs, la surprise de l'été aura été l'instauration du pass sanitaire. Ailleurs, pour ceux moins concernés par l'accueil du public, on s'interroge sur le retour des équipes au bureau en présentiel. Ici les équipes ont été divisées, là elles ont cru.
Tous les dirigeants réfléchissent à comment réinventer le travail, avançant à vue entre les bénéfices du présentiel et les aspirations nouvelles à plus de télétravail, à comment garantir la sécurité sanitaire et la liberté de penser (et donc de se vacciner). Le tout dans un contexte social inédit, de pré-campagne électorale, où les prévisions des économistes annoncent une croissance à 6% qui va avoir besoin de manches prêtes à se relever pour répondre à la demande. Le gouvernement annonce 300.000 emplois non pourvus, les organisations patronales parlent plutôt du million. Pourtant, le taux de chômage reste à 8%, retrouvant son niveau de fin 2019, soit avant la crise sanitaire. Sous les 5% nous atteindrions le plein emploi et pourtant il semble que nous ayons tous des difficultés à recruter autant de candidats qualifiés, que de candidats motivés.
Et, en parallèle, le prix des matières premières explose, aussi volatile qu'en période d'explosion de bulle.

En somme, la rentrée affiche une reprise à plein régime, pas assez de candidats, et des collaborateurs qui déprimaient loin du bureau, mais qui ne veulent plus y retourner, ou pas trop souvent… Voilà une époque qui n'a pas fini de dresser les contours de ses paradoxes… !

Si les variants ne plombent pas tous nos espoirs de vraie reprise, nous devrons réinventer les modes de travail pour réconcilier les individus avec nos visions, nos projets, réinventant de nouvelles façons de bâtir des ponts entre ceux qui cherchent un emploi et ceux qui les cherchent eux, candidats à l'emploi. C'est une immense chance, car les lendemains de crise sont pleins de possibilités, et que nous dirigeants avons la force de les incarner.



Philippe Boukobza,
Directeur de la Publication



Lucie Brasseur,
Rédactrice en Chef



HIGH-END MOBILE PAYMENT SOLUTIONS AT THE BEST PRICE

24
Countries

3.000.000
mPOS worldwide

850+
Customers

MOBILE PAYMENT POS

CUSTOM DESIGNS

AFTER SALES

POS TECHNOLOGY & SW LICENSES

PAYMENT APP & INTEGRATION

CERTIFICATIONS

YouTransactor™
MOBILE TRANSACTIONS DONE RIGHT

SOMMAIRE



EN APARTÉ 20

Elisabeth Borne
Ministre de l'emploi et de l'Insertion :
mais pas seulement !



Immobilier 24

BTP : comment retrouver l'équilibre ?
Manque de candidats, hausse des matières premières :
il faut un « plan Marshall » du covid pour sauver le secteur !



BPI France 44

Rencontre avec Elise Tissier, Directrice de Bpifrance Le Lab.
La mission du Lab de Bpifrance :
bâtir des ponts entre recherche et réalité opérationnelle des PME/ETI.



Tendances / High Tech 72



Technologie 74

L'optimisation des processus métiers.
Quand la transformation digitale devient
le facteur X de la croissance des industriels.

Avertissement
Dès la parution de votre annonce, vous serez sans doute "prospecté" par un certain nombre de sociétés. Ceci est inévitable, compte tenu de notre grande diffusion. Soyez vigilant et d'une manière générale

Attention !
- aux guides ou revues qui utilisent des titres similaires au nôtre.
- aux entreprises qui utiliseraient des photocopies de nos textes et annonces en vous demandant de régler uniquement des frais techniques.
Nous ne pouvons que vous conseiller de ne pas donner suite et d'identifier ces entreprises afin de nous communiquer leurs coordonnées.
Nous vous rappelons que nos fichiers ne sont ni prêtés, ni loués, ni vendus.

À partir de
2€ HT / LRE**

100%
interopérable

Compatible avec tous les
Logiciels de Rédaction d'actes

100%
fiable

Identification par clé REAL

Gestion des identités numériques
(identification substantielle des
destinataires)

Un outil optimisé

- Vision à 360° de vos LRE* grâce à un tableau de bord intuitif
- Procédures d'envois simplifiées et envois multi-destinataires
- Envoi à Monsieur et Madame ayant la même adresse mail
- Rangement automatique des preuves
- Solutions multi-offices

Des coûts maîtrisés

- Seules les LRE acceptées sont facturées
- Réduisez votre consommation de papier
- Tarif fixe quelque soit la taille de votre LRE

Zéro contrainte

- Pas d'abonnement, pas d'engagement

gain de temps
économie
sécurisé par clé REAL
efficacité

NotaSolutions

contact@notasolutions.com
04.42.26.56.30
www.notasolutions.com

Nota
LRE Q+

Vos envois recommandés
électroniques qualifiés eIDAS
en toute sérénité
avec la solution NotaLRE Q+



Avec notre partenaire LR LetReco marque déposée EQUISIGN

* Lettre Recommandée Éléctronique ** selon formule choisie (sur devis)

SOMMAIRE



Panorama 102
En bref



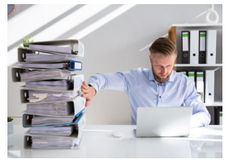
Environnement 104
Arnaud Leroy, Président de l'ADEME
Réussir sa transition écologique,
une question de survie pour de nombreuses entreprises.



Industrie 122
Protéger la biodiversité, la Cosmétique accélère !
Publications, soutien à l'élaboration de nouvelles normes, les acteurs de la filière cosmétique s'organisent pour innover et protéger la biodiversité.



Juridique 154
Savoir-faire, digitalisation et propriété industrielle : comment se protéger ?
Nouveaux usages et nouveaux outils, des leviers juridiques, technologiques et organisationnels.



Conseil 170
Les Experts-comptables au cœur de la relance.
Préparer les TPE/PME à « monter dans le train de l'avenir :
Un chantier passionnant pour les experts-comptables augmentés ».



Finances 186
Covid 19 : l'accélérateur digital du secteur bancaire.
Banques traditionnelles :
vers une hyper-personnalisation de la relation client.

N°1 DU PORTAGE DE REPAS À DOMICILE

Les Menus Services
LA CONFIANCE À DOMICILE

Vos repas savoureux et équilibrés LIVRÉS CHEZ VOUS



Illustrations : La Pompadour

- **Vos repas 7j/7** ou les jours que vous choisissez
- Les conseils d'une **diététicienne** pour un suivi personnalisé
- **Composez vous-même** votre repas

2 gammes au choix

Pour retrouver le plaisir de bien manger en alliant gourmandise et équilibré

NOUVEAUTÉ 2021

GOURMET

GAMME GOURMET

Un choix de menus haut de gamme, « comme chez le traiteur »



PLAISIR

GAMME PLAISIR

Un choix de menus classiques, « comme à la maison »

Et aussi :

du ménage, de la télé-assistance, du petit bricolage, de l'assistance administrative



100 agences en France

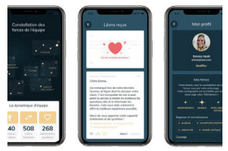
IL Y A FORCÉMENT UNE AGENCE PRÈS DE CHEZ VOUS

SAP services à la personne

Aides fiscales sur les prestations de services à la personne.
Loi de finances n° 2016-1917 du 29.12.2016

www.les-menus-services.com

SOMMAIRE



Le monde des app's 204
Quoi de neuf ?



RH 206
6 trucs imparables pour réaménager les espaces de travail.
Végétalisation ; gestion acoustique, amélioration de la qualité de l'air… tout ce qu'il faut savoir pour retrouver des bureaux plus sains.



Affaires à suivres 228
Nos zooms sur les entreprises à suivre



Club Privé / Roue libre 246
Nous avons testé pour vous ces dernières nouveautés



Club Privé / Beau vivre bien être 252

Index 254

Ministre de l'emploi et de l'Insertion : mais pas seulement !



Elisabeth Borne

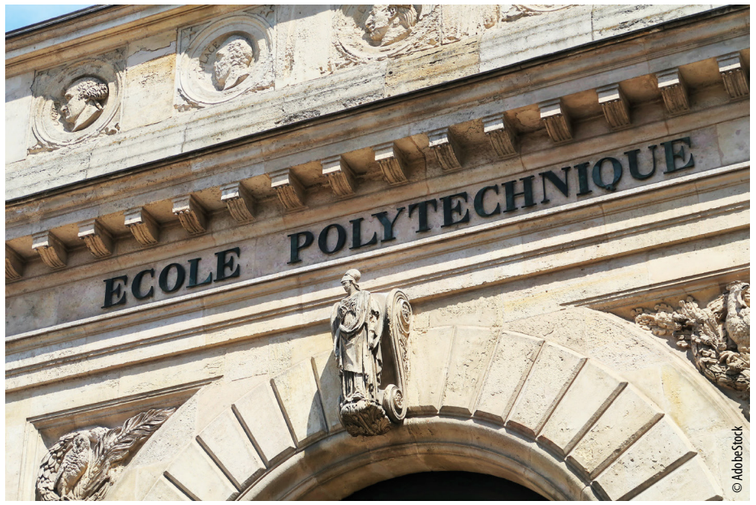
Elisabeth Borne est pugnace et résistante. Diplômée du Collège des ingénieurs, de l'École nationale des ponts et chaussées et de l'École polytechnique, elle forge son caractère et son expérience dans les cabinets de la gauche, côtoyant Lionel Jospin aussi bien que Jack Lang ou Bertrand Delanoë. Anne Hildalgo, adjointe à l'urbanisme à l'époque où celle qui est depuis devenue ministre du travail assurait la direction du service, dit d'elle qu' « elle a changé Paris» rien de moins. De ses quelques passages dans le privé et par les grandes entreprises françaises (Eiffage, SNCF, Sanacotra), elle acquiert les rouages des organisations et la connaissance du poids des partenaires sociaux. En 2013, elle complète sa vision transverse des enjeux de notre époque par un poste de préfète de Poitou-Charente avant de reprendre le chemin de Paris où les ministères l'attendent. Transport, économie, urbanisme, éducation, transition écologique, emploi... Qu'il s'agisse des personnes ou de la planète, Elisabeth Borne est sur tous les fronts. Compétente, douée, travailleuse, exigeante. Rencontre.

Dossier réalisé par Lucie Brasseur

Née le 18 avril 1961 à Paris, Elisabeth Borne est diplômée du Collège des ingénieurs, de l'École nationale des ponts et chaussées et de l'École polytechnique. A 26 ans, elle intègre le ministère de l'Equipement avant de rejoindre la direction régionale de l'Equipement d'Ile-de-France deux ans plus tard. «Mon premier job a été de préparer un plan d'urgence pour les transports en Ile-de-France», a-t-elle expliqué au Monde. Proche du PS, au début des années 90, Lionel Jospin puis Jack Lang lui confient des missions de conseil au ministère de l'Education nationale. Après un passage éclair chez Sonacotra, l'ingénieure retrouve le cabinet de Lionel Jospin comme conseillère technique en charge des transports. Son expertise en la matière la conduite, en 2002, à prendre la direction de la stratégie de la SNCF puis en 2007 la direction des concessions chez Eiffage.

2008, retour à la vie publique

Bertrand Delanoë la rappelle à Paris pour diriger le service de l'urbanisme de la Ville de Paris qu'Anne Hidalgo porte en responsabilité d'élue. Nommée préfète de Poitou-Charente et préfète de la Vienne, elle devient en 2013 la première femme à avoir occupé ce poste. En 2014, Ségolène Royal, présidente de Région, est appelée au ministère de l'écologie où elle demande à Elisabeth Borne de la rejoindre pour diriger son cabinet, avec l'exigence qu'on lui connaît. Là, avec Alexis Kohler, alors directeur de cabinet d'Emmanuel Macron, ministre de l'Économie, ils créent notamment un groupe de travail associant des parlementaires pour comprendre le rapport de la Cours des comptes critiquant « la rentabilité exceptionnelle » des autoroutes « assimilable à une rente ». Les enjeux liés aux questions du transport reviennent sans cesse dans son parcours. Jusqu'à ce qu'en 2015, valorisant encore son expertise en la matière,



© AdobeStock



© AdobeStock

elle succède à Pierre Mongin à la tête de la RATP où elle lancera notamment le recrutement de « 3 000 nouveaux collaborateurs ».

2017, nouvelle marche politique

Proche du PS, elle croit au changement qu'Emmanuel Macron incarne. Elle vote pour lui, et troque sa carte à la rose, pour la carte d'En marche. Lors de la constitution du gouvernement Macron, elle est nommée Ministre en charge des Transports, sous la tutelle du Ministre d'Etat de la Transition écologique et solidaire Nicolas Hulot. En juillet, elle annonce à nos confrères des Echos vouloir donner la « priorité aux déplacements de la vie quotidienne, l'argent devant prioritairement aller à l'entretien et à la modernisation » des réseaux existants. Ainsi, elle lance le 13 décembre 2017 un « plan national vélo » interministériel. « Ma priorité, c'est d'assurer une mobilité pour tous et pour tous les territoires. Et cela passe d'abord par les transports de la vie quotidienne. Nous inaugurons des lignes à grande vitesse, mais il faut être conscient que, dans le même temps, les réseaux de tous les jours se dégradent. Sur le réseau ferré national, 5.300 kilomètres de lignes sont ralenties pour des raisons de sécurité. Ce constat préoccupant est aussi valable pour les voies rapides en Ile-de-France ou pour les axes routiers qui ne sont pas au niveau, alors qu'ils supportent un énorme trafic de poids lourds. Il ne faut pas oublier non plus que 40 % de la population vit en dehors des périmètres de transport urbain, sans autre possibilité que la voiture individuelle pour ses déplacements. Face à cette réalité, il faut faire des choix. C'est l'objectif de la démarche que nous engageons, avec une priorité aux déplacements de la vie quotidienne, et donc à la remise à niveau des réseaux existants. Où se feront les économies ? L'argent doit prioritairement aller à l'entretien et à la modernisation. L'ajustement se fera donc forcément sur les grands projets. »

Le chantier de la réforme de la SNCF

A partir de 2018, elle s'engage dans une réforme difficile de la SNCF pour ouvrir à la concurrence le transport ferroviaire français. Malgré la paralysie du pays suite à l'une des plus longues grèves de la SNCF, la ministre fait adopter à l'Assemblée Nationale puis au Sénat son projet de loi, transformant la SNCF en SA, confirmant la reprise progressive par l'État de 35 milliards d'euros de la dette de l'entreprise publique et arrêtant le recrutement au statut des agents à partir du 1er janvier 2020.



© Getty Images


© AdobeStock

Sur sa lancée, elle présente le 26 novembre 2018 devant le Conseil des ministres son projet de loi d'orientation des mobilités, qu'elle définit pour nos confères de Ouest France comme « un antidote aux fractures sociales et territoriales qui minent notre pays. » ajoutant « nous allons investir beaucoup plus - et surtout beaucoup mieux - dans les transports. Nous avons prévu 13,4 milliards pour les transports, soit quatre milliards de plus que lors du quinquennat précédent, c'est considérable. Et le réseau ferroviaire recevra 50 % d'investissements de plus que lors de la dernière décennie. Il s'agit aussi de changer de priorités, d'améliorer le quotidien des Français en mettant le paquet sur les réseaux de transports utilisés tous les jours.

En matière d'écologie, la méthode des petits pas

Succédant à Nicolas Hulot et François de Rugy à la tête du ministère de la Transition écologique et solidaire en juillet 2019, Elisabeth Borne travaillera d'arrache pied pour continuer à œuvrer en faveur de la transition écologique et en faveur du verdissement des transports. Travailleuse, attachée à la maîtrise de ses dossiers, elle n'obtient pas la nomination de ministre d'Etat, contrairement à ses prédécesseurs, ce qui laisse préfigurer qu'elle bénéficiera d'un poids politique limité. Elle finalisera les chantiers lancés par ses prédécesseurs tels que la mise à l'arrêt définitive de la centrale nucléaire de Fessenheim, ou la défense du projet de loi énergie-climat, adopté par le Parlement en septembre 2019 : réduction de 40% de la consommation d'énergies fossiles d'ici 2030 (contre 30% précédemment), fermeture des dernières centrales à charbon en 2022 et report à 2035 de la réduction à 50% de la part du nucléaire dans la production électrique.

« Le monde d'après » à deux roues

Parmi les mesures portées par la troisième ministre de la Transition écologique du quinquennat, le plan en faveur des vélos. Doté de 20 millions d'euros dès l'annonce, le plan « coup de pouce » a triplé quelques semaines plus tard. Dispositif dont le fonctionnement était simple, il permettait à chaque Français de profiter de 50€ pour faire réparer son vélo. L'ambition portée était claire, parvenir au « million de vélos remis en état d'ici à la fin de l'année » 2020. Parce que comme l'avait précisé la ministre « c'est l'exemple d'un dispositif très simple, mis en place avec des fédérations d'associations, et qui fonctionne ».


© AdobeStock

En juillet 2020, Barbara Pompili lui a succédé alors qu'elle prenait en charge le Ministère de l'emploi et de l'insertion.

Une Rue de Grenelle ardente, entre deux confinements

Sur son bureau, les dossiers brûlants croulent. Alors que l'emploi a été fragilisé et la précarité a gagné des points au premier semestre 2020, lors des premières heures de la crise sanitaire, Elisabeth Borne hérite d'un ministère qui va devoir faire face : assurer un avenir aux quelques 700.000 jeunes qui vont arriver sur un marché du travail difficile, et trouver les pare-feux contre les menaces des nouvelles vagues du virus.
Port du masque sur le lieu d'exercice du travail, formation des jeunes et des salariés dont les secteurs d'activité ont été les plus touchés par les restrictions sanitaires, inclusion des travailleurs handicapés, garantie jeune vs RSA jeunes, santé au travail, vaccination en entreprise,... autant de sujets du quotidien que la ministre doit relever en même temps que l'entrée en vigueur au 1er juillet dernier de la réforme de l'assurance chômage. Reportée à plusieurs reprises par le Gouvernement en raison de la crise sanitaire, la réforme de l'assurance chômage est devenue effective au début de l'été. Trois évolutions majeures la définissent : un bonus-malus pour les entreprises de sept secteurs, de nouvelles règles sur les conditions d'éligibilité à l'assurance chômage et la dégressivité de l'allocation chômage pour les plus hauts revenus.

Reste à savoir si la réforme des retraites sera reportée jusqu'à la fin du mandat ou si la ministre devra encore la conduire avant la fin du quinquennat ?

Elisabeth Borne, en privé

- Ses parents dirigeaient un laboratoire pharmaceutique.
- Son père, résistant pendant la Seconde Guerre Mondiale, a été déporté en 1942. Il est décédé en 1972, alors qu'elle n'avait que 11 ans.
- « Burn-out » ce surnom attribué à la ministre par des proches de la RATP, semble confirmer que son ton toujours sérieux est à l'image de son management exigeant et de ses immenses capacités de travail.
- Si elle qualifie le concept de « temps libre » d'intéressant, elle avoue apprécier les longues randonnées en plein désert.
- Dans la vie, elle est divorcée d'un certain Olivier Allix avec qui elle a eu un fils prénommé Nathan.
- Ses auteurs préférés seraient Sorj Chalandon et Arto Paasilinna.
- En juillet 2013, elle a été nommée Chevalier de l'ordre national de la Légion d'Honneur.

Manque de candidats, hausse des matières premières : il faut un « plan Marshall » du covid pour sauver le secteur !

Les professionnels du bâtiment affichent leur confiance pour terminer l'année 2021 convenablement puisque d'après l'étude de conjecture publiée par l'INSEE le 26 août dernier, ils affirmeraient disposer de carnets de commandes pleins pour les neuf mois à venir – contre six habituellement. Mais la hausse des prix des matières premières, les contraintes du pass sanitaire et le manque de candidats aux métiers encore mal connus et mal perçus restent sources de tensions et d'inquiétude pour les dirigeants. Si la pierre demeure le placement préféré des Français, il faudra que le législateur se positionne en faveur du réarmement des dispositifs fiscaux d'investissement dans le logement, mais aussi pour donner les moyens aux Français de préparer la transition énergétique de leur habitat. En somme, le BTP cherche à retrouver son équilibre d'avant-crise. Rencontre avec Grégoire LECLERCQ, directeur général délégué du groupe EBP.

Par Norbert Grison



BTP : comment retrouver l'équilibre ?

© Adobe Stock



Informations entreprise : Comment les dirigeants du bâtiment voient-il la fin de l'année ?

Grégoire Leclercq : Ils sont plutôt confiants. Alors que le deuxième trimestre présentait des résultats en léger repli, et l'INSEE confirme dans son étude parue le 26 août dernier, ils devraient terminer l'année 2021 dans des conditions satisfaisantes.
Les carnets de commande sont pleins et promettent au moins neuf mois d'activité. En somme, le moral est au beau fixe pour les professionnels du BTP. Cela dit, des visions de cette envergure à l'horizon plusieurs mois sont courantes, même s'elles atteignent rarement plus de 6 mois de visibilité. Pourquoi autant de perspective aujourd'hui? Les mises en chantier ont bondi entre février et avril 2021, presque autant pour les logements neufs (+ 51,6 %), que pour les locaux professionnels (+ 24,7 %).

IE : C'est dans le recrutement que le bas blessent ?

GL : Les entreprises du secteur devront bien sûr ajuster leurs effectifs pour les trois prochains mois. Or, déjà au moins un quart d'entre elles s'interrogent sur leur capacité à livrer les chantiers dans les délais, car malgré les 55.000 emplois créés depuis le début de la pandémie, le volume des embauches n'est clairement pas encore suffisant aujourd'hui pour répondre aux demandes des clients. Si on ajoute la quasi-obligation de vaccination depuis le 30 août pour les salariés du secteur qui doivent présenter leur pass sanitaire, on comprend que les défis sont nombreux.

IE : La question de la fluctuation du prix des matières premières aura-t-elle un impact ?

GL : Il est difficile de faire un devis et de dégager des marges convenables lorsque les prix des matières premières s'envolent et que la pénurie des matériaux n'arrange rien aux affaires. En cause, un marché international capricieux aux effets déjà connus en 2003 et 2009, autant qu'un ralentissement de la production parfois encore vu comme une aubaine par les industriels qui montent leurs prix.
La période sera charnière. Tous les corps d'état du BTP doivent rester mobilisés pour éviter les défaillances. A mon sens, pour les entreprises qui en ont encore la possibilité, il faudrait envisager d'acheter les matériaux disponibles et les stocker afin de juguler la variation des prix. Cela implique évidemment d'entretenir de bonnes relations avec ses fournisseurs, aussi bien pour sécuriser l'approvisionnement que pour négocier les commandes.

IE : Vous soutenez l'idée d'un « Plan Marshall » du covid ?

GL : Je crois que les chefs d'entreprises du BTP doivent ajuster leur politique tarifaire de sorte à retrouver de l'oxygène financier. C'est-à-dire, indexer leurs devis sur les indices des matières premières. De plus, il conviendra d'adapter les plannings de production en fonction de l'approvisionnement pour gagner en agilité. Ajoutons que des solutions de gestion sont indispensables aussi bien pour suivre les chantiers que pour établir les plans de trésorerie.
Enfin, l'Etat doit être présent pour participer à la relance du secteur. La pierre reste envers et malgré les aléas sanitaires le placement préféré des Français. Au-delà des aides gouvernementales directement liées à l'épidémie, il faudrait que le législateur intervienne pour réarmer les dispositifs fiscaux d'investissement dans le logement, mais aussi pour donner les moyens aux Français de préparer la transition énergétique de leur habitat. Il s'agit donc d'un vrai plan Marshall nécessaire aux professionnels du BTP, qui sera partiellement financé par l'épargne placée durant les confinements successifs. Ce Plan Marshall du covid devra enfin mettre la formation et la valorisation des métiers du Bâtiment à l'ordre du jour, pour rendre de l'attractivité à ce secteur, élément indispensable pour lui donner les moyens de la reprise attendue. Quoi qu'il en coûte !





IE : On vous connaît surtout sur des thématiques liées à la transformation numérique et à la défense des indépendants, pourquoi vous êtes-vous intéressé à ce secteur ?

GL : C'est une des classes d'actifs importantes pour le Groupe EBP dont je suis directeur général délégué. En effet, le Groupe sert de nombreuses PME/TPE et artisans, dont ceux du bâtiment, notamment en proposant des logiciels dédiés. Ces solutions sont adaptées aux spécificités du bâtiment. Elles sont développées en interne et visent à augmenter la rentabilité des chantiers, de sorte à ce qu'ils puissent chiffrer, puis facturer efficacement. Donc pleinement se consacrer à leur cœur de métier : le chantier !

IE : Comment voyez-vous arriver le projet de loi Climat et Résilience actuellement à l'étude au Parlement ?

GL : C'est une belle opportunité pour les TPE/PME du secteur du bâtiment car il prévoit la rénovation obligatoire des logements énergivores du parc locatif privé. C'est-à-dire les biens classés E, F et G qui devront répondre aux normes réglementaires d'ici 2034, sous peine d'être retirés du marché. Les propriétaires vont certainement anticiper leurs travaux ; ce qui devrait donner un regain d'activités au BTP dans les mois à venir.

Bio Express

Grégoire Leclercq

Né à Valence en 1983, Grégoire Leclercq vit dans la Drôme jusqu'à l'obtention du baccalauréat à 16 ans. Après un passage par une prépa dans les Yvelines, il intègre l'Ecole Spéciale Militaire de Saint Cyr, dont il sort diplômé à 22 ans avec le titre d'ingénieur en Informatique. Il passe quatre ans dans la gendarmerie de Montagne en Savoie avant de reprendre ses études à HEC Paris en 2008. Fondateur et Président de la Fédération des auto-entrepreneurs (80.000 membres) en 2009 et co-auteur de l'ouvrage *L'auto-entrepreneur pour les Nuls* en 2010, qui c'est vendu à 35.000 ex, il intervient régulièrement dans les médias et auprès des pouvoirs publics pour défendre le régime de l'autoentreprise. Il a également cofondé l'Observatoire de l'Ubérisation en juillet 2015 et coécrit l'ouvrage Ubérisation : *un ennemi qui vous veut du bien ?*
Après 7 années exercées comme directeur de la relation client au sein du groupe EBP, groupe spécialisé dans les logiciels de gestion, comptabilité et paye, il est nommé Directeur Général Adjoint le 1er mars 2018 et préside également deux filiales du groupe. Administrateur de plusieurs start-up dans le digital. Marié, père de 5 enfants, il aime la musique ancienne et la haute-montagne.



CHOISIR MALIN, CHOISIR LE CLÉ EN MAIN

Spécialiste des équipements de tuyauterie plug and play, le groupe Victaulic aide ses clients dans plus de 120 pays à prospérer dans l'industrie de la construction.



Émilien Chabrier , *Directeur commercial France*

« Un de nos clients m'a dit un jour : vous êtes le Ikea de la tuyauterie ». Emilien Chabrier, directeur commercial France de Victaulic depuis 2016, ne refuse pas la comparaison : l'entreprise américaine auquel il appartient partage avec le géant suédois du meuble le goût du produit clé en main et des exigences de qualité.

Le groupe est né en 1919 outre-Atlantique, et lorsque les ouvriers ont installé la technologie pour la première fois, ils ont crié que c'était la victoire de l'hydraulique… d'où le nom. Au fil de son siècle d'existence, l'entreprise a en effet développé un concept innovant, en s'appuyant sur l'ingénierie et la modélisation, afin de rendre sa solution plug and play, non seulement à travers la connexion d'un tuyau, mais dans son ensemble. « L'ambition est de permettre aux clients de disposer d'une tuyauterie comme s'il achetait d'autres équipements au sein d'un bâtiment, au même titre que des groupes froids, des groupes électrogènes ou des pompes, explique Emilien Chabrier. Pour des raisons historiques, la tuyauterie est un des derniers métiers du bâtiment où une très large partie de l'activité est reliée sur site. Par exemple l'électricité est réalisée plug & play avec des éléments précablés, prééquipés, prêt à fonctionner.

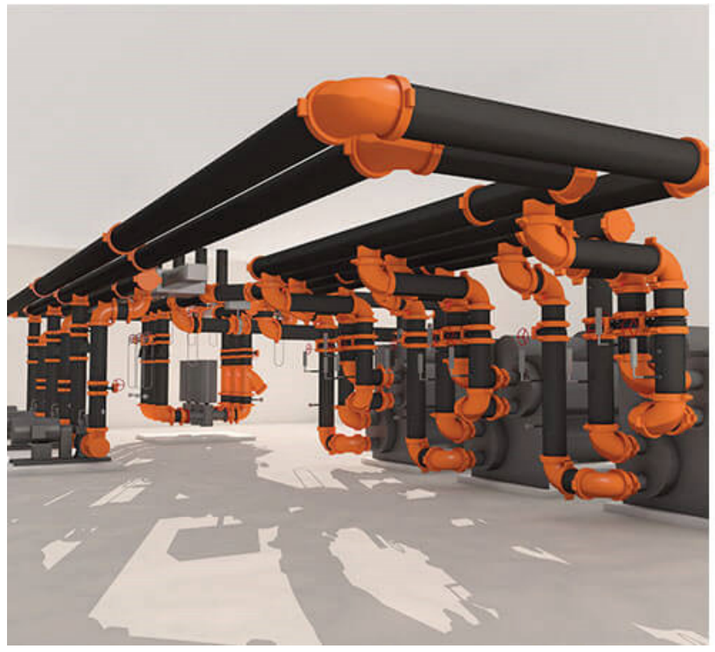
Car les avantages du clé en main sont nombreux : rapidité, efficacité, qualité industrielle, réduction des risques, des coûts, et garantie de fonctionnement du système dans son intégralité. Pour convaincre les clients, Victaulic propose un portefeuille riche de plus de 100 000 produits et technologies brevetées qui exalte la liberté des concepts ainsi que la sécurité et l'efficacité des lieux de travail, tout en offrant une simplicité d'inspection et de maintenance pendant toute la durée de vie des systèmes. « Notre technologie est brevetée depuis des années, et nous proposons une solution globale qui fait que le client n'a plus de questions à se poser. C'est vraiment unique sur le marché ! Si vous faites construire votre maison, vous allez acheter chaque composant, les tuyaux, les robinets… Nous, nous proposons du clé en main sur cette partie qui va alors être considérée comme un équipement global ».

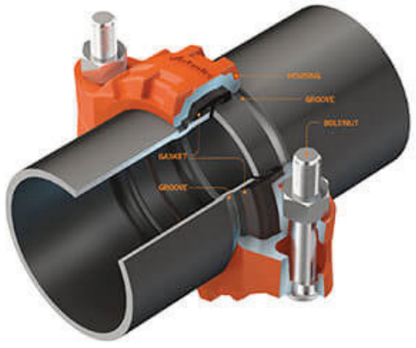
Comptant plus de 4 000 employés répartis sur 55 sites à travers le monde, le groupe concentre ses activités sur le secteur tertiaire et industriel, des marchés avec de larges puissances pour que la solution soit économiquement et techniquement intéressante. Avantage considérable pour l'entreprise : le secteur de la construction se porte (très) bien en France depuis trois ans. Une forme « olympique » qui s'explique d'ailleurs par les chantiers en construction liés aux JO 2024, mais aussi par les travaux pharaoniques autour du Grand Paris : lignes de métro, infrastructures, et réseaux de chauffage pour pouvoir alimenter le tout. Par ailleurs, en dehors de la région parisienne, l'extension sur mer de la ville de Monaco est également une source d'investissements colossaux.

Une salutaire remise en question

Au quotidien, Victaulic stimule la croissance de l'industrie en améliorant l'efficacité des tracés et en offrant une certitude des coûts tout au long du cycle de vie du projet. Même si, d'une manière générale, les habitudes sont difficiles à bousculer. Alors que la technologie de clé en main est implantée en Europe et en France depuis une vingtaine d'années, cela fait seulement 4 ou 5 ans que la solution Victaulic est en plein « boom ».

« Notre technologie remet en cause les manières de travailler et la gestion des plannings dans leurs ensemble, observe le dirigeant. Et la remise en question d'une industrie comme le BTP est délicate. Mais à travers une solution modulaire complète, nous engendrons des baisses de coût, de la rapidité, mais surtout une énorme réduction des risques. Les standards de qualité que nous proposons sont bien au-dessus de ceux du marché, ce qui est très utile à une époque où le niveau des normes et de réglementation est élevé. A court, moyen et long terme, c'est frappant pour nos clients qui ont sauté le pas ».





OSCAR
Développement

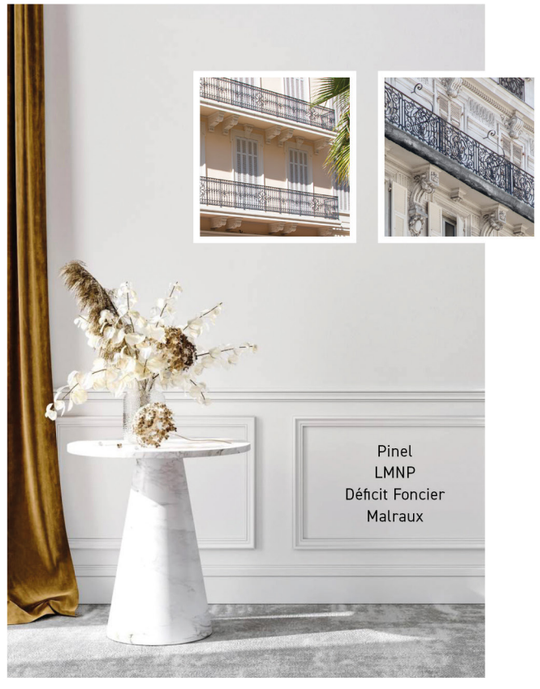
Immobilier de patrimoine ou d'investissement

Restructuration • Rénovation
Mise en valeur du foncier

Depuis 18 ans,
des références de prestige

Plus de 800 logements
en cours de réalisation
Nice - Cannes - Paris - Lyon
Reims - Lille - Luxembourg

www.oscardeveloppement.com



LES TRAVAUX VRD RESPONSABLES

De l'environnement au social, les projets de réhabilitation doivent aujourd'hui se calquer sur les nouvelles exigences d'un monde plus engagé, plus responsable. Au-travers de ce nouvel élan, certaines structures, depuis toujours soucieuses de ces problématiques, se développent et concrétisent ce modèle : c'est notamment le cas de la société URBAVAR !

Construire l'entreprise de demain : telle est la mission de ce spécialiste du BTP et de la réhabilitation ! Fondée en 2007 par Gael VIAL, la société varoise embrasse en effet un objectif vertueux, au fondement de son ADN : s'engager concrètement dans des démarches environnementales et éco-citoyennes en devenant un véritable acteur de son territoire.

« Depuis toujours, l'ambition d'URBAVAR était de créer une structure familiale avec une forte valeur sociétale, de développer une implication locale dans les communes environnantes. Du rachat de l'entreprise en 2017 par Gérard Leseur jusqu'aux différentes opérations de croissance externe récemment menées… cette volonté ne nous a jamais quittée » nous explique dans un premier temps Stéphane Kiston, dirigeant de la société depuis janvier 2020.

Redonner du sens

Pour joindre le geste à cette noble volonté, URBAVAR, spécialiste du travail de la pierre à travers des marchés dans les centres anciens, souhaite ainsi devenir un élément moteur, capable de générer des idées novatrices dans la manière de gérer et manager une structure, le tout en allant vers des secteurs d'activité novateurs : en somme, répondre à des chantiers techniquement difficiles avec le prisme de l'éthique - proposer un service de proximité, en limitant la sous-traitance et en privilégiant la formation en interne - réfléchir à de nouveaux modèles d'entreprise, où la compétence des collaborateurs est portée au pinacle !

« Le travail de la pierre est un métier noble. Murs en pierres sèches ou en pierres maçonnées, voutes, calades,… en plus de nos prestations classiques liées au BTP - enfouissement de réseaux, terrassements etc. nous permettent le travail dans les centres historiques, les cœurs de ville. L'objectif étant de réhabiliter l'ancien, tout en donnant la sensation que nous ne sommes pas passés par là. Ainsi, ces prestations nécessitent un savoir-faire éprouvé, et donc, des collaborateurs experts de leur domaine. C'est dans ce sens qu'il nous apparait logique de mettre en avant la valeur de nos hommes, et in fine, les accompagner dans leur épanouissement » précise à son tour Monsieur Faure, cadre de l'enterprise URBAVAR.



Alexandre Faure



Gael Vial

Chiffres clés URBAVAR

- Création d'URBAVAR en **2007**
- Chiffre d'affaires de **12,5 millions en 2021**
- **70** collaborateurs dédiés au département Varois
- « La qualité, un engagement familial, environnemental et local »







Stéphane Kiston

De cette manière, URBAVAR va encore plus loin en appliquant cette logique responsable, de l'environnemental au sociétal, au sein même de son entreprise. Comment ? À travers la création d'un jardin potager d'entreprise pour les salariés, avec à la clé, l'embauche d'un maraîcher. « Manger bio, ok ! Mais il s'agit maintenant de passer à l'étape supérieure. Nous nous devons de montrer à nos collaborateurs comment développer leurs propres solutions. Un rôle éducatif, participatif, qui fait de plus la part belle à notre entreprise » concluent nos deux interviewés. « À cela s'ajoute également nos actions extérieures concernant la Gestion des milieux aquatiques et prévention des inondations (GEMAPI), la préservation des littoraux et des posidonies, notre partenariat avec SYNTEA, spécialiste du traitement des effluents par filtre à base de roseaux etc. - la route est encore longue, et c'est pour cela que nous devons donner l'exemple ! »







LE PARTENAIRE EN URBANISME RÉGLEMENTAIRE

Organiser le vivre ensemble à travers l'étude des limitations au droit de propriété et à bâtir : c'est la mission que s'est attribué le cabinet Terranota !

Veille juridique, conseil, accompagnement : depuis 2009, Terranota se positionne comme un cabinet incontournable dans la création des renseignements d'urbanisme. Sous l'impulsion de ses deux fondateurs, Virginie Montmartin et Charles Fievet, la société est ainsi le véritable partenaire des notaires, avocats, architectes, marchands de bien et autres promoteurs.

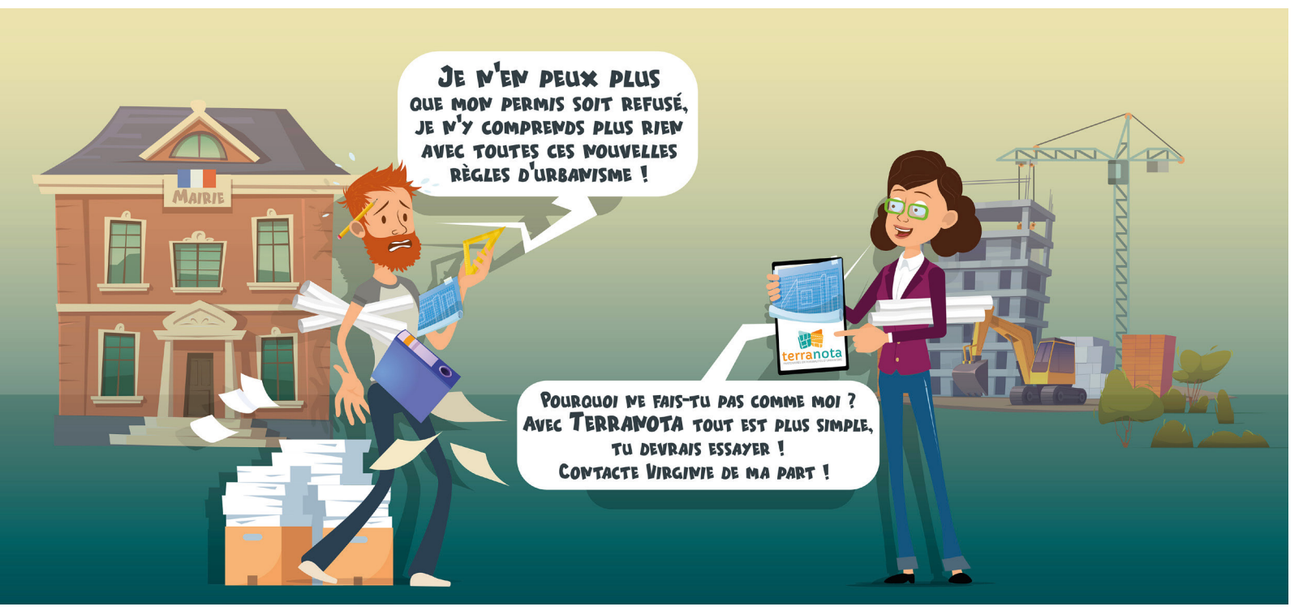
« Depuis 5 ans, l'urbanisme est devenu une matière complexe ! Au niveau du droit du sol, tout un ensemble de documentations est venu se greffer au PLU, rendant la lecture pour le moins opaque.
Les enjeux étant spécifiques à chaque secteur, nous observons parallèlement la formation d'une sorte de millefeuille juridique où le manque de communication entre les différents acteurs devient la clé de voute de cette incompréhension.
Via notre approche verticale, nous produisons et garantissons ainsi, pour la France entière, les renseignements d'urbanisme obligatoires dans le cadre des mutations foncières. Dans ce sens, nous travaillons en étroite collaboration avec les collectivités territoriales » introduit Madame Montmartin.



Virginie Montmartin



Charles Fievet



Droit de propriété et droit à bâtir

Informer, protéger, collaborer : le métier de Terranota s'inscrit donc dans la recherche, le tri et l'analyse de l'ensemble des limitations au droit de propriété et au droit à bâtir à l'échelle d'une parcelle. De cette manière, le cabinet a mis en place une offre sur mesure conditionnée par de véritables enquêtes sur le droit public : en amont de la lecture pure des éléments cartographiques, Terranota réalise ainsi tout un travail de veille juridique, de recherche et d'analyse de données sourcées.

« Concernant le droit à bâtir, il faut savoir que dans la famille des permis refusés, 4/5ième le sont à cause de méconnaissances réglementaires. Aujourd'hui, les porteurs de projets ont donc réellement besoin d'un regard juridique global sur les règles d'urbanisme applicables. C'est dans cette logique que nous avons co-construit une offre d'études réglementaires sur mesure en travaillant aux côtés de nombreux architectes.

En définitive, notre volonté est donc d'accroître la notoriété de notre métier et toujours rappeler les enjeux de l'urbanisme réglementaire, afin que les concernés puissent anticiper au mieux les échéances en cours et à venir : le considérable alourdissement de la législation avec la Loi ALUR – la Loi MACRON et la Loi ELAN, qui imposent aux notaires de trouver des solutions leur permettant à la fois d'optimiser les coûts de revient de leur acte, tout en maintenant un niveau d'expertise juridique élevé - et enfin, la directive INSPIRE, applicable depuis 2020, qui demande à tous les pays européens de mettre à disposition du public, dans des formats harmonisés, la totalité des données géographiques numériques (en France, l'ensemble des PLU devraient ainsi être regroupés sur le géoportail de l'urbanisme) » ponctue la fondatrice.

Chronologie des lois d'urbanisme

- **9 janvier 1985 :** Loi MONTAGNE
- **13 décembre 2000 :** Loi SRU (Solidarité et Renouvellement Urbain)
- **8 décembre 2005 :** Ordonnance sur les réformes des autorisations de construire
- **3 août 2009 et 12 juillet 2010 :** Loi GRENELLE I et Loi GRENELLE II
- **24 mars 2014 :** Loi ALUR
- **23 septembre 2015 :** Révision du code de l'urbanisme
- **23 novembre 2018 :** Loi ELAN
- **2021 :** Projet de loi « Climat et résilience »

Ce qu'il en pense

« Depuis la mise en place du PLUi (Plan Local d'Urbanisme intercommunautaire), on observe au niveau des communes une réelle prise de conscience concernant la gestion de l'urbanisme. Du côté des architectes, les nouvelles réglementations du secteur nous poussent désormais à agir en conséquence… en d'autres termes, à s'entourer d'experts capables de nous éclairer, de nous guider, notamment concernant les « nouvelles zones ».
En faisant appel à Terranota, j'ai ainsi pu profiter de leurs études personnalisées afin de prendre en compte tous ces enjeux. À travers leurs processus de synthèse sur mesure des réglementations, Ils sont aujourd'hui devenus des partenaires indispensables ! »
Olivier Juredieu, Architecte

LA CHASSE D'APPARTEMENTS NEUFS

De moins en moins en vogue, la demande pour devenir propriétaire dans Paris intramuros laisse aujourd'hui place à la 1ère et 2ème couronne du Grand Paris. Une tendance qui s'accentue dans toutes les grandes agglomérations de France. Ces nouvelles recherches d'habitat nécessitent toutefois en termes d'investissement une expertise et un accompagnement à la hauteur des enjeux, notamment concernant l'achat dans le neuf. Quid des propositions ? Les Experts du Neuf !



Franck Erder

Profiter d'une vue d'ensemble sur le marché immobilier en vous reposant sur un seul expert capable de comparer les biens disponibles, et déterminer le meilleur rapport qualité prix, en fonction de vos besoins ; utopie ou réalité ?

La réponse se trouve certainement du côté de Franck Erder ! Détenteur de la marque Les Experts du Neuf - le fondateur met en effet son savoir-faire au service de tout un ensemble de profils : acquéreurs de résidence principale en primo accession, acquéreurs en résidence principale neuve avec une revente de bien dans l'immobilier ancien, investisseurs… tout un programme !

Evolution de la marque !

Avant de créer la structure, Franck Erder s'est constitué une solide expérience sur des segments complémentaires gravitant autour de sa proposition actuelle.

Tout d'abord, en exerçant pour un syndic de transaction immobilière ; une première opportunité, qui conduit le futur fondateur à travailler ensuite pendant une douzaine d'années dans le développement et la commercialisation de programmes neufs au sein de la structure immobilière du groupe Pierre & Vacances : « cette dernière expérience m'a offert la possibilité d'engranger un solide savoir faire dans le conseil, le marketing, le management, la vente de projets immobiliers » précise dans un premier temps Monsieur Erder.

Suite à cela, il décide donc logiquement de créer sa propre structure en 2008 : c'est la naissance d'ASinvestimmo ! Le but ? Mettre sur pied une agence immobilière regroupant à la fois l'achat, l'investissement et la vente. En plein cœur de la Porte Maillot, l'entreprise, profitant de son seul et unique actionnaire/fondateur, se positionne ainsi peu à peu comme un référent de la chasse d'appartements sur la place parisienne.

« Fort de ce positionnement initial, je me suis ensuite aperçu que la plupart des prospects étaient finalement très flexibles en termes de délais et que, dans certaines villes, les prix du neuf étaient similaires à ceux de l'ancien. En ce sens, l'achat d'un bien neuf apparaissait alors comme totalement adapté. Pour répondre à ce nouveau paradigme, j'ai donc développé la marque « Les Experts du Neuf », agence immobilière et commercialisateur spécialisé dans la chasse d'appartements neufs en Ile de France pour des besoins en résidence principale et d'investissements. Quelques années plus tard, et au fur et à mesure des succès, notre société comprend désormais une quinzaine de collaborateurs - pôles administration des ventes et communication, équipes commerciales formées au quotidien - tous dédiés à proposer à nos clients les meilleures solutions d'investissement immobilier » continue le fondateur. Notre ambition est désormais de développer notre savoir faire à l'échelle nationale avec la nouvelle identité les Experts du Neuf by IMOZOUM. Déclinée par région, nous « zoomons » sur l'offre locale et les besoins de nos clients pour être au plus proche d'eux.



Ce qu'elle en pense

Journaliste : Pourquoi avez-vous sollicité la société Imozoum Les Experts du Neuf pour commercialiser votre offre d'appartements neufs ?
Nadia Kateb : Pour un promoteur immobilier, il y a deux segments de commercialisation : la vente dite assise avec nos bureaux de vente et la vente dite externe. Nous nouons des partenariats avec diverses société de distribution comme les banques, les cabinets conseils en gestion de patrimoine, les agences immobilières ; ils ont un accès à notre offres immobilière en fonction du maillage territorial.

J. Que vous apporte cette collaboration ?
N. K. : Nos partenaires comme les Experts du Neuf, nous apportent des ventes additionnelles, en proposant nos programmes à leur clientèle.
Ils assurent le suivi et le financement de chacun de leur client
Nadia KATEB, Directrice commerciale, EIFFAGE IMMOBILIER

Experts du neuf By IMOZOUM

Fort d'une centaine de partenariats avec les promoteurs nationaux et locaux les plus en vogue – Eiffage, Cogedim, Nexity, Bouygues et plus encore - Les « Experts du Neuf » offrent à leur clientèle une chasse d'appartements gratuite parmi plus de 35 000 logements en France, permettant un véritable gain de temps et d'argent, garantie au prix promoteur et sans ajout d'honoraires.

La société propose parallèlement tout un ensemble de services : prospection donc, mais aussi réservation, révision des plans, mise en relation avec un courtier en financement, solutions de déménagement et d'aménagement… bref, une prise en compte totale des choses, au diapason des besoins et des attentes de chaque typologie de client.

« Cette logique s'étend jusqu'au choix de la box internet, du fournisseur d'électricité, de gaz… Concernant la personnalisation des plans de vente, nous proposons à nos clients une approche en 3 dimensions qui va leur permettre de visualiser chaque modification » détaille Franck Erder. « Au final, les futurs acquéreurs peuvent centraliser l'ensemble des processus au sein d'une seule et même structure, Les Experts du Neuf by IMOZOUM ! Dans ce sens, nous avons aussi mis en place des offres exclusives afin d'amortir leurs dépenses : participation aux frais de courtage, parrainage, chèques cadeaux pour aménager son intérieur, partenariat avec des cuisinistes…

Au-delà des services associés, la connaissance du neuf et l'accompagnement personnalisée sont donc perçues comme principales valeurs ajoutées de l'entreprise. Car du point de vue des Experts du neuf, les acquéreurs attendent aujourd'hui d'avoir accès aux dernières normes de construction, avec leurs avantages (isolation thermique et phonique…), des espaces extérieurs (terrasses, jardins privatifs), une dimension « éco-quartiers » de plus en plus recherchée, qui sied parfaitement à l'ADN du neuf.
Et afin de permettre aux internautes de profiter d'une vue d'ensemble, le pôle Ile de France, spécialiste du Grand Paris, a d'ailleurs mis en place sur son site internet, une nouvelle carte interactive en ligne. Son rôle ? Synthétiser l'ensemble de l'offre afin d'identifier précisément la valeur ajoutée de chaque bien, et ce, en fonction de sa localisation, des futures stations du Grand Paris, de son potentiel de revente etc.

Monsieur Erder conclut ainsi : « Frais de notaire réduit, TVA 5,5%, prêt à taux zéro, Loi Pinel, personnalisation du logement en amont de sa construction… le neuf offre des avantages certains, et de cette manière, notre structure profite aujourd'hui d'une attractivité sans précédent. Dans ce sens, nous annonçons le développement d'un réseau national IMOZOUM PARTNERS via l'installation d'espaces de vente en franchise de corner « Les Experts du Neuf by Imozoum » dans des agences immobilières partenaires déjà implantées sur leur secteur. Elles pourront ainsi proposer des programmes neufs et mettre en place des synergies de vente avec leur portefeuille d'acquéreurs, sur la France entière ».





L'OPÉRATEUR DE RÉFÉRENCE DE L'IMMOBILIER PATRIMONIAL

Avec près de 30 années d'expertise dans le bel immobilier ancien, Histoire & Patrimoine, spécialiste de la réhabilitation et appartenant au groupe Altarea, offre des solutions immobilières et fiscales aux investisseurs, illustrées par de prestigieuses réalisations.



Rodolphe Albert

Amateurs de belles pierres, de nobles demeures, et d'architecture d'exception, approchez… vous allez être conquis. S'appuyant sur près de 30 ans d'expérience, l'opérateur immobilier Histoire & Patrimoine se fixe pour mission de faire fructifier le patrimoine des investisseurs tout en participant à la sauvegarde du patrimoine français. Les biens proposés par l'entreprise sont pour l'essentiel des bâtiments protégés, qu'ils soient classés Monument Historique ou dans des quartiers éligibles à la loi Malraux. « Nos clients profitent d'un avantage qui vient compenser légitimement le coût des travaux de bâtiments d'exception, explique son président Rodolphe Albert. Dans le neuf, on construit pour 1500 à 2000€ du m². Dans le cas des bâtiments de patrimoine, le coût des travaux est, au minimum de 3500 à 4000€ du m². L'Etat compense donc par un avantage fiscal légitime ».

Aujourd'hui, le patrimoine est « tendance », créant une ligne de lecture parfois trouble. Dans un monde en perte de repères, le patrimoine fait néanmoins office de boussole pour la société. Sa sauvegarde constitue une mission collective : l'Etat s'occupe des plus beaux joyaux, tandis que le monde du mécénat apporte des subsides pour sauver certains bâtiments sans équation économique propre. « Et puis il y a nous, qui insérons la sauvegarde du patrimoine dans la politique du logement ou l'inverse, note Rodolphe Albert. Une foule de bâtiments ne peut être gérée par l'Etat. Nous leur trouvons une équation économique. Sans notre action, beaucoup de monuments historiques tomberaient en ruine ».

Dans toute la France, Histoire & Patrimoine s'occupe de biens ayant toujours eu une vocation de logements, des bâtiments pour lesquels d'importants travaux de réhabilitation sont nécessaires. Mais l'entreprise travaille aussi sur la reconversion du patrimoine religieux, hospitalier, militaire et industriel : abbayes, hôpitaux, casernes et industries… « C'est le cas au nord de Lille où nous terminons les travaux de 250 biens avec des vues splendides sur toute la métropole. Cette cohorte de bâtiments provenant d'une ancienne minoterie, nous les convertissons en logement. Outre la dimension patrimoniale, c'est un élément important pour la politique du logement local ».

L'opérateur immobilier a été d'ailleurs le premier à lancer le Déficit Foncier optimisé au Pinel, un produit hybride spécifiquement consacré aux immeubles en reconversion pour lequel les clients peuvent bénéficier d'une double défiscalisation : sur les travaux dits classiques d'entretien et de réparation et sur ceux de transformation en logement, avec une base de défiscalisation Pinel.





Le Domaine Motte Cordonnier à Armentières









Hôtel de la Surintendance à Versailles

Des bénéfices multiples

Si Histoire & Patrimoine domine le secteur du monument historique, elle a également doublé sa part sur le « Malraux », un marché plus éclaté qui concerne des produits dans environ 120 villes en France. Sur ce secteur, l'entreprise a tissé « une toile », avec des développeurs au plus proche du terrain pour identifier des immeubles en cœur de ville. L'opérateur s'inscrit par ailleurs parfaitement dans les évolutions majeures qui vont modeler le marché à l'avenir : la recherche de sens et la nécessité écologique. La notion de préservation est en effet multiple : outre l'aspect architectural, la dimension environnementale est de plus en plus prégnante. « Sur l'exemple lillois, toute une faune s'était installée : des chauves-souris, des faucons…, liste Rodolphe Albert. En rénovant, nous aménageons des habitats avec des perchoirs et des nichoirs ».

Couvreurs d'ardoise aux clous, sculpteurs de pierres… Intervenir dans un monument historique, c'est aussi préserver les savoir-faire et les métiers traditionnels. Sans oublier une empreinte carbone réduite, entre 30 et 70% inférieure à la construction d'un logement neuf. « Nous alignons l'intérêt de nos clients avec l'intérêt général. Et les bénéfices sont multiples : sauvegarde de patrimoine, attractivité touristique de la France, développement durable et aide à la politique du logement » conclut le dirigeant.

Chiffres clés

- **185** salariés (développement, vente, montage, travaux, gestion et support)
- **260 millions** d'euros de collecte immobilière en 2020
- **12** antennes commerciales et opérationnelles dans toute la France
- **12 000** lots gérés en syndic de copropriété
- **Près de 5 000** lots en gestion locative
- Vacances locative inférieure de **65%** à la moyenne nationale





Château de Pontchartrain

L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER FRANCE-QUÉBEC EN TOUTE SÉRÉNITÉ.

Le français en tant que langue officielle, une superficie 3 fois supérieure à celle de l'hexagone, universités mondialement reconnues : depuis quelques années, le marché de l'immobilier au Québec ne cesse de croitre. Rayonnant par elle-même et par l'attractivité du Canada en règle générale, la région attire ainsi de plus en plus de francophones… et c'est d'ailleurs toute la raison d'être d'ImmoCanada !



Philippe Carcone

Condo, maison unifamiliale, Plex, Duplex : l'immobilier québécois n'a jamais été aussi porteur ! Avec un prix au mètre carré affiché à 3700 euros pour Montréal et à 2600 euros pour la ville du Quebec, il n'est en effet pas étonnant de voir apparaitre tout un ensemble de nouveaux intéressés, fuyant les prix exorbitants affichés en région parisienne.

Mais malgré cette attractivité nouvelle, force est de constater que vouloir ne rime pas toujours avec pouvoir : « la distance entre la France et le Québec, couplée aux différences législatives, font qu'encore beaucoup d'investisseurs se cantonnent à rêver, sans passer à l'acte. Dans ce sens, nous jouons ici un rôle déterminant ! Sécuriser les investissements, gestion sur place, expliquer de manière pédagogique les différences entre les lois québécoises et françaises… nous accompagnons l'ensemble des francophones dans cette grande aventure ».

Depuis 2014, Philippe Carcone, à travers sa société PEGC et sa marque associée ImmoCanada, fait ainsi de ce rêve une réalité palpable !

L'investissement francophone transatlantique

Société de gestion de patrimoine et de courtage immobilier agréée en France, PEGC a en effet mis sur pied depuis maintenant 5 ans une offre conçue pour répondre aux besoins des investisseurs Français : ImmoCanada. Son rôle ? Proposer un service de gestion clé en main, grâce à une équipe terrain capable d'assurer le meilleur rendement pour les investisseurs.

Déménagement au Québec pour quelques années, parents en quête d'un toit pour le parcours étudiant de leurs enfants, CSP++ en recherche de diversification hors zone Europe : peu importe le profil, protégé et encadré par la loi française - à la recherche, où nous sélectionnons les meilleurs biens correspondant aux projets de nos clients, jusqu'à ce qu'ils trouvent la pépite qui saura les séduire - et enfin, l'achat, avec la signature de l'acte notarié, signifiant que le projet est enfin réalisé ! Parallèlement, nous continuerons à aider nos clients sur les aspects fiscaux et patrimoniaux, toujours dans le sens de l'accompagnement » conclut finalement Monsieur Carcone.

Avec comme objectif court terme le doublement des effectifs internes, ImmoCanada n'a pas fini de faire parler !



© Matthias Mullie

Domaines d'intervention

- La fiscalité
- L'immobilier
- La transmission
- La constitution du patrimoine
- L'organisation de la gestion patrimoniale globale



© Etienne Delorieux



En l'espace de trois décennies, la Holding Delta Investissements, spécialisée dans le BTP, a su allier expertise, rigueur et professionnalisme, tout en développant une politique bienveillante à l'égard de ses salariés.

Une large palette de compétences, au sein de la Holding Delta Investissements, avec de vrais valeurs de fond.

Et si l'on faisait plus souvent rimer business et bienveillance ? La Holding Delta Investissements (HDI), détenue par la famille Barbero, est constituée d'une dizaine d'entités. En l'espace de trois décennies, et sans jamais oublier sa fibre sociale, elle est devenue l'une des entreprises leaders de la région varoise dans le domaine des travaux du BTP, avec un chiffre d'affaires de 82.9 millions d'euros en 2020. « La société a été fondée en 1983 par mon père, qui m'a ensuite transmis les rênes, raconte Alexandre Barbero. Au travers de cette holding, plusieurs branches d'activités ont été créées, qui correspondent aux besoins de la région PACA. Il y a bien sûr l'activité première, le BTP, mais aussi l'activité de promotion tertiaire et d'habitation. En parallèle, une activité d'hôtellerie et de restauration s'est mise en place, ainsi qu'une activité viticole suite à l'achat d'un domaine, un secteur géré par ma sœur Laurence. Nous proposons aussi du transport maritime et un golf de 9 trous».

Activité historique de la holding, le BTP en reste la pierre angulaire et représente 80% du chiffre d'affaires de HDI. Depuis ses débuts, le groupe, à la base constitué de la société RBTP (Raphaëloise de Bâtiments et Travaux Publics), a su évoluer. Elle est à présent spécialisée dans la réalisation de chantiers de terrassement et voiries, réseaux divers ainsi que dans le revêtement routier et aménagements urbains de surface. Au fil des années, le Groupe HDI est devenu un des « poids lourds » de la région. Le fait de posséder une centrale à enrobés et une centrale à béton - permet notamment à l'entreprise varoise d'avoir accès à des produits d'ordinaire spécifiques aux grands groupes. « Cela nous a aidés à devenir plus compétitifs et à gagner en flexibilité sur l'application, affirme Alexandre Barbero. Avant, nous étions tributaires du bon vouloir de ces grands groupes. Aujourd'hui, nous sommes structurés comme eux ».

Au bonheur des salariés

Une ossature de grand groupe… mais avec une différence de taille : l'intégralité des employés est embauchée en CDI. « J'estime qu'il est important de s'occuper des employés, de leurs familles, de leurs conditions de vie, glisse le dirigeant. Nous faisons ce que toute entreprise devrait faire: s'occuper du bien-être des salariés pour qu'ils soient heureux et productifs au travail ».

Récemment, la société varoise a pourtant lancé une agence d'intérim (Proxima Intérim). Aucune contradiction avec ses valeurs, au contraire! Au-delà de sa volonté d'inscrire les contrats sur du long terme, l'entreprise a besoin d'intérimaires qui deviendront des forces vives de la structure. « Chaque fois qu'il fallait remplacer un de nos salariés, nous n'avions quasiment jamais les personnes correspondant aux profils recherchés, reprend Alexandre Barbero. Notre agence d'intérim va être complétée avec une agence de formation. Notre but est de former des personnes qui finiront à terme par travailler en CDI avec nous ».





L'ADN de l'entrepreneur

Dans un secteur qui traîne souvent des pieds sur la question écologique, Holding Delta Investissements se distingue par une véritable conscience environnementale, et un soin tout particulier accordé à l'économie circulaire. Le groupe recycle ses matériaux depuis plus de 20 ans, un recyclage qui monte jusqu'à 80% de ses déchets. Avec l'aide d'une juriste en environnement, la société veille à ce que ses activités de BTP soient le moins consommatrices de richesses naturelles.

Si le milieu de la construction constitue le socle de l'entreprise, la diversification est désormais bien lancée. Dans le même état d'esprit que pour le BTP, le groupe familial a initié une activité d'hôtellerie et de restauration, souhaitant proposer des endroits accueillant, où les clients se sentent bien. « Et où ils viennent pour les bonnes raisons, avec des produits locaux, des prix raisonnables et des employés qui font partie intégrante de notre groupe, explique Alexandre Barbero. Même dans la restauration, nous travaillons en CDI. Nous voulions une offre différente du reste de la région : Saint-Tropez est spéciale, Cannes et l'arrière-pays aussi. Nous, nous sommes plutôt dans le secteur du haut de gamme avec des prix de moyenne gamme ».

Ce secteur touristique est évidemment mis à mal par la pandémie. Mais la Covid-19 a également été l'occasion pour l'entreprise de montrer sa générosité. En avril 2020, la holding a réalisé un réel tour de force en acheminant puis distribuant un demi-million de masques en provenance de Chine, à un moment où le gouvernement lui-même peinait à en récupérer. L'entreprise en a été récompensée par un prix de la solidarité Var-Matin. « Mon père a décidé, au début du Covid, lorsque personne ne pouvait avoir de masques, d'en distribuer. Par solidarité et aussi pour prouver que les entrepreneurs savent se débrouiller, qu'ils cherchent toujours le résultat. On ne parlait pas chinois mais on a réussi à faire venir une production complète qu'on a distribuée aux différentes associations et inter communautés du coin. C'est l'ADN de l'entrepreneur de trouver des solutions. On a montré par A+B que c'était possible » se félicite le patron de HDI.

En Savoir + :
Holding Delta Investissements
33 Allée Sébastien Vauban
Pôle BTP - 83600 FREJUS
Tél : 04.94.82 21.10 - www.groupe-hdi.fr



brz

Solutions de gestion sur mesure pour les entreprises de BTP

ERP BTP

Mobilité

Paie

DRH à temps partagé



03 28 76 94 10

www.brz.eu

HXPERIENCE

SMATI, 1ère plateforme multi-fonctionnelle dédiée au bâtiment et ses occupants.

Qualité de l'air — Performance environnementale

Gestion des espaces — Maintenance connectée



https://hxperience.com/

Hxperience

Hxperience1

contact@hxperience.com

Co-location. Co-louer. Co-living.

Partager des valeurs et un lieu de vie.
Louer en confiance. Vivre mieux. Vivre bien. Vivre grand.

COOLOC

www.cooloc.com

Aujourd'hui, tout le monde est concerné par la co-location.

jeunes actifs – parents solos – célibataires
salariés en mobilité – séniors – retraités
propriétaires occupants – étudiants

Pour 2,5% du montant du loyer / mois COOLOC s'occupe de tout et de vous.

- Matching affinitaire entre co-locataires
- Loyers sécurisés et payés tous les mois à date fixe
- Espace propriétaire simple d'utilisation



Usecom Conseil

SPECIALISTE DE LA CESSION DE COMMERCIALITE
ET DU CHANGEMENT D'USAGE

Nous mettons notre passion au service de vos recherches et ventes de commercialité - de titres de compensation indispensables à la réussite de vos opérations immobilières

HTTPS://WWW.USECOM.FR/

4 PLACE SAINT-MICHEL, 75006 PARIS
CONTACT@USECOM.FR / 06.21.98.36.72

Rencontre avec Elise Tissier, Directrice de Bpifrance Le Lab

Alors que les PME/ETI avancent la tête dans le guidon, tentant de répondre aux demandes des clients, à celles des salariés, aux injonctions de l'Etat, aux enjeux de société en matière de transformation numérique ou de transition écologique… Les chercheurs eux publient de longs articles argumentés sur la vie des entreprises dans de prestigieuses revues, articles basés sur les données issues de grandes entreprises, éloignées des possibilités budgétaires, technologiques ou RH des PME plus modestes, en moyens, mais pas en nombre. Ces deux mondes auraient tout à gagner à s'inspirer des travaux des uns, des défis relevés par les autres. Et pourtant, il aura fallu attendre l'inauguration en 2014 du Lab de Bpifrance pour voir apparaître un outil de réflexion et de compréhension à destination des dirigeants d'ETI et de PME. Si jusqu'alors Bpifrance a davantage communiqué sur ses outils de financement, elle recèle d'autres instruments à haute valeur stratégique. Décryptage avec Elise Tissier, directrice Bpifrance Le Lab.

Par Lucie Brasseur

« La mission du Lab de Bpifrance : bâtir des ponts entre Recherche et réalité opérationnelle des PME/ETI »

© AdobeStock

Informations entreprise : On sait que les outils que Bpifrance met à la disposition des entrepreneurs sont nombreux. Vous dirigez Le Lab, comment le définiriez-vous ?

Elise Tissier : Le Lab est un outil de réflexion et de compréhension des PME, au service des dirigeants de PME. Evidemment, il y a déjà beaucoup de contenus et d'outils disponibles pour les dirigeants, je pense par exemple à la Harvard Business Review, mais il manquait un support dédié aux PME-ETI. Les articles de chercheurs qui y sont proposés sont plutôt destinés à des cadres dirigeants de grands groupes. Chez Bpifrance, c'était tout le projet : proposer des clefs de compréhension pour les dirigeants de PME et d'ETI. Nous défrichons certains sujets et aidons à en comprendre d'autres. Il y a cinq ans, par exemple, nous avons travaillé sur la transformation digitale des entreprises. Il s'agissait à la fois de permettre à un dirigeant de PME/ETI de comprendre ce qu'est la transformation digitale et de comprendre comment lui, à son échelle, il pouvait la mettre en place. De même, il y a quelques années, quand nous avons travaillé sur la solitude des



Elise Tissier





dirigeants, il s'agissait de poser un diagnostic sur cette réalité. Puis, en face, Bpifrance imagine les outils d'accompagnement pour répondre aux besoins identifiés dans ces études.

IE : D'où émergent les thématiques que vous creusez ?

ET : A la fois de nos réflexions en interne, et des remontées des dirigeants. Toute l'année, les équipes de la direction de l'Accompagnement de Bpifrance, qui interviennent notamment via des missions de conseil et des formations dédiées aux dirigeants, nous remontent leurs besoins. D'autres sujets sont proposés par notre directeur général Nicolas Dufourcq ou par notre conseil d'orientation, - notre organe de gouvernance, composé d'une douzaine de personnes, chercheurs, investisseurs et dirigeants. Au deuxième semestre cette année, trois études vont être publiées. La première porte sur le Climat et s'appuie sur onze études de cas de PME et d'ETI, de tout secteur d'activité. La deuxième porte sur le dirigeant et sa famille. Ce sujet a émergé, il y a déjà trois ou quatre ans, suite à notre étude sur la solitude. On a vu que la famille avait un rôle clef et on avait besoin de mieux comprendre l'imbrication entre famille et métier de dirigeant. La troisième porte sur les aspirations des dirigeants sur la place de leur entreprise dans la société. Enfin, certains sujets sont plus terre à terre, comme ceux touchant au management ou à la gouvernance de l'entreprise.

IE : Comment travaillez-vous (méthodo, partenariats,...) pour produire la matière ?

ET : Notre socle méthodologique repose sur une partie quantitative et une partie qualitative. Sur le quantitatif, nous utilisons les questionnaires sous format papier et/ou en numérique, sachant que le premier offre des taux de réponse nettement supérieurs au second. En moyenne, nous obtenons entre 1500 et 2000 réponses. Sur l'aspect qualitatif, nous menons généralement entre 15 et 20 entretiens par étude avec des dirigeants de PME et d'ETI, - et pas seulement ceux qui sont clients de Bpifrance !
Nous pouvons affirmer avoir réalisé notre mission, lorsqu'à la fin de la lecture d'une étude, le dirigeant a envie de partager le sujet avec ses équipes, voire de le creuser en se rapprochant d'un acteur de l'accompagnement.
En moyenne, nous publions cinq études chaque année, valorisées sous différents formats disponibles sur notre site web.

IE : Vous avez une équipe de combien de personnes ?

ET : Nous sommes dix et nous réalisons nos études en interne comme expliqué précédemment. Nous pouvons également co-financer des études, comme nous l'avons fait avec l'Obsoco sur les Utopies des Français en 2019, ou avec la chaire NewPic de Paris School of Business sur les plateformes d'innovation en France et en Asie. Nous apprécions également de travailler en partenariat, comme avec Terra Nova sur l'entrepreneuriat dans les quartiers prioritaires de la ville.

IE : Comment est apparue cette direction chez Bpifrance ?

ET : Le directeur général de Bpifrance, Nicolas Dufourcq, voulait créer un Think tank au sein de la Banque Publique d'Investissement. J'ai participé à la mission de pré-configuration de ce Think tank, lancé officiellement en mars 2014 et dont j'ai pris la direction. Avec le directeur des études, nous avons fait beaucoup de rendez-vous, à la fois avec des chercheurs et des dirigeants. Les premiers ne s'intéressaient clairement pas aux seconds. Nous avons vite compris que pour que les articles des chercheurs soient bien notés et référencés dans les revues les plus prestigieuses, ils devaient s'appuyer sur des bases de données extrêmement riches. Or sur les PME/ETI, elles n'existaient pas. De l'autre côté, les dirigeants ont d'autres priorités et estiment à juste titre que les articles de recherche ne leur sont pas destinés. Pour l'anecdote, quand les chercheurs parlent des entreprises, ils les appellent les « firmes ». Vous connaissez un dirigeant qui parle ainsi de son entreprise ? Pas moi. Notre idée est venue de là, bâtir un pont entre ces deux mondes.



© AdobeStock

IE : Quelles tendances voyez-vous émerger ?

ET : Beaucoup de tendances se sont accélérées. J'en citerai deux : le télétravail et l'urgence climatique. Sur le premier, même si beaucoup de choses ont été dites, et sont écrites quotidiennement, je pense qu'on en est au tout début, en termes d'impact sur l'organisation du travail, les modes de management et les espaces de travail. Pour le second, bien qu'il s'agisse d'un sujet déjà ancien, il y a eu, en un an, une très forte accélération de la prise de conscience des répercussions liées au climat. Un dirigeant de PME-ETI peut se sentir dépassé par les annonces des Etats, dont les agendas et les ambitions sont posés à l'horizon 2030-2050, et a besoin qu'on le ramène à un horizon bien plus court de trois ou quatre ans. D'ailleurs, on parle beaucoup de transition écologique vers la neutralité carbone, à mon sens pas assez d'adaptation. Notre rôle est ainsi de créer et valoriser de la connaissance pour montrer comment les entreprises précurseurs en la matière s'y prennent pour passer d'un monde à l'autre, adapter ses usages et ses pratiques selon son type d'activités.


© AdobeStock


© AdobeStock

ETUDE LES PME/ETI FACE AU CLIMAT

Dans une première étude « Les dirigeants de PME-ETI face à l'urgence climatique » publiée en juillet 2020, trois constats étaient posés : les dirigeants étaient parfaitement conscients de l'urgence climatique, mais cette conscience citoyenne se retranscrivait que peu dans leur stratégie, et encore moins dans les actions de l'entreprise ; les trois freins qu'ils citaient le plus étaient le manque de moyens financiers, l'absence de solution technologique et le manque de reconnaissance client ; enfin, il ressortait que plus le dirigeant était informé, plus il agissait.

En publiant à l'automne 2021 une deuxième étude, Bpifrance Le Lab souhaite dépasser le diagnostic réalisé en 2020 pour se projeter à un horizon 5-10 ans et comprendre quels impacts auront les enjeux climatiques sur les PME-ETI. Pour y parvenir, ils ont passé au crible des dizaines de textes et ont étudié les pratiques de onze entreprises réalisant un chiffres d'affaires entre 8 M€ et 751 M€, comptabilisant entre vingt-cinq et trois mille deux cents salariés, appartenant à tous les secteurs d'activité (automobile, transport, chimie, énergie, textile, agroalimentaire, agriculture, construction). Parce que « la transition climatique n'est pas seulement un sujet de convictions ou de contraintes comme on l'entend souvent, mais est véritablement un sujet d'opportunités business à saisir maintenant, au risque d'être saisi par les contraintes qui s'imposeront aux entreprises qui n'ont pas bougé assez vite. En somme, les PME-ETI doivent innover sur tous les fronts en surfant sur le climat. » dit l'étude en introduction. Elle s'articule autour de deux volets : l'un inspirationnel et plutôt théorique, quand l'autre illustre par le décryptage en détail de cas pratiques. A lire, à partir de fin septembre, sur lelab.bpifrance.fr.

ALDH & BIOTECHNOLOGIE

Fin août 2021 : Pfizer acquière Trillium Therapeutics pour plus de 2,26 milliards de dollars ! À travers cette énième preuve de l'intérêt croissant de la Big Pharma pour la biotechnologie, rencontre avec la société Advanced Biodesign, considérée par plusieurs experts comme la future licorne française de la Biotech !



Ismail Ceylan

La nouvelle licorne française ?

100% Made in France, l'innovation Advanced BioDesign (ABD) dans le domaine des nouvelles thérapies contre les cancers résistants profite dès le départ d'un avantage de poids : en l'occurence, un projet académique imaginé et initié par le Professeur Gérard Quash dans les années 90, dédié à l'étude du métabolisme des cellules cancéreuses et le rôle des aldéhydes déshydrogénases (ALDHs) dans la détoxification de celles-ci. Précurseur du développement des premiers inhibiteurs d'ALDH dont le DIMATE, cette éminence grise a permis à Ismail Ceylan, le fondateur d'Advanced BioDesign, à partir de 2010, de reprendre ses recherches, ainsi que les droits de propriété intellectuelle du CNRS, et ce afin de continuer le développement pharmaceutique du DIMATE : Advanced BioDesign est né !

Est-ce que ces atouts font de cette PME lyonnaise une réussite programmée ? C'est en tout cas ce que laisse présager son vaste corpus de preuves de l'efficacité sélective du DIMATE contre les cellules malignes dans des modèles précliniques pertinents de cancer.

« Depuis 2010, nous développons une thérapie ciblée innovante pour vaincre la résistance au traitement de cancers avec notre composé principal, le DIMATE. Cet inhibiteur est dirigé contre une nouvelle cible thérapeutique d'intérêt majeur : la famille des enzymes aldéhydes déshydrogénases de classe 1 (ALDH1), enzyme clé dans la détoxification des cellules cancéreuses et des cellules souches cancéreuses associée à un mauvais pronostic, à une plus grande résistance aux traitements standards et à une plus grande tumorigenicité. » souligne Ismail Ceylan. « L'approche thérapeutique prônée par Advanced BioDesign a le potentiel d'être efficace seule mais aussi en combinaisons synergiques ou additives avec des traitements anticancéreux déjà sur le marché. Par ailleurs, fort de nombreuses preuves de concept dans des cancers hématologiques (Leucémie Aïguë Myéloïde (LAM) etc.) et solides (mélanomes, cancer du poumon…), Advanced BioDesign a prouvé que le concept du traitement d'un cancer par l'inhibition des ALDH pouvait être réalisé sur des modèles animaux précliniques représentatifs de l'hétérogénéité génotypique des cancers. Cette approche, si elle est concluante dans la LAM, pourra être ensuite déclinée sur d'autres cancers résistants avec un potentiel de traitement très large » continue le fondateur.

Avec pour but de développer sa molécule phare avec une phase I puis une Phase II - dans un premier temps dans la LAM, et de soutenir durablement sa stratégie de développement, d'anticiper les opérations futures ou encore d'ouvrir la voie à d'éventuelles alliances stratégiques, ABD bénéficie de tout un ensemble de soutiens au diapason de ses enjeux Il s'agit entre autres des investisseurs via Xerys Invest sensibles aux problématiques de santé et aux innovations de rupture, du soutien marqué des pouvoirs publics à l'écosystème français des biotech, gage d'indépendance sanitaire et d'excellence de la recherche française, notamment aux travers des subventions de la BPI depuis sa création, de médecins référents et experts avec lesquels les équipes d'ABD collaborent depuis de nombreuses années et de multiples partenariats scientifiques.

Collaborations et Consortiums

Grâce à une innovation de rupture inédite et sans commune mesure dans le monde, Advanced BioDesign a réussi, malgré sa petite taille, à sensibiliser l'ensemble des acteurs concernés grâce à son prisme visionnaire, faisant de l'entreprise une véritable licorne en devenir !

Quid des partenariats ? Tout d'abord, ABD a noué des collaborations stratégiques avec des cliniciens impliqués et de grande réputation et avant tout, celui avec le Pr Régis Costello, onco-hématologue à l'APHM et chef de service d'hématologie à La Conception à Marseille.

La collaboration avec ce dernier, initiée il y a 7 ans a permis de montrer les premières preuves de concept de l'éfficacité du DIMATE sur les échantillons de cellules leucémiques de patients atteints de la LAM puis sur des modèles animaux de LAM. Les résultats très encourageants ont fait l'objet d'une publication dans Blood Cancer Journal en 2016. Pr Costello sera par ailleurs l'investigateur principal pour la première étude clinique chez l'homme de ABD.

Advanced BioDesign a développé une collaboration avec l'Université Autonome de Barcelone (l'UAB) en Espagne, et en particulier avec l'équipe du Pr Jaume Farrés Vicén et du Pr Xavier Parés Casasempera, considérés comme les meilleurs experts ALDHs en Europe. Le but ? Travailler sur la cristallisation du complexe enzyme-inhibiteur, un procédé permettant d'affiner et de générer de nouveaux inhibiteurs aux propriétés encore améliorées.

Enfin, le consortium ENHPATHY, rejoint en janvier 2020. Ici, le but assumé est de développer les connaissances d'ABD sur les altérations génétiques dans les cancers hématologiques. Ce consortium - réunissant 27 organisations européennes académiques et industrielles, issues de 11 pays - a pour objectif d'améliorer les connaissances sur les « enhancers » ; des régions de l'ADN parfois très éloignées du gène cible, qui peuvent augmenter la transcription de ce dernier.

« Le but d'Advanced BioDesign dans ce consortium est de mieux comprendre les régulations des gènes des ALDHs et notamment ceux impliqués dans les leucémies aiguës myéloïdes » précise Monsieur Ceylan.

Advanced BioDesign a aussi initié des études en partenariat avec le Luxembourg Institute of Health et l'équipe TIME du Dr Bassam Janji, une collaboration soutenue par Le Ministère de l'Economie, Direction Générale Recherche du Grand-Duché de Luxembourg permettant de déterminer les synergies possibles entre les inhibiteurs ALDH et les immunothérapies avec les Immunes Checkpoint inhibiteurs où l'intérêt de l'anti-PDL1 et la place des immunothérapies et des thérapies ciblées ne sont plus à démontrer concernant le cancer bronchiques non à petites cellules (CBNPC).



La LAM

A travers ces multiples ententes, ABD a donc la capacité d'une moyenne pharma pour explorer plus en profondeur différents domaines de la recherche, et ce afin de consolider ses preuves de concept en clinique, avec comme première ambition d'apporter son traitement aux patients âgés atteints de la LAM, qui se heurtent à la résistance thérapeutique ou à l'intolérance à une chimiothérapie intensive. Cette ambition serait parfaitement en phase avec « La stratégie décennale de lutte contre le cancer » du Gouvernement français présenté par Emmanuel Macron le 4 février dernier et notamment l'axe 3 qui est la lutte contre les cancers de mauvais pronostic qui sont les cancers pour lesquels la survie des malades à 5 ans ne dépasse pas 20-25 %.

Les dernières approbations de la FDA et de l'EMA concernant la leucémie aïguë myéloïde (LAM) - nouvellement diagnostiquée chez les adultes de 75 ans ou plus, et/ou présentant des comorbidités empêchant une chimiothérapie d'induction intensive - ont incontestablement accéléré la mise en lumière des acteurs de la biotechnologie ! Un marché qui, a plus d'un égard, se positionne de plus en plus à l'avant-garde des innovations thérapeutiques.

« Nous percevons les approbations de la FDA et de l'EMA comme des évolutions intéressantes et des opportunitées. Des études internes ont montré un certain nombre de synergies entre nos inhibiteurs ALDH, et notamment le DIMATE, avec certaines chimiothérapies ou certaines thérapies ciblées. L'un dans l'autre, ces avancées montrent que le paysage thérapeutique de la LAM entre dans l'ère de la médecine de précision, mais même avec ces nouveaux standards et une nouvelle thérapie ciblée et approuvée, la survie globale n'est pas forcément améliorée. C'est pourquoi une approche thérapeutique utilisant des inhibiteurs ALDH spécifiques peut représenter une opportunité unique d'éliminer les cellules souches cancéreuses, sources de rechute et de résistance, conduisant à des réponses thérapeutiques durables qui ne sont généralement pas observées avec les thérapies actuelles » précise Ismail Ceylan.

« La leucémie aïguë myéloïde est pertinente pour ce type d'étude, elle est en effet connue comme étant un cancer résistant et ayant un fort taux de rechute avec un taux de survie à 5 ans d'environ 15%. Advanced BioDesign voudrait ainsi, dès 2022, avec son étude clinique phase I, prouver l'innocuité et l'efficacité de son approche thérapeutique novatrice… Notre thérapie à base d'ALDH1 proposée dans le cadre du projet ODYSSEY (Open label Dose Escalation StudY Safety and RelapSed in Acute Myeloid LeukEmia TherapY), devrait améliorer le taux de survie des patients réfractaires aux traitements de référence, en ciblant les cellules souches cancéreuses tout en épargnant les cellules hématopïétique saines. Grâce à une faible toxicité et au fort potentiel pour les protocoles thérapeutiques combinatoires, nous anticipons une diminution considérable du risque de rechute et de résistance, une amélioration significative de la qualité de vie des patients, ainsi qu'une réduction de la durée d'hospitalisation » conclut finalement Ismail Ceylan.
Cette étude clinique phase I aura lieu dans les trois plus importants services d'oncologie traitant la leucémie en France : celui de Régis Costello à l'APHM de Marseille, celui de Pierre Fenaux à l'APHP de Paris et celui de Xavier Thomas aux HCL (Hospices Civils de Lyon), preuve de l'intérêt exponentiel que portent les cliniciens aux avancées d'Advanced BioDesign.
Le financement en sera assuré par Xerys Invest, société française de capital investissement présente aux côtés d'ABD depuis 2013 et ayant investi dans la société plus de 15M€.
Advanced Biodesign est une pépite de biotechnologie française, spécialisée dans le développement d'une nouvelle classe d'inhibiteurs anti-cancéreux, applicables dans les cancers résistants. Avec une quinzaine de collaborateurs et une dizaine de famille de brevets internationaux, son ambition est d'apporter aux cliniciens une thérapie innovante, capable de lutter contre les cancers hématologiques et les tumeurs solides les plus difficiles à traiter.

LA MAITRISE DE L'INFORMATION GÉNOMIQUE

Animé par d'importantes problématiques de santé, de sécurité sanitaire et d'environnement, le marché de la génomique regorge de solutions devenues incontournables. Dans cet environnement, riche de grandes opportunités, GenoScreen met à profit son expertise en se positionnant à l'avant-garde du secteur en France, mais aussi à l'international.

Au tournant des années 2000, le décryptage du génome humain fait l'actualité. Ainsi, le séquençage de l'ADN devient du même coup un sujet novateur, offrant d'impressionnantes perspectives de recherche pour les scientifiques… c'est ici que GenoScreen rentre en scène !

Fondée en 2001, la société développe depuis sa création des services scientifiques d'analyse de l'ADN pour répondre aux attentes des équipes de recherche en sciences de la vie. En s'appuyant sur des investissements continus en R&D et sur le choix d'une spécialisation poussée en microbiologie moléculaire, GenoScreen a ainsi, depuis le départ, identifié l'information génomique comme un formidable vivier d'innovations.

« Nous nous sommes positionnés sur deux marchés majeurs : la résistance des pathogènes aux anti-infectieux, et le microbiote.

Concernant la lutte contre l'antibiorésistance, nous avons lancé un premier test de dépistage en 2019, visant à accélérer et à améliorer la prise en charge thérapeutique de la tuberculose. D'ores et déjà, des pré-commercialisations et commercialisations de ce test sont en cours sur 4 continents, dans une trentaine de pays. Au sujet du microbiote, nous avons pu nous affirmer comme une entreprise pionnière, capable de proposer des solutions d'analyse de flores microbiennes présentes au sein des organismes et dans les milieux environnementaux » précise Monsieur André Tordeux, fondateur de la société.

En contribuant à la lutte contre le fléau que constitue la résistance aux antibiotiques d'une part - et en explorant les propriétés des microbiotes d''autre part - GenoScreen répond aux besoins de nombreux secteurs d'activité, tous liés par le même fil d'Ariane : innover !





André Tordeux



Date clés de GenoScreen

- **En 2008 :** lancement du 1er Kit de traçage du germe responsable de la tuberculose (MIRU-VNTR) pour permettre la réalisation d'études épidémiologiques.
- **En 2010 :** Mise au point du 1er process de réalisation automatique de banques de marqueurs (microsatellites) génétiques (Geno SAT®) pour permettre aux chercheurs d'étudier la biodiversité des espèces (GenoScreen est identifiée comme experte mondiale de ce service pour l'étude de la biodiversité des insectes).
- **En 2014 :** lancement du 1er kit de préparation standardisée d'échantillons pour identifier les microorganismes bactériens présents dans les microbiotes (MetaBiote®)
- **En 2019 :** lancement du 1er kit de prédiction des antibiorésistances de la tuberculose (Deeplex® Myc-TB) recourant au séquençage de masse. Forte Innovation de rupture, à rayonnement international.

Des applications tous azimuts

Car oui, les recherches et les services scientifiques de GenoScreen ont une véritable incidence sur le réel !

En santé humaine et animale, les avancées de la société vont permettre de détecter et d'identifier les agents infectieux à des fins de diagnostics - de tracer avec précision les pathogènes en cause - de prédire les résistances aux médicaments de germes pathogènes - d'étudier le rôle de la flore intestinale dans la récidive de maladies chroniques - et même de détecter des variants du SARS-Cov-2.

Pour l'agriculture et l'élevage, les travaux de GenoScreen vont permettre de sélectionner des variétés qui présentent une résistance naturelle à la sécheresse, aux températures élevées, aux maladies et à l'action pathogène d'insectes ou de microorganismes ; de mettre au point une méthode de biocontrôle et de gestion agroécologique d'insectes ravageurs de cultures etc.

Agro-nutrition, environnement… en définitive, ce pionnier français, expert en génomique, participe en première ligne au développement, par l'innovation, de nombreux secteurs d'activité : « Notre entreprise est reconnue internationalement pour la qualité de ses analyses et la performance de ses solutions. Notre ambition, aujourd'hui, est donc d'accélérer notre développement, en profitant de notre positionnement sur des marchés très porteurs et en nous appuyant sur nos atouts de compétitivité. Les problématiques qui font appel à la biologie moléculaire sont d'envergure mondiale, elles nous offrent, par conséquent, d'importantes perspectives de croissance ! » Conclut le fondateur.

Indicateurs clés

Indicateur d'efficience scientifique :

- 25% du chiffre d'affaires investi chaque année dans la R&D
- 50% du chiffre d'affaires est issu des travaux et projets de R&D de l'entreprise
- Un positionnement scientifique affirmé avec 75 publications durant les 15 dernières années (soit en moyenne 5/an) avec des chercheurs de GenoScreen parmi les auteurs
- Plus de 300 publications scientifiques au cours des 15 dernières années (soit en moyenne 20/an) font référence à GenoScreen

Indicateur d'empreinte commerciale :

- Des ventes dans 58 pays au cours des trois dernières années : 23 en Europe, 12 en Asie, 9 en Afrique, 4 au Moyen Orient, 4 en Amérique du Sud, 2 en Amérique du Nord, 2 en Océanie
- Un réseau d'une quinzaine de distributeurs, répartis sur 4 continents, pour compléter et renforcer une commercialisation que l'entreprise réalise encore majoritairement en ventes directes
- Parution chaque année d'une dizaine d'articles dans la presse ou sur Internet portant sur la société et/ou ses réalisations
- Fidélité des clients : 50% des ventes sont réalisés avec des clients fidèles depuis plus de 5 ans / 25% des ventes sont réalisés avec des clients fidèles depuis plus de 10 ans

Diversité/équilibre du portefeuille clients (2019) :

- Santé : 39% de la clientèle, 47% du montant des ventes
- Agroalimentaire/agriculture : 28% de la clientèle, 24% du montant des ventes
- Environnement : 28% de la clientèle, 18% du montrant des ventes
- Cosmétique : 3% de la clientèle, 8% du montant des ventes
- Autres : 3% de la clientèle, 3% du montant des ventes

Indicateurs d'activité :

- 25 000 à 30 000 échantillons analysés chaque mois
- Près de 500 espèces d'animaux, de champignons, de levures, de plantes, ont été analysées dans les laboratoires GenoScreen



TECHNOLOGIE LASER MULTI-FAISCEAUX POUR TRAÇABILITÉ INDIVIDUELLE

Du consommateur aux industriels : la traçabilité individuelle des produits manufacturés profite aujourd'hui d'une attractivité sans précédent. Poussée par des technologies innovantes, ses applications multiples en font un outil déterminant pour répondre aux problématiques de notre temps. Illustration de ce potentiel avec le témoignage de Florent Thibault, PDG de Qiova.

Meilleur contrôle sur la consommation, lutte contre la contrefaçon, mais aussi outil de compétitivité et de productivité : la traçabilité individuelle des produits manufacturés apparait comme l'un des enjeux majeurs de l'industrie du futur, notamment dans le domaine médical… c'est en tout cas à partir de ce postulat que s'est fondée l'entreprise française Qiova.

Aujourd'hui dirigée par Florent Thibault, la société est en effet devenue un incontournable du secteur dans l'hexagone : « Qiova se positionne sur 2 marchés distincts, le marquage industriel et le micro-usinage. La demande de marquage industriel est en forte croissance, avec des besoins nouveaux dépassant les capacités des méthodes standards. Dans tous les secteurs - agroalimentaire, santé, luxe etc. - la traçabilité individuelle des produits est perçue comme une valeur ajoutée par les industriels, mais aussi par les consommateurs. Dans ce sens, notre rôle est donc de fournir des outils et des technologies au diapason des exigences, contribuant à fournir un suivi total tout au long du cycle de vie du produit » introduit le dirigeant.

Avec l'ambition d'offrir à sa clientèle des nouveaux moyens de marquage pour la traçabilité et l'anti-contrefaçon, Qiova s'est donc attribué une mission aussi porteuse qu'ambitieuse : proposer des solutions de traitement des matériaux à très haute productivité aux industriels. Quid de la technique ? Le laser multi-faisceaux !



« la traçabilité unitaire des produits de consommation est un phénomène global, qui touche tous les secteurs »



Florent Thibault

Bio express

- **2011 :** création de QiOVA
- **2012 :** photon d'Argent au salon Opto et 1er prix du public dans la catégorie innovation technologique
- **2014 :** Micron d'or au salon Micronora, catégorie instrument de production
- **2015 :** Mise sur le marché de VULQ1, scanner laser multi-faisceaux haute cadence
- **2016 :** 1ere solution de marquage VULQ1 en production, pour le marquage anti-contrefaçon dans le secteur du Luxe
- **2019 :** 1ers grands comptes internationaux dans le domaine du micro-usinage, applications de micro-perforation dans le secteur cosmétique et aéronautique
- **2021 :** Levée de fonds pour accélérer le développement commercial de VULQ1

Une technologie brevetée

Expert du laser et de ses applications, Qiova se distingue notamment par sa capacité à innover : en témoigne sa technologie laser multi-faisceaux, brevetée, qui permet de maitriser simultanément des centaines de faisceaux avec un logiciel dédié.

« Le laser est déjà reconnu comme un outil industriel de haute performance : sans contact, flexible, précis, écologique et capable de travailler tous les matériaux. Passer des solutions lasers standards à la proposition Qiova, c'est un peu comme passer du simple stylo à l'impression numérique. Ici, nous sommes capables de multiplier les faisceaux de lumière, tout en les faisant travailler simultanément de manière ultra précise. Résultat ? Au-delà de servir leurs besoins de traçabilité, nous offrons également à nos clients un incroyable gain de productivité ! Grâce à notre technologie, il est par exemple possible de produire jusqu'à 20 codes uniques par seconde pour la sérialisation, mais aussi des centaines de codes identiques par seconde pour le marquage de lot » continue Monsieur Thibault.

Entre autres, Qiova vient de cette manière répondre aux enjeux de la traçabilité individuelle dans le domaine médical : réduction du nombre de complications dues à un mauvais suivi ou à de la contrefaçon, remontée d'information individuelle pour ajuster les traitements, meilleur contrôle de l'acheminement menant à une répartition plus équitable… une proposition de valeur unique, qui est d'ailleurs capable de s'adapter à tout type de matériau, y compris le verre !

« Aujourd'hui, le marquage des produits biologiques, comme les vaccins, se fait sur le packaging secondaire. Cette solution ne permet pas de créer un lien unique entre produit et patient, elle est aisément falsifiable et fait appel à des quantités importantes de consommables (colle, papier, encre) qui sont polluantes et représentent un surcoût pour les industriels. Grâce à notre solution, il existe maintenant un moyen de marquer directement le verre, qualitativement et à haute cadence, et ce de manière permanente. Cette innovation est également applicable à d'autres domaines, par exemple au luxe pour favoriser l'engagement client ou contrôler les marchés parallèles » conclut Florent Thibault.

Afin de continuer à révolutionner le secteur et à répondre aux enjeux de l'industrie française et européenne, Qiova a levé des fonds et multiplie aujourd'hui les projets : parmi d'autres, un partenariat européen pour la mise en œuvre de traçabilité unitaire sur des implants dentaires de nouvelle génération, dans le sens de la nouvelle loi UDI.





« il devient urgent de dépasser les méthodes de marquage à base d'impression, qui sont moins fiables et plus polluantes que le marquage laser »

Ce qu'il en pense

Mon entreprise est spécialisée depuis 2000 dans la mise au point de solutions de marquage par laser pour les industries du Luxe et de la Pharmacie. La veille technologique a été à l'origine de ma rencontre avec les équipes de Qiova depuis 2020 pour ces deux secteurs afin de qualifier des solutions sur substrats verriers.

Nous avons échangé sur l'état de l'art existant pour le marquage discret pour les Parfums et Spiritueux (lutte contre les marchés parallèles) ou la sérialisation haute cadence sur les flacons de vaccins (prévention de la contamination croisée).

Les moyens mis à disposition en laboratoire d'essais laser ainsi que le niveau académique des connaissances des collaborateurs Qiova ont permis de profiler une solution prototype utilisant Vulq1.
Ainsi l'action commerciale vers les utilisateurs potentiels européens peut démarrer dès l'automne 2021.
Sylvain Trousselle, Gérant de Qualimarq sarl

LE BILAN DE SANTÉ PRÉDICTIF

« Plus vite la maladie est détectée tôt, plus les chances de guérison sont élevées » : c'est de cette manière que l'on pourrait résumer la proposition de Stéphane Ragusa, fondateur de PREDILIFE. En couplant des techniques médicales reconnues à des patterns mathématiques, le leader de la médecine prédictive vient ainsi fournir une approche aussi inédite que prometteuse.



Stéphane Ragusa

Chefs d'entreprise : réalisez un check-up santé pour vos hommes et femmes clés !
Car si soigner la maladie est une chose, la prédire en est une autre : « chez PREDILIFE, notre ambition est de gérer la santé des individus, en amont des potentielles maladies auxquelles ils peuvent être exposés. En somme, prévenir avant de guérir. Dans ce sens, nous prenons à contrepied la logique dominante des systèmes de santé, majoritairement basée sur le curatif, en proposant une approche que nous pouvons pratiquement comparer à une révolution copernicienne » explique dans un premier temps Monsieur Stéphane Ragusa.

Bilan de prévention personnalisé : La révolution Médicale !
Pionnière dans la conception et le développement de tests de prédiction de risque quant à la survenance de maladies graves, la société PREDILIFE joint le geste à la parole.

Qu'en est-il des actes ? La proposition d'un bilan de prévention, capable de définir, de prévenir et d'anticiper les risques de pathologies, et ce grâce à un parcours simple et rapide, le tout à travers une plateforme digitale permettant un véritable suivi personnalisé.

« En pratique, notre bilan unique permet d'identifier les principaux risques de cancers : du sein, du poumon, de la prostate, colorectal, mélanome ainsi que les maladies cardiovasculaires. Pour ce faire, ce bilan intègre ainsi un test génétique salivaire mesurant plusieurs centaines de gènes liés au cancer. Pour faire suite à ce premier test, une téléconsultation avec un médecin permet alors de bénéficier d'un programme de prise en charge personnalisé, avec comme but final la diminution des principaux risques de pathologie » continue le Président.

Pour 780€ HT/personne, chaque dirigeant peut de cette manière offrir à l'ensemble de ses collaborateurs un bilan de santé complet, en 1h30 seulement !

Tout d'abord donc, une analyse génétique par prélèvement salivaire. Ici, un kit est envoyé au domicile du patient, avec en prime un génotypage d'échantillon réalisé par Eurofins, partenaire de PREDILIFE.

Ensuite, les analyses de sang : hémogramme, sérologie Covid-19, bilan lipidique etc. Et ce, en plus de données cliniques complémentaires, pour une prise en compte totale du patient.

Enfin, chaque collaborateur profite donc in fine d'une téléconsultation, ainsi qu'une remise du bilan et des recommandations associées : « Dans ce sens, l'ensemble des résultats est accessible et téléchargeable sur notre plateforme sécurisée » explicite Monsieur Ragusa. « Concernant la téléconsultation, nous nous sommes appliqués à mette en place un processus offrant à chaque patient l'accompagnement d'un médecin référent. Après toutes ces étapes, nous identifions avec chaque collaborateur à risque la marche à suivre afin de prévenir au mieux les différents risques auxquels il peut être confronté ».

Avec cette proposition inédite et sans commune mesure en France, PREDILIFE est aujourd'hui portée au pinacle, avec à la clé, un intérêt grandissant de la part d'investisseurs conscients du potentiel industriel qu'induit une telle technologie.



Dates clés

- **2013 :** Contrat avec BCSC pour l'accès à leur base de données sur 1 000 000 de femmes américaines.
- **2017 :** Obtention d'un premier agrément FDA pour DenSeeMammo / Étude Riviera (NCT02997384) promue par Gustave Roussy et financée par l'ARC visant à montrer l'acceptabilité et la faisabilité d'une consultation de risque du cancer du sein en cabinets de ville.
- **2018 :** PREDILIFE entre en bourse. Marquage CE pour MammoRisk et DenSeeMammo.
- **2019 :** Lancement commercial en France et en Europe.
- **2020 :** 8 commerciaux France et International.



Message aux investisseurs
Au-delà d'une proposition révolutionnaire axée sur la prédiction, PREDILIFE met également le doigt sur plusieurs autres problématiques majeures, dépassant très largement le spectre initialement adressé.

Entreprise au cœur de la médecine prédictive, l'approche de la société, à travers des dispositifs innovants basés sur l'Intelligence Artificielle et le Big Data, apparait comme une prodigieuse source d'opportunités, notamment en ce qui concerne l'aspect industriel. À l'avant garde du secteur, PREDILIFE se présente ainsi comme une entreprise à la pointe mondiale du marché ; une future licorne française, profitant d'une avance objective sur les acteurs médiatiques de la Silicon Valley. Aurevoir Google et autre Apple ; PREDILIFE a tout simplement semé la concurrence grâce à un accès privilégié à des bases de données en France et aux États-Unis !

« Cette réalité incontournable fait de nous un joyau dans l'univers de la médecine prédictive. En ce sens, la société a réussi à nouer des accords stratégiques avec les plus grandes bases de données mondiales - dans le cancer du sein par exemple - nous permettant ainsi d'aboutir à un modèle de prédiction de cette pathologie reconnu en Europe. MammoRisk®, notre première solution ayant été mise sur le marché, est désormais arrivée à maturité de développement, et se trouve aujourd'hui disponible dans des centres prestigieux de France et d'Europe » ponctue finalement Stéphane Ragusa. « Dans cette logique, nous avons étendu notre offre de prédiction aux cancers les plus fréquents… Le but ? demeurer un acteur pionnier de la médecine prédictive. Et aujourd'hui, nous annonçons d'ailleurs le lancement officiel de notre bilan prédictif généraliste, qui sera totalement effectif en septembre ».

SANTÉ : QUELLE PROTECTION DES DONNÉES ?

Plus que dans n'importe quels autres secteurs d'activités, les données et leur sécurité constituent un enjeu majeur dans le secteur de la santé. Hormis la conformité au RGPD, de très nombreuses questions s'y posent, notamment en relation avec le développement du numérique et des projets de valorisation des données. Rencontre avec Nesrine Benyahia, fondatrice et dirigeante de DrData.



Nesrine BENYAHIA

Le marché de DPO – Data Protection Officer (délégué à la protection des données) a pris son essor après la mise en place du RGPD (Règlement général sur la protection des données) en 2018. Être DPO dans le secteur de la santé est un véritable défi car il s'agit d'un secteur très réglementé et complexe. Les questions relatives aux données de santé se posent dans le cadre du soin, mais également en matière de recherche clinique. La spécialisation en protection des données de santé est donc un prérequis indispensable pour intervenir dans cet écosystème riche.

DrData, un DPO spécialisé dans le secteur de la santé et du médico-social

Depuis sa création en 2018, DrData occupe la fonction de Data Protection Officer pour les organismes publics et privés du secteur de la santé et du social. « Nous les accompagnons dans la mise en conformité à la protection des données et à l'application du RGPD et de la loi informatique et libertés. A ce rôle, nous associons l'usage de la technologie 'Smart Contract' pour aller plus loin dans la sécurisation des données et de leur partage afin de garantir le respect des droits des personnes et la traçabilité » explique Nesrine Benyahia, Docteur en droit de la santé et en nouvelles technologies. Et DrData a non seulement à sa tête une entrepreneuse multi-compétente, mais elle a su s'entourer d'une équipe pluridisciplinaire comprenant juristes, médecin et développeurs. Ce marché de niche nécessite en effet, à la fois une expertise règlementaire et technique, une grande souplesse d'adaptation liée à la rapidité d'évolution de ce secteur si essentiel. Ainsi DrData, par son approche globale et opérationnelle, a réussi à conquérir hôpitaux, cliniques, EHPAD et même des acteurs industriels dans l'intelligence artificielle intervenant partout dans le monde. « Nous collaborons énormément avec des start-up de la e-santé, car avec le développement de la santé numérique l'usage des données se multiplie ».

ISALID, une plateforme basée sur la blockchain pour rétablir la confiance entre les acteurs

DrData va à présent au-delà de son métier de DPO. Nesrine Benyahia a en effet pu constater lors de ses missions que le partage de données entre acteurs de la recherche notamment était au cœur de leurs process. « Or, jusqu'à présent, aucun laboratoire de recherche n'est vraiment capable de dire avec précision aux citoyens où et par qui ses données sont ré-utilisées pour d'autres finalités. C'est pourquoi nous avons lancé le projet ISALID, qui grâce à la blockchain va tracer l'utilisation des données des patients à visée de recherche ». ISALID permet donc à chaque personne de savoir que ses données ont participé à telle recherche et réutilisation de données, ou ont été transmis à tel industriel à cette visée. Son premier interlocuteur – le plus souvent l'hôpital où est soignée la personne – pourra remonter sans mal toute la chaîne pour gérer ses droits d'opposition ou le retrait de son consentement.
Après près de 2 ans de développement et de diverses expérimentations afin de valider sa solution technique auprès notamment de cabinets de médecins et d'établissements de santé, dans le cadre d'une démarche partenariale. « Nous avions des premiers résultats très positifs et nous avons validé le workflow techniquement et juridiquement. Nous avons alors décidé de déployer ISALID à grande échelle dès cette année, tout en respectant scrupuleusement les règlementations nationales et européennes et les contraintes du secteur de la santé ».



Les infos clés de DrData

- **Mars 2018 :** Création de DrData
- **Juillet 2020 :** Certification Qualiopi – Formation professionnelle continue en cyber-sécurité et protection des données
- **Décembre 2020 :** Plus de 200 établissements de santé et du médico-social ont été formés à la protection des données et au RGPD
- **Janvier 2021 :** commercialisation de la plateforme ISALID basée sur la Blockchain
- **Septembre 2021 :** Croissance de l'activité – recrutement de plus de 10 personnes d'ici fin 2022

Un service opérationnel

L'intervention de DrData, permet non seulement aux acteurs de la santé d'assurer la protection des données des patients mais aussi de développer des relations plus sécurisées et conformes avec leurs partenaires dans le domaine de la recherche. L'équipe de DrData commence son intervention par la réalisation d'une analyse de risques pour leurs projets d'utilisation des données personnelles de santé. Grâce à ISALID, DrData accompagne donc ses clients et leur garantit le respect des droits des patients de façon dématérialisée et sécurisée : gestion du consentement, de l'information, du droit d'accès aux données et d'opposition au traitement de données par exemple. L'action de DrData s'inscrit dans la volonté de rendre l'utilisation des données de santé des patients de façon plus éthique, plus innovante et ouverte afin de restaurer la transparence et la confiance entre les acteurs.

Imaginons ensemble le monde de la donnée de demain

Ethique
Transparent
Sans frontière



LES VACCINS THÉRAPEUTIQUES CONTRE LES RÉSISTANCES AUX TRAITEMENTS DU CANCER

Combattre certains types de cancer grâce à des vaccins thérapeutiques éduquant le système immunitaire à reconnaitre les résistances aux traitements : une technique révolutionnaire dans un environnement complexe. Biotech française, Brenus Pharma a pourtant réussi à mettre au point une solution innovante, capable de dépasser les limites des traitements actuels. Focus !

Co-fondée par Jacques Gardette - multi-entrepreneur dans le monde de la santé - et par Benoit Pinteur – pharmacien expert en développement de thérapies innovantes - Brenus Pharma apparait aujourd'hui comme un OVNI dans le paysage de la lutte contre le cancer.

Contourner les résistances

Focalisée sur la proposition de solutions adaptées aux patients atteints de cancers, la société consolide ainsi son approche autour d'un axe fondateur : le développement de vaccins thérapeutiques de nouvelle génération. Son ambition ? Combattre les résistances aux traitements, à l'origine des rechutes du cancer avec une approche innovante tirée des dernières avancées en immunologie.

« Aujourd'hui, il existe 3 grandes limites qui peuvent expliquer les rechutes : la chimio-résistance, l'immuno-tolérance, et enfin, l'accès au traitement. Ici, il faut savoir que de nombreuses innovations portent un espoir en phase de recherche, mais se révèlent complexes à produire, entrainant une augmentation des coûts qui limitera l'accès à l'ensemble de la population concernée. Pour répondre à ces défis, nous avons créé une plateforme de développement de vaccins thérapeutiques de nouvelle génération afin de contourner les limites des précédentes stratégies médicales. Notre objectif est d'aider le patient à réactiver efficacement son système immunitaire pour cibler et détruire ses cellules cancéreuses. L'expertise de notre co-fondateur, Benoit Pinteur, a notamment permis de mettre en place une solution de fabrication qui permet la génération rapide de traitements innovants, avec un coût maitrisé » explicite tout d'abord Paul Bravetti, Directeur des Opérations de Brenus Pharma.

Malgré son approche unique, la Biotech s'est heurtée toutefois à une problématique de taille : la levée de fonds en amorçage. Ritournelle dans le secteur de la santé, la quête de liquidité en phase de développement reste un challenge qu'ils ont su compenser grâce à une approche révolutionnaire à l'avant-garde de la lutte contre le cancer.

« Notre premier candidat médicament s'adresse au cancer colorectal, 3ème cancer en termes d'épidémiologie, le 2ème en matière de mortalité. Nous venons de terminer les recherches pré-cliniques, avec à la clé, des résultats très prometteurs. Dans ce sens, nous abordons maintenant l'ensemble du process réglementaire, qui va permettre l'autorisation du traitement de notre premier patient fin 2022. Parallèlement, nous procédons à une levée de fonds intermédiaire, qui va nous permettre de continuer à réaliser de nouveaux développements, de travailler sur de nouvelles indications, d'augmenter la taille de nos équipes, et plus généralement, de continuer notre collaboration avec le monde académique. Le financement des biotech peut paraître complexe mais il répond à des critères spécifiques. Ainsi en valorisant nos solutions disruptives, qui montrent un vrai potentiel face à un besoin médical non couvert, et à travers nos derniers résultats, nous commençons aujourd'hui à intéresser les investisseurs. Ici, la BPI joue aussi un rôle essentiel à notre niveau de développement, et il convient de le souligner » ponctue Paul Bravetti.



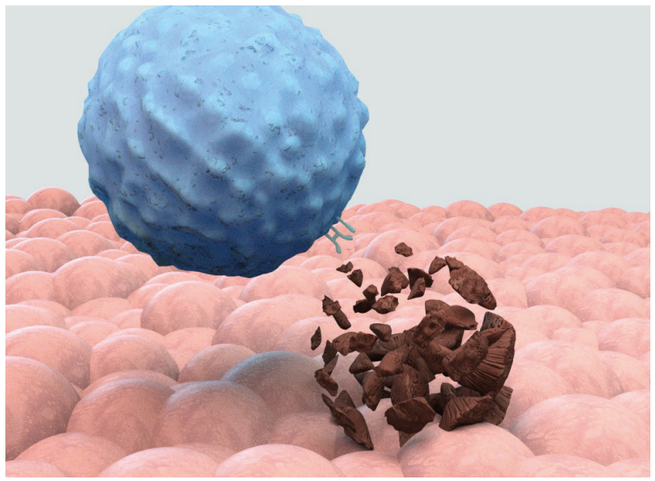
Benoît Pinteur, *Directeur Scientifique et co-fondateur*



Paul Bravetti, *Directeur des Opérations et Directeur Général Délégué*

Date clés de Brenus Pharma

- **Création en 2014** sous le nom CFL Biotech (dépôt du 1er Brevet et travaux préliminaires de recherche)
- **2018 :** Fabrication du 1er lot R&D
- **2020 :** CFL devient Brenus Pharma et se structure avec le recrutement d'une équipe interne
- **2021 :** Mis en place des partenariats académiques et finalisation des essais pré-cliniques
- **Objectif 2022 :** Traitement du 1er patient par le vaccin contre le cancer colorectal métastatique le STC1010





RÉDUIRE LES COÛTS ET LES DÉLAIS GRÂCE AU NÉGOCE

De la pharmacie à la cosmétique, l'industrie française semble aujourd'hui de plus en plus encline à sous-traiter sa production auprès des grands acteurs du façonnage. Des façonniers qui, à travers le rachat de nombreux sites de production, sont également soumis à tout un ensemble d'exigences…

« Globalement, les enjeux des sites industriels en France ne sont plus les mêmes qu'auparavant. Désormais, les problématiques liées au prix de revient et aux délais sont au cœur des préoccupations, et de cette manière, la question des équipements d'occasion se pose très logiquement ! Flexibilité, rapidité, réduction des coûts : les façonniers et les grands groupes voient dans cette approche une formidable manière de pallier aux manquements des propositions traditionnelles ; sans compter que dorénavant, les notions d'environnement et d'économie circulaire sont de plus en plus prégnantes », nous confie Lionel Boutrou, Président d'Ingecentre Group.

Fondateur du groupe, cet ingénieur de formation eut l'opportunité de constater de ses propres yeux cette grande mutation qui commençait à prendre forme au sein des différents secteurs de l'industrie. Ayant travaillé auparavant dans des services techniques de l'industrie pharmaceutique en tant que responsable de projet ou de maintenance, il décide, suite à cette prise de conscience, de mettre à profit son savoir-faire afin d'apporter une réponse pratique et en cohérence avec les enjeux de l'industrie.



Lionel Boutrou, *Président d'Ingecentre Group.*



Bio express Ingecentre Group

- **2009 :** création de la société Ingecentre et installation à Saint Jean de Braye
- **2010 :** adhésion à Polepharma et Cosmetic Valley
- **2011 :** déménagement dans des nouveaux locaux situés à Orléans
- **Fin 2011 :** création de la société Ingenneo
- **2014 :** construction premier entrepôt de 1500 m2 à Gidy
- **2016 :** création de la société Mipco
- **2017 :** construction second entrepôt de 1500 m2 à Gidy
- **2019 :** représentation pour la France des constructeurs d'équipements IDM automation et DIBIR
- **2020 :** obtention du label BPI France excellence

Négoce : occasion et reconditionnement

À travers un positionnement totalement en phase avec son époque, Monsieur Boutrou se fixe ainsi dès le départ de grandes ambitions : construire un groupe avec une dimension européenne, et atteindre rapidement une taille critique afin de devenir le leader français de ce marché de niche.

Et pour ce faire, le fondateur ne lésine pas sur les moyens : mise à disposition d'un parc de 600 machines - équipe technique dédiée au reconditionnement, aux tests, à l'installation, et à la personnalisation en fonction des besoins de ses clients - le tout à travers un prisme de spécialistes, focalisé sur l'industrie pharmaceutique dans son ensemble… résultat ? la possibilité d'offrir à sa clientèle un accompagnement d'envergure, aussi bien au niveau national qu'international.

« Cette organisation nous parait indispensable pour offrir aux façonniers et grands groupes une prestation au diapason des enjeux auxquels ils sont confrontés. De la réduction des coûts à la valorisation des actifs inutilisés, en passant par l'optimisation des délais ; nous souhaitons aussi parallèlement les aider à appréhender les nouvelles exigences environnementales en les intégrant dans notre économie circulaire. Dans ce sens, nous sommes d'ailleurs capables de leur proposer le calcul de leur économie carbone ! » précise dans un second temps le dirigeant.

Gestion de projets, équipements d'occasion donc, ingénierie technique : le nouveau membre de BPI Excellence 2020 souhaite de cette manière devenir un acteur global des services techniques de l'industrie pharmaceutique et cosmétique.



Objectif Pharma, un mouvement unique qui révolutionne les groupements de pharmaciens.

Objectif Pharma est un mouvement de pharmaciens citoyens de la santé et du bien-être, qui permet à chaque officine d'anticiper et de relever les défis économiques, sociétaux et métier. Sa mission est de faire de chaque officine un lieu de progrès et d'innovation pour la santé de tous.

Objectif Pharma propose des solutions sur-mesure à ses pharmaciens adhérents :

- pour **relever les enjeux économiques** :
  - mieux acheter grâce à une Centrale d'achats et des partenariats exclusifs,
  - mieux vendre en animant leur point de vente,
  - piloter l'officine avec des tableaux de bord personnalisés,
  - fidéliser leurs clients,
  - gérer au mieux leur visibilité web.
- pour **répondre aux nouveaux défis sociétaux** :
  - soigner la relation-client,
  - vivre la solidarité en officine,
  - développer leurs services de santé
- pour **être accompagnés dans l'évolution de leur métier** :
  - choisir leurs formations parmi un vaste portefeuille,
  - bénéficier d'un accompagnement à l'installation et lors de travaux,
  - rejoindre une démarche qualité,
  - participer à des commissions et à des réseaux d'échanges…

Garant de la liberté entrepreneuriale de ses adhérents, Objectif Pharma offre aussi la possibilité de rejoindre l'une de ses deux enseignes :

L'enseigne wellpharma, enseigne bienveillante et solidaire,

L'enseigne Anton&Willem, spécialisée dans les médecines naturelles.

LA MARKETPLACE DE L'INNOVATION ET DE L'EXPERTISE SCIENTIFIQUE

Marché d'intérêt général, la recherche publique souffre néanmoins d'un manque criant de visibilité. Une carence, qui met en lumière un sujet plus complexe : la connexion entre chercheurs et entreprises. Fort heureusement, certains acteurs économiques cherchent aujourd'hui à réajuster ces liens à travers des initiatives innovantes, comme nous l'explique Céline Clausener, Directrice générale chez Linkinnov.

L'idée de Linkinnov repose en effet sur un constat partagé avec de nombreux acteurs du monde socioéconomique national et européen : la recherche publique française, à travers sa capacité d'expertise scientifique, est une source puissante d'innovation. Pour autant, elle reste très largement ignorée des entreprises ; des sociétés, en quête de chercheurs, qui ne disposent pas d'outil global d'expression de leur besoin en innovation et d'identification de compétences scientifiques.

« Aujourd'hui, cet accès difficile et aléatoire nuit à l'innovation. La connexion entre chercheurs et entreprises reste en effet un point à améliorer au sein des dispositifs nationaux. Il est donc apparu essentiel de cartographier les compétences disponibles au sein des laboratoires académiques pour accroître leur visibilité, tout en facilitant la connexion et ce, en temps réel. C'est pour répondre au défi de la fiabilité des données que nous avons construit le projet sur les standards du réseau social. » explique Céline Clausener.

Linkinnov est née il y a deux ans à l'initiative de Suat Topsu, professeur des universités de Paris-Saclay, entrepreneur et développeur d'une technologie LIFI de communications sans fil basée sur la lumière LED. La société, soutenue et financée par l'État, a pour ambition de doter la France d'un outil fédérateur, agissant comme une pompe d'amorçage pour les projets entre les chercheurs et les entreprises, et ce en initiant d'une manière simple et transparente des missions d'expertise scientifique.



Céline Clausener

Bio express de Céline Clausener

« Diplômée de droit public et cadre ministériel, Céline Clausener a consacré les 15 premières années de sa carrière professionnelle à la mise en œuvre de politiques publiques.
À ce titre, elle a notamment œuvré au sein du Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation de 2010 à 2014 pour le pilotage du Fonds National de Valorisation issu du Programme des Investissements d'Avenir et coordonné plus particulièrement la création des SATT.
À compter de 2014, elle se met en disponibilité de la fonction publique pour devenir parallèlement directrice des affaires publiques de la SATT Erganeo et membre du bureau du Réseau SATT jusqu'au printemps 2020.
Céline Clausener est devenue directrice générale de la société Linkinnov en mai 2020. »



La Marketplace pour les entreprises et les chercheurs

En s'inscrivant sur Linkinnov, les chercheurs peuvent donc devenir consultants scientifiques auprès des entreprises, en toute conformité avec leurs statuts, « et sans avoir à devenir auto-entrepreneur » précise la dirigeante. Un détail de poids compte tenu de la lourdeur des démarches administratives…

De leur côté, les sociétés, faisant appel à l'expertise des chercheurs académiques via Linkinnov, renforcent parallèlement leur capacité d'innovation tout en gagnant en compétitivité, et ce dans un cadre simple, légal et sécurisé, inédit jusque-là. « Ces missions d'expertise scientifique s'articulent donc au sein de notre Marketplace » continue Céline Clausener. « Une plateforme qui ne s'arrête d'ailleurs pas à cette prestation puisqu'elle propose également la publication d'annonces pour des projets collaboratifs, des offres d'emploi ou encore la recherche de compétences dans le cadre de la création d'une start-up… notre but est d'établir une véritable connexion entre les différents acteurs.

La plateforme, ouverte à tous, proposera à l'automne une offre d'abonnements pour la publication d'annonces principalement et l'accès à la marketplace de contractualisation des expertises scientifiques. Linkinnov, forte de son approche originale ouvrira ses portes au marché européen à partir de 2023.



Ensemble, construisons une entreprise sans tabac.

En 2020, grâce à **Kwit,** plus de **600 000 personnes** ont entrepris des démarches pour arrêter de fumer.

Plus d'infos sur : **https://kwit.app/fr/entreprises**
ou contactez-nous directement à : **hello@kwit.app**

Kwit

LA PLATEFORME DE RÉFÉRENCE POUR LES PHARMACIENS ENTREPRENEURS

Créée par des entrepreneurs indépendants, pour des entrepreneurs indépendants, l'entreprise Arpilabe accompagne les pharmaciens vers l'optimisation de tout leur potentiel.



Ariel Sakh



Fabien Brault-Scaillet

C'est l'histoire d'un projet imaginé par Ariel Sakh, Pharmacien ESSEC INSEAD, et Pierre-Emmanuel Petit, Centralien INSEAD, et qui s'est concrétisé un soir de 2008 lorsqu'avec Benjamin Jacob, pharmacien d'officine, et Laurent Bassery, à l'époque patron du contrôle de gestion de Picard Surgelés, ils décident de créer une petite SARL. Leur objectif initial : aider des pharmaciens à financer leur achat d'officine et les accompagner dans la gestion des premières années.

Baptisée Arpilabe (un nom construit avec les deux premières lettres de leurs quatre prénoms), la toute jeune société va se développer tranquillement tout en procurant de très belles performances patrimoniales tant pour ses fondateurs, que pour la dizaine de pharmaciens qui leur ont fait confiance.

C'est en 2015 que la cadence s'accélère ; alors qu'ils ne sont que quatre personnes à accompagner les 9 pharmacies du réseau, générant néanmoins un chiffre d'affaires de 45M€, les fondateurs se posent alors la question de « l'après » : s'arrêter et profiter de leur enrichissement ? ou faire 'banco' et changer d'ambition ? et… pour quoi faire ?

C'est ainsi qu'ils décident de changer d'échelle ; leur idée : « faire profiter au plus grand nombre possible de la chance que nous avons eue » et des compétences qu'ils ont acquises durant ces premières années sur le terrain. Afin d'abord, de leur permettre de mener à bien, et sans risque, l'acquisition de leur pharmacie, quel que soit l'apport dont ils disposent et en gagnant très bien leur vie ; en vue ensuite, une fois l'officine acquise, de bien la gérer, avec pour but essentiel de tenir les promesses faites aux financeurs, de permettre aux pharmaciens de capitaliser et de s'épanouir.

Pour résumer, ces entrepreneurs ont fait le choix de transmettre à d'autres entrepreneurs leur savoir-faire, leur permettant au passage de franchir les barrières que sont l'apport personnel et les compétences.

Chiffres clés du marché de l'officine de pharmacie française

- Nombre d'officines en France : **21 500**
- Taille moyenne de l'officine lors de la première installation : **1.8M€ de CA**
- Prix moyen d'acquisition : **6,3 x EBE ou 78% du CA**
- Age moyen à la 1ere installation : 35 ans ; **dont 55% de femmes et 45% d'hommes**
- Nombre de départs en retraite : **1600 en 2020**

Ce qu'ils en pensent

« La vision du métier, la capacité de mobiliser les énergies et la bienveillance de leurs dirigeants sont des valeurs qui donné du sens à mon engagement dans ce partenariat. Arpilabe a su montrer sa stabilité par les différents investissements et réussites passées. Ses dirigeants ont su conserver humanité et humilité dans un monde rempli de réelles pressions économiques. »
Philippe, 40 ans, dirigeant et associé d'une pharmacie de 7M€ de CA

« Le fait de pouvoir s'installer avec peu d'apport semblait impossible au sortir de la fac. Très rapidement Arpilabe s'est démarqué : le soutien par les formations, le temps passé ensemble autour d'un café avec les dirigeants du groupe pour nous expliquer en détail leur place et leur rôle, leur transparence sur le montage financier, ainsi que les échanges avec les autres titulaires déjà installés… Il n'y avait pas de sujet tabou et nous parlions d'égal à égal. C'était ma première installation et j'avais énormément de questions. La grosse plus-value d'Arpilabe est à mon sens l'accompagnement humain. Ce n'est pas un investisseur ou une centrale d'achat, c'est un associé, expert dans tous les domaines où nous ne le sommes pas. Nos échanges sont constructifs et nous permettent d'avancer ensemble sur différents projets pour faire évoluer notre pharmacie à notre image ».
Josephine, 28 ans, dirigeante et associée d'une pharmacie de 5M€ de CA



Laurent Neuve Eglise



Pierre-Emmanuel Petit

Un accompagnement dans la durée

Arpilabe assure à ses partenaires un accompagnement aux 3 moments clés de la vie d'un titulaire.

Le premier : l'achat de l'entreprise. Dans ce domaine de fusion-acquisition, Arpilabe sélectionne d'une part des postulants et d'autre part des officines à potentiel. « Tout l'enjeu est d'aider les pharmaciens à trouver LA pharmacie qui corresponde le mieux à leur projet de vie », spécifie Ariel Sakh, Président d'Arpilabe. Ensuite, la société les épaule et les guide dans les phases de négociation, de financement et de formalisation juridique.

Le deuxième : la gestion et le pilotage au quotidien. Passer du statut de pharmacien assistant à celui de titulaire est un sacré changement ! « Nos partenaires vont devenir de véritables chefs d'entreprise ; nous les formons pour les faire monter rapidement en compétence dans les domaines des RH, de la finance, du merchandising, du management, des ventes… et de la connaissance d'eux-mêmes ! » explique Pierre-Emmanuel Petit, Vice-Président d'Arpilabe. Acheter une société n'est pas le plus difficile, le défi est de bien la piloter ! « C'est pourquoi nous leur mettons à disposition des outils et des méthodes pour les aider de façon opérationnelle et réactive.

On ne remplace ni l'expert-comptable ni l'avocat, mais on agit comme un catalyseur voire comme une assurance en cas d'imprévu », ajoute Fabien Brault-Scaillet, Vice-Président d'Arpilabe. Laurent Neuve Église, Secrétaire Général conclut : « ils finiraient par apprendre tout cela eux-mêmes, sur 10 à 20 ans, en prenant plus de risques et en gagnant moins. »

Enfin, le troisième : l'accomplissement des projets des titulaires. Qu'ils soient financiers ou personnels, chaque titulaire aura l'envie d'atteindre l'objectif qu'il se sera fixé. Arpilabe les conseille lors de leurs refinancements, leurs envies d'agrandissement ou de revente. Du développement personnel leur est même proposé, une idée « culturellement » nouvelle, qui en séduit plus d'un !

Si ce changement d'échelle en 2015 a été risqué, il a surtout beaucoup de sens aux yeux des fondateurs. Un chemin plus ambitieux, plus complexe, plus coûteux… mais aussi plus altruiste et donc plus satisfaisant. « Nous sommes heureux d'avoir déjà été utiles à 60 pharmaciens. Leur apprentissage se fait en grande partie par l'expérience, parfois en se cognant ; nous devons parfois intervenir, sur le mode «grand-frère», uniquement quand la prise de risque est inconsidérée, et uniquement pour dans l'intérêt de la pharmacie et du pharmacien. »

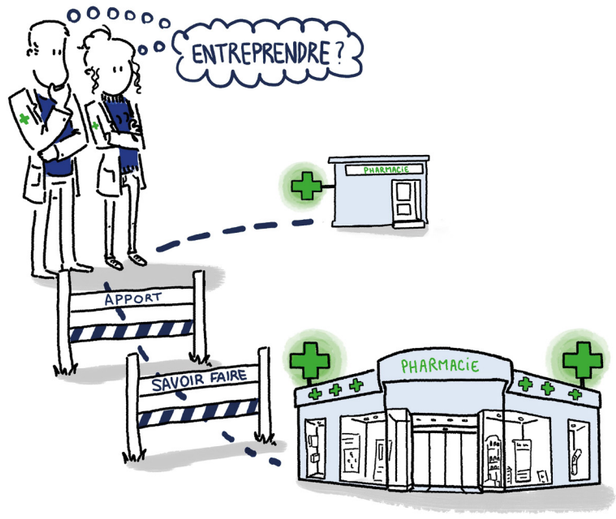
Quelles perspectives d'évolution pour Arpilabe ?

Comme beaucoup de secteurs, le marché des pharmacies évolue à vitesse grand V. Une nette accélération des modes de gestion d'officine est ainsi observée. « On nous confond souvent avec les enseignes et les groupements d'achat », souligne Pierre-Emmanuel Petit. « Il y a pléthore d'offres donc il est compliqué pour les pharmaciens de choisir la bonne structure d'accompagnement. Il me semble que la nouvelle génération est plus en recherche de sens et de liberté,…ou alors elle l'exprime plus ».

Avec plusieurs projets dans ses cartons, Arpilabe compte bien aussi innover. En premier lieu, avec la production d'outils, qui permettront de professionnaliser l'existant. Et l'entreprise a encore un large champ de formations à explorer : elle souhaiterait notamment créer un Master, un cursus sur deux ans, comme une marque de fabrique pour que les pharmaciens soient prêts à gérer rapidement leur business.

Par ailleurs, Arpilabe ne s'interdit pas de penser à élargir son offre à d'autres professions. « Il faut rester humble sur cette ouverture », tempère Ariel Sakh. « On regarde les laboratoires médicaux, la radiologie… pourquoi pas ? Là où nous sommes bons, c'est dans l'aide aux professions libérales qui ont peu de ressources financières et qui n'ont pas le savoir-faire de gestion d'entreprise. Le fil conducteur est d'être utile, sinon ce n'est pas du vrai accompagnement. Et c'est ce qui nous anime ».

Pierre-Emmanuel Petit de conclure : « La sélection naturelle et les rencontres amènent près d'Arpilabe des entrepreneurs pétris d'intégrité, de capacité à apprendre, et d'engagement. Et d'ailleurs, ce sont eux qui vous parleront le mieux de nous. »



CONCEPTION DE MÉDICAMENTS ACCÉLÉRÉE PAR LA PHYSIQUE QUANTIQUE

Intelligence Artificielle, mécanique quantique : le marché de la recherche pharmaceutique & biotechnologique est sur le point de basculer dans une nouvelle ère ! À travers ces deux grands mouvements, la société QUBIT PHARMACEUTICALS a ainsi pour ambition de contribuer au développement des futurs blockbusters médicaments grâce à sa plateforme de conception de médicaments assistée par ordinateur.

Spin-off issus de 4 universités françaises et américaines, QUBIT PHARMACEUTICALS a été fondée en juin 2020 dans un but clair et précis : résoudre les problématiques que rencontrent les laboratoires pharmaceutiques concernant la recherche de nouveaux médicaments, tout en accélérant les premières étapes de développement.



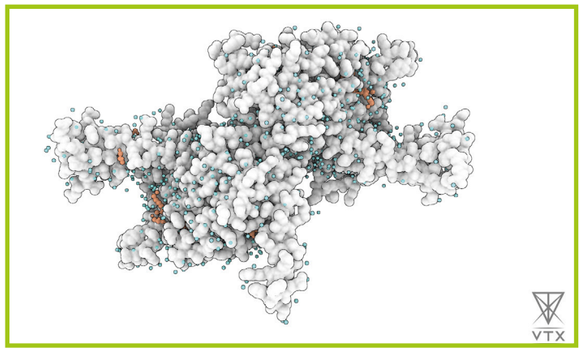
Robert Marino

La modélisation moléculaire

Via l'expertise éprouvée de ses fondateurs, la société a ainsi développé le logiciel Atlas basé sur la technologie Tinker-HP. Son but ? Casser les barrières de la recherche !

« L'avènement de la modélisation moléculaire est barré par plusieurs problématiques. Principalement, le manque de précision et de rapidité. Car il en est ainsi, il faut parfois procéder à plusieurs semaines de calcul pour obtenir de réels résultats. Grâce à notre solution de conception assistée par ordinateur (CAO), nous offrons donc à la communauté scientifique les moyens de contourner ces problématiques. Comment ? Grâce à un outil capable d'accélérer les processus de recherche, tout en gagnant en précision. Plus encore, l'approche modélisation permet également de gagner en créativité - avec l'accès à des formes non présentes dans le monde réel - et ce au travers d'économies significatives, puisqu'ici, aucune matière n'est gaspillée » détaille pour nous Robert Marino, PDG de la start-up.

Logiciel le plus rapide de sa catégorie profitant de champs de forces qui permettent de calculer l'ensemble des paramètres des molécules, la solution QUBIT PHARMACEUTICALS va donc être en mesure de travailler sur des protéines complexes, encore il y a peu résistantes à la simulation. Si l'on se penche sur l'exemple du virus SARS-CoV-2, le logiciel Atlas va par exemple permettre, grâce à la dynamique moléculaire, de prendre en compte les changements de forme d'une molécule à travers le temps et ainsi d'identifier les sites contre lesquels designer des candidats médicaments spécifiques.



Structure 3D de la protéine USP-7

« Une fois le modèle de la cible défini, nous sommes donc en mesure de décrire très précisément le candidat médicament. De cette manière, nous pourrons ainsi le faire interagir, directement avec la cible » continue Monsieur Marino.

La question de l'informatique quantique

Fort d'une approche au diapason des enjeux d'aujourd'hui et demain, QUBIT PHARMACEUTICALS n'en oublie pas moins de garder un oeil attentif et d'investir de façon significative dans les différentes innovations technologiques en cours ; et principalement, l'informatique quantique !

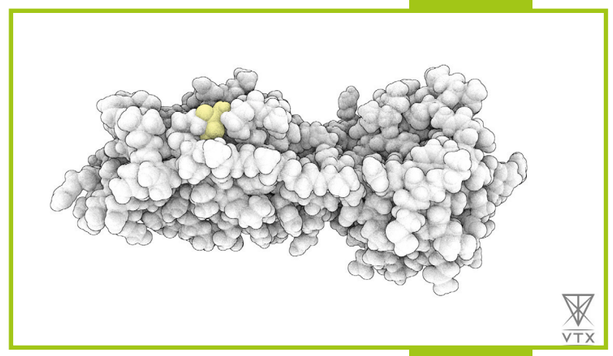
Le choix du format « plateforme » a d'ailleurs été conditionné dans ce sens : être capable de s'adapter aux transitions conceptuelles des différents types de hardware. La proposition QUBIT PHARMACEUTICALS se veut donc résolument agnostique envers l'ensemble des processus potentiellement utilisables.

« De cette manière, nous serons totalement prêts à basculer lorsque les processeurs quantiques seront au point, ponctue finalement le dirigeant. Cette grande transition, nous la préparons dès aujourd'hui en poussant chacune des technologies classiques jusqu'à ce qu'elles soient elles-mêmes dépassées par l'approche quantique. En définitive, l'important pour nous est d'offrir à nos clients un avantage concurrentiel de poids, peu importe la technologie utilisée ».

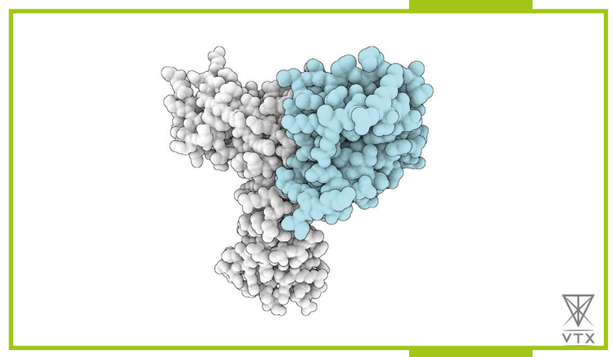
Date clés de Qubit Pharmaceuticals

- **Juin 2020 :** lancement de Qubit Pharmaceuticals
- **Aout 2020 :** lauréat des programmes Innov Up leader PIA et i-Lab
- **Septembre 2020 :** Qubit Pharmaceuticals rejoint le programme Nvidia inception program
- **Décembre 2020 :** Qubit Pharmaceuticals signe un accord de licence pour obtenir l'exploitation exclusive du logiciel Tinker HP
- **Janvier 2021 :** Qubit Pharmaceuticals et Pasqal lancent un programme commun pour réaliser des simulations moléculaires sur une infrastructure hybride quantique-classique
- **Mars 2021 :** Qubit Pharmaceuticals lance un programme de développement de nouveaux composés contre covid 19
- **Avril 2021 :** lauréat du programme French Tech Seed
- **Juin 2021 :** 2 nouvelles classes de composés actifs contre le Covid 19 sont identifiés / Qubit Pharmaceuticals devient membre du programme Next Healthcare
- **Juin 2021 :** Qubit Pharmaceuticals lance un programme de recherche avec une Pharma dans le domaine des maladies dermatologiques.

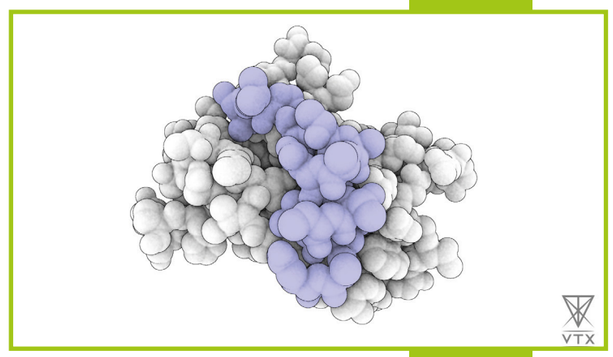




simulation de la structure 3D de la protéine Mpro du SARS-CoV-2



Structure 3D de l'interleukine 4



Structure 3D de la protéine STAT 6

LA GESTION MOBILE DU RISQUE

La notion d'exposome - ou expositions à des facteurs non génétiques auxquelles un individu est soumis, de sa conception à sa mort - prend une place prépondérante dans la prévention des risques chimiques. Résultat ? Certains acteurs du secteur, comme INEON BIOTECH, multiplient aujourd'hui les propositions afin de sécuriser les processus de recherche.

D'après l'Assurance Maladie, en 2017, 10 000 incidents se sont produits suite à la manipulation de produits chimiques. Sur ces 10 000 cas, 9 personnes sont décédées. De cette triste réalité, un enjeu majeur : sécuriser le lieu de travail des chercheurs et de toute personne manipulant des produits chimiques potentiellement dangereux, que ce soit concernant la gestion des composés chimiques, des stocks et des fiches de sécurité des produits associés.

C'est en tout cas via ce prisme que s'est constituée la proposition INEON BIOTECH ! Son but ? Concevoir des solutions cohérentes pour permettre aux utilisateurs de s'affranchir des lourdeurs logistiques et des logiciels complexes qui composent le secteur, et ainsi leur offrir mécaniquement la possibilité de se concentrer sur leur coeur de métier.



Christophe Pierrat, *co fondateur d'Ineon Biotech*



« Dans ce sens, notre offre s'adresse bien évidemment aux laboratoires, mais aussi aux responsables Hygiène et Sécurité et toute société manipulant des produits chimiques : industrie, cosmétique, agroalimentaire etc. En pratique, notre but est ainsi d'offrir à nos clients un accès quasi instantané à l'information critique. En tant que start-up Made in France, nous profitons notamment de plusieurs appuis de choix, comme la BPI, la French Tech, l'État dans sa globalité, sans compter BNP Développement, l'un de nos actionnaires historiques. À travers ces soutiens, notre volonté est donc d'accompagner les professionnels du secteur sur le long terme, en se positionnant en définitive comme un véritable partenaire » nous confie Christophe Pierrat, co-fondateur de la structure.

Mais alors, comment répondre aux besoins d'accompagnement, de suivi et d'assistance en temps réel qu'induit cette notion ? Chez INEON BIOTECH, cette solution existe, et elle porte d'ailleurs un nom : Ineon Safety Pro.

L'application mobile

Sous forme d'application mobile, la proposition INEON BIOTECH - développée par la société - va ainsi permettre à toute personne manipulant un produit chimique potentiellement dangereux de consulter les précautions à prendre pour les manipuler, les stocker... mais aussi, aider l'utilisateur à adopter la bonne conduite en cas d'urgence.

De cette manière, Ineon Safety Pro offre un accès intuitif, fiable et instantané aux FDS (fiches de données de sécurité) rédigées par les fournisseurs. La particularité de cette application mobile ? Intégrer des fonctionnalités sans contact à partir d'une tablette ou d'un smartphone : ici, l'application permet en effet la lecture et la reconnaissance du code CAS présent sur chaque contenant. Un atout essentiel lorsqu'il est question d'accéder rapidement à une information en cas d'incident.

« Grâce à notre logiciel INEON SUITE, nous proposons parallèlement des puces RFID, associées à des tablettes, pour donner accès aux informations sur le temps de manipulation d'un produit chimique, continue de préciser Monsieur Pierrat. Résistantes aux grandes comme aux très basses températures, aux projections de liquides, et disponibles en plusieurs tailles pour s'adapter à chaque contenant, la connexion entre ces puces et le logiciel se fait bien évidemment sans contact. De ce tour de force, notre ambition est désormais de nous déployer à l'international, notamment sur les marchés hispaniques. L'application est d'ailleurs déjà disponible en anglais et en espagnol, et ceci n'est qu'un début ! ».

Chiffres clés

- Création en **2017**
- **10** collaborateurs
- **1** Prix de l'Innovation gagné à Préventica Marseille en 2019
- **800** chercheurs équipés
- **500.000** FDS référencées
- **1h30** économisées / semaine
- **250** accidents évités



Par Emma Garboud-Lorenzoni







Flow, le capteur de pollution personnel connecté.

Imaginé pour répondre à la prise de conscience individuelle de l'impact de la pollution sur la santé, ce petit capteur design se glisse dans votre poche. A pieds ou à vélo, il vous permet à tout moment de modifier votre itinéraire en fonction des pics de pollution. « Jour après jour, parents et urbains actifs qui marchent avec leurs enfants jusqu'à l'école ou prennent un vélo pour travailler chaque matin nous disent à quel point leur santé est affectée par la pollution - et à quel point le manque d'information pour s'en protéger les inquiète", explique Romain Lacombe, co-fondateur et PDG de Plume Labs. « C'est le problème auquel nous nous attaquons avec Flow: en rendant la pollution visible, nous aidons nos utilisateurs à quantifier leur exposition, la comprendre et la limiter, et à développer de nouvelles habitudes pour protéger leur santé ». En temps-réel vous saurez désormais ce qu'il y a dans l'air que vous respirez. L'objet et son application mobile décryptent la concentration de NO2, COV, PM2.5 et PM10 à laquelle vous êtes exposé.
Flow est le produit de 4 ans de recherche et développement.
« Pour que ce type d'innovation puisse voir le jour, il était clair que nous avions besoin de l'appui d'une très forte communauté et de partenaires scientifiques et techniques à la pointe. Nous avons eu la chance de travailler avec le studio londonien de Frog Design, ainsi que le centre de politique environnementale d'Imperial College London pour les tests utilisateurs et le CNRS-LISA pour pousser notre technologie de mesure dans ses retranchements. » précise David Lissmyr, co-fondateur et Directeur Technique de Plume Labs. Flow est disponible à la vente en ligne sur plumelabs.com, et auprès de distributeurs choisis aux États-Unis et en Union Européenne.
Prix :199,00€

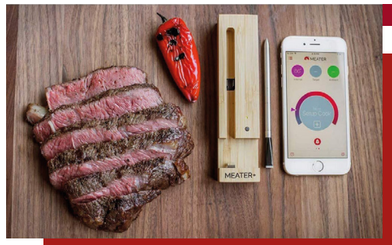


Cryptez vos données aussi facilement que si vous les stockiez

La clé USB CloudAshur de iStorage ne stocke pas vos données, elle les crypte pour les protéger (chiffrement AES-XTS ou AES-ECB). Grâce à un processeur embarqué, elle fonctionne aussi bien sous Windows que macOS et garantit un chiffrement de vos données stockées aussi bien localement que sur le Cloud. Sécurisée par un code personnalisable à taper sur le clavier intégré, elle ne coûte que 119€ et garantit une protection totale de vos données sensibles. La clé est sécurisée par un code personnalisable, à entrer sur le clavier intégré. Plus d'infos sur www.istorage-uk.com

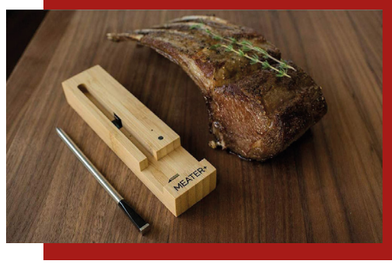














Meater + : la sonde connectée pour amateurs de steaks exigeants

Pour ceux qui en doutaient encore, la cuisson parfaite de la viande n'est ni une science approximative, ni un don divin. Pour les amateurs de viande, de barbaque et de steaks bien saignants, Meater a imaginé une sonde thermomètre connectée. Après un premier modèle en 2016, la marque a inauguré le Meater + pour « toujours plus de liberté en cuisine ». Connecté en bluetooth avec votre téléphone, le thermomètre envoie toutes les indications dans l'application. D'une capacité longue portée (jusqu'à 50m), il est adapté aux cuisines en plein air et aux barbecues de l'été indien. Ses deux capteurs de température peuvent contrôler simultanément la température interne de la viande jusqu'à 100°C et la température externe jusqu'à 275°C. Enfin, vous trouverez dans l'application un système de cuisson guidée vous accompagnant dans toutes les étapes du processus de cuisson et vous pourrez encore configurer des alertes personnalisées selon la température ou l'heure d'arrivée de vos invités. Vos gigots ne seront plus jamais carbonisés et vos bavettes trop bleues. Et ça marche aussi avec le poisson ! Bravo, vous êtes un chef !
Prix : à partir de 119,00€. Plus d'infos sur www.meater.com



POLAR : Mon footing connecté et optimisé

Le capteur de foulée Bluetooth® Smart imaginé par Polar est le gadget connecté indispensable des coureurs désireux d'améliorer leur technique et leurs performances. Compatible avec des douzaines d'applications d'entraînement physique, dont Polar Beat, il délivre et analyse en temps réel vos données cardio, de vitesse et de distance. Clipsé solidement aux lacets de vos baskets, il mesure vos foulées, aussi bien sur tapis que sur les chemins, pour vous permettre d'améliorer votre technique de course en vous indiquant la cadence de course et la longueur des foulées. Disponible sur www.polar.com. Prix 69,90€



Lampe glacière connectée Kooduu Synergy : Le « must have design » de votre salon qu'on va vous envier dans toutes les soirées...

A la fois lampe d'ambiance tamisée, enceinte bluetooth et glacière - ou saut a champagne - pour garder vos boissons au frais… Vous la chargez à partir d'un câble USB et la connecterez en bluetooth avec votre téléphone. Alors… vous n'aurez plus qu'à profiter (autonomie environ 7h)! On l'offre, on l'adore, tellement original, beau et pratique ! Disponible sur kooduu.com. Prix : 129,95 €







Quand la transformation digitale devient le facteur X de la croissance des industriels

Ex parent pauvre du secteur industriel, la Supply Chain prend aujourd'hui une place prépondérante dans la valeur qu'apporte une entreprise. Si les causes de cet avènement sont nombreuses - optimisation des processus, besoin de suivi en temps réel, transparence fournisseurs etc. - la digitalisation des organisations apparaît clairement comme le levier de croissance fondamental, permettant de répondre point par point à l'ensemble de ces enjeux. Au bout de cette logique, de nouvelles débouchées donc, à la base d'un besoin, aussi incontournable qu'essentiel : refondre en profondeur le monde de la Supply Chain à travers le prisme de l'expérience du client final... Une exigence qui s'applique désormais au monde du BtoB !

Par Lucas Catino

Optimisation des processus métiers

© iStock



Andreas Viebering

Bio Express
HRC Consulting

- **2010 :** Hervé Clarin fonde le cabinet de conseil en organisation et systèmes d'information HRC Consulting.
- **2014 :** Création de l'équipe digital, technologies, système & innovation pour compléter l'équipe Business Consulting
- **2018 :** Une expertise MOM (Manufacturing Operating Management) vient compléter nos compétences Manufacturing (MES, Historian, Scada…).
- **2018 :** L'initiative d'une approche éditeur est née, HRC Software propose désormais des solutions applicatives "sur étagère".
- **2020 :** Création d'un centre d'excellence Supply Chain (Conseil métier, IT SAP eWM, REFLEX - Hardis, Manhattan)

Lorsque l'on parle de l'importance de la Supply Chain dans le domaine de l'industrie, impossible de passer à côté du sujet Amazon : « quand on souhaite travailler avec ce géant du commerce en ligne, la première exigence est de démontrer l'excellence de notre logistique, ce sans quoi il s'avère impossible d'imaginer un quelconque partenariat ». À travers cet exemple d'autorité, Andreas Viebering dresse ainsi un constat implacable : la Supply Chain est devenue en quelques années un domaine clé de l'industrie moderne.

Directeur associé de HRC Consulting - cabinet de conseil en organisation et système d'information spécialisé sur SAP - Monsieur Viebering souhaite ainsi amener cette nouvelle notion au premier étage des préoccupations des dirigeants.

L'équipe du cabinet, composée de plus de 80 consultants, a pour but d'accompagner l'ensemble des clients sur ce grand processus de transformation digitale qu'induit l'avènement de la Supply Chain. Grâce à un savoir-faire reconnu dans les domaines industriels et la Supply Chain en particulier (Planification, Approvisionnement, Logistique, Distribution), la volonté est ainsi de permettre à notre la clientèle d'appréhender au mieux la mutation en cours.

L'objectif reste de proposer de nouveaux outils pour augmenter la performance des organisations via le digital, et ce à travers une prise en compte complète de l'écosystème de l'entreprise.

Métiers et solutions

Traçabilité, réactivité et rapidité représentent les socles d'une proposition qui se veut qualitative et qui devient désormais indispensables pour respondre aux exigences clients.

Concernant la Supply Chain tout d'abord, il est ici question de permettre à tout industriel de rester compétitif dans un monde fortement concurrentiel. Gérer la période post COVID via la réduction des coûts, améliorer l'expérience utilisateur des clients, mettre en place de nouvelles stratégies pour augmenter les revenus… « Des études de cadrage, aux projets de BPO, ou des projets de déploiement à l'international, jusqu'au pilotage de la recette d'un SI SAP, en passant par la conception et la mise en œuvre d'une architecture multi systèmes… Nous proposons ici une couverture complète, au diapason des enjeux ! » précise encore un peu plus Monsieur Viebering.

En ce sens, accompagner les professionnels dans la mise en œuvre de solutions cohérentes, et ce en assurant l'application des processus métier au moyen d'outils digitaux adaptés est une évidence. Le petit plus ? Sa suite d'applications mobiles "HRC Software": une proposition "clé en main", reprenant les bonnes pratiques du marché, capable d'offrir une solution mobile à l'état de l'art SAP, garant de l'adoption des utilisateurs.

« Si HRC Consulting est nativement spécialiste SAP, nous sommes capables d'aborder l'ensemble des domaines industriels, et ce indépendamment de l'ERP » explique Andreas Viebering. « Ainsi, nous proposons une approche conseil "end to end" prenant en compte l'intégralité des aspects des projets visés. (Métiers, techniques et fonctionnels) Notre savoir-faire est tel que nous proposons à nos clients des engagements de résultats clairs ».

De ce positionnement et de cette capitalisation de toutes ces expertises, s'ajoute finalement une nouvelle création : le centre d'excellence Supply Chain HRC.

Le centre d'excellence Supply Chain

Profiter de la capitalisation passée, réunir les meilleurs pour proposer à chaque client le conseil adapté, prenant en compte l'intégralité de ses enjeux et contraintes, c'est tout le pourquoi de cette proposition.

Ce centre d'excellence, riche de plusieurs partenariats, se veut être une force de conseil dans les domaines de l'approvisionnement (SAP, ARIBA) de la logistique (SAP eWM, REFLEX (Hardis)), de la Distribution et de Planification (Dynasys, SAP IBP). Tout d'abord, à travers un axe métier qui permet l'analyse et l'état des lieux des process au sein d'une entreprise. Ensuite, un axe de préconisations, au-travers de propositions d'organisation et/ou de moyens digitaux (outils de mobilité, traçabilité…), pour finir par l'axe de mise en œuvre et de son accompagnement. Composé d'experts métiers, fonctionnels et techniques, ce centre réunit également un écosystème de partenaires HRC, spécialistes des questions de la Supply Chain, ce qui permet d'apporter les réponses adaptées aux situations spécifiques de nos clients.



« Ce centre correspond à une seconde étape visant à proposer à nos clients un recul et un regard d'expert sur les enjeux actuels. Ici, nous adressons tous les aspects, de l'organisation aux systèmes informatiques » conclut Andreas Viebering. « Forts de cette nouvelle offre, nous continuons parallèlement notre chemin à travers le développement accru de notre approche "end to end", le but étant d'offrir à nos clients des conseils et solutions toujours plus complètes! »

Chiffres clés

- **+ de 80** consultants
- **+ de 10** consultants Supply Chain senior
- Une équipe dédiée Supply Chain avec des compétences métier & IT (SAP eWM, REFLEX - Hardis, Manhattan…)
- **+ de 15** références dans les secteurs du "Retail", "Industrie" ou encore "Energy - Utilities"



LOCALISEZ ET SÉCURISEZ VOS SECRETS D'AFFAIRES AVEC DE L'IA !

D'une part, une démarche humaine chronophage demandant des années-homme d'analyse - d'autre part, un minage exhaustif et complexe de millions de documents. Ces deux approches, c'est ce qui caractérise les propositions en gestion des informations à protéger coûte que coûte contre les assauts de hackers et d'agences de renseignement étatiques. Mais un acteur français est en train d'ouvrir une troisième voie…



Dimitri Nokovitch

En 2021, le monde entier est en proie aux différentes attaques menées par des cyberpirates et autres cyber-espions. De concert ou de manière indépendante, ces forbans modernes profitent notamment de la méconnaissance générale des organisations, « incapables de dire où sont les informations dont le vol les mettrait à genoux. Elles ne savent tout simplement pas où elles sont nichées et qui peut y accéder » introduit Monsieur Dimitri Nokovitch, Président de la société ArmadAI, avant d'étayer son propos : « les acteurs traditionnels ne proposent pas d'approches et d'outils permettant de focaliser les efforts de préservation sur ce qui est vital, rapidement et à des coûts acceptables. Elles proposent des approches globales, chronophages et coûteuses, qui se heurtent aux contraintes de la vie réelle des organisations mais aussi et surtout aux capacités humaines ».

Localiser les chemins d'accès

Fondée en 2018, l'entreprise ArmadAI a conçu une Intelligence Artificielle inédite. Elle apparait comme étant la première à savoir mettre en évidence secrets, dépositaires et accès informatiques exploitables sur le DarkNET ou par des agences étatiques… le but ? prévenir et remédier aux fraudes internes, aux vols, méga-vols et aux autres espionnages cyber.

À travers sa manière unique d'aborder les problématiques de cybersécurité, ArmadAI propose une prestation claire et sans détour : aider les organisations de toute taille à protéger ce qui est vital, leurs secrets et les dépositaires de ces derniers - localiser les chemins d'accès informatiques vers des informations sensibles, rapidement parmi des dizaines de millions de données - identifier, qualifier et gérer le « besoin d'en connaître » de dépositaires disséminés dans des milliers d'employés - mettre en évidence ceux dont les mots de passe ont été percés par des pirates informatiques et qui deviennent alors une voie privilégiée pour les hackers - et enfin déporter la gestion de ce qui relève du Secret dans un SI hautement sécurisé.

« Nous avons une approche originale qui couple Intelligence Artificielle, expertises multiples et analyse de données du DarkNET. Nous identifions des accès aux informations et données vitales pour accélérer investigations et remédiations. Nous offrons une vision à 360 degrés de la situation des dépositaires de secrets. Notre approche permet préventivement de localiser quelques milliers de répertoires contenant des secrets, nichés parmi des centaines de milliers, mais aussi d'identifier quelques centaines de personnes, parmi des milliers, qui accèdent légitimement et illégitimement à ces dépôts d'informations. Le cas échéant, nous pouvons également mettre en évidence des dépositaires dont les identités numériques et mots de passe sont compromis sur des sites de pirates informatiques.

De cette manière, il est possible de réduire le risque de vol de données vitales si la compromission est très récente, de lancer des investigations si elle est ancienne, et de préserver ce qui, a priori, n'a pas été accessible aux pirates » continue Monsieur Nokovitch.

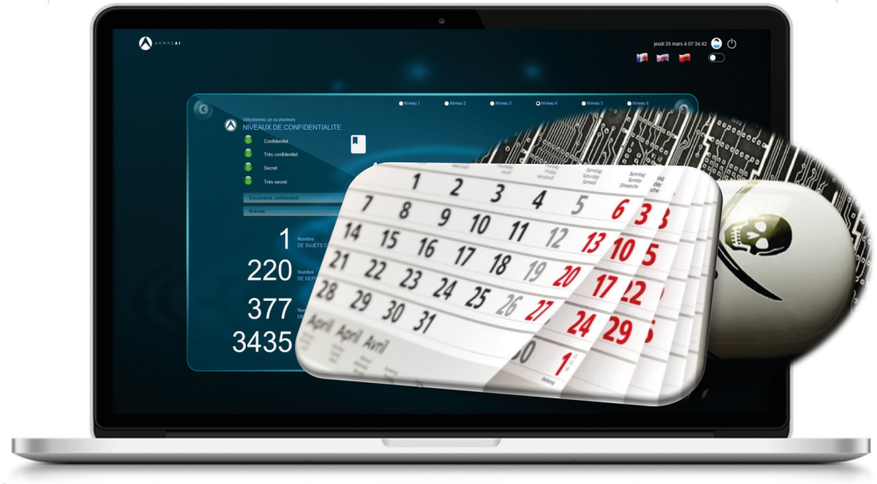
En cas de vol ou de rançon, ArmadAI peut localiser rapidement les chemins d'accès aux documents sensibles ainsi que leurs accédants. Il sera donc possible de déterminer ceux qui ont été à la portée des pirates via les dépositaires de secrets compromis sur le DarkNET. ArmadAI peut également accompagner les investigations et fournir un état de la situation pour négocier au mieux avec les rançonneurs, si nécessaire !

L'avenir de la cybersécurité

À travers le prisme de son dirigeant, ArmadAI parvient à révolutionner la cybersécurité. Elle offre à sa clientèle une analyse complète de dizaines de millions de droits d'accès aux systèmes et répertoires de documents (là où les organisations peinent à traiter à un pourcentage réduit d'accès informatiques à l'échelle de grands groupes).

Quid au niveau pratique ? la capacité de détecter et de qualifier des profils d'utilisateurs à l'échelle d'un groupe de 250 000 employés en une demi-journée avec de l'IA (contre plus de 3000 jours/homme estimés avec les approches classiques) – classifier automatiquement les profils sensibles - localiser des secrets d'affaires et les chemins d'accès à des documents confidentiels en quelques heures… « Dernièrement, nos résultats ont été obtenus en quelques jours à l'échelle d'un groupe comptant plus de 300.000 identités, contre plusieurs années-hommes avec les solutions et approches des leaders actuels. Après notre première réalisation en 2019, on parle de quelques semaines de projet pour sonder plus de 20 millions d'accès, localiser toutes sortes de secrets, identifier des dépositaires clés, leurs chaînes de supervision, leurs accès à des systèmes métier sensibles, etc. » illustre Dimitri Nokovitch.

Grâce à des performances inégalées, ArmadAI souhaite intensifier sa présence en France et au Canada, en bâtissant des partenariats « Conseil » et « Technologiques » avec des acteurs complémentaires, notamment un Big 4… affaire à suivre !





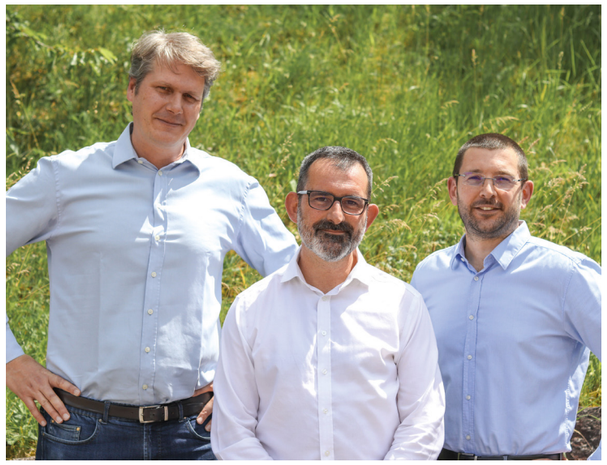


Chiffres clés

- **3,8 millions :** C'est ce qu'un vol de données coûte en moyenne, avec des pointes à 50 millions
- **280 jours :** C'est l'estimé moyen pour localiser et remédier un vol de données ; mais 3.000 jours-homme de charge requis dans le cas récent du rançonnage d'une compagnie d'assurance
- **0,13% :** c'est le pourcentage de répertoires contenant des informations à préserver dans un cas réel
- **8% :** c'est le pourcentage d'employés dépositaires de secrets
- **112 :** c'est le nombre de dépositaires de secrets ayant leur adresse eMail professionnelle et leurs mots de passe compromis sur le DarkNET
- **0,016% :** c'est le pourcentage d'accès informatiques aux secrets de ces dépositaires
- **400.000 euros environ :** c'est ce à quoi la cyber-prévention d'ArmadAI permet de réduire le montant d'un vol
- **3-5 jours :** c'est ce qui est requis par ArmadAI pour intégrer les données d'une grande organisation, les traiter, localiser des secrets, dépositaires, chemins d'accès et secrets compromis sur le DarkNET le cas échéant

RÉVÉLER ET ACCOMPAGNER VOS AMBITIONS

Nous observons aujourd'hui une difficulté croissante des entreprises à faire cohabiter ou évoluer les différentes briques logicielles composant leur écosystème IT. Proposer des solutions sur mesure, mais aussi répondre aux problématiques d'orchestration dans les systèmes d'information des entreprises, c'est la mission que s'est attribuée la société française PLANET Bourgogne !



David Juras, *Directeur associé, Direction du Développement logiciel*
Christophe Bichet, *Directeur associé, Direction Infogérance et Hébergement*
Maël Bruchon, *Directeur associé, en charge de la Relation Client et de la Direction de projets*

Renforcement de la sécurité et de la résilience des systèmes d'information, besoin croissant de digitalisation des processus métiers et des documents, émergence des datacenters de proximité… le numérique est plus que jamais au centre des attentions et des mutations.

Dans ce sens, et devant la multiplicité des solutions disponibles, les entreprises cherchent aujourd'hui un moyen de s'aligner sur ce nouveau paradigme afin d'articuler une véritable stratégie IT cohérente, personnalisée et adaptée à leurs besoins : « généralement, nos clients nous sollicitent sur un besoin spécifique, initialement ponctuel, dans le cadre de projets. Pour autant, ces demandes amènent systématiquement à des discussions plus générales et poussées autour des spécificités du client, de ses ambitions à court et long terme et des solutions qui peuvent être imaginées.



Nous observons désormais un réel désir d'accompagnement par des spécialistes, des experts qui seront capables à la fois de comprendre leur métier, leurs enjeux pour concevoir avec eux des solutions logicielles sécurisées, adaptées à leurs objectifs et à leurs contraintes. Cela nous permet ensuite de les mettre en œuvre et de les exploiter, le tout à travers un accompagnement dans la durée, avec une qualité constante » cadre tout d'abord David Juras, Directeur associé en charge du développement logiciel de PLANET Bourgogne.

« Quelle est la meilleure solution à ma problématique et à mes enjeux ? » : c'est à cette problématique que s'est attelée à répondre la société. Fondée en 1995 par Jean-Michel Lefaure, l'ambition initiale de PLANET Bourgogne était en effet de permettre aux entreprises d'exploiter les possibilités du numérique et des réseaux, pour leur business, et ce afin de permettre l'optimisation de leurs coûts et la sécurisation de leur activité.

Le sur mesure logiciel

Grâce à une démarche forgée par plus de 25 ans d'expertise, la société a mis au point une approche de bon sens, déterminée par la nécessité de répondre point par point aux exigences de sa clientèle… Résultat ? un prisme singulier où le sur mesure devient la clé de voute de la proposition PLANET Bourgogne.

« Par nature, le sur mesure est capable d'apporter tout un ensemble d'avantages notables : tout d'abord, une maîtrise totale de la feuille de route de la solution par le client, ainsi qu'une capacité à mettre en place rapidement de nouvelles fonctionnalités à forte valeur ajoutée ou procurant un avantage concurrentiel. Ensuite, une meilleure appropriation par les utilisateurs.

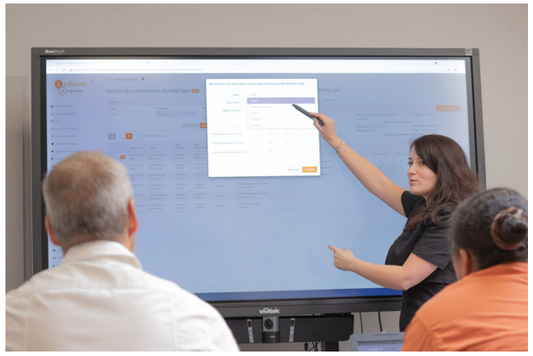
À terme, ce n'est donc plus le besoin qui s'adapte à la solution, mais bien la solution qui s'adapte au besoin ; que ce soit au niveau de l'UX, de l'optimisation des processus métiers et des performances globales du système, de l'intégration de la solution… le tout à travers une indépendance totale du client vis à vis de son prestataire » éclaire à son tour Maël Bruchon, Directeur associé, en charge du Succès Client et de la Direction de projets.

De ce postulat, PLANET Bourgogne offre à sa clientèle la possibilité de se reposer sur des experts en développement de solutions métiers sur mesure, principalement ERP, dans des domaines aussi variés que la presse, la location de véhicules, le tourisme ou encore la logistique… des spécialistes reconnus pour leur capacité à assimiler efficacement de nouveaux métiers et à accompagner leurs clients dans une relation pérenne et de proximité.

Solution marché, sur mesure, une combinaison des 2 : en fonction du besoin et de la stratégie de chaque client, PLANET Bourgogne se positionne comme un partenaire capable de co-construire des solutions personnalisées, dans le but de faire cohabiter l'ensemble des briques qui constituent le système d'information d'une entreprise. « Nous savons aussi bien nous positionner en back office qu'en middle office. À titre d'illustration, nous collaborons avec les services marchands d'une enseigne de la grande distribution afin d'orchestrer tous les systèmes qui composent leur backoffice, explique David Juras. Leur problématique était de faire communiquer l'ensemble de leurs fournisseurs sur une plateforme, dans le but de piloter la commercialisation de produits auprès de leurs clients finaux. De cette manière, nous leur avons permis de centraliser leurs flux et leurs règles métier, au sein d'un middle office unique et de gagner en autonomie… ».

Chiffres clés PLANET Bourgogne

- **25** ans
- **750** projets mis en œuvre
- **350** clients
- **50** nouveaux projets par an
- **100** SI infogérés
- **25** collaborateurs



Aurélie Maratray, *en charge de l'assurance qualité*

Hébergement et infogérance

PME, ETI, grands comptes - métier de la logistique, du tourisme, de la presse ou de la location… PLANET Bourgogne, en tant qu'expert du sur-mesure, est donc sollicité pour apporter des solutions en imaginant avec ses clients des solutions permettant l'orchestration et / ou la centralisation de flux de données et de processus métiers entre plusieurs composantes logicielles : agrégation de flux de données dans le tourisme, consolidation et harmonisation de données métiers multi-systèmes dans la presse, la vente B2B2C, intégration temps réel et asynchrone de solutions ERP sur-mesure et de solutions marché dans le domaine de la logistique etc.

Pour autant, son métier ne se résume pas à concevoir et produire des solutions logicielles sur mesure : afin de fournir un service bout-en-bout, l'hébergement et l'infogérance sont également placés au centre des préoccupations de la société.

« Nous souhaitons imaginer une solution dans sa globalité, et accompagner nos clients dans leur stratégie IT à travers une proposition performante et évolutive, tant sur l'applicatif que sur son exploitation. Cela passe par l'ingénierie système et réseaux de systèmes d'information multi-sites, multi-hébergeurs, multi-technologies et la conception et mise en œuvre d'hébergements sur-mesure. Le déploiement de ces solutions peut se faire dans le Cloud, dans des datacenters de proximité, sur des ressources dédiées ou mutualisées, physiques ou virtuelles mais toujours optimisées pour les usages du client. Cela passe évidement par une infogérance 24h/24 ainsi que des temps optimaux d'intervention et de rétablissement des incidents. Le tout dans le cadre d'une relation pérenne avec un interlocuteur unique » concluent finalement d'une même voix David Juras et Maël Bruchon.

Grâce à une approche au diapason des enjeux modernes, PLANET Bourgogne multiplie aujourd'hui les investissements au service de ses clients : renforcement du service d'assurance qualité, investissements pour enrichir ses framework métier et d'orchestration, mais aussi développement du partenariat avec la startup DTiX, réseau de datacenters de proximité… affaire à suivre !

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES ORGANISATIONS : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Un an et demi après le début de la crise du Covid-19, il est temps de faire le point ! Acteurs privés, acteurs publics : comment se sont-ils adaptés à l'inévitable digitalisation des processus métiers ? Pour analyser la situation de manière pratique, retrouvailles avec Romain Kabelis, DG d'Ordiges France, qui nous avait alors déjà alerté sur la nécessité d'englober au plus vite ce nouveau paradigme, lors d'un précédent numéro (Magazine trimestriel de septembre – novembre 2020 N°176).



Romain Kabelis

« La digitalisation ne se fait pas de manière efficiente avec de simples outils bureautiques, ces derniers ne permettant pas le suivi des processus métiers dans un flux unique. Pire encore, le choix de procéder à une numérisation partielle, entre les doubles saisies et la synthétisation manuelle des informations, peut in fine dégrader la collaboration entre les équipes, faire perdre en efficacité. Il est donc nécessaire de mettre en place une solution dédiée, où tout le monde accède à son domaine de compétence grâce à un support unique, capable d'articuler la donnée. Ici, l'informatique doit permettre de pré-saisir des données afin de réagir à des situations de manière automatisée. Le but ? gagner du temps, gagner en réactivité, optimiser l'analyse, et donc la stratégie globale de l'entreprise ».
Il y a tout juste un an, les mots de Romain Kabelis résonnaient alors comme un avertissement.

À l'époque, le directeur général d'Ordiges France insistait en effet sur la nécessité de ne pas aborder le digital comme une simple réplique online des processus physiques qui constituent tel ou tel métier, non ! Il s'agit ici de viser l'efficience et l'efficacité, de profiter des avantages que procure le numérique pour aller au-delà de la simple reproduction, notamment lorsque nous nous penchons sur la question des achats.

Mais qu'en est-il aujourd'hui ? « Comme nous l'expliquions dans un précédent numéro, la prise de conscience collective des acteurs privés et publics étaient déjà effective. Pour autant, le hic résidait avant tout dans le manque de proposition. Comment demander à un dirigeant de gérer, en plus de son activité, cette grande mutation digitale ? Il lui fallait donc un interlocuteur de confiance, capable d'aborder l'ensemble du spectre. Accompagnement à la mise en œuvre de l'innovation des méthodes de travail, simplification organisationnelle des processus, le tout en améliorant les performances… C'est de cela dont il est question ! Et à travers notre expertise, c'est justement ce sur quoi nous nous sommes concentrés pendant toute cette période. Grâce à nos projets 100% digitaux et nos outils à distance, nous avons réussi à accompagner nos



clients dans cette transition numérique, et ce tout en s'adaptant aux restrictions en vigueur » continue le dirigeant.

27% de chiffre d'affaires en plus sur l'année 2020, une hausse de 20% de l'effectif, pas de chômage technique, aucune aide demandée : grâce à une expertise technologique éprouvée, Ordiges est ainsi passée en quelques mois d'une position de challenger à un statut d'incontournable.
A titre d'exemple, avec sa plateforme LiaWeb et son hub d'interconnexion, Ordiges prouve concrètement que la « full démat' » de la Commande Publique en 2020 était possible.

Des solutions dédiées au public et au privé

Pour vraiment se rendre compte de l'impact des solutions Ordiges, analysons l'année écoulée.

Premièrement, dans le secteur public : ce n'est un secret pour personne, 2020 fut une année éprouvante pour les collectivités et autres petites administrations.
Au niveau des achats, le manque de moyens humains, couplé à un isolement quasi autarcique, entrainait alors une sorte d'inertie générale, que ce soit au niveau des moyens financiers ou logistiques. Pour parer à cela, Ordiges a ainsi mis à la disposition des acteurs publics sa solution OfLex, une application dédiée aux marchés publics de faible montant. Ici, le but est d'optimiser la gestion des achats grâce à un logiciel Cloud prêt à l'emploi, et donc accessible à distance. De cette manière, il permet aux utilisateurs de gérer en toute simplicité les marchés publics dits de « 3 devis », tout en permettant d'avoir une vision exhaustive des achats en cours.

« Les fonctionnalités et l'ergonomie de notre plateforme OfLex permettent à nos clients de gérer de façon simple et rapide les « demandes de devis », l'enregistrement et l'analyse automatisée des offres de prix, le choix du fournisseur, la négociation tarifaire et la notification du contrat après sa signature électronique. De cette manière, OfLex garantit ainsi le respect des 3 principes fondamentaux de la commande publique : égalité entre les soumissionnaires, transparence des procédures et libre accès à la commande publique » précise Romain Kabelis.

Ordiges a également digitalisé le processus encore très manuel de gestion des dotations, en complément de leur solution Ask&Go pour la gestion de l'approvisionnement des collectivités publiques. Cette solution couvrait déjà la fonction de portail des achats internes ou « marketplace » et la fonction de gestion des stocks. Ask&Go, appelée « solution de Procure-to-Pay » dans le secteur privé, répond aux exigences et donc complémentarités et synergies des deux secteurs.

Côté privé, nous pouvons également illustrer le savoir-faire d'Ordiges à travers sa solution MyDigiFlat : un portail digital ou « CSM » dédié à la relation locataire pour les sociétés de gestion de logements sociaux. Cette solution, développée via un projet de co-innovation avec les clients Ordiges, permet d'optimiser la relation entre les organismes de logement social et leurs locataires, en front comme en back office. La volonté ? Offrir une interface digitale "user friendly" 24/7 au format web ou « apps » à l'ensemble des locataires, et ce afin de gérer en toute autonomie l'intégralité de leurs données et de leurs demandes.

La construction technologique de cette solution permet à Ordiges de proposer d'autres types de gestion relationnelle (gestion de la relation fournisseur…).

De la relation locative jusqu'à la prise en compte des besoins des acteurs publics en passant par la proposition de supports technologiques d'envergure : l'essor international d'Ordiges prévu pour 2030 risque d'avoir un peu d'avance…

Chiffres clés d'Ordiges en 2020

- **+ 27%** de chiffre d'affaires
- **+ 20%** d'effectifs
- **40%** du CA investis en R&D
- **2** nouveaux produits
- **0** Aide COVID
- **0** chômage technique

Dates clés d'Ordiges

- **2008** : Ordiges redevient une société indépendante aux mains de son management
- **2011 :** Développement du logiciel de gestion des achats et des dépenses : Ask&Go
- **2012 :** Ordiges se développe en France
- **2014 :** Lancement du logiciel de gestion des marchés publics : LiaWeb
- **2017 :** Entrée sur le marché polonais
- **2019 :** Déploiement d'une application cloud pour digitaliser la relation bailleur social/locataires : MyDigiFlat
- **2020 :** Mise en place d'une solution dédiée aux achats de faible montant : OfLex



MARKETING DIGITAL, LE TOUT EN UN !

Dans une époque marquée par les mutations et les innovations technologiques, les annonceurs doivent désormais composer avec de nouveaux défis : automatisation, intelligence artificielle, réglementation sur l'utilisation des données. Un contexte propice aux nouvelles propositions, de la prise en compte de ces nouvelles problématiques jusqu'à la construction de nouveaux outils.

Les professionnels du marketing digital font aujourd'hui face à de nouveaux challenges. D'un côté, un besoin de réactivité accru, avec des annonceurs de plus en plus exigeants, souhaitant pouvoir disposer de toutes les informations en temps réel. De l'autre, un nombre gigantesque d'outils hétérogènes disponibles, qui couplé à une quantité impressionnante de données à analyser, ne permet pas de réconcilier l'ensemble de la data au sein d'un seul et même support.

S'adapter ou disparaître

Et tandis que cette observation est dorénavant majoritairement partagée par l'ensemble des spécialistes du secteur, encore faut-il pouvoir trouver le bon prisme afin d'appréhender au mieux ce nouveau paradigme.

« Les annonceurs sont aujourd'hui à la recherche d'une solution efficace et facile d'utilisation, pouvant à la fois leur permettre d'accéder aux datas d'audience et de comportement des internautes - d'interpréter de manière fiable des ensembles de données partielles - d'automatiser des tâches répétitives et non stratégiques - et ce tout en leur permettant de prendre des décisions dans un environnement pour le moins instable, en conservant ce qui fait la valeur ajoutée de « l'approche humaine ». C'est en tout cas à travers ces grands défis que s'est construit Maitricks. Notre ambition ? mettre la technologie au service de l'homme, sans le remplacer. C'est dans ce sens que nous avons conçu une suite d'outils simples, fiables et pertinents pour répondre aux problématiques de marketing digital des annonceurs et ainsi les aider dans la prise de décision. TPE, start-up, business local ou grande entreprise ; notre but est d'accompagner l'ensemble des entreprises sur les sujets en lien avec leur croissance digitale » explicite Julien Marsaud, co-fondateur de Maitricks.



Julien Marsaud

Bio express Julien Marsaud

- **1980 :** Naissance le 18/03/1984
- **2007 :** Début de carrière dans le digital chez Relevant Traffic
- **2012:** intègre OMD (Groupe Omnicom) en tant que chef de pôle search
- **2014:** intègre Baobaz SES en tant que consultant Search
- **2017:** intègre AdQuality (Groupe BAE) en tant que responsable du pôle SEA
- **2018:** CEO Maitricks

Chiffres clés

- **+ 40%** de croissance YoY
- **+5 millions** d'euros d'investissements annuels gérés
- **+ de 50** clients gérés sur Google Bing et Facebook

Vos campagnes marketing dans un seul outil

Fondée en 2018, l'entreprise Maitricks souhaite en effet apporter une réponse concrète aux points de friction que doivent affronter l'ensemble des annonceurs. Entité intégrée au groupe BAE (Business Accelerator Enterprise) - qui se positionne comme pionnier dans le développement de solutions digitales innovantes en matière d'acquisition de trafic, de monétisation d'audiences et de veille concurrentielle - Maitricks prend ici la forme d'une plateforme technologique proposant une suite d'outils SaaS permettant aux entreprises d'affiner leur stratégie globale, et d'apporter de l'intelligence à leur data.

Mais qu'en est-il en pratique ? Tout d'abord, la proposition ECHO pensée pour offrir aux utilisateurs un temps d'avance sur leurs concurrents. Ici, les annonceurs pourront suivre l'ensemble de leurs challengers sur les moteurs de recherche Google et Bing. Mais aussi, identifier les mouvements de leur secteur, analyser les impacts des stratégies des annonceurs sur leurs campagnes de référencement payant. Ensuite, place à l'outil K-ONE. Son rôle ? Automatiser la publication de catalogues produits/ services dans des campagnes publicitaires. Dans ce sens, il est ici possible de développer son reach sur les moteurs de recherches et ainsi optimiser l'ensemble de la stratégie, du SEA au SEO, en passant par le Shopping et le local. Enfin, l'outil SENSEI, capable de centraliser toutes les campagnes marketing dans une seule et même interface pour améliorer la business décision.

« Les utilisateurs pourront ainsi suivre les résultats de tous leurs leviers digitaux en un seul clin d'oeil. Google, Bing, Facebook... un gain de temps et d'argent sans commune mesure, permis par les rapports décisionnels. Parallèlement, nous offrons à nos clients la possibilité d'optimiser leur stratégie locale à travers notre outil LOCADS, pour plus de visibilité sur les moteurs de recherche et les réseaux sociaux » précise encore un peu plus Monsieur Marsaud.

La technologie au service de l'humain

Fort d'une suite d'outils configurée pour affronter les problématiques d'aujourd'hui et de demain, Maitricks n'en oublie pas moins que la technologie reste avant toute chose le bras armé de l'humain.

Dans ce sens, toutes ses propositions sont conçues pour fournir aux utilisateurs le support nécessaire à une bonne prise de décision. Grâce à son expertise et à son savoir faire en marketing digital, Maitricks ne fait pas que donner naissance à une suite de produits fiables et pertinents capables de répondre aux problématiques des annonceurs en ligne. Il s'agit également d'accompagner l'ensemble de ses clients sur l'intégralité des sujets qui apportent de la croissance à leur activité professionnelle.

« Si l'humain reste pour nous le socle de notre approche, nous nous devons parallèlement de rester à l'affût des obstacles à venir et décider quelles sont les nouvelles options, caractéristiques, fonctionnalités et opportunités que nous souhaitons saisir. A l'avenir, nous allons ainsi être confrontés à de nouveaux défis, en raison d'une concurrence toujours plus accrue. Dans ce sens, nos projets sont avant tout d'accélérer notre développement, notamment sur l'intelligence artificielle et le deep learning » ponctue finalement le fondateur.



CRÉER DES RÉPONSES

Faire en sorte que la technologie ne soit plus perçue comme un obstacle, mais comme un outil : cette mission d'évangélisation touche aujourd'hui l'ensemble des entreprises d'ingénierie informatique. De cette manière, UPSWING ENGINEERING souhaite ainsi accompagner l'ensemble des professionnels et des particuliers dans leur croissance, et ce à travers une vision opérationnelle forte.



William De Mallmann

La situation sanitaire mondiale pousse l'ensemble des acteurs économiques à investir davantage sur les nouveaux outils de collaboration et de communication interpersonnelle. Source d'opportunités, ce paradigme conditionne ainsi l'apparition de nouveaux acteurs, comme la société UPSWING ENGINEERING. Fondée en 2020, cette entreprise française profite notamment du savoir-faire éprouvé d'un fondateur résolument convaincu de la portée salvatrice du numérique : « ici, je préfère parler de numérisation, et non de digitalisation. Contrairement à cette dernière, l'approche « numérique » permet d'aller au-delà d'un procédé visant à transformer simplement un objet, un outil, un process ou un métier en un code informatique. Chez UPSWING ENGINEERING, notre but est d'apporter une réelle valeur ajoutée, en remettant l'ingénierie au cœur des problématiques entreprises » introduit Monsieur William de Mallmann, Président et fondateur.

Le numérique au service de la croissance

Maitrise organisationnelle, à travers la révision totale de toutes les strates de l'entreprise, que ce soit au niveau des processus, du pilotage etc. - bénéfices collaboratifs, dans le sens où le numérique va permettre un gain de temps précieux, avec la suppression de nombreux points de friction, notamment en termes de reporting - modernisation des organisations et prise en compte des exigences modernes, en répondant aux enjeux d'aujourd'hui et demain, du télétravail en passant par la réduction des mouvements de population… la numérisation des sociétés va également offrir, du point de vue de Monsieur De Mallmann, de formidables opportunités en termes d'emploi.

« Dans la Rome Antique, un seul boulanger devait se reposer sur une équipe d'une dizaine de personnes pour s'occuper du broyage du blé etc. grâce aux innovations techniques, le boulanger est ensuite devenu totalement autonome. Pour autant, cela n'a pas irrémédiablement entrainé la suppression de l'ensemble des postes de ses collaborateurs… ces derniers ont tout simplement pu profiter de ces évolutions pour devenir eux-mêmes boulangers ; et c'est là tout le sujet ! la technologie ne supprime pas des postes, elle fait monter en compétence » continue le fondateur.
De ce postulat, il n'est donc plus question d'aborder le numérique comme une obligation, mais plutôt comme une chance et une réelle opportunité de croitre.

Chiffres clés UPSWING ENGINEERING

- **6** PME sur 10 sont engagées dans une transformation digitale
- **66 %** des sociétés inférieures à 200 salariés utilisent un ERP (Un progiciel de gestion) au quotidien pour leur activité
- **57 %** des PME utilisent des logiciels en mode SaaS (Cloud)
- Les applications professionnelles les plus téléchargées sont à propos de l'organisation et de la collaboration
- Croissance de **3.2 %** en valeur des Projets SMACS (Social, Mobile, Analytics, Cloud, Security)
- L'utilisation de la visio-conférence a augmenté de **131 %** dû au COVID par rapport à 2019

Entre technique et business

À travers une approche singulière, UPSWING ENGINEERING souhaite mettre à disposition de ses clients ses nombreuses compétences techniques et commerciales. C'est d'ailleurs en cela que l'entreprise se différencie de ses confrères : par sa capacité à couvrir l'ensemble du spectre de sa clientèle. Et pour ce faire, la société n'hésite pas à « prendre à contre-pied » ses collaborateurs : ceux venant d'écoles de commerce sont ici formés à la technique - à l'inverse, une formation commerce est prévue pour les collaborateurs issus d'écoles techniques. Le but ? générer une synergie qui conditionne la création de valeur.
« Nous offrons également à nos clients la possibilité de se reposer sur une équipe totalement dédiée à leurs projets technologiques. Nous nous adaptons ainsi à leur activité afin de répondre au mieux à leurs besoins, en fournissant des solutions adaptées » précise encore un peu plus Monsieur de Mallmann.

4 offres pour 4 typologies de client

Et comme si cela ne suffisait pas, William de Mallmann s'est concentré à mettre sur pied une structure répondant point par point aux besoins de ses prospects : Upswing Business, pour l'accompagnement et la croissance digitale des entreprises - Upswing Corporate, dédié à la mise en place d'audits et de DSI externes - Upswing Partners, un pôle spécialisé dans l'accompagnement digital des professions réglementées - et enfin Upswing Challenge, une plateforme de formations pour les étudiants, les jeunes diplômés et les personnes en poste.
« Cette approche totale, de la mise en place de partenariats avec les professions réglementées jusqu'à nos offres business dédiées aux TPE/PME, nous amène logiquement à multiplier les projets, et aujourd'hui, nous concentrons notre énergie autour de 3 chantiers majeurs : premièrement, la création d'outils digitaux favorisant la transformation commerciale. Ensuite, l'automatisation des tâches chronophages de nos clients grâce au RPA (Robotic Process Automation). Enfin, le développement d'une nouvelle façon de chercher et trouver du travail pour les demandeurs d'emploi et d'un nouveau moyen de faire évoluer la carrière des professionnels.
En septembre, nous lançons notre plateforme de E-learning : ici, nos objectifs seront d'améliorer l'employabilité de nos clients à la recherche d'un emploi, de booster la carrière de nos clients en poste, et d'aider nos entreprises clientes à trouver le bon profil. Dans ce sens, nous proposerons un système permettant l'identification des compétences et outils clés en fonction du métier, du poste à pourvoir et de l'entreprise ciblés. En somme, la mise en valeur des aptitudes pratiques, pour aller au-delà du simple CV ! » conclut finalement le Président.





L'ÉDITEUR VITICOLE

Désengorger le domaine viticole en proposant aux professionnels du secteur un logiciel dédié à l'administratif… la mission que s'est attribué SOLUMATIC - éditeur du logiciel Vitisoft - acteur français de référence de la gestion commerciale agricole.

142 jours par an consacrés à l'administratif, 5 déclarations annuelles obligatoires (DAI, RECOLTE, SV11, OENO, PARCEL), 2 mensuelles (DRM, DEB) : la pression législative qui s'exerce sur les professionnels de la viticulture n'est pas un euphémisme !

De la simple cave particulière jusqu'au château multi-sociétés… SOLUMATIC a ainsi fait de cette problématique la clé de voute de sa proposition - une approche au diapason des besoins et des enjeux, dont découle une promesse claire : automatiser 70% des obligations administratives et douanières.

Comment ? Éléments de réponse avec Thomas Petit et Teddy Pereira, fondateurs de la société.

À la rescousse des viticulteurs

« Denrée taxée en France, le vin - au même titre que le pétrole et le tabac - est soumis à d'innombrables interventions douanières. Contrôle des flux, collecte de taxe etc. Ainsi, beaucoup de documents assez pointus sont régulièrementexigés, entraînant du même coup un surplus administratif important » introduit pour nous Teddy Pereira. « L'ambition du logiciel VITISOFT est donc de proposer une solution aux vignerons français souhaitant automatiser et optimiser leur gestion commerciale. À travers ce point de départ, une volonté clairement assumée ; devenir la référence nationale en gestion commerciale viticole » continue Thomas Petit… le décor est posé !

En l'espèce la volonté de la société est de permettre aux professionnels de gagner du temps, afin que chacun d'entre eux puisse se concentrer réellement sur son coeur de métier. Pour ce faire, le logiciel vient ici répondre à chaque problématique, de manière concrète et intuitive.



Teddy Pereira

Chiffres clés SOLUMATIC

- **+ de 40 millions :** c'est le nombre de factures viticoles émises avec Vitisoft en France
- **+ 1000 :** c'est le nombre de domaines viticoles équipés avec Vitisoft
- **33% :** c'est la croissance annuelle moyenne depuis 7 ans.
- **95 % :** c'est le taux de recommandation
- **17 :** c'est le nombre de collaborateurs.
- **8 :** c'est le nombre de collaborateurs qui nous ont rejoints depuis septembre 2020
- **4.9/5 :** c'est la note globale Google ©





Thomas Petit

Au niveau de la prise de commande tout d'abord : via une présentation totale du stock (réservé et disponible, avec une mise à jour en temps réel), l'affichage de la marge en instantané, l'envoi de confirmation de commande au client (via un mail personnalisé), la génération de données statistiques, du bon de préparation, de livraison et de transport, mais aussi les étiquettes, les DAE et DSA en DTI+…

Au sujet de la transformation des factures ensuite : l'actualisation des stocks, l'envoi de documents, la création de lignes comptables, la préparation des échéances de paiement, l'alimentation DRM / DMS… bref, une couverture totale du spectre de la gestion viticole !

« Au-delà de gagner du temps, SOLUMATIC va donc également offrir tout un ensemble d'outils statistiques, valorisant la donnée, avec pour but final d'augmenter le chiffre d'affaires ! Des fonctionnalités pertinentes, couplées à des innovations permanentes, le tout saupoudré d'une simplicité d'utilisation, à contrecourant du côté « usine à gaz » des logiciels historiques. Finalement, une approche résolument tournée utilisateur, à la base du niveau d'acceptation exceptionnel de notre logiciel » ponctuent d'une même voix les deux fondateurs.

De ce succès grandissant, découlent ainsi de nombreux projets : premièrement, continuer d'automatiser tous les flux commerciaux des vignerons. Ensuite, apporter des conseils stratégiques, de commercialisation et de gestion pour leur développement. Enfin, intensifier le développement du logiciel, afin d'apporter encore plus de solutions à leurs clients…



L'OPÉRATEUR QUI SIMPLIFIE LES TÉLÉCOMMUNICATIONS DES TPE ET PME

Aiguillonnées par la crise sanitaire, les TPE/PME accélèrent leur transition numérique. Ainsi, deux nouvelles tendances se dégagent : l'essor du travail à distance avec les outils collaboratifs, et le besoin de protection contre les cyberattaques. De ce postulat, la société Keyyo met à la disposition de ces professionnels les outils capables de prendre en compte ce nouveau paradigme.



Luc Perraudin, *Directeur Général Keyyo*

Reconnu sous le nom de Keyyo depuis 2008, ce spécialiste des télécommunications profite d'une expertise pour le moins éprouvée, qui va bien au-delà de sa nouvelle dénomination. Dès 1994, la société se focalise en effet déjà sur la construction d'une proposition destinée à offrir des services de communication alternatif, simples d'utilisation pour les entreprises. 10 ans plus tard, la société est d'ailleurs l'une des premières à se lancer sur le marché de la voix sur IP sous la marque PhoneSystems.net.

« En 2019, nous sommes devenus filiale de Bouygues Telecom Entreprises. Un nouvel argument d'autorité, qui nous permet d'accroitre notre présence auprès de nos clients TPE/PME. Ces derniers recherchent des solutions simples d'utilisation, tout compris, avec du service et de la proximité, puisqu'ils n'ont pas le temps ni bien souvent pas les moyens humains de s'occuper de leurs télécommunications. En ce sens, nous souhaitons leur mettre à disposition des solutions cohérentes, du bon sens, au diapason des enjeux actuels » explicite Luc Perraudin, Directeur Général de Keyyo.



Bio express

- **1994 :** Création d'une société destinée à offrir des services de communication alternatifs et simples d'utilisation aux entreprises.
- **2004 :** La société est l'une des premières à se lancer sur le marché de la voix sur IP sous la marque PhoneSystems.net. Elle prend le nom de Keyyo en 2008.
- **2009 :** Keyyo enrichit son offre avec des accès ADSL et SDSL, puis Fibre en 2011.
- **2016 :** Keyyo lance ses premières offres de téléphonie mobile.
- **2017 :** La société fait l'acquisition de Clever Network, spécialiste dans l'infogérance de réseaux.
- **2019 :** Keyyo devient filiale de Bouygues Telecom Entreprises.
- **2020 :** Keyyo fait l'acquisition de la société Apizee, éditeur de solutions ouvertes de visio-assistance et développe Kros, sa gamme de routeurs avec OS propriétaire.
- **2021 :** Keyyo compte désormais un C.A de 59M €, 27 000 entreprises clientes et 300 collaborateurs. Fort de sa croissance, l'entreprise emménage dans de nouveaux locaux entièrement dédiés à Clichy.

Un ADN d'éditeur

Et pour ce faire, Keyyo se positionne comme un opérateur de téléphonie fixe, mobile et internet singulier, profitant d'une particularité qui fait toute la valeur de son offre : être doté d'un ADN d'éditeur !

Extranet, applications ou encore Os Keyyo : depuis le départ, les équipes R&D de Keyyo développent elles-mêmes leurs propres solutions. Une maitrise de bout en bout, qui permet à l'entreprise d'offrir à sa clientèle une grande souplesse et une grande réactivité dans l'évolution de ses solutions.

« Notre volonté est maintenant de continuer de développer nos propres applications. Afin d'être en phase avec les besoins de nos clients en matière d'outils collaboratifs, nous lançons pour cette rentrée Kollab, notre outil de chat ultra sécurisé. Porté par l'acquisition d'Apizee, spécialiste de solutions de visio-assistance basées sur la technologie WebRTC, nous accélérons parallèlement sur les outils et services en visio. D'ici la fin d'année nous lancerons Kollab Conf, notre outil de visio-conférence accessible en un clic depuis un simple navigateur web, sans aucune installation de logiciel ou de plug-in, adaptable à tout type de terminaux mobiles, ponctue le Directeur Général. À savoir que depuis quelques semaines déjà, nous proposons à nos clients la solution Keyyo Live Assistance, notre support par visio. Ici, nos services visualisent à distance l'environnement de nos clients à l'aide de la caméra de leur smartphone et les assistent en temps réel ».



AU SUJET DE L'INFORMATION SENSIBLE

Des cyberattaques (SolarWinds, Colonial Pipeline, Kaseya etc.) jusqu'aux pertes de données massives (incendie du DC OVH à Strasbourg) : la numérisation globale de l'économie entraine bien évidemment des risques… pour au-tant, de nombreuses initiatives européennes visant à sécuriser ce nouvel éco-système émergent, comme nous l'explique Yves Reding, CEO de la société EBRC (European Business Reliance Centre).



Yves Reding, *CEO EBRC*

Comment fournir aux acteurs économiques les bons conseils, le bon accompagnement, les bonnes compétences permettant de garder la maîtrise et la disponibilité-lité du business et des données ? Cet enjeu a conditionné toute la proposition va-leur de l'entreprise EBRC.

Fondée durant l'année 2000, la société souhaite en effet mettre à disposition de sa clientèle des services IT de confiance, et ce afin d'assurer la résilience et la cyber-résilience des entreprises ; les accompagner dans l'utilisation du numérique en protégeant leurs données et en assurant la résilience de leur système d'information.

L'initiative GAIA-X

Pour atteindre ce but, EBRC compte notamment sur les différentes initiatives européennes, programmées ou déjà en place, qui apparaissent comme le levier indispensable pour assurer la régulation du digital sur le vieux continent.

« Aujourd'hui, tout se digitalise! Santé, banque, énergie, automobile… nous nous devons donc d'agir en conséquence. D'autant plus que l'Europe se situe pour l'instant loin derrière ses concurrents asiatiques et américains. La crise sanitaire en a d'ailleurs été un incroyable révélateur. Manque d'autonomie stratégique, dépendance de l'Europe avant le COVID-19 par rapport à des domaines essentiels comme la santé, de cette manière, cette logique s'applique également au domaine du digital. Nous nous devons donc de reprendre la maîtrise du digital » introduit Monsieur Reding.

Dans ce sens, l'Europe a amorcé les grands chantiers. Tout d'abord, à travers le budget Next Génération EU, dont 20% sera consacré au digital. Ensuite et surtout, le projet GAIA-X, qui vise à construire une infrastructure et un écosystème de don-nées selon les valeurs européennes.

« Nous avons rejoint ce projet car il cherche avant tout à reprendre la main sur la gestion des données, et ce via un écosystème digital européen par et pour les européens. Pour notre part, nous nous positionnons ici sur l'offre Cloud, toujours à travers les valeurs qui ont fait la réputation de l'approche européenne : transparence, portabilité, souveraineté, inter-opérabilité et ouverture ! » précise encore un peu plus Yves Reding.



Dates clés Trophées

2021 :
- Excellence in Data Centre Awards Europe 2021

2020 :
- ICT Outsourcing Service Provider of the Year 2020
- Trophées de la Transformation Numérique 2018, 2020
- Cloud Innovation Partner of the Year 2019
- ICT Business Company of the Year 2019
- Excellence in Cloud Service with Local Impact 2018
- Oracle Technology and Cloud Specialized Partner of the Year 2017
- Managed Services Provider of the Year 2017, 2018
- Best IT Security Partner of the Year 2017
- Best Cloud Transformation Methods 2016
- European Code of Conduct for Data Centres award 2016

Certifications
- ISO 27001-22301-20000-27017-9001-14000-50001-HDS (Hébergeur de Données de Santé)
- PCI DSS
- Trois Data Centres certifiés Tier IV
- Label ESR

Un statut de référent

RGPD, directives NIS : l'initiative GAIA-X s'inscrit ainsi pleinement dans le prolongement logique des différentes initiatives menées par les instances européennes.

Fervent militant de la cause, EBRC compte maintenant mettre à profit ces évolutions pour intensifier son développement. Monsieur Reding conclut ainsi : « Nous avons la chance d'évoluer au Luxembourg, au centre de ces initiatives. Aujourd'hui, nous souhaitons donc proposer nos services dans toute l'Europe, avec en priorité la France, la Belgique et la Suisse. De cette manière, notre volonté est de construire avec nos clients une cyber-résilience afin de leur assurer en même temps, côté pile un développement agile et rapide et, côté face, la protection de leurs activités dans le monde digital, et ce via une maitrise totale de la chaine de service ; datacenters certifiés Tier IV, service de résilience business, centre de sécurité contre les cyber-attaques, service d'infogérance… l'ensemble du spectre est couvert ! »







LES UNIVERS VIRTUELS, DE NOUVELLES RÉALITÉS POUR DEMAIN

L'heure du troisième écran a sonné ! Casque de réalité augmentée, mixte, virtuelle … peu importe le nom que nous leur donnons, ces technologies immersives sont aujourd'hui identifiées comme le nouvel Eldorado par certains gouvernements et autres géants de la high tech ; le « Next Big Step » digital, dont la mise en œuvre réclame un accompagnement adapté, de la définition d'une stratégie jusqu'à son déploiement.

La chine considère désormais la réalité virtuelle comme une technologie aussi stratégique que l'intelligence artificielle, le Cloud, l'informatique quantique ou encore la voiture électrique - début 2021, la Corée du Sud crée une alliance entre les plus grandes entreprises industrielles du pays afin de dominer l'avenir des univers virtuels - le 8 juin dernier, le Sénat américain vote le U.S. Innovation & Competition Act (USICA), qui débloque près de 250 milliards $ en R&D, investissement et formation pédagogique dans les technologies critiques et émergentes, dont les technologies immersives : Les grandes manœuvres sont lancées ! « Concernant les géants de la high tech, même combat ! Tandis que Microsoft a récemment conclu un contrat de 21,9 milliards $ avec l'armée américaine pour déployer la réalité mixte, Facebook consacre désormais 20% de son effectif sur la réalité virtuelle et augmentée. Pendant ce temps, Epic Games lève sereinement 1 milliard de $ pour poursuivre le développement de son infrastructure d'expériences virtuelles… Des mouvements de fond qui posent les bases de la '' réalité '' d'aujourd'hui et de demain ! » introduit pour nous Nicolas Dupain, Président fondateur et initiateur de France Immersive Learning.



Nicolas Dupain

Bio express

- **2016 :** premières formulations d'un Learning lab intégrant la réalité virtuelle
- **2017 :** Création de l'Immersive Learning Lab (en microentreprise)
- **Fin 2018 :** Création de l'association France Immersive Learning
- **Février 2019 :** Immatriculation de la SASU "Immersive Learning Lab"
- **2021 :** 100 organisations ont rejoint l'association. Nicolas Dupain est désormais co-fondateur et vice-président de l'Association XR4Europe, administrateur du pôle de compétitivité Cap Digital et de l'AFXR.

Ne pas se lancer seul !

Ces nouveaux médias renouvèlent significativement le plaisir d'apprendre et de transmettre, de découvrir, d'échanger, de créer et de collaborer, permettent de gagner en engagement et en efficacité.
Fondée fin 2018 par 6 grands acteurs – Le Cnam, l'université Paris-Est Créteil, Natixis, Orange, l'Agefiph, et Défi Métiers - le Carif-Oref d'Île-de-France -, regroupant une centaine d'adhérents parmi lesquels des producteurs de contenus de réalité virtuelle et augmentée, des établissements de formation et d'enseignement supérieur de grands industriels, cette association se définit avant toute chose comme fédératrice et animatrice de cet écosystème émergeant ! Son ambition ? Structurer une filière d'excellence française de l'immersive Learning, construire les nécessaires synergies entre acteurs afin de jeter les bases d'une nouvelle économie de la connaissance, produire de la valeur et créer des emplois en France, contribuer à notre rayonnement et à notre souveraineté numérique.
Se positionnant comme un tiers de confiance entre ses membres, les donneurs d'ordre publics et privés, les financeurs et les prescripteurs, France Immersive Learning apparaît comme le premier de cordée du secteur, à l'avant-garde des usages des technologies immersives en France.
Ces technologies restent méconnues pour l'immense majorité des personnes et organisations. L'attrait qu'elles suscitent est légitime : elles sont d'une redoutable efficacité et apportent des bénéfices documentés.
Cependant, pour en tirer pleinement parti, il convient d'en maîtriser les tenants et aboutissants, d'identifier en conscience les opportunités et les risques. C'est pourquoi il apparaît indispensable de proposer à l'ensemble des professionnels un accompagnement de bout en bout des projets, répondant à leurs besoins et aux enjeux du continum stratégie - conception – mise en œuvre - déploiement, avec à la clé, un point d'entrée unique sur les meilleures entreprises du domaine.
"On voit souvent des organisations se lancer seules, par méconnaissance, dans des expérimentations mal maîtrisées, avec des risques importants de résultats décevants. Il faut accepter de ne pas savoir, d'avoir besoin d'être accompagné par des experts afin de gagner beaucoup de temps, d'argent et in fine de capacités à embarquer ses enseignants-formateurs-collaborateurs dans ce qui est une vraie transformation de leurs pratiques et postures professionnelles. » continue Nicolas Dupain.

Lab & Formation

Au-delà de son investissement dans l'animation de la filière, l'originalité de la proposition de valeur de France Immersive Learning tient à l'Immersive Learning Lab (i2L), une société non capitalistique détenue par et incarnation de l'Association.
Sa vocation ? Passer de la promesse technologique à la réalité des usages en dotant d'outils et de dispositifs pleinement opérationnels ! En d'autres termes, acculturer, former et outiller les professionnels pour relever le défi de la massification des usages des technologies immersives.
En particulier, i2L conseille et accompagne les organisations dans la définition de leurs besoins, dans la construction et la mise en œuvre de leur stratégie de déploiement, en privilégiant la mise en place de projets pilotes, vecteurs efficaces d'une nécessaire conduite du changement.
« i2L donne ainsi corps à une double ambition fondatrice : garantir la qualité pédagogique et l'effectivité des résultats. Comment ? Grâce à une équipe de 7 experts technopédagogues et à un lieu sans équivalent en France : le « 7e ciel », un showroom permanent des matériels et solutions, un « paradis technologique » de 700 m2 dédié à la transmission par l'immersion » explicite le fondateur.
« Et force est de constater qu'avec un tel lieu à disposition, les chantiers sont nombreux : évangéliser et former, beaucoup ; porter les thèmes clés identifiés : Inclusion, Handicap, Compétences relationnelles ; animer des groupes de travail sur des questions majeures (Vocabulaire, grille d'analyse et labellisation de la qualité d'un contenu XR, normalisation des traces d'apprentissage, Mesure d'impact des simulations sur la construction des parcours professionnels des publics prioritaires, Accessibilité des univers immersifs) ; développer CASE - KITCASE, notre solution de pilotage de session en réalité virtuelle, y intégrer les applications des membres de FIL afin d'en faire une véritable plateforme de distribution, grâce à un store indépendant France Immersive Content.
Nous travaillons aussi à transformer la SASU I2L en Société Coopérative d'Intérêt Collectif afin de développer collectivement les briques technologiques socles et souveraines nécessaires aux déploiements des acteurs français et francophones… une question au cœur de nos préoccupations ! »

Les enjeux de souveraineté numérique

Pour conclure notre entretien, Nicolas Dupain souhaite sensibiliser les décideurs publics et privés sur la nécessité de se confronter au plus vite à ce nouveau paradigme : « Nous sommes aujourd'hui face à des univers en pleine expansion. Les métaverses sont en construction à l'échelle planétaire poussés par des acteurs aux visées parfois hégémoniques et souvent peu philanthropiques, de nature à remettre en cause notre souveraineté en s'affranchissant de nos modèles permettant de "faire société".
L'avènement du « 3e écran », celui qu'on porte devant les yeux, offre ainsi de remarquables opportunités pour la France comme pour l'Europe… La crise du Covid-19 a été l'occasion de prendre pleinement conscience de notre dépendance aux services numériques des GAFAM et BATX ! Nous nous devons de saisir cette opportunité et construire collectivement les outils de notre souveraineté et de nos capacités dans ces univers virtuels, qui nous seront demain familiers et indispensables. Les JO 2024 seront le moment d'incarnation de nos savoir-faire et de notre rayonnement culturel. Ils sont par là même le marqueur de notre aptitude à avoir saisi ou non cette occasion - Rejoignez-nous » !

Ce qu'ils en pensent

Le Cnam a bénéficié dès 2019 de l'accompagnement des experts de l'Immersive Learning Lab (i2L) pour ses projets innovants utilisant des technologies immersives : "Apprentis360" a permis à des apprentis du CFA de réaliser eux-mêmes des reportages en 360° sur des thématiques du développement durable - "Geste'VR" a permis de modéliser en VR un laboratoire de TP de chimie avec la société Mimbus (membre de l'association) pour former aux gestes techniques, parfois dangereux. La simulation obtenue est un véritable jumeau numérique de la salle de TP et les élèves vont le découvrir avant même d'y entrer physiquement.
Sans les apports des experts d'i2L, ces projets n'auraient pas pu voir le jour dans les délais impartis.
Thierry Koscielniak, Directeur National du Numérique au Cnam

L'équipe Learning & Development de Natixis cherchait un moyen d'intégrer la réalité virtuelle dans ses modalités de formations, collaboration, onboarding, engagement, à l'échelle internationale, de manière durable, industrielle, reproductible. Impossible de traiter un tel sujet seul.
Grâce la collaboration avec l'Immersive Learning Lab, l'équipe a pu mettre à disposition de ses collaborateurs un LAB VR de démonstration permanent, réaliser et présenter des vidéos immersives à Paris et à Hong Kong, organiser des réunions virtuelles, faire visiter les futurs locaux aux collaborateurs, présenter le nouveau schéma directeur immobilier par la direction Workplace en réalité virtuelle, obtenir un système clé en main permettant à nos formateurs de gérer les casques VR de sa salle de formation, de définir les standards réseau de demain pour déployer largement la VR.
A noter : l'entraide entre membres du réseau. Merci en particulier au CNAM pour son prêt de matériel. Car c'est aussi cela, France Immersive Learning : un réseau.
Pascal Aubert, Digital Learning Leader de NATIXIS

L'Institut Mines Télécom a sollicité l'Immersive Learning Lab (i2L) dans le cadre d'utilisation pédagogique de la VR. D'un côté sur des projets précis tels que l'amélioration de la prise de parole en public ou dans le cadre de conférences données directement aux étudiants. De l'autre, au niveau plus national, avec des rencontres avec le groupe de travail IMT dédié aux questions XR, des discussions et des démonstrations pour continuer notre montée en compétences sur le sujet.
I2L guide le personnel IMT dans l'amélioration de la mise en place des dispositifs pédagogiques, tant sur l'aspect matériel, que sur l'accompagnement et la sécurité (hygiène notamment) des séances. C'est également une forte valeur ajoutée directe auprès des étudiants de certaines formations de l'IMT, puisque i2L intervient auprès d'eux et leur dresse un panorama de la VR ; des échanges très appréciés, car très qualitatifs aux vues de l'excellente connaissance du marché que possède d'i2L (matériels et logiciels).
Laura LUCHE, Chargée de mission en appui aux transformations éducatives, Instituts Mines-Telecom

UNE CULTURE TRANSATLANTIQUE AU SERVICE DE L'EUROPE ET DES DOM-TOM

Un monde en mouvement, où tout s'accélère, engendre des paramètres de moins en moins prévisibles, des informations de plus en plus volatiles. De ce fait, la nécessité de mettre en place des canaux et des outils permettant une prise de décision rapide et agile. Intensifié par la dernière crise sanitaire, le déploiement du digital est ainsi devenu inévitable ...



Pascal Macherez

C'est en tout cas sur cette réflexion que s'est construite Tema Solutions ! Fondée en 2006 avec l'objectif assumé de devenir à terme leader en digitalisation d'entreprise, cette société Made in Canada a en effet fait le constat suivant : posséder une information fiable permet d'agir au lieu de réagir, d'anticiper au lieu de subir.

« En ce sens, le digital devient mécaniquement Le levier incontournable ; celui qui permettra de prendre la bonne décision au bon moment, de comprendre avant de faire. Mais au-delà de ce constat, il existe en réalité une deuxième problématique, à la base de notre valeur ajoutée. Historiquement, au niveau des ERP et plus encore, les compagnies américaines préféraient se reposer sur une solution unique, synthétisant l'ensemble de la chaine logiciel ; une « unification des systèmes », un tout-en-un, alors suivi par la grande majorité des entreprises ... mais depuis, la donne a changé ! Systèmes SaaS, ouvertures plus fiables, flexibilité etc. les exigences sont différentes. Ainsi, notre force réside justement dans le fait d'avoir anticipé cette nouvelle tendance. Depuis 10 ans, nous unifions les meilleures solutions du marché avec les ERP » précise Pascal Macherez, CEO de Tema Solutions.

Nativement présent aux États-Unis et au Canada, la société se met donc dorénavant au service des sociétés européennes et des DOM TOM afin de leur faire profiter d'une vision novatrice et éprouvée : « Venant du monde de l'ERP, nous nous sommes ensuite spécialisés dans l'analyse des processus d'affaires, et donc mécaniquement, dans leur transformation » précise encore un peu plus le Président.

Très sensible aux limitations et aux rigidités des ERP, Tema Solutions a donc dans un premier temps recherché des solutions complémentaires, apportant une plus grande flexibilité, avant de finalement faire dialoguer l'ensemble de ces solutions entre elles. Résultat ? L'obtention d'un système d'informations nouvelle génération, redoutable d'efficacité et de flexibilité.

Vers l'ERP et au-delà

Parallèlement, le COVID a également été un véritable accélérateur de tendance ! Depuis la dernière crise sanitaire, les entreprises n'ont en effet plus le choix : elles doivent au maximum digitaliser leurs processus ! Ainsi, beaucoup d'entre elles ont été touchées par les limites de leur seul et unique ERP ...
« Pour permettre cette grande numérisation, l'idée est de prendre tout en compte : de la réception d'une commande jusqu'au suivi SAV etc. et ce en limitant au maximum les doubles saisies, même en situation de multi systèmes. Dans ce sens, les axes de travail sont par exemple la digitalisation des commandes clients, les factures fournisseurs ... mais aussi offrir de la mobilité aux commerciaux ou aux techniciens, optimiser leur collaboration avec les ERP etc. » continue Monsieur Macherez.



Bio express Pascal Macherez

- **1973 :** naissance à Soissons dans L'Aisne
- **2000 :** Arrivé comme Ingénieur commercial chez IBM à Dublin (Irlande)
- **2002 :** Directeur du programme ISV (intergator software vendor) pour IBM France, suisse et Belgique
- **2003 :** Départ pour le Canada
- **2004 :** premiers pas dans la vente de logiciel ERP avec dans un premier temps un logiciel pour PME puis JDEdwards d'Orcale
- **2006 :** devient citoyen Canadien
- **2006 :** Création de Tema Solutions
- **2010 :** Signature de contrats de partenariat majeurs pour une mise en marché des premiers logiciels Français au Canada, Apisoft (maintenant Dimo), Divalto et VDoc (nouvellement Moovapps by Visiativ)
- **2011 :** Premiers succès sur les marchés des États-Unis et du Mexique
- **2015 :** 100ème logiciel vendu et installé au Canada, pour plus de 3000 utilisateurs quotidiens
- **2019 :** Création de Tema Experts, filiale de Tema Solutions pour le marché Français et des DOM – TOM
- **2020 :** Le 200ème logiciel est vendu !

La TNGV

Pour tenir cette promesse, Tema a ainsi adapté une méthode dite de Transformation Numérique à Grande Vitesse (TNGV).

Développée par son partenaire Visiativ (leader européen en digitalisation), cette approche permet de cartographier les besoins en digitalisation d'une entreprise, de les classifier et de les prioriser, avant de mettre en place des plans de changement, en passant par de nouveaux processus d'affaires jusqu'à l'implantation de nouvelles solutions.

« C'est notamment grâce à ce statut de leader sur la méthode TNGV que nous réussissons à nous positionner comme une référence du secteur, que ce soit dans les Caraïbes, en Amérique du Nord ou encore au Mexique ! Bien évidemment, notre proximité, liée à un fuseau horaire commun, conditionne également cette réalité » ponctue finalement Pascal Macherez. « Un exemple de réussite ? nous avons la chance d'entretenir une véritable relation de confiance avec le leader US du chauffage industriel. Ce dernier a ainsi fait appel à nous pour un gros programme de digitalisation. Nous avons ici commencé par la mise en place d'un ERP, puis d'un BPM pour apporter de la flexibilité et une touche collaborative à l'ERP. Suite à quoi nous sommes passés à la digitalisation des factures fournisseurs pour finir par la mise en place de mobilité SAV etc. Au final, 5 logiciels installés ; une couverture qui leur permet désormais de profiter d'une digitalisation totale, sans papier, de la prise de commande jusqu'au SAV ... une chaine logiciel éprouvée, que nous souhaitons maintenant proposer à tous nos clients ! »

Et maintenant ... l'Europe !

Fort des succès rencontrés au Nord-Amérique, de plus en plus de compagnies françaises souhaitent bénéficier du savoir-faire Tema Solutions. Sa réponse ? L'ouverture d'une filiale en France. « Notre objectif est ainsi d'aider les entreprises à passer avec succès le cap de cette digitalisation, et donc de faire de la dernière crise du Covid une fenêtre d'opportunités ... » conclut Pascal Macherez.



Détourner les cyberattaques grâce à l'IA

Les menaces de demain exigent une nouvelle approche de la sécurité d'entreprise : protection des Endpoints, détection et intervention, contrôle IoT, sécurisation du Cloud ... des points de friction que nous identifions aujourd'hui avec Blandine Delaporte, Sales Engineer Director, Southern EMEA.



Blandine Delaporte

Informations Entreprises : En termes de cybersécurité, quels nouveaux pré-requis induit le monde post Covid ?

Blandine Delaporte : Les années 2020-2021, déjà difficiles sur le plan sanitaire et économique, resteront dans les annales de la cybercriminalité. Le COVID-19 a, en effet, bouleversé notre façon de vivre mais également de travailler. Le télétravail, adopté massivement, a rendu les réseaux des entreprises plus vulnérables aux cyberattaques et induit en conséquence une pression supplémentaire pour les RSSI. Le début de la crise a pris tout le monde de court. Les entreprises n'ont pas eu le temps de s'organiser et de protéger leurs différents équipements mobiles, elles n'ont également pas été à même d'éduquer les utilisateurs aux bonnes pratiques de la cybersécurité. Depuis, face à la pérennisation du télétravail, la plupart des entreprises - quels que soient leur taille et secteur d'activité – ont pris conscience de l'importance de mieux protéger leurs équipements mobiles pour lutter efficacement contre les cybermenaces. On a d'ailleurs constaté une très forte augmentation des demandes notamment dans le secteur de la santé.
Une solution de sécurité agile, dans le cloud, apparait désormais essentielle pour protéger les activités liées au télétravail. L'objectif est de disposer d'une vue centralisée et de pouvoir procéder à des opérations de recherche, voire de lancer des remédiations (roll-back) à distance.
SentinelOne fait preuve d'une grande agilité en la matière. Toutefois, l'amélioration de la sécurité ne passe pas uniquement par la mise en œuvre de solutions techniques avancées mais aussi par une adaptation du comportement des utilisateurs. Les entreprises doivent former, sensibiliser et impliquer davantage leurs collaborateurs afin qu'ils adoptent un comportement plus responsable.



I.E : En pratique, quelles sont les solutions à privilégier ?

Blandine Delaporte : Toute entreprise, quelle que soit sa taille, est une cible potentielle pour les cybercriminels. Aucune n'est protégée à 100 %. Pour lutter efficacement contre des attaques de plus en plus sophistiquées, les antivirus traditionnels ou systèmes de chiffrement ne suffisent plus. À mesure que les entreprises acceptent l'idée qu'elles puissent être attaquées à tout moment, elles doivent envisager - au-delà des contrôles préventifs – d'autres technologies comme l'EDR (Endpoint Detection Response) ou le XDR (Extended Detection Response). Ces nouvelles technologies sont, en effet, adaptées à la réalité du moment. Les défenseurs doivent impérativement adopter une approche innovante de la détection et la réponse aux incidents s'ils veulent garder une, voire plusieurs longueurs d'avance. Le travail à distance et le recours massif au cloud pour les infrastructures augmentent la surface d'attaque. Dans ce contexte, seule une plateforme intégrée peut fournir la visibilité et les défenses automatisées requises pour tous les actifs. En combinant la protection des terminaux, des réseaux et des applications, le système XDR peut permettre de gagner cette course grâce à une détection, un triage et une réponse améliorés.
Pour s'y préparer, les éditeurs de logiciels de sécurité doivent donc étoffer et consolider leur technologie tout en mettant en place une architecture qui leur permettra d'intégrer des données provenant de différentes sources, de les corréler et d'agir là où c'est nécessaire.

I.E : De ce point de départ, sur quoi repose l'approche SentinelOne ?

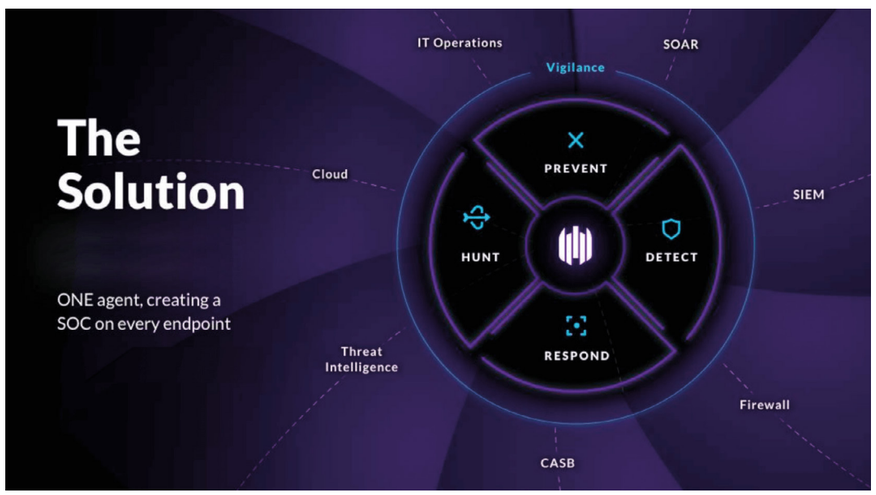
Blandine Delaporte : Pionnier de l'IA comportementale, SentinelOne est à l'origine de la première plateforme de détection et de réponse étendues (XDR), conçue pour prévenir et remédier aux attaques de manière autonome, réduisant ainsi la charge pour les humains. Cette plateforme, qui remplace les antivirus d'ancienne génération, défend instantanément les entreprises contre les cyberattaques, à la vitesse de la machine sur tous leurs actifs, des postes de travail aux dispositifs IoT, en passant par les conteneurs et workloads dans le cloud. Elle absorbe, corrèle et interroge en temps réel des pétaoctets de données structurées et non structurées provenant d'une myriade de sources diverses, externes et internes, en constante expansion. Sa technologie XDR crée un contexte riche et offre une meilleure visibilité via une représentation dynamique des données dans l'entreprise. En conséquence, les données de SentinelOne et la plateforme XDR, alimentée par l'IA, permettent aux entreprises de garder une longueur d'avance sur les cybercriminels d'aujourd'hui et de mieux protéger leur actif le plus important : les données.

I.E : Quelle forme prend votre proposition ? Pour quelle valeur ajoutée ?

Blandine Delaporte : Les analystes de sécurité d'aujourd'hui ont trop de données granulaires et pas suffisamment de contexte. Lorsqu'ils ne disposent pas d'une vue globale, ils ne peuvent pas prendre les mesures appropriées. SentinelOne aide les équipes SOC à prévenir, détecter et répondre aux cyberattaques, même les plus sophistiquées - à améliorer leurs résultats en matière de sécurité de manière autonome, sans intervention humaine. SentinelOne utilise des capacités d'apprentissage automatique (IA/ML) pour protéger les endpoints des utilisateurs et les charges de travail des serveurs sur un large éventail de systèmes d'exploitation. Ces automatisations sont conçues pour surveiller en temps réel le nombre croissant de vecteurs d'attaque et avoir une bonne compréhension du contexte, calquée sur le modèle d'une chaîne cybercriminelle (ou Kill Chain). Cela permet aux analystes de bénéficier d'une vue globale de la situation sans avoir à effectuer des opérations pénibles d'analyse, d'assemblage et de spéculation requises par d'autres solutions de cybersécurité.
La technologie et l'approche de SentinelOne sont validées dans la pratique, par les résultats exceptionnels des tests effectués par des tiers et la qualification de leader par les principaux analystes et évaluations de l'industrie mondiale, notamment MITRE Engenuity ATT&CK®, Gartner, Forrester, et d'autres encore...
La raison d'être de SentinelOne est d'apporter une réponse optimale, agile et qualifiée au fléau de l'ère numérique : la cybersécurité. Fournisseur indépendant neutre et impartial, SentinelOne place l'intégrité au premier plan et favorise une culture d'égalité, de diversité et d'inclusion. Sa mission est de protéger et de sécuriser les piliers fondamentaux de l'infrastructure moderne : les données et systèmes qui stockent, traitent et partagent les informations. Il s'agit d'une mission sans fin car les attaquants évoluent rapidement dans leur quête pour perturber les opérations, violer les données, réaliser des profits et infliger des dommages. SentinelOne s'engage à servir ses clients et à protéger les données et les infrastructures les plus importantes.

I.E : Quelles perspectives pour SentinelOne ?

Blandine Delaporte :
Aujourd'hui, la majorité des organisations ont des difficultés à répondre à de nouveaux incidents le jour même. Leurs analystes SOC sont dépassés par la surcharge d'alertes de sécurité et il y a une véritable pénurie d'experts qualifiés dans le domaine. En parallèle, le paysage des cybermenaces se complexifie et les attaquants évoluent rapidement dans leurs techniques et leurs motivations.
SentinelOne s'engage à rendre le monde plus sûr en protégeant et en sécurisant les piliers fondamentaux de l'infrastructure moderne : les données et les systèmes qui stockent, traitent et partagent les informations. Son approche, basée sur l'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage automatique (ML), permet d'identifier et contextualiser les activités anormales et malveillantes, afin que les entreprises d'aujourd'hui puissent prendre des mesures éclairées et automatisées contre les menaces avancées, à la vitesse de la machine.
SentinelOne continuera d'aider les clients à simplifier leur pile de cybersécurité et à offrir plus de valeur en remplaçant les solutions traditionnelles à commande humaine, devenues inefficaces.



LA TRANSFORMATION DIGITALE BOUSCULE L'UTILISATION DES DONNÉES

Mphasis
le futur en action

La crise COVID a considérablement accéléré le lancement de projets de transformation digitale au cœur duquel l'utilisation des données occupe une place centrale.

Alors que notre pays et le monde occidental reprennent progressivement une vie économique normale avec une reprise de l'activité à des niveaux similaires à ceux que nous connaissions avant le démarrage de la crise sanitaire, deux événements majeurs se sont produits. Ils concernent tout d'abord l'adoption généralisée de la consommation numérique et ensuite l'accélération de cette dernière par la crise COVID qui a forcé toutes les entreprises à revoir leur mode de fonctionnement interne en digitalisant également leur relation client.

La multiplication des interactions entre les consommateurs et les entreprises via les canaux digitaux a pour effet d'accentuer l'importance de la mise en place de personnalisation (on parle également d'hypersonnalisation) des offres. On assiste par exemple à l'explosion des outils d'intelligence artificielle qui à l'aide d'algorithmes puissants permettent aux entreprises de mieux connaitre les habitudes de consommation de leurs clients.
Au cœur de ce « nouveau normal » se trouve l'utilisation et l'exploitation des données qui revêt un caractère doublement important en raison du cadre réglementaire (législation RGPD et CNIL) ainsi que sécuritaire (cyber attaque). Les entreprises doivent donc redoubler de prudence pour s'assurer que les informations qu'elles possèdent sur leurs clients sont données avec leur consentement et qu'elles ne tombent pas entre les mains de pirates informatiques.
Ces nouveaux risques liés à l'explosion du digital et de la bonne utilisation des données clients entraînent le recours à des nouveaux besoins d'assistance de ces entreprises. Une nouvelle économie tournée autour de l'accompagnement et l'implémentation des stratégies de transformation digitale façonne ce qui constitue la nouvelle révolution industrielle, créatrice de valeur ajoutée et de nouveaux emplois sur le marché.
Mphasis, entreprise de services informatiques, joue un rôle majeur dans ce nouvel écosystème. Elle dispose notamment d'un important son savoir-faire en matière de mise en place de plateforme numérique et d'une forte expertise dans l'analyse des données ainsi que leur migration et développement dans des espaces d'hébergement cloud.
Depuis plus de 10 ans, Mphasis est présente sur le marché français et apporte une large gamme de compétences technologiques et fonctionnelles à ses clients en réalisant des projets de transformation digitale complexe où l'exploitation des données sont au cœur des problématiques à résoudre.



Pour plus d'informations,
contacter le 01 58 18 66 00
https://www.mphasis.com/home.html
https://www.wyde.com/fr/home.html

Ils sont tous les deux chefs d'entreprise. La différence ?



L'un utilise Dext
L'autre non...

Avec Dext arrêtez de perdre du temps à gérer votre comptabilité

dext.com/fr

Excellent ★★★★★ Trustpilot | Noté 4.7 sur 5



La technologie qu'il faut,là où il faut !



PROMOTEURS



INSTALLATEURS



PROPRIETAIRES



OCCUPANTS

Quels que soient vos besoins, adoptez une solution qui vous permet enfin de vous libérer des contraintes d'aménagements et des évolutions. Libérez-vous des difficultés d'installation et choisissez la sérénité. Profitez d'un confort incomparable à coût maîtrisé !

BY REVAME

https://revame.com
info@revame.com
02 38 22 26 01

Par Lucie Brasseur

Trésorerie suffisante et activité qui revient à la normale : la sortie de crise est-elle vraiment là ?

D'après la 73ème enquête de conjecture BPI publiée en juillet, la situation de trésorerie des TPE-PME reste solide. Ainsi les TPE-PME, bien qu'impactées par la crise sanitaire, déclarent pour 63 % d'entre elles, que leur trésorerie reste suffisante après la mobilisation des dispositifs de soutien gouvernementaux (contre 57 % en avril 2021 et 49 % il y a un an).
Mieux, à l'horizon 2022, les trois quarts des TPE-PME pensent avoir retrouvé leur niveau d'activité d'avant-crise et 37 % affirment l'avoir déjà retrouvé, voire dépassé.



© AdobeStock


© AdobeStock

Investissements d'avenir : 370M€ pour accélérer la transition vers l'économie circulaire

Chaque année en France 800 millions de tonnes de matières sont consommées alors que près de 350 millions de tonnes de déchets sont produites, dont près de 120 millions de tonnes non recyclés. Pour accélérer la transition et aux côtés des 200 millions d'euros déjà mobilisés par l'Etat dans le cadre du volet économie circulaire du plan France Relance sur la période 2021-2022, Barbara Pompili et Agnès Pannier-Runacher ont annoncé mi septembre une rallonge de 370 millions d'euros supplémentaires.

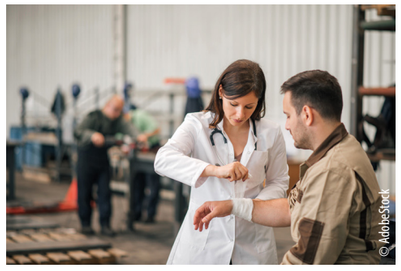
Dans ce contexte, les ministres lancent l'appel à projets « Solutions innovantes pour l'amélioration de la recyclabilité, du recyclage et de la réincorporation des matériaux + » visant à accompagner les projets d'innovation dans le domaine des technologies du tri des matériaux et à soutenir l'innovation dans le domaine du recyclage des plastiques pour qu'émergent de nouvelles solutions pour recycler plus et mieux. L'appel à projets est ouvert jusqu'au 23 juillet 2022. D'autres thématiques seront ouvertes d'ici le premier trimestre 2022 : le recyclage des métaux stratégiques, le recyclage des textiles, des composites et des papiers cartons.


© AdobeStock

Santé au travail, enfin une loi pour favoriser la prévention!

Le 23 juillet, l'Assemblée Nationale entérinait l'adoption de la proposition de loi relative au renforcement de la prévention en santé au travail. Les 29 articles du texte entreront en vigueur le 31 mars 2022. D'ici là, de nombreux décrets d'application seront encore discutés d'ici la fin de l'année.

De manière générale les élus souhaitent passer de la culture de la réparation, impliquant désertions professionnelles et ruptures de parcours, à la culture de la prévention. Ainsi, le DUERP devra matérialiser les axes stratégiques à suivre en matière de prévention des risques professionnels autant que servir d'outil de traçabilité collective.


© AdobeStock

L'Institut de l'Entreprise et The Conference Board publient « Leading in a Post-COVID-19 Recovery », l'analyse pour la France d'une enquête mondiale, menée auprès de plus de 1 500 dirigeants d'entreprises, sur leur vision de la reprise économique après la pandémie de Covid-19.

En France, 55 dirigeants se sont prêtés à l'exercice cette année. L'analyse de leurs réponses, et la comparaison avec celles de leurs homologues des autres pays étudiés, font apparaître des spécificités françaises : l'enjeu environnemental est l'une des préoccupations majeures des dirigeants français. La réduction de l'empreinte environnementale apparaît au 2ème rang des priorités des dirigeants français, alors qu'elle n'arrive qu'au 17ème rang en moyenne sur tous les pays étudiés.

En France, les dirigeants placent le manque de diversité dans les équipes en 3ème place des obstacles à surmonter, derrière les effets du COVID-19 et le cloisonnement des organisations. Ils se distinguent en ce sens nettement des autres pays, où cet item n'apparaît qu'en 16ème position en moyenne.


© AdobeStock


© AdobeStock

13 recommandations pour lever les freins au développement des start-up françaises industrielles

Publié en septembre, un rapport de l'Inspection générale des finances et du Conseil général de l'économie propose 13 pistes pour favoriser le développement des startups industrielles en phase d'industrialisation. Selon le cabinet de la ministre de l'industrie, le potentiel serait de 70 à 100 nouvelles usines d'ici 2025. Dans la même veine, une étude du cabinet Roland Berger, évaluant les 15 principales start-up du secteur affirme qu'il serait question de 3.000 emplois d'ici 2025 et 10.000 d'ici 2030. Pour mieux comprendre, 11.000 emplois nets ont été créés par l'industrie en France en 2019.

Si le rapport préconise la reconduction le fonds public SPI (sociétés de projets industriels) de Bpifrance, il met en garde sur la dimension clairement insuffisante du fonds et encourage les entreprises privées à s'engager dans la création de fonds privés type «corporate venture capital» (CVC) tels que le fonds Total Carbon Neutrality Ventures doté à terme de 400 millions d'euros, le fond d'Air Liquide (100 M EUR), Safran Corporate ventures (80 M EUR), Seb Alliance ou EDF Pulse.


© AdobeStock


© AdobeStock

78% des salariés opteraient une entreprise engagée pour la transition écologique

D'après une étude de l'Institut CSA pour LinkedIn et l'ADEME, 78% des salariés choisiraient, à offres équivalentes, de rejoindre une entreprise engagée pour la transition écologique. L'environnement serait la deuxième préoccupation principale des salariés, et même la première chez les jeunes salariés de moins de 35 ans. 88% des salariés affirment que la transition écologique est un sujet clef dans leur entreprise, et 36% d'entre eux qu'il est prioritaire. 71% affirment agir personnellement en faveur de la transition écologique au sein de leur entreprise. 68% des salariés veulent être formés aux enjeux de la transition écologique dans leur entreprise. 42% des salariés souhaiteraient, sur le long terme, changer de métier ou se reconvertir pour exercer un emploi plus en lien avec l'écologie.

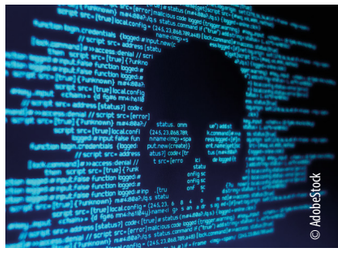
Pass sanitaire : un impact relativement contenu pour la CPME

Une enquête réalisée pour la CPME entre le 18 et le 28 août dernier auprès de 1009 dirigeants de TPE-PME révèle que si la mise en place du pass sanitaire n'a pas été neutre sur le plan économique et social, son impact est cependant relativement contenu. Cependant, dans certains secteurs tels que la restauration, les salles de sport ou de spectacles, les casinos, le transport de voyageurs…) les entreprises déjà en difficultés se voient davantage fragilisées. L'enquête révèle que la mise en place du pass sanitaire s'est traduite par une baisse d'activité pour 54% des entreprises interrogées, par des difficultés avec leurs clients (27 %), et par des difficultés avec leurs salariés (18 %). Cependant, pour 47% d'entre elles, le pass sanitaire n'aurait pas occasionné de difficultés particulières.


© AdobeStock

346 enquêtes contre les rançonneurs informatiques depuis le début 2021

Selon nos confères de l'AFP, au cours des huit premiers momis de l'année 2021, le Parquet de Paris aurait ouvert 346 enquêtes en lien avec des rançongiciels, contre 243 sur toute l'année 2020. L'an dernier, les rançongiciels concernaient 60% des dossiers d'attaques informatiques, cette année on atteint les 85%. Les questions de cybersécurité n'ont pas fini d'inquiéter les dirigeants d'entreprise et les forces de l'ordre.


© AdobeStock

Réussir sa transition écologique, une question de survie pour de nombreuses entreprises

Créée en 1991, l'ADEME - devenue l'Agence de la transition écologique en 2020, - est l'opérateur de l'Etat dans les territoires de sa politique pour la transition environnementale. Acteurs financeurs, les quelques 1000 collaborateurs de l'Agence réunis entre son siège à Angers et ses 17 directions régionales, apportent au monde économique son expertise et ses solutions de financement, en même temps qu'ils font remonter au gouvernement les initiatives territoriales, les besoins et les enjeux d'avenir. Diplômé en droit maritime et protection de l'environnement, Arnaud Leroy a suivi une carrière politique dédiée à la protection de l'environnement dans un contexte de changements climatiques. En 2018, son double parcours européen et au sein de l'Assemblée nationale, le conduit à être nommé président de l'ADEME. Rencontre.

Par Lucie Brasseur

Arnaud Leroy, Président de l'ADEME « Bienvenue dans un monde en transition »

© AdobeStock



Informations entreprise : Quel est le rôle de l'ADEME, l'Agence de la transition écologique ?

Arnaud Leroy, Président de l'ADEME : Depuis 30 ans, les équipes de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) — devenue l'Agence de la transition écologique en 2020 -, soutiennent ceux qui imaginent nos façons de consommer, de produire, de travailler, de vivre ensemble durablement. Notre rôle est d'accompagner les acteurs économiques notamment pour qu'ils puissent saisir des relais de croissance plus respectueux de l'environnement. En 2010, l'Etat a confié à l'Agence la gestion de quatre domaines clés du Programme des Investissements d'Avenir (PIA), piloté par le Commissariat général à l'investissement : énergies décarbonées et chimie verte, véhicules et mobilité du futur, réseaux intelligents, économie circulaire. Qu'il s'agisse d'investissements, de formation, d'intégration des innovations de ceux qui produisent jusqu'à ceux qui utilisent, le monde de 2030 se décide aujourd'hui. Dans ce cadre, l'ADEME lance des appels à manifestations d'intérêt (AMI) encadrés par des feuilles de route stratégiques. Principales bénéficiaires des Investissements d'Avenir, les entreprises reçoivent 85 % des montants attribués, dont 50 % d'entre elles sont des TPE/PME ou des ETI.

« Qu'il s'agisse d'investissements, de formation, d'intégration des innovations de ceux qui produisent jusqu'à ceux qui utilisent, le monde de 2030 se décide aujourd'hui. »

IE : On sait que la France doit diviser par quatre ses émissions de gaz à effet de serre à l'horizon 2050. Réaliser le « Facteur 4 », comme on dit, c'est tout votre objectif ?

AL : Qu'il s'agisse d'énergie, de gestion des déchets, de maintien de la qualité de l'air, ou de la préservation des ressources… tout est lié. Le projet de loi relatif à la transition énergétique, les Investissements d'Avenir, ou les initiatives menées localement par les pionniers sur les territoires, confirment que la France avance déterminée dans cette optique.

IE : Existe-t-il un profil type d'entreprise engagée : taille, actionnariat, secteur d'activité ou localisation géographique… ?

AL : Non, il s'agit surtout de la prise de conscience de l'équipe dirigeante, des salariés, de l'écosystème opérationnel, qui est persuadé que réussir la transition écologique de son entreprise n'est pas une option mais une question de survie. Généralement, le déclencheur est l'engagement d'un important client dans une démarche RSE ou la reprise de l'entreprise par la génération suivante.

IE : Dans quel cadre les entreprises vous consultent-elles ?

AL : Souvent, il est question de mieux comprendre une technologie ou un marché. Elles cherchent à savoir si elles peuvent inscrire un projet dans un AMI, bénéficier d'une subvention ou d'une expertise…

IE : Quels types de financements accordez-vous ?

AL : Nous encourageons les projets de R&D via le Programme d'Investissements d'Avenir. Nous finançons en partie les audits et études de faisabilité, nous élaborons des partenariats comme celui signé avec la BPI pour créer l'accélérateur de transition énergétique.

Bio Expresse
Arnaud Leroy

Arnaud Leroy a démarré sa carrière politique au Parlement européen. En 2004, il a rejoint l'Agence européenne de sécurité maritime où il s'occupait particulièrement de la division Environnement et Changement climatique. Élu député en 2012, il a siégé pendant 5 ans à la Commission du développement durable et de l'aménagement du territoire et à la Commission des affaires européennes de l'Assemblée Nationale. Il y a particulièrement suivi les textes liés à la transition écologique et énergétique. Auteur et rapporteur de la proposition de loi, appelée « loi Leroy », sur l'économie bleue, adoptée en 2016, il a présidé le groupe d'étude sur les changements climatiques à l'Assemblée nationale et coprésidé, avec le député Bertrand Pancher, l'Association Bilan Carbone. En 2018, Emmanuel Macron, le nomme président de l'ADEME.

Programme d'Investissements d'Avenir

Mis en œuvre et piloté par le Secrétariat général pour l'investissement (SGPI), avec le ministère de la Transition écologique et solidaire, le ministère de l'Enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation, et le ministère de l'Économie, le Programme d'Investissements d'Avenir favorise l'accélération de la croissance verte et l'emploi. Les opérateurs de terrain, dont l'ADEME, pour la part sur la transition énergétique et environnementale, apporte expertise et financements aux acteurs économiques volontaires afin de renforcer leur compétitivité.

Ainsi, dès 2010, à la suite des conclusions de la commission sur les priorités stratégiques d'investissement et l'emprunt national, 35 milliards d'euros de crédits ont été alloués à six axes stratégiques (PIA) : l'enseignement supérieur, la recherche et la formation ; la valorisation de la recherche et le transfert au monde économique ; les filières industrielles : développement des PME et ETI innovantes, consolidation des filières stratégiques de demain ; le développement durable ; l'économie numérique ; la santé et les biotechnologies.

En 2013, 12 milliards d'euros supplémentaires, puis 10 milliards d'euros en 2017, ont ensuite été abondés pour poursuivre ces objectifs. Au travers ces différentes phases du PIA, environ 4 milliards d'euros de crédits sont dédiés à l'ADEME sur la période 2010-2020 pour financer des projets innovants et développer les filières industrielles de demain.



L'AUTOCONSOMMATION PHOTOVOLTAÏQUE POUR LES PROFESSIONNELS

« Le photovoltaïque s'applique à tout le monde et partout ! » Cette conviction, portée par le PDG de France Solar, Ercan Kilicdemir, est à la base de la proposition de l'entreprise : Pionnier du circuit court de l'énergie, pour accompagner les particuliers et les entreprises à devenir des acteurs de la transition énergétique, et prendre ce virage stratégique inéluctable et vertueux. Focus !



Sebastien Ferry, *Directeur Commercial Service Particulier*
Ercan Kilicdemir, *PDG*
Thomas Fliegans, *Directeur Commercial Service Professionnel*

Fondée en 2009, l'entreprise France Solar affiche depuis sa création la même envie, la même ambition : devenir le référent Grand-Est sur les solutions d'économie d'énergie ! Ainsi, et dès ses premières réflexions sur le sujet, Ercan Kilicdemir a porté son dévolu sur ce qui lui apparaissait être la solution la plus adéquate, la plus en phase avec les problématiques modernes : le photovoltaïque.

Et aujourd'hui, force est de constater que le pari a porté ses fruits : à la tête d'une armée de 330 collaborateurs répartis dans 8 agences, France Solar a installé plus de 500.000 m2 de panneaux photovoltaïques depuis sa création en 2009.

« Ercan Kilicdemir figure sur la liste des dirigeants de moins de 35 ans les plus influents en Alsace. Conditionnant notre ADN start-up, cette reconnaissance nous a également permis de gagner encore un peu plus en dynamisme, mais aussi en efficience. À cela s'ajoute aussi tout un ensemble de labellisations, que ce soit au niveau de notre engagement écologique ou qualité : QualiPV, ISO 9001, PV Cycle et FAIRE (ADEME) etc. » détaille tout d'abord Thomas Fliegans, directeur commercial de la société.

Chiffres clés France Solar

- **+ de 12 ans** d'expérience
- **1** bureau d'étude dédié à la production photovoltaïque et aux économies d'énergie
- **500.000 m2** de panneaux photovoltaïques installés
- **7** agences en France et 1 agence en Suisse
- **Une offre complète pour le segment résidentiel :** panneaux photovoltaïques, pompe à chaleur, ballon thermodynamique…
- **Un service dédié aux segments professionnels :** systèmes photovoltaïques en autoconsommation ou en revente
- **Une offre de rénovation énergétique** pour tout type de bâtiment



Du particulier au professionnel

De ce postulat riche, France Solar souhaite de cette manière adresser tous les besoins, du particulier au professionnel.

Concernant ce dernier, l'entreprise s'est historiquement développée autour du secteur agricole. Au fur et à mesure des années, France Solar a ensuite agrandi ses perspectives pour se positionner aujourd'hui comme un véritable généraliste, capable d'intervenir sur tout type de bâtiments et de profils. Des bâtiments tertiaires, aux collectivités, en passant par les industries, France Solar met à la disposition de sa clientèle un catalogue de produits et de services aussi large que possible : ombrière, bornes de recharge, photovoltaïque au sol… mais aussi et surtout des procédés d'autoconsommation photovoltaïque.

« Nous avons développé des installations en autoconsommation suivant les principes de la RE 2020, qui a pour sujet les bâtiments résidentiels - ainsi que de la Loi Énergie-Climat, qui encourage les bâtiments industriels et tertiaires à solariser leurs toitures. Notre expertise s'étend ensuite à l'alimentation des véhicules électriques, puisque nous avons développé des ombrières photovoltaïques couvrant les aires de stationnement, en plus de la mise en place de bornes de recharge électriques. Le paysage énergétique français va drastiquement évoluer dans les années et les décennies à venir, notamment sous l'impulsion de la Programmation Pluriannuelle de l'Énergie. Ces différentes perspectives nous offrent la possibilité d'entrevoir un potentiel de croissance sans commune mesure pour France Solar… une multitude de projets et d'opportunités qui s'offrent à notre structure, il s'agit donc de composer en conséquence » continue Monsieur Fliegans.



Lauréat d'un appel d'offre du conseil départemental du Bas-Rhin sur les toitures et l'autoconsommation de 19 bâtiments administratifs et collèges, France Solar garantit également une gamme de services d'envergure, au diapason des enjeux d'aujourd'hui et de demain : stockage et batterie, entretien, supervision, conseil administratif, juridique et financier, audit d'autoconsommation etc. Une logique qui s'applique également aux particuliers, puisque France Solar met aussi son expertise au service des personnes souhaitant participer à cet élan collectif, résolument tourné vers l'avenir.

Le principe d'autoconsommation

Grâce à l'expertise de France Solar, consommer sa propre énergie, celle que nous avons nous même produit, devient ainsi possible. Cependant, pour bénéficier d'une installation optimisée et de la meilleure solution, il s'avère nécessaire d'analyser ses habitudes de consommation, que l'on soit un professionnel ou un particulier.

Dans ce sens, la société a mis au point trois types de solutions pour adapter les installations : tout d'abord, l'autoconsommation totale sans stockage. Dans cette configuration, l'objectif de l'installation est de garantir le moins de perte d'énergie possible. Ainsi, il pourra être nécessaire de modifier ses habitudes de consommation (utilisation de machine à laver et lave-vaisselle en journée etc.). De cette manière, cette installation est automatiquement accompagnée d'un gestionnaire d'énergie, capable d'assister les utilisateurs dans le pilotage des consommations.

Ensuite, l'autoconsommation avec revente de surplus. Avec ce type de branchement, il devient ainsi possible de revendre l'électricité produite et non consommée à son fournisseur, et ce via un contrat de revente de 20 ans. Résultat ? une augmentation de la rentabilité des installations grâce au surplus d'énergie, racheté de plus à un tarif préférentiel.

Enfin, l'autoconsommation avec stockage. À travers son processus de stockage, cette installation s'avère être la plus adaptée à l'autoconsommation. Les batteries permettent de stocker l'intégralité de l'énergie qui n'est pas consommée. Il est alors possible de devenir autonome à 100%, le tout sans dépendre de son fournisseur d'énergie. Parallèlement, cette solution va aussi permettre d'éviter certains frais de branchement et de mise en service.

LA CIRCULATION DES FLUIDES DANS LE BÂTIMENT ET L'INDUSTRIE

Perçue il y a encore quelques années comme une contrainte, la réduction des émissions de C02 est dorénavant vue comme une véritable source d'opportunités par les acteurs de l'industrie et du bâtiment. Un changement de paradigme profond, qui induit une approche globale, notamment en ce qui concerne la problématique de la circulation des fluides.

Peu importe le secteur, nul n'est censé ignorer les nouvelles « exigences vertes » qui conditionnent désormais la grande majorité des décisions et autres initiatives. Loi Climat, loi de transition énergétique, RE 2020… de nouvelles préoccupations et réglementations, à la base des grands chantiers en cours, qui poussent tout un ensemble d'acteurs économiques à revoir leurs exigences vis à vis de leurs fournisseurs !

Et notamment, le sujet de la circulation des fluides fait ici office de priorité fondamentale : « bâtiment, industrie, piscinistes… tous les acteurs de ces secteurs doivent aujourd'hui pouvoir profiter de solutions cohérentes, qualitatives, à la hauteur des enjeux de notre époque. Des accessoires de chauffage, aux matériels de plomberie, pompes et robinetterie industrielle, en passant par les compresseurs d'air… rien ne doit être laissé au hasard. Dans ce sens, les filiales du groupe Thermador doivent justifier d'une connaissance approfondie des marchés. Elles doivent également offrir à leur clientèle une large gamme de produits appropriés, et ce grâce à des équipes commerciales de haut niveau, proche du terrain. Plus encore, il s'agit également de proposer une logistique performante, que ce soit au niveau de la capacité de stockage, de l'organisation des stocks et des expéditions » introduit Guillaume Robin, PDG de Thermador Groupe.



Guillaume Robins



Ventilation Mécanique Centralisée double-flux

Bio express

- **1968-86 :** création de Thermador, Jetly, Sferaco et Dipra.
- **1987 :** introduction en bourse de la holding Thermador Groupe
- **1989-2002 :** création de Sectoriel, PBtub, Isocel et Opaline
- **2006 :** création de Thermador International qui deviendra Syveco par la suite.
- **2013-2015 :** création d'Axelair, Thewa, Aello.
- **2015-2020 :** 10 acquisitions dont Mecafer, Domac, Sodeco, FGinox, Valfit, Edouard Rousseau, Distrilabo et Thermacome.
- **2021 :** le CA dépasse 450M€, porté par le rebond post-covid. La capitalisation boursière culmine à 900M€.
- **34%** de l'activité est consacrée à la maintenance et la rénovation des bâtiments.

Un distributeur multi-canal et multi-marché

Fondé en 1968 par Guy Vincent, le groupe Thermador se positionne aujourd'hui comme un acteur de premier plan dans la vente aux grossistes français et européens d'accessoires de chauffage, matériels de plomberie, pompes et robinetterie.

Tout d'abord, grâce à l'expertise produit mise à la disposition de ses clients dans la gestion de projet ; une approche qui fait partie intégrante de la culture du groupe. « Notre mode de management responsabilisant les collaborateurs s'appuie sur nos valeurs fondatrices de transparence, de respect, de confiance et d'équité » précise encore un peu plus le Président. Des filiales, qui sont du même coup des interfaces utiles et efficaces entre un grand nombre d'industriels disséminés dans le monde, et des grossistes, des grandes surfaces de bricolage, des usines, des professionnels de la piscine, des e-marchands et des places de marché.

Ensuite, parce que les filiales du groupe Thermador se sont attelées à mettre sur pied des offres de produits sur mesure, en fonction des secteurs : concernant le bâtiment, elles proposent aux marchés de l'habitat individuel, l'habitat collectif et des bâtiments du secteur tertiaire tous les accessoires et matériels nécessaires à la bonne circulation de l'eau (chauffage et sanitaire) et de l'air - pour ce qui est des pompes domestiques (arrosage, piscine, relevage et récupération d'eau de pluie), Jetly, Aello et Dipra se positionnent également comme des intervenants majeurs sur le marché français, que ce soit au niveau des circuits de distribution professionnels ou des grandes surfaces de bricolage. « Pour l'industrie, 6 de nos filiales distribuent des vannes manuelles et motorisées, des clapets, des filtres, des raccords, et des accessoires de régulation et de contrôle adaptés aux travaux d'entretien ou aux nouvelles installations » explicite Monsieur Robin, le tout à travers de catalogues de produits de grande qualité provenant de fabricants renommés dont les italiens Caleffi et DAB et le français Acome. De surcroît, notre solidité financière nous permet de stocker des produits à faible rotation, ce qui nous confère un avantage considérable ».

Ce positionnement singulier et unique est sublimé opérationnellement par un savoir-faire logistique hors norme : ici, chaque filiale dispose d'un seul centre de stockage à partir duquel elles expédient les commandes de leurs clients en France, en Europe et en Afrique. Elles assurent parallèlement un délai de livraison de 24 / 48 h pour la France, de 2 à 6 jours pour l'étranger selon les destinations.



Autour d'une pompe à chaleur

Objectifs de Développement Durable

Les 80 000 articles stockés et les 500 000 commandes expédiées chaque année n'empêchent pas les dirigeants du groupe de s'interroger sur le rôle qu'ils vont devoir jouer dans les années à venir. Ainsi, Thermador Groupe a sélectionné 10 Objectifs de Développement Durable (ODD) - parmi les 17 définis par l'ONU - afin de les intégrer dans sa chaîne de valeur présentant sa stratégie et son engagement en tant qu'acteur économique.

« Au-delà de ce positionnement, nous essayons également de proposer à nos clients des produits qui induisent des économies d'énergie, notamment, la Ventilation Mécanisée Centralisée double flux ou un le plafond rayonnant chauffant-rafraîchissement, alternative à la climatisation, illustre Monsieur Guillaume Robin. Tenant compte de ces exigences nouvelles, notre objectif reste de poursuivre notre croissance dans un rythme similaire à celui qui fut le nôtre durant les dix dernières années, et ce dans le respect des équipes, des actionnaires, des clients, des fournisseurs, des autres parties prenantes, et aussi de l'environnement ».

MKGT LE LOGICIEL DU RECYCLAGE !

L'intégration de la gestion environnementale au sein des entreprises est encore loin d'être un réflexe ! Coûts onéreux, méconnaissance de la réglementation etc. Au-delà des initiatives de chacun, il s'agit également de pouvoir se reposer sur des solutions adaptées, au niveau des attentes et des besoins… CQFD ? Mkgt !



Chabane Khalfoun

Si les préoccupations liées au recyclage (et à l'environnement en général) sont assez récentes, Ckdev profite depuis sa création d'une expérience du terrain et d'un savoir-faire de plus de 20 ans !

Fondée par l'informaticien Chabane Khalfoun, la société d'ingénierie informatique a ainsi mis à profit l'expertise de son fondateur pour générer une solution novatrice et à la pointe dans l'hexagone : une suite de logiciels innovants et adaptés au secteur de l'environnement, et notamment aux métiers du recyclage.

« Depuis la naissance de Ckdev, notre ambition est d'offrir à notre clientèle une solution adaptée à chaque métier ; une proposition reposant sur une technologie viable, sécurisée, évolutive et simple d'utilisation, capable d'analyser, de réaliser et d'optimiser les processus inhérents à chaque activité. Grâce à une approche sans concession, au diapason des besoins de chacun, près de 80% des matières recyclées en France sont directement ou indirectement gérées grâce à notre solution Mkgt.

Plus d'une centaine de clients et 10 000 utilisateurs lui font déjà confiance en France, en Suisse, au Luxembourg, en Belgique, en Inde et en Tunisie : focus sur la proposition phare de l'entreprise Ckdev !

Une solution digitale évolutive, viable et simple !

Ckdev propose un logiciel qui s'adresse aussi bien aux TPE/PME qu'aux plus grands acteurs français du recyclage, en gérant prospects, clients, sous-traitants et autres fournisseurs. Facile à prendre en main, MKGT est une solution évolutive qui englobe l'ensemble de la problématique recyclage : personnel, matériels, stocks, production - mais aussi le reporting, la facturation, les activités métiers… bref, une couverture totale, qui fait ainsi la part belle à un pré-requis moderne fondamental nommé climat !

MKGT est la solution qui répond aux besoins de l'ensemble des acteurs du recyclage, selon la taille de leur entreprise, et à leurs spécificités métier.

« Développé sur la base d'outils Microsoft, notre logiciel assure une agilité indispensable aux exigences des clients industriels et des collectivités. Composé d'une suite de modules qui va permettre de prendre en compte tous les éléments qui composent les métiers de nos clients, MKGT inclut toutes les fonctionnalités requises pour piloter leur activité, et ce via la centralisation de l'ensemble de leurs données. Gestion commerciale (CRM), Gestion de planning, flotte de chauffeurs, Tracking, optimisation logistique - Intranet, Extranet, Géolocalisation, Pesage, Pilotage du risque financier, Facturation sur mesure, reportings etc… Avec MKGT, nos clients se concentrent avant tout sur le développement de leur entreprise ! Capable de s'interfacer avec n'importe quel logiciel (RH, comptabilité, recouvrement), MKGT s'adapte en permanence aux exigences de nos utilisateurs. Cette prise en compte des processus clés est notamment permise par l'expérience de nos collaborateurs, qui avant d'être des informaticiens, sont en premier lieu de véritables experts terrain, capables de développer des solutions main dans la main avec les utilisateurs » continue le fondateur.

Assurant une veille réglementaire permanente, Ckdev adapte continuellement et facilement son logiciel à la législation liée au traitement des déchets, afin d'assurer à ses clients d'être toujours en conformité avec les réglementations nationales et européennes.

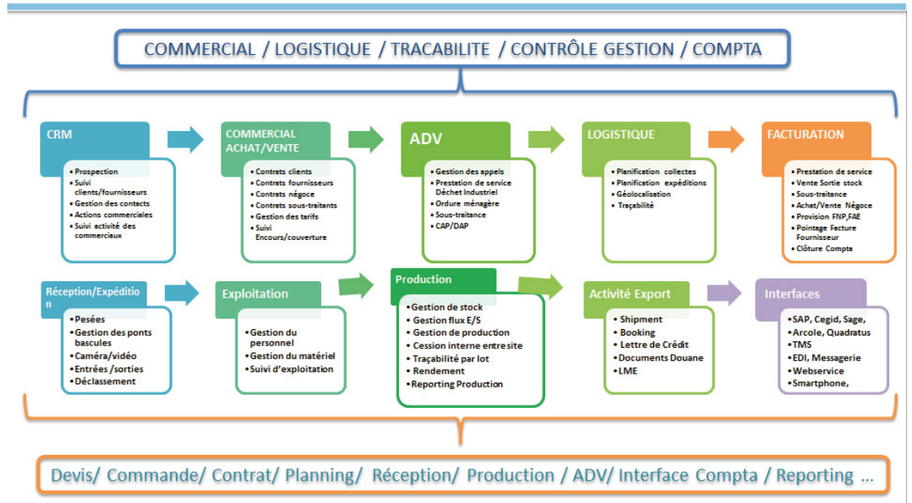
Accessible sur tous les supports disponibles, MKGT offre une grande souplesse d'utilisation, et permet à ses clients d'accéder à leurs données partout et à chaque instant. En quelques clics, ils peuvent suivre leur activité quotidiennement, piloter leur production et veiller à la rentabilité de leurs installations.

La pérennité de la solution MKGT est également à coupler au modèle de son éditeur qui au travers de son offre couvre complètement ses dépenses et investit dans les nouvelles technologies. Ce qui permet d'offrir à ses clients un gage de stabilité à long terme ! Un postulat source de sérénité, qui permet à l'entreprise de se focaliser totalement sur l'amélioration d'un outil qui a, et c'est le moins que l'on puisse dire, le vent en poupe !

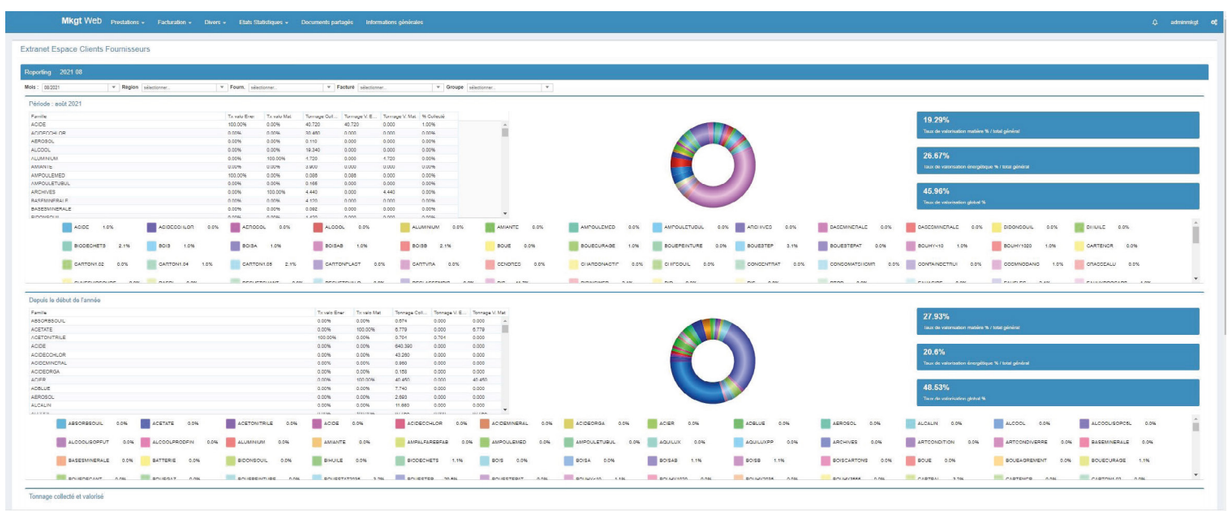
Fonctionnalités de MKGT

- Gestion CRM
- Gestion Contrat de prestation
- Gestion du personnel
- Gestion du matériel
- Gestion de l'activité logistique
- Gestion de production (GPAO)
- Optimisation des stocks
- Négoce
- Facturation
- Dématérialisation des documents
- Reporting et Contrôle de gestion
- Interfaces Comptabilité et Webservice
- Suite logiciels Smartphone, tablette, PDA, Extranet

Mkgt Métier







COLLECTER ET VALORISER LA DATA DE MOBILITÉ

Réinventer la façon dont on se déplace : le nouvel enjeu écologique et structurel de notre époque ! De la réduction des émissions de gaz à effet de serre jusqu'à la fluidification du trafic… les problématiques de mobilité sont au moins aussi nombreuses que les nouvelles offres qui les accompagnent !

L'augmentation des offres de service de transport répond aujourd'hui à une évolution avérée des usages ; des mutations qui font ainsi la part belle à une mobilité plus responsable et plus flexible. Pour autant, encore faut-il pouvoir se donner les moyens de ses ambitions.

Afin de répondre au mieux à ces enjeux et aux exigences qui en découlent, la société française ALYCE a ainsi mis sur pied une offre spécifique pour accéder à plus de données qualitatives et quantitatives sur les moyens de se déplacer et faciliter ainsi la prise de décision dans le cadre de projets d'aménagement du territoire. Cette offre repose sur l'exploitation des dernières technologies de recueil, de traitement et d'analyse des données, ainsi que la création en interne de logiciels et de matériel. Son fondateur, Ismaël Hachem, explique tout d'abord : « j'ai fondé ALYCE en 2000 dans le but d'apporter de la data pertinente, statistiquement fiable et représentative afin d'assister les Collectivités : les États, les villes, les départements etc, ainsi que les Privés : transporteurs, Retail, Grands Groupes industriels. Depuis, nous avons opéré ces dernières années une véritable transition digitale, en passant d'un statut d'acteur traditionnel de prestations de comptages et d'enquêtes ponctuelles à une véritable position de fournisseur global de données de mobilité. »

Grâce à ses 150 collaborateurs ETP répartis sur l'ensemble du territoire français, ALYCE offre ainsi à sa clientèle la possibilité de suivre l'évolution des pratiques, en temps réel et de manière permanente, grâce à tout un ensemble de solutions innovantes.



Benoit Berthe, *Directeur Innovation*

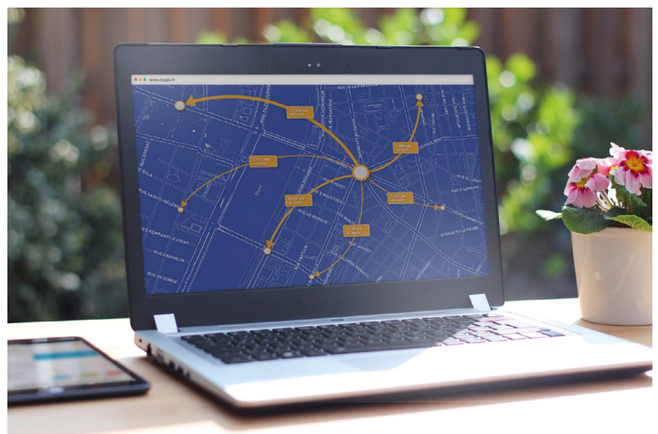


Ismaël Hachem, *CEO*



ALYCE en quelques chiffres

- + 20 ans d'expérience
- **3 agences :** Paris, Lyon et Toulouse
- **20** experts au sein d'une unité R&D composée d'ingénieurs trafic, de développeurs et de datascientists
- **15%** du CA réalisé à l'export
- **500** missions ponctuelles d'enquêtes et de comptages par an
- **10** monitorings permanents et en temps réel







Smart Mobility

Leader français du recueil de données de mobilité, ALYCE assure l'ensemble de son développement (matériel & logiciel) en interne qui a été financé à 100% sur fonds propres jusque-là. Cela lui permet, notamment, d'adapter totalement son offre de service à toutes les évolutions qui impactent le secteur de la mobilité.

Routes, transports en commun, modes actifs : les produits innovants et les solutions disruptives d'ALYCE - basées sur le traitement du signal par Deep Learning, les algorithmes d'Intelligence Artificielle, le Big Data et l'IoT - s'adaptent à tous les modes de déplacements et, surtout, à l'ensemble des besoins des collectivités territoriales, des Smart Cities et des bureaux d'études. Benoit Berthe, Directeur Innovation explique : « contrairement à la plupart des startups, les clients de nos innovations sont les mêmes que ceux que l'on rencontre pour nos métiers historiques. Grâce à notre connaissance profonde du secteur de la mobilité et de l'ingénierie trafic, nous sommes ainsi capables d'adapter nos solutions, de les optimiser afin de réduire drastiquement le temps de traitement des données recueillies. Applications de suivi des déplacements, caméras intelligentes… nous axons également nos développements autour de la datavisualisation, et ceci afin d'apporter une solution complète et clef-en-main, de la collecte jusqu'à la valorisation des données ».

Fort d'une approche éminemment tournée vers l'avenir, ALYCE multiplie aujourd'hui les projets : « nous nous concentrons actuellement sur le lancement d'un nouveau produit qui s'adresse aux Smart Cities et qui permet de monitorer le trafic en temps réel ainsi que les principaux paramètres environnementaux pour réduire les émissions de CO2 et améliorer la qualité de l'air. Cette démarche s'inscrit ainsi dans notre volonté de participer activement au futur de la mobilité durable. Parallèlement, nous allons aussi rentrer dans une phase de scale-up à l'international, et ce afin d'apporter des solutions de bon sens aux pays en voie de développement » conclut finalement le fondateur.

DE LA CHALEUR VERTE !

Enjeu majeur de la neutralité carbone, la décarbonation de la chaleur industrielle est désormais perçue comme une nécessité majeure par l'ensemble des acteurs concernés. Prenant à revers les propositions théoriques générées par la plupart des bureaux d'études, EcoGreenEnergy met à la disposition de ses clients des plans d'actions concrets afin de répondre à l'urgence climatique !

Créée en 2008, la société EcoGreenEnergy se présente en effet comme un expert de la décarbonation industrielle. Premier fournisseur alternatif de chaleur verte à partir du recyclage de chaleur fatale en France, l'entreprise souhaite ainsi mettre son savoir faire au service de l'intérêt général à travers une approche pratique et palpable, aux antipodes des propositions abstraites qui composent aujourd'hui le secteur.

« Notre ambition est d'accompagner les industriels sur la décarbonation de leur site par la réduction et la maîtrise de leurs énergies, dans un souci de compétitivité et d'impact environnemental.

Précisément, notre focus se pose ici sur l'énergie thermique. Ainsi, nous nous reposons sur une équipe composée de 12 expertises différentes, qui est passée de 20 à 50 collaborateurs en 3 ans » nous confie tout d'abord Amandine Aubert, Présidente et Fondatrice de la structure.

Mentionnée dans le ranking du « Financial Times » saluant les meilleures croissances européennes, EcoGreenEnergy, avec une croissance annuelle moyenne de 43 % depuis 4 ans, donne ainsi la preuve que l'enjeu environnemental de notre planète devient une véritable préoccupation pour les industriels !



Amandine Aubert



La GreenBox®

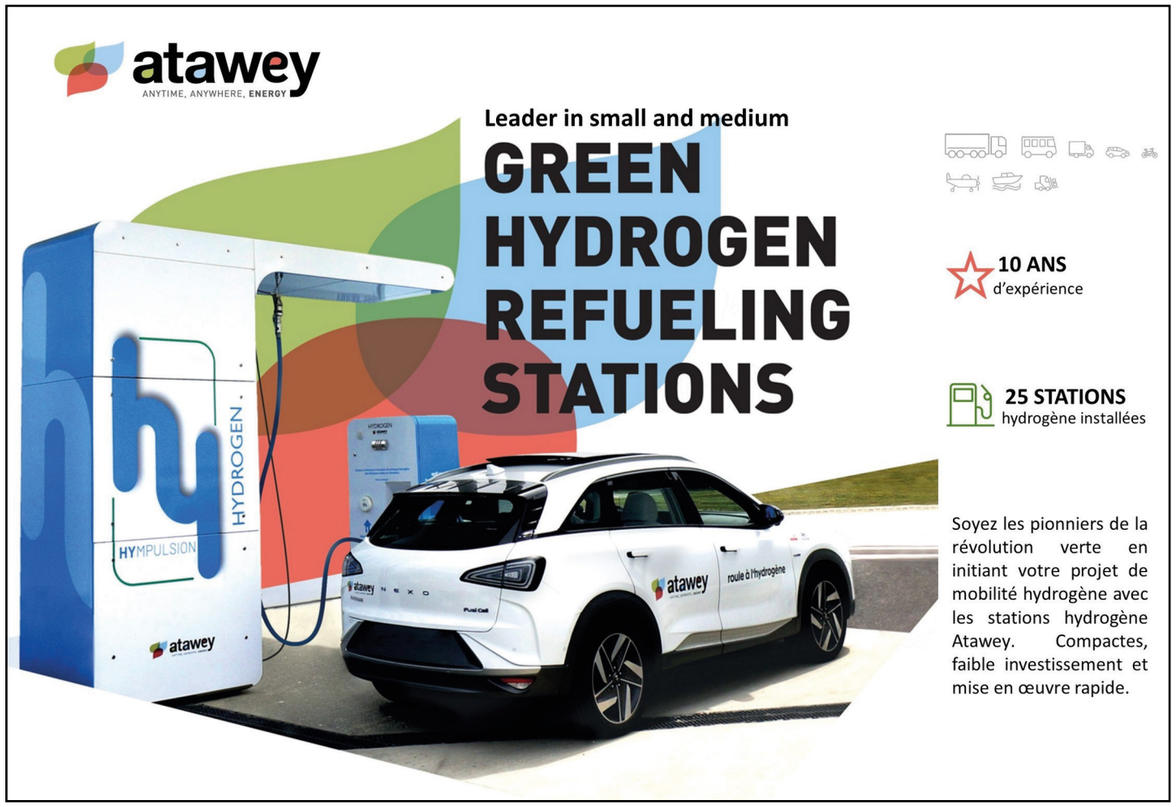
À travers l'expertise d'une fondatrice titulaire du prestigieux « Trophée Femme Chef d'Entreprise 2019 » (remis lors de la finale nationale des territoires de la 5e édition des Trophées des Femmes de l'Économie, en présence de Marlène Schiappa !), EcoGreenEnergy apparait donc comme un acteur incontournable de la décarbonation de la chaleur industrielle ; bien !

Quid de la pratique ? La mise à disposition de ses infrastructures « GreenBox® » dans le contexte énergétique et industriel spécifique de ses clients. Le but ? « Recycler » l'énergie fatale en chaleur verte pour ainsi abaisser les consommations d'énergie fossile et l'impact carbone du site.

« Concrètement, après une investigation technique - un audit énergétique ciblé et concret - offerte au client, EcoGreenEnergy conçoit, finance et implémente une infrastructure offrant des MWh thermiques de chaleur verte qu'elle vend au compteur. L'industriel achète la chaleur décarbonée à un prix compétitif. Ainsi, l'industriel abaisse sans CAPEX l'impact carbone de son site grâce à la signature du contrat de fourniture de chaleur verte, que nous proposons sur une durée de 5 à 8 ans » continue la dirigeante.
De cette manière, EcoGreenEnergy offre finalement à sa clientèle une transparence totale en termes de performance, grâce à des technologies innovantes de stockage et d'analyse de données énergétiques. Plus encore, via une plateforme développée entièrement en interne, « myEGE.fr », la société met à la disposition des industriels une interface permettant un suivi en temps réel des consommations énergétiques. Résultat ? Au cours de ces deux dernières années, plus de 60 infrastructures techniques « GreenBox® » implémentées sur tout le territoire français ; soit environ 220 000 MWh thermiques Verts produits.

« De ce tour de force, nous souhaitons désormais intensifier notre présence en France, mais aussi à l'international, et plus particulièrement en Europe, conclut Madame Aubert. Pour ce faire, nous investissons massivement dans le potentiel humain, avec le recrutement de plus de 100 collaborateurs sur les 4 prochaines années ».





LE TRI INTELLIGENT ET CONNECTÉ POUR L'INDUSTRIE DU RECYCLAGE

Le China Ban, une réelle opportunité pour le secteur de la valorisation des déchets ? C'est en tout cas l'une des actualités qui conforte Monsieur Henin dans son approche. Dirigeant de la société Pellenc ST, il perçoit ainsi cet événement comme une énième manifestation d'une tendance globale : l'essor de l'industrie du recyclage, au sein même de notre territoire !



Jean Henin

Extension des consignes de tri, besoin de connectivité et d'évolutivité… drivé par tout un ensemble de réglementations nationales, décrets européens, et exigences technologiques, le secteur du déchet profite aujourd'hui d'une attractivité sans précédent… mais pour autant, tout reste encore à faire !

Fondée il y a maintenant 20 ans, Pellenc ST se positionne de cette manière comme l'un des acteurs clés de ce mouvement global à l'international : « au départ, notre ambition était de fournir des solutions de tri automatisées pour le recyclage des bouteilles plastiques en PET. Au fur et à mesure du temps, et à travers nos nombreuses réussites, notre vision s'est élargie. Désormais, nous souhaitons rendre l'Economie Circulaire pérenne, compétitive. Comment ? en proposant des lignes de tri intelligentes et connectées et en accompagnant les municipalités et les exploitants pour moderniser leurs outils industriels et construire les nouveaux centres de tri 4.0. » explicite pour nous Jean Henin.

Une aspiration salvatrice, qui induit du même coup de grandes responsabilités.



Du Made in France à l'Economie Circulaire

Membre de la French Fab, Pellenc ST a de ce fait mis au point une approche où « l'idéal » est perçu comme la seule alternative capable d'apporter des solutions concrètes aux problématiques environnementales.

Première base : le Made in France. Sans concession, cette société française a fait le choix de se reposer sur des actionnaires issus de l'hexagone, en plus d'une implantation aux 4 coins du territoire. Résultat ? Des processus de conception et de fabrication réalisés en France, profitant parallèlement d'un écosystème de fournisseurs et de partenaires à 85% bleu blanc rouge ! « Nos partenariats sont d'ailleurs le fruit d'une relation de confiance, qui ont permis à l'ensemble de ces acteurs de grandir avec nous » précise encore un peu plus le dirigeant.

Deuxième socle de l'édifice : sa capacité à innover. Capteur, algorithme IA permettant le traitement de la donnée, IIoT, le tout en favorisant l'inter-opérabilité entre les machines, les exploitants, les techniciens… En définitive, une performance accrue par une prise en compte totale des dernières innovations technologiques, capables de venir moderniser les centres de tri. De plus, la PME peut compter sur le soutien de l'Etat via des projets de l'Ademe et du Conseil National de l'Industrie pour encourager les innovations au service de l'environnement et développer les filières industrielles françaises.

« De cette manière, l'idée de ces innovations est de permettre à cette économie de devenir compétitive et pérenne ! On souhaite augmenter cette capacité, faire murir les marchés ciblés ! » conclut Monsieur Henin. « Dans ce sens, nous continuons de développer notre entreprise en réinvestissant la plus grande partie de nos bénéfices en R&D ainsi que dans le développement de nouveaux services, toujours à travers un prisme responsable. C'est d'ailleurs de ce postulat que nous accompagnons désormais les metteurs sur le marché dans leur démarche d'éco conception, et ce grâce à un nouveau département totalement dédié à la cause ».



Pellenc ST en 8 chiffres clés

- **2001 :** année de création
- **1800** machines installées
- **40** pays couverts
- **50** millions d'euros de chiffre d'affaires
- **10%** du CA réinvesti en R&D
- **200** collaborateurs
- **15** langues parlées
- Hotline accessible **24/7**



L'EXPERT EN MATÉRIEL DE JARDIN

Évolutions technologiques et confinement : un duo gagnant à la base de deux saisons exceptionnelles pour le secteur du jardinage. Des nouvelles envies vertes des particuliers jusqu'à l'apparition des robots de tonte et des tondeuses téléguidées : faisons le point avec Patrick Delangue et Jeremy Toueille, respectivement dirigeant et animateur réseau de l'entité Mr Jardinage !



Patrick Delangue



Jérémy Toueille

Fondée en 1984, Mr Jardinage se présente comme une coopérative de passionnés ! Leur mission ? proposer des matériels de motoculture qualitatifs, au prix le plus juste possible, afin de répondre aux besoins (pour le moins hétérogènes) des particuliers et des professionnels.

« À travers cette coopérative, notre souhait était de réunir sous une seule bannière des professionnels du secteur qui, de par leur ADN « individuel », ne pouvaient profiter d'économies d'échelle concernant l'achat de machines, la communication sur les prestations proposées etc. Dans ce sens, nos quelques 64 adhérents-coopérateurs, représentant un total de 135 points de vente, profitent aujourd'hui d'un réseau d'envergure nationale, capable de générer des achats massifiés reposant sur des choix collectifs » introduit Monsieur Delangue. Sous l'impulsion de Jeremy Toueille, la coopérative recrute chaque année de nouveaux adhérents souhaitant bénéficier de la puissance d'achat et de la dynamique d'un groupement permettant à chacun d'eux de conserver leur autonomie.

Illustrée par la mise en place d'un congrès annuel entre les adhérents et les partenaires, cette approche globale, source de résultats exceptionnels, permet ainsi à la structure d'aller encore plus loin dans sa démarche : avec la création en 2010 de sa marque propre baptisée Colombia - pouvant rivaliser avec les offres de matériels moyen-haut de gamme des plus grandes marques - le réseau fait dorénavant de la responsabilité environnementale le socle de son ADN !



La main verte

Comment ? Tout d'abord, à travers ses projets de reforestation… car en 2021, la coopérative se mobilise ! « Si nous nous concentrions déjà à recycler dans nos ateliers des huiles-moteur et des filtres usagés, nous avions cependant conscience que notre statut induisait des actions supplémentaires. Nous avons donc décidé, en octobre dernier, de mobiliser nos adhérents afin de mettre en place des réponses concrètes : éco-vigilance, éco-responsabilité, éco-citoyenneté… autant de notions qui entrent aujourd'hui dans le vocabulaire courant de l'enseigne ! » Détaille à son tour Monsieur Toueille.

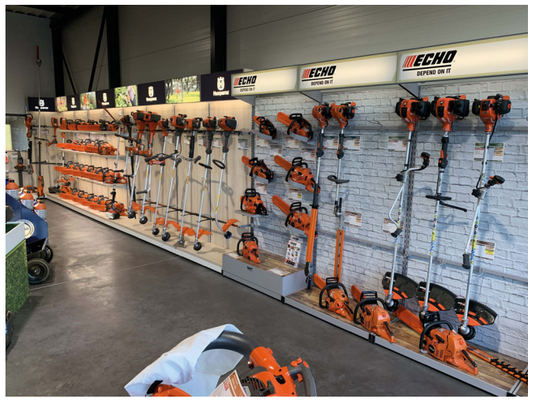


En pratique, Mr Jardinage a ainsi signé un accord ReforestAction pour l'achat de 10 000 arbres qui seront, en contrepartie de l'achat de produits Colombia, plantés dans les zones désertifiées du Nord du Pérou : « À savoir également que le développement de notre gamme de matériels Colombia se base principalement sur l'énergie batterie. Nous nous devons cependant d'être honnête, il faudra encore du temps pour se substituer totalement aux modèles à essence » précise encore un peu plus Jeremy Toueille.

Cette nouvelle action responsable de la coopérative, nommée Mission PACT, est parallèlement à associer au principe « seconde vie », qui se concentre sur la remise en état des matériels de motoculture déposés par les clients au moment du renouvellement de leur matériel. Le but ? les ré-injecter dans un second circuit de vente de matériels reconditionnés, certifiés, garantis et labellisés.

« Cette énième initiative, portée par une marque créée pour l'occasion, « Revie ! », n'est que l'illustration d'un mouvement global que nous venons à peine d'entamer : le développement de notre gamme Colombia donc, un tout nouveau projet de site internet, de nouvelles actions liées à notre Mission PACT… tout ceci n'est que le commencement de quelque chose d'infiniment plus grand ! » Conclut Patrick Delangue.





Chiffres clés

- **1984 :** date de création
- **64 :** le nombre d'adhérents
- **135 :** le nombre de points de vente
- **700 :** le nombre de salariés dans le réseau
- **140 millions d'euros :** le chiffre d'affaires global
- **6,5 millions d'euros :** les achats HT de matériels réalisés par la centrale
- **5000 :** le nombre de mètre carré d'espace de stockage



Publications, soutien à l'élaboration de nouvelles normes, les acteurs de la filière cosmétique s'organisent pour innover et protéger la biodiversité

Fer de lance de l'industrie française, la filière cosmétiques se porte à merveille si on en croit Patrick O'Quin, président de la FEBEA. Têtes de file à l'international, les entreprises de la beauté affichent fièrement des chiffres à faire pâlir de jalousie bien d'autres secteurs : 14,5 milliards d'euros d'exportation, 164 000 emplois directs et 82 000 emplois indirects. A l'abri des regards, l'industrie cosmétique ne cessent de créer des vocations : au-delà des géants LVMH ou L'Oréal, la France regorge de TPE/PME qui innovent, - 1500 brevets sont déposés chaque année ! – créent, transmettent leur passion et leur savoir-faire. La filière compterait plus de 80% de TPE et PME, et 82% d'entreprises familiales. Et si de nombreux acteurs sont situés en région Centre, où se trouve le siège du pôle de compétitivité Cosmetic Valley, ils maillent l'ensemble des territoires. En pleine forme le secteur s'engage en faveur de la biodiversité. Décryptage.

Par Juliette Chapelier



Protéger la biodiversité, la Cosmétique accélère !

© AdobeStock


© AdobeStock

Comme partout ailleurs, le consommateur donne le la. Or, les exigences s'affirment depuis l'avènement des réseaux sociaux et de la démocratisation de l'accès à l'information. A l'aune du troisième millénaire, ils veulent plus de sécurité, plus de traçabilité et plus de protection de l'environnement. La FEBEA n'est pas en reste, son crédo confirme « faire progresser ensemble sécurité et innovation, créativité et respect de l'environnement ». Alors que le secteur dépose chaque année plus de 1500 brevets, attestant de la vitalité et de la volonté d'innover, les organisations patronales dont la FEBEA, s'engagent aux côtés des pouvoirs publics pour élaborer des normes qui régissent les industries de la beauté.


© Getty Images

Un guide des bonnes pratiques pour accélérer la transition écologique et la protection de la biodiversité

Depuis longtemps déjà les acteurs du secteur se sont engagés dans une profonde transformation tant sur la mise en place de filières d'approvisionnement durables, que sur la mesure de leur empreinte sur la biodiversité, ou encore sur l'élaboration de stratégies permettant la réduction de leur impact environnemental… Dans cette optique, et pour aider les acteurs à accélérer leurs démarches, la FEBEA a publié en septembre un guide des bonnes pratiques dont l'objectif est de permettre à toutes les entreprises de la cosmétique, quelle que soit leur taille et leur champ d'intervention, de s'inspirer de ces expérimentations pour les déployer à leur échelle.
Pratique et très concret, le guide est divisé en sept chapitres : de la création de filières d'approvisionnement durables à l'éco-conception des matières premières et des formules, en passant par les choix logistiques ou encore par le réemploi des produits invendus. Chaque étape de la vie d'un produit cosmétique fait l'objet d'une analyse précise de son impact. Le guide réserve aussi la part belle aux initiatives concrètes et inspirantes mises en place sur le terrain.

Ainsi, Pierre Fabre a imaginé une méthode pour mieux valoriser ses co-produits : pour fabriquer l'actif de Klorane, il utilise la margine d'olive biologique, un effluent issu de la fabrication d'huile d'olive. Pour y parvenir l'entreprise s'est rapprochée d'un agriculteur grec, pour lequel a été financée la replantation de 10.000 oliviers après les incendies de 2007 dans le Péloponnèse. Idem avec l'huile de chardon-marie, utilisée pour la gamme Avène : il s'agit d'un co-produit de l'extraction de la sylimarine, utilisée dans l'industrie pharmaceutique. L'huile résiduelle est aujourd'hui en cours d'évaluation pour devenir un nouvel actif cosmétique.

Autre exemple d'engagement fort, celui de la Fondation Yves Rocher, avec le programme Plant For Life : l'entreprise mobilise des milliers de planteuses et planteurs d'arbres volontaires pour faire revivre les sols et reculer les déserts. Grâce à eux et à l'expertise de 48 ONG, le programme est présent dans trente-cinq pays, et l'objectif des cent millions d'arbres plantés a été atteint fin 2020. En France, la Fondation a planté plus de qautre millions d'arbres champêtres, et atteindra les cinq millions en 2021.

Un guide complet et pratique, pour inspirer les entreprises de toutes tailles.

Au total, ce guide rassemble 176 bonnes pratiques d'entreprises de toutes tailles et dans tous les domaines. Il propose aussi une série de focus sur les réglementations environnementales et leur évolution, et fait le point sur les certifications et standards existants. Il présente également de nombreux exemples d'initiatives existantes auxquelles chaque entreprise peut choisir de participer, sans oublier une « boîte à outils », et agenda rassemblant les grands événements à venir autour du thème de la biodiversité.



Le guide est téléchargeable en ligne : https://www.febea.fr/sites/default/files/media/df-febea-guidebiodiversite-web-dp.pdf




© Getty Images



Rencontre avec Célie Troussard des laboratoires Nao

Informations entreprise : Peut-on commencer par présenter les laboratoires Nao ?
Célie Troussard : Notre laboratoire industriel est situé à Orléans et est à taille humaine, d'ailleurs nous concevons la relation avec nos clients comme un véritable partenariat : nous comprenons leurs attentes, leurs doutes, leurs espoirs. Nous nous engageons à les conseiller, les accompagner pour que leur projet se concrétise.
Concrètement nous accompagnons les marques cosmétiques pour la formulation, la création de produits, la fabrication et le remplissage des contenants. De l'idée au produit fini, prêt à être commercialisé !
Nous avons la chance de pouvoir intervenir sur toute la chaîne de valeur d'un produit cosmétique, en nous adaptant à leurs besoins. Nos partenaires mettent en avant le relationnel, le feeling, qui les a fait nous choisir, car ils sentent en confiance, il savent qu'ils peuvent nous confier leur « bébé », leur projet !
A côté de cette offre de service, nous proposons aussi nos deux marques propres : CAPILLOR et NAOLYA, l'une de cosmétiques capillaires et l'autre de produits esthétiques. Réservées aux professionnels jusqu'en 2020, j'ai pris la décision l'année dernière de les proposer également aux consommateurs sur Amazon pour qu'ils soient découverts par le plus grand nombre.

IE : Chez vous, je crois savoir que l'humain est au cœur de tout, n'est-ce pas ?
CT : C'est certain ! Nous travaillons en transparence et dans l'échange aussi bien avec nos clients qu'avec les collaborateurs. Polyvalente, l'équipe gère de manière sérieuse et rigoureuse les différents projets confiés, avec en ligne de fond une volonté de s'investir dans le développement durable et le local, bien avant que cela ne devienne tendance…
Le souhait maintenant c'est d'élargir l'équipe notamment en ressources commerciales et marketing et en production et au laboratoire. Je reçois beaucoup de candidatures spontanées, je pense que notre communication sincère séduit et montre notre dynamisme, mais ce recrutement sera plutôt à l'horizon 2022 maintenant…

IE : Vous avez lancé votre marque, puis l'an dernier, en pleine crise, vous l'avez rendez accessible au grand public, c'était risqué non ?
CT : Je suis adepte du « test & lean » et de la méthode des petits pas. Bien sûr, si on peut éviter ces erreurs, c'est aussi bien, mais ce qui est important c'est le retour d'expériences et le « comment rebondit-on ». Je n'ai plus peur des échecs, je sais que j'ai cette capacité à faire face et à repartir du bon pied.
Après avoir passé 8 ans dans un grand groupe agro alimentaire, sur des missions commerciales, de merchandising, ou encore de category management j'ai apporté mes compétences à mon père durant trois ans dans son entreprise de cosmétiques, avec une petite équipe de moins de 10 personnes. Et cette immersion dans l'action, cette réalité, ces prises de décision rapides, mais néanmoins réfléchies m'ont particulièrement convenues… Quand en 2010, mon père a souhaité prendre sa retraite, j'ai longuement mûri mon projet pour me préparer à fonder les Laboratoires NAO, en reprenant une partie de sa structure. J'étais confiante et prête à me lancer, mon instinct me le soufflait, et j'ai donc choisi de développer la marque CAPILLOR, produits capillaires pour les professionnels (depuis disponibles aussi pour les particuliers), et ai créé et proposé ce nouveau service de formulation et fabrication de produits cosmétiques pour d'autres marques.

Naolya s'adresse à toutes les femmes qui souhaitent s'offrir le meilleur des produits esthétiques sans aller en institut. J'ai créé Naolya en 2015 avec la volonté d'accompagner les femmes dans leur routine de soins esthétiques, en leur offrant des produits de qualité professionnelle. Nos produits sont simples à utiliser. Pas de superflu, juste l'essentiel pour vous offrir une bulle de détente parfaite…
Capillor c'est un concentré d'expertise capillaire. Ingrédients, texture des produits et parfums ont été choisis avec soin pour offrir des produits capillaires de qualité professionnelle et efficaces…

J'aime le fait d'avoir ces deux types d'activité, de défendre nos produits et nos services, cela se complète, les moyens sont mutualisés, si l'un des domaines ralentit un peu l'autre prend la place, comme l'année dernière au moment de la fermeture des salons de coiffure durant un quart de l'année… J'aime la diversité des rencontres et des actions à mener.

IE : Vous rêviez d'œuvrer pour l'industrie cosmétique ?
CT : Je dis souvent que je travaille pour la filière entière. Mon rôle est de transmettre, de participer, d'aider… Aider les porteurs de projet qui nous sollicite en les conseillant, en leur montrant les écueils, en leur apportant des explications, qui peuvent même sortir de notre domaine premier, mais qui me paraissent primordiales si on se lance dans ce projet de création de marque. Je pense, par exemple, aux aspects réglementaires liés à la mise sur le marché d'un produit cosmétique. Je donne ces indications de tests à réaliser, de coût, de timing… et souvent ces porteurs de projet ignorent tout de cette étape, car ils ont pensé aux aspects juridiques, marketing, commerciaux, etc… mais pas à cela, qui n'est pourtant pas négligeable ! Et pire, souvent, ils me révèlent que je suis la première à leur apporter ces précieux conseils.
Ainsi, je créé la relation de confiance que je prône…
J'œuvre pour la cosmétique en m'impliquant également dans le pôle de compétitivité qu'est la Cosmetic Valley, en étant notamment administratrice et en participant aux décisions et actions du pôle, et plus particulièrement auprès des start-ups.
Durant trois ans, j'ai rencontré cinq ou six porteurs de projets par mois et je suis mentor de deux start-ups depuis l'année dernière, depuis la création du Beauty Hub. C'est tellement enrichissant humainement et intellectuellement ! Par ailleurs, puisqu'on parle d'engagement, en 2013, j'ai aussi eu la chance d'intégrer le CJD, pour travailler sur la place de dirigeant, sur ses savoir-être. Clairement, le CJD m'a aidé à accepter ma légitimité de chef d'entreprise,

IE : Justement, dans le contexte sanitaire inédit qui est le nôtre, que voudriez-vous dire aux entrepreneurs qui se lancent cette année en cosmétique ?
CT : Dans le monde cosmétique, nous avons la chance d'avoir de nombreuses créations tous les ans, de nombreuses idées nouvelles, concepts ou propositions innovantes… et je vous avoue que avec ce contexte sanitaire, je note que beaucoup osent passer à l'action, passer de l'idée au mode projet. Je voudrais leur donner le meilleur conseil que j'ai reçu : ose manager avec tes émotions !

Côté vie perso…

Votre hobby :
l'escalade

Votre lieu de ressourcement :
la montagne, et si possible au-delà de 4000 mètres !

Votre objet fétiche :
un livre

Votre musique/chanson préférée :
Quand je marche de Ben Mazué

Votre couleur favorite :
bleu

Votre leitmotiv :
carpe diem

ICPE ET DÉCRET TERTIAIRE

Du Décret Tertiaire de 2019 jusqu'aux textes et Arrêtés Post-Lubrizol du 24 Septembre 2020 : l'actualité des Installations Classées Protection de l'Environnement (ICPE) s'avère pour le moins riche ! Une raison suffisante pour partir à la rencontre de Nadine FREMY, Vice-présidente ANDINE Groupe Expert du monde de l'immobilier industriel et tertiaire.



Clément Widmer, *Directeur Général*
Nadine Fremy, *Vice-Présidente*
André-Marie Fremy, *Président*

Informations Entreprise : Pour comprendre les enjeux liés aux ICPE, pouvez-vous nous expliquer succinctement ce qu'induit le Décret Tertiaire ?

Nadine FREMY : Cette législation correspond au Décret 2019-771 du 23 juillet 2019 relatif aux obligations d'actions de réduction de la consommation d'énergie finale dans des bâtiments à usage tertiaire. En somme, ce texte détermine les actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs de réduction énergétique définis par la loi ELAN. Au-delà des obligations qu'il impose, ce Décret va surtout accélérer la transition énergétique de tout le secteur des bâtiments tertiaires dans une trajectoire vertueuse jusqu'en 2050, avec un objectif de neutralité carbone.

À cela s'ajoutent les décisions Post-Lubrizol du 24 Septembre 2020 : des textes et Arrêtés modifiant la nomenclature des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement.

I.E : Qui est concrètement concerné par ce Décret ?

Nadine FREMY : Tous les Propriétaires et Locataires de bâtiments tertiaires de surface supérieure ou égale à 1000 m². Ici, l'obligation porte, à la date du 24 novembre 2018, sur les bâtiments existants hébergeant des activités tertiaires exclusivement sur une surface de plancher (SP) sur toute partie du bâtiment à usage mixte et sur tout ensemble de bâtiments sur une même unité foncière ou sur un même site.

Auparavant, l'audit énergétique devait être réalisé par les sociétés présentant l'un des deux critères suivants : un nombre d'employés supérieurs à 250 et un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros par an avec un bilan total supérieur à 43 millions d'euros. Aujourd'hui, avec le Décret, cette exigence est élargie aux activités tertiaires.

I.E : Quelle est la portée de cet audit énergétique ?

Nadine FREMY : Dans un premier temps, l'audit va permettre d'identifier les gisements d'économies d'énergie pour ensuite dresser une proposition chiffrée et un programme de travaux. De cette manière, les préconisations de l'audit constituent le socle des actions visant à améliorer la performance énergétique des bâtiments, optimiser les équipements et leur gestion par les occupants, adapter les locaux à un usage plus économe, valoriser le patrimoine immobilier et répondre aux obligations réglementaires.

À savoir également que le Décret Tertiaire introduit deux nouvelles dispositions qui permettent de déduire la chaleur fatale consommée par les bâtiments de la consommation d'énergie et l'énergie liée à la recharge des véhicules électriques et hybrides rechargeables.





I.E : C'est à travers l'ensemble de ces prérequis que vous avez créé la solution SafeOne ?

Nadine FREMY : Tout à fait ! Nous avons développé la marque SafeOne et commercialisé une plateforme digitale éponyme capable de répondre aux exigences de gestion des risques et de sécurité des sites logistiques et industriels classés ICPE. SafeOne va notamment permettre de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue par une maîtrise des outils de la Sécurité et de l'Environnement avec un pilotage des actifs dans l'exploitation quotidienne des installations.

I.E : Qu'en est-il en pratique ?

Nadine FREMY : Apporter une réponse concrète face aux évolutions réglementaires, et une solution dématérialisée aux risques qui brille notamment par une approche collaborative 2.0.
La rédaction et mise à jour des P.O.I. (Plan d'Opération Interne) et P.D.I. (Plan de Défense Incendie).
La création d'une base relative aux matières stockées.
La gestion et mise à jour automatique des bases et plans de stockage.
La création du registre de sécurité numérique.
Les suivis des P.d.P. (Plan de Prévention) et P.P.R.I. (Plan de Prévention des Risques d'Inondations)

Au-delà du fait que notre système soit sécurisé par un cryptage de données et suivi par la D.G.S.I. (Direction Générale de la Sécurité Intérieure), SafeOne est aussi et surtout configuré en mode SaaS, avec des connexions possibles (et à la demande) aux autorités et aux services de secours, mais également aux organismes vérificateurs. Cet outil va parallèlement permettre l'envoi automatique de notifications, d'alertes et de déclenchement de gestion de crise, le tout à travers 3 niveaux d'accès (complet - exploitation - maintenance et vérifications périodiques).

I.E : La solution présente-t-elle des atouts supplémentaires ?

Nadine FREMY :
Totalement ! SafeOne propose, par exemple, un suivi instantané des stocks avec une vérification permanente des seuils par rubriques ICPE. D'autre part, SafeOne permet de visualiser les effets des fumées et gaz chauds dégagés lors d'un incendie et mesure les risques des zones sensibles à proximité.
Par ailleurs, en tant que Partenaire pour la formation, nous offrons aussi à nos Clients la possibilité de créer des plans interactifs, des simulations de sinistres et tout un ensemble d'exercices associés !

La solution proposée est complète et apporte la vision générale des actifs. L'enrichissement est basé sur la structure des plans de services départementaux d'incendie et de secours et sur une arborescence calquée par 6 familles de plans (géolocalisation, vue aérienne, plan de masse, plan des locaux, plan des réseaux, plans des zones sensibles).
L'outil pilote l'adéquation des volumes, la localisation et la compatibilité des matières stockées, offrant ainsi une visibilité par cellule, par produit, jusqu'à la fiche de données de sécurité et un classement par rubrique ICPE.

L'accès et l'export de l'information sont simplifiés pour les Secours et Autorités, apportant en un clic la synthèse des matières stockées, des flux thermiques, de la gestion de l'urgence… mais aussi un suivi préventif ouvert en même temps aux assureurs pour justifier de la maîtrise des risques.

Créé par et pour des Exploitants en réponse aux dernières évolutions post-Lubrizol, SafeOne s'illustre comme LA solution de management des risques d'une ICPE.

EXTERNALISER LES PROCESSUS DE FABRICATION

Touchant l'ensemble de l'industrie, les préoccupations liées à la gestion des risques ICPE deviennent de plus en plus palpables… l'externalisation, le remède à tous ces maux ? Pour comprendre ce qu'il en est, rendez-vous avec Christophe Laguerre, dirigeant de Laguerre Groupe, spécialiste dans la fabrication de produits chimiques.

Soumises à une réglementation complexe, les Installations Classées Protection de l'Environnement doivent aujourd'hui, en plus de leurs activités, adapter leurs dispositifs et leurs processus afin d'appréhender au mieux ces exigences « vertes ».

De ce paradigme, une interrogation : comment répondre positivement à cette législation sans perdre de vue son coeur de métier ? Aider les industriels à appréhender cette problématique, c'est justement le but du Groupe Laguerre. Fondé en 1860, ce dernier offre en effet à l'ensemble de sa clientèle une alternative de choix ; externaliser leurs processus de fabrication.

« Le risque d'accident chimique existera quoiqu'il arrive. Pour les industriels, le but est donc de trouver un partenaire capable de supporter et d'assumer ces problématiques. Spécialistes dans la fabrication de produits chimiques pour l'industrie et le bâtiment - peintures, vernis, diluants, résines - nous leur offrons ainsi la possibilité de se reposer sur un expert du domaine, qui à travers ses quelques 160 années d'expertise, possède tout le savoir-faire nécessaire pour conditionner à façon tous types de produits. Parallèlement, notre statut de PME implique, par des volumes moindres, des risques moins importants en terme environnemental, en plus d'une réactivité d'envergure, conditionnée par notre structuration » introduit le dirigeant.



Christophe Laguerre



Bio Express Christophe Laguerre

- **1976 :** naissance à Rouen le 3 mars
- **2000 :** DESS en droit des affaires à l'université de Rouen
- **2005 :** Reprise des établissements LAGUERRE, pme de 10 collaborateurs spécialisée dans la fabrication de peintures
- **2010 :** Reprise de la société CACI à Meaux par LAGUERRE Chimie
- **2012 :** Présidence du Centre des Jeunes Dirigeants Normandie
- **2014 :** Présidence de l'agence de Développement économique de la métropole Rouennaise
- **2016 :** Membre de la communauté BPI Excellence
- **2017 :** Reprise de la société Brancher Kingswood à Chartres par LAGUERRE Encres
- **2019 :** Vice-présidence de France Chimie Normandie
- **2020 :** Consolidation du Groupe sous la holding CLI Chimie 50 collaborateurs
- **2021 :** Intégration de la promotion de l'accélérateur chimie/plasturgie BPI

Une histoire et des hommes

Certifié ISO 9001, 14 000 et RSE, Laguerre Groupe adresse ainsi des marchés de niche techniques - encres et vernis sur pvc, PEHD, verre etc. - en plus de mélanges « sur mesure » de 1 à 10 000 tonnes/an. Peintures, vernis, additifs, décapants, colorants, dispersions ou broyages variés… l'entreprise met de cette manière toute son expertise en fabrication de produits chimiques à la disposition de ses clients issus de l'industrie et du bâtiment.

Mais au-delà d'un savoir-faire éprouvé et de l'aménagement de son second site de production, l'entreprise s'appuie également sur une équipe de spécialistes totalement vouée à la cause. Ici, chaque client peut profiter d'un interlocuteur dédié, du service technique en passant par le service achat. À cela, s'ajoute la légitimité d'un dirigeant, accessoirement Vice-Président de France Chimie Normandie : « Cela nous permet de nous présenter et de nous faire connaitre des instances de contrôle. Coatings, Print, traitement de surface, sous traitance et R&D… nous couvrons finalement un large spectre de la fabrication de produits chimiques. Dans ce sens, notre volonté est aujourd'hui de mettre sur pied un projet de recyclage de PEHD par extrusion, et ce en augmentant parallèlement notre capacité de stockage et de mélange » conclut Monsieur Laguerre.





VOS PROJETS D'IMPRESSION, LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT EN PLUS !

À partir des années 70, l'impression offset remplace progressivement les machines : un nouveau postulat, qui a poussé les professionnels de l'imprimerie à renouveler leur parc machines… Depuis cette époque, et en partenariat avec les fabricants, l'Imprimerie Baron & Fils rajeunit ainsi constamment son parc d'impression afin de proposer à ses clients des prestations à la pointe de l'innovation technologique.



Aurélien Le Mouée

Née en 1924, l'Imprimerie BARON & FILS prenait alors la forme d'une petite société de labeur, avec une clientèle essentiellement composée de commerçants de quartiers, en grande partie des maroquiniers. Dans les années 2000, et avant de céder ses parts, un nouvel actionnaire fait son apparition : la société Seval (Photograveur). Son rôle ? apporter son expertise moderne et son soutien financier pour développer la structure de l'Imprimerie Baron & Fils. Les deux entités s'installent ensuite à Clichy. C'est le début du renouveau.

Parc de machines : le renouveau !

L'entreprise s'est ainsi toujours concentrée à fournir à sa clientèle des solutions au diapason des enjeux modernes. Un parc machines, s'adaptant continuellement aux nombreuses évolutions du secteur, a permis à l'imprimerie d'anticiper les mutations. Résultat ? la conquête de clients prestigieux, couplée à une augmentation drastique de la qualité de ses impressions. À travers un positionnement inamovible - entre qualité, réactivité et service - l'entreprise s'est récemment orientée du côté de l'impression numérique (sans toutefois oublier l'offset), dans le sens de la logique de notre époque.

« Grâce aux logiciels informatiques de graphisme, nos opérateurs PAO traitent et calibrent les fichiers nécessaires pour répondre à un projet éditorial et s'assurent de leurs bonnes conformités. Les conducteurs sur presse règlent et régulent les machines et assurent la production selon la commande en veillant en permanence à la qualité de l'impression, notamment le suivi colorimétrique. Si nécessaire, ils apportent des corrections pour atteindre le résultat souhaité par le client. En amont nos fabricants conseillent chaque client selon le projet qu'il a défini, et l'oriente vers un produit éco-conçu. En aval, les divers travaux de façonnages, ainsi que la livraison viennent compléter les travaux d'impression. Notre équipe polycompétente sur l'ensemble de la chaîne graphique, s'emploie quotidiennement à obtenir la plus grande satisfaction des clients » détaille Aurélien Le Mouée, Directeur Commercial et Associé.

L'impression numérique

Afin de s'adapter aux nouvelles demandes, l'Imprimerie Baron & Fils fait l'acquisition d'une machine innovante auprès du constructeur Konica Minolta : l'AccurioJet KM-1e à jet d'encre UV. En devenant l'unique site test et showroom en Europe de la marque, l'ex petite imprimerie de quartier fait fi de ses débuts en s'équipant d'une machine ultra moderne, à la pointe de la technologie.

« Cette presse numérique nous a clairement permis de prendre ce nouveau virage. S'il en existe seulement deux en France, nous sommes les seuls à profiter de la toute dernière version. Eco-conçue, l'AccurioJet KM-1e apparait également très réactive, ce qui nous permet de gérer la production en flux tendu, pour moins d'aller-retour inutiles. Elle fournit parallèlement une qualité d'impression et un éventail colorimétrique sans commune mesure, sur une très large gamme de supports sans prétraitement. Conséquence ? un rendu optimal dès la première feuille imprimée, grâce aux calages extrêmement précis en amont » continue le dirigeant.

L'Imprimerie Baron & Fils en 11 Chiffres Clés

- **0 :** le nombre de litre de déchets issus de l'impression sur 2021, sur la KM-1e
- **1 :** 1er imprimerie Européenne équipée de la KM-1e
- **5 :** le nombre d'associés, personnes physiques
- **11 :** le nombre de salariés total et en CDI, dont une embauche en 2021
- **1.7 millions :** le chiffre d'affaire sur 2020, année COVID
- **2.2 millions :** le chiffre d'affaire sur 2019
- **3 :** le nombre de machine d'impression
- **6 :** le nombre de machine de façonnage
- **98% :** la réduction de la charge de recyclage sur les 6 premiers mois de l'année 2021
- **0.5 :** le nombre de tonnes de déchet papier en moins sur les 6 premiers mois de l'année 2021
- **1 294 :** le nombre de commandes sur les 6 premiers mois de l'année 2021

Éco-conception

Au-delà de l'aspect qualitatif, l'AccurioJet KM-1e offre donc à l'Imprimerie Baron & Fils les moyens de se positionner comme un militant environnemental majeur de son secteur. Tandis qu'une presse offset utilise en moyenne 200 ou 300 feuilles de passe lors d'un calage, la technologie à jet d'encre UV va permettre de supprimer quasiment toute cette perte. De cette manière, et en plus de réduire considérablement la consommation de papier, le coût total du recyclage des déchets passe ici de 600 euros par mois, à 400 €… sur dix mois !

Dans ce sens, force est de constater que cette approche responsable ne date pas d'hier : l'Imprimerie Baron & Fils a depuis toujours eu à cœur de s'engager dans des démarches environnementales et sociétales. Pour conforter et inscrire ses engagements dans sa stratégie d'entreprise, l'Imprimerie Baron & Fils est d'ailleurs à ce jour Certifiée Iso 14001, Labélisée RSE Print Ehtic niveau 1, et Ambassadeur Coq Vert (communauté des entreprises engagées pour le climat).

« Nous sommes également détenteurs d'Imprim'vert depuis 2006 et avons obtenu en 2018 la charte qualité confiance de la chambre des métiers et de l'artisanat. Toujours dans cette idée d'éco-responsabilité, nous avons aussi mis en place des processus permettant de réduire drastiquement la consommation d'emballages plastiques. Par l'optimisation de nos trajets nous réduisons nos émissions de CO2. Grâce à notre positionnement, nous pouvons maintenant aborder sereinement l'avenir : en l'occurrence, l'achat, d'un nouveau logiciel de gestion (ERP) pour performer nos process de production (du commercial à la comptabilité) – et un projet d'investissement, sur une presse numérique en continu dédiée aux étiquettes » conclut Monsieur Le Mouée.



L'INDUSTRIE 4.1

À la marge des positionnements « théoriques » de l'industrie 4.0, CMS AUTOMATISME rentre de plain-pied dans le vif du sujet en passant directement à l'étape suivante. Inventeur du concept d'industrie 4.1, de la théorie à la pratique, l'entreprise propose à ses clients des solutions technologiques concrètes.

Créée en 1986 par Xavier Buchheit, la société s'apparentait alors à un simple atelier de mécanique, construit humblement dans les locaux attenant à la maison familiale. OCM (Outillage/Construction/Mécanique), première dénomination officielle, se concentrait alors autour de l'activité de la sous-traitance en usinage. Quelques années plus tard, Xavier est rejoint par son frère Gabriel. Ensemble, ils changent de cap en posant leur focus sur les machines spéciales, sous le nom de RMS (Régulation Machines Spéciales). En 1996, l'affaire est conclue : les deux sociétés fusionnent et deviennent CMS AUTOMATISME, pour Conception Machines Spéciales.

« Historiquement, nous nous adressons principalement aux industriels du secteur de l'automobile. Cependant, les dernières années mirent en évidence certaines fluctuations… un nouveau contexte, paradoxalement source d'opportunités, nous a permis d'agrandir notre spectre. Et aujourd'hui, à travers notre savoir-faire pour le moins éprouvé, nous avons rentré de nouveaux contrats dans le secteur de la pharmaceutique, mais aussi de la cosmétique, du médical etc. » détaille tout d'abord Emile Muller, Directeur Industriel de la société.

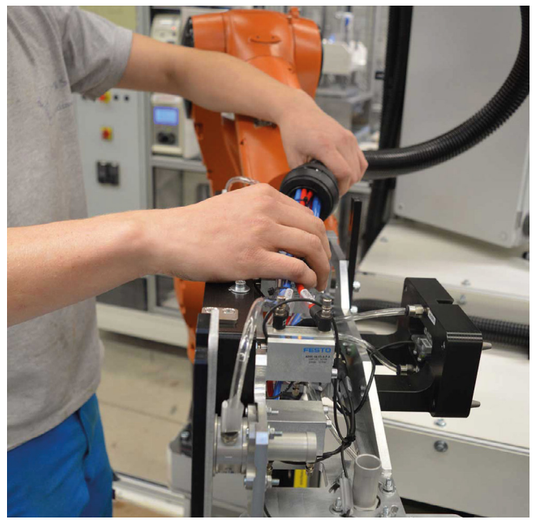
Affichant la particularité de réaliser toutes les étapes nécessaires à la construction d'une machine spéciale en interne - bureau d'études, usinage, câblage, mise en service, installation - CMS AUTOMATISME intensifie désormais ses efforts à travers la création d'un nouveau pôle Innovation et Développement.



Gabriel Buchheit

Notions clés de CMS AUTOMATISME

- 13 Millions € de chiffre d'affaires
- 35 ans d'expérience en Mécanique et Automatisme
- 90 employés
- 35% d'exportations
- 3600 m² d'ateliers et 1100 m² de bureaux
- Une entreprise située à Schweyen, dernier village français avant la frontière allemande.
- Une belle histoire familiale







Pôle Innovation et Développement

En 2020, CMS AUTOMATISME a en effet créé son propre pôle d'Innovation et de Développement au sein de sa structure à Schweyen.

Ce pôle, composé de 3 personnes de formation ingénieur en microtechnique, mécatronique et informatique industrielle, est ainsi à l'origine de la conception de leur AMR (robot mobile autonome). Son rôle ? Permettre le transport de pièces de façon autonome, par exemple, entre le magasin et la machine en production. Ici, le flux logistique des pièces se fait donc sans l'intervention de l'humain. Parallèlement, ce pôle va également offrir aux clients CMS la possibilité de profiter de solutions innovantes concernant le sujet de la maintenance prédictive.

« Les différents composants de la machine sont surveillés par des capteurs qui remontent l'information. Ainsi, il sera possible de détecter un fonctionnement anormal des composants avant même qu'ils puissent causer un problème sur la machine. Le service de maintenance peut donc remplacer la pièce défectueuse de façon contrôlée, et donc anticiper les défauts de production. Cette nouvelle proposition répond pleinement à notre objectif principal ; proposer des machines autonomes capables de s'auto-réguler, sans l'intervention d'un opérateur ou d'un technicien ! Nos projets pour cette année sont donc de continuer à développer et proposer des solutions innovantes sur mesure à nos clients, toujours dans notre logique de l'Industrie 4.1 » ponctue Madame Ziehmer, Responsable Marketing et Communication.





ADN ? SPÉCIALISTE LASER !

En pleine phase de lancement, le marché de la fabrication additive métal doit aujourd'hui s'adapter aux différentes ruptures technologiques qui rythment le secteur. En son sein, nous retrouvons ainsi des acteurs qui, tout en développant de nouvelles applications performantes, doivent parallèlement repenser leur modèle, et ce afin d'aller au-delà des habitudes de fabrication actuelles.



Olivier Beynac

Dans l'univers de l'industrie 4.0, la fabrication additive jouit actuellement d'une attractivité nouvelle. De ce postulat, des investissements massifs, que ce soit de la part des sous-traitants et des utilisateurs, qui conditionnent désormais le quotidien des acteurs du marché.

« Depuis quelques années, la fabrication additive façonne le futur de l'industrie manufacturière comme aucun autre procédé. Frittage, fusion par laser… ces procédés permettent de fabriquer, de revêtir et de réparer des composants avec les exigences les plus élevées en matière de matériaux. Dans la fabrication additive, par rapport aux procédés de fabrication abrasifs traditionnels tels que le tournage ou le fraisage, la conception détermine ainsi la production. En ce sens, nous pouvons également parler ici de « Conception pour fabrication additive » (DfAM). Pour autant, ce nouveau paradigme induit inévitablement un long processus de mise en place. Modèles économiques, formation, nouveaux programmes, nouvelles pièces… de cette manière, les changements ne se font pas aussi rapidement que ce qui aurait pu être imaginé. Dans l'aéronautique par exemple, les contraintes sont si importantes qu'une telle évolution doit irrémédiablement être passé au crible. Ainsi, et si la théorie est d'ores et déjà acceptée, la fabrication additive a dorénavant besoin de trouver son marché, celui auquel elle apportera une réelle valeur ajoutée » explicite tout d'abord Olivier Beynac, responsable des ventes Technologie Laser de la société TRUMPF.

Le procédé laser

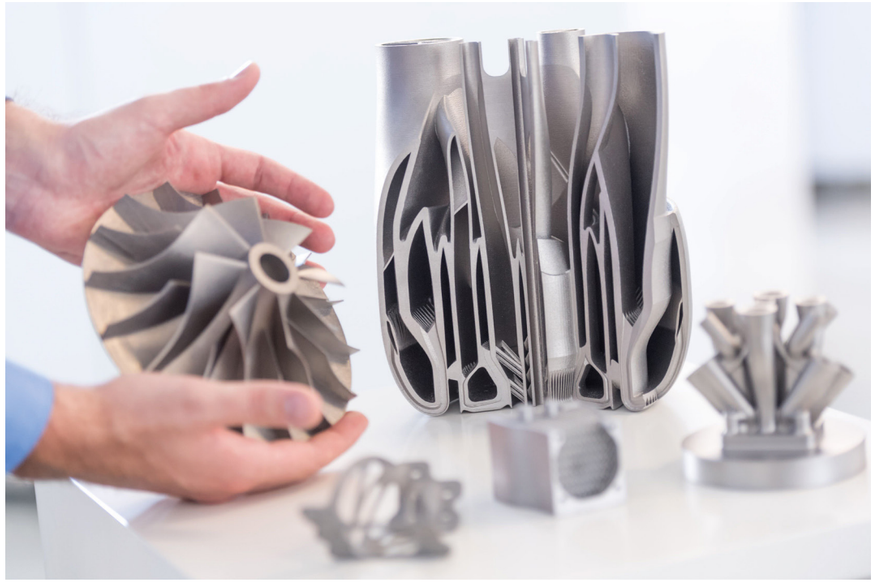
Mais alors, comment passer de la théorie à la pratique ? Au cours des 2 dernières décennies, la société TRUMPF s'est penchée sur la question, avec en bout de chaîne, l'ambition de produire des innovations capables de répondre aux exigences de marchés en quête de nouveaux biais de performance.

Résultat ? La création de deux procédés de fabrication au laser génératifs à maturité industrielle. De cette nouvelle manière d'aborder la chose, des formes complexes et des composants métalliques individuels peuvent ainsi être générés rapidement, de façon flexible et économique, à partir de poudre métallique en couches.

« Nos technologies - le Laser Metal Fusion (fusion laser sur lit de poudre) et le Laser Metal Deposition (soudage par dépôt laser) - offrent à notre clientèle tout un ensemble d'avantages : tout d'abord, une flexibilité nouvelle, dans le sens où la fabrication additive n'a pas de limites en termes de conception. Ensuite, une performance accrue en termes de durabilité, puisque les composants et les géométries souhaités sont créés spécifiquement en utilisant uniquement le matériau réellement requis. Grâce à nos procédés, nous pouvons également proposer des solutions spécifiques, où des composants personnalisés peuvent être réalisés de manière simple et souple, même dans la conception en série. Et puisque la fabrication additive ne nécessite aucun outil, nous permettons à nos clients de travailler de manière plus rentable, en réduisant l'usure et les temps de préparation » continue le dirigeant.







En ce sens, TRUMPF vient ici dynamiser les statu quo à travers une capacité inédite à produire en série des machines fiables, rentables, au diapason des enjeux des industriels : une proposition d'envergure, conditionnée par une histoire qui ne laisse pas la place au hasard !

Une affaire de famille

Car oui, le savoir-faire de l'entreprise ne date pas d'hier. Fondée en 1923, TRUMPF s'est depuis toujours développée autour d'une ambition claire et limpide, sans concession : devenir une entreprise leader à l'échelle mondiale dans le domaine des machines-outils, des lasers ainsi que de l'électronique pour les applications industrielles… et cela, en toute autonomie !

Société familiale, TRUMPF a en effet toujours considéré son indépendance comme la clé de voute de son succès. Dans l'entreprise, les dirigeants familiaux restent d'ailleurs très actifs d'un point de vue opérationnel.

« Notre indépendance économique est notre objectif majeur, elle constitue pleinement notre ADN. Loin d'être un simple positionnement, nous considérons au contraire qu'elle apparaît essentielle dans notre capacité à innover, explicite Monsieur Beynac. C'est par exemple cette liberté de mouvement qui nous permet d'investir chaque année plus de 10% de notre CA dans la R&D. En grandissant par nos propres moyens, nous souhaitons également maitriser ce que nous considérons comme l'une des clés de notre réussite : la proximité géographique avec nos clients ».

3,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 130 employés consacrés à sa filiale française, production de machines en série : TRUMPF, dont le succès est déterminé par la réussite de ses clients, se mue ainsi en un partenaire apte à englober l'ensemble du spectre de la fabrication additive, de la conduite de l'innovation jusqu'à l'accompagnement terrain.

Fort de son approche, la société souhaite aujourd'hui continuer à augmenter la sécurité de ses machines, notamment concernant l'utilisation des poudres, et ce tout en développant des systèmes de contrôle capables de détecter les défauts et autres problèmes de fabrication.

MATÉRIELS DE RINÇAGE DE PREMIÈRE URGENCE… AUTONOME !

Chose promise, chose due ! Quelques mois après notre première rencontre, et à la suite du salon Préventica de Lyon, focus sur les nouvelles avancées de l'entreprise française SECURIGAZ, fournisseur de douches et lave-yeux de sécurité ; et notamment, sur sa nouvelle proposition… totalement autonome !

Nous l'expliquions lors de notre première rencontre avec Nathalie Roche, gérante de la société : lorsque l'on adresse le sujet de la protection des professionnels dans le domaine de l'industrie, l'exposition aux produits chimiques fait figure de danger numéro un ! Un risque identifié donc, qui nécessite ainsi une solution adaptée : « Dans ce sens, les fiches de l'INRS sur les mesures d'urgence identifient le rinçage à l'eau, en quantité abondante et pendant une longue durée, comme la solution la plus efficace et la plus adaptée dans la plupart des cas » précise Madame roche. Le postulat est posé !



Nathalie Roche

La solution autonome

Offrir aux industriels, à travers son partenariat privilégié depuis plus de 40 ans avec le fabricant Carlos Arboles, un dispositif éprouvé permettant un fonctionnement immédiat, en toutes circonstances : c'est ainsi la mission que s'est attribuée la société.

Pour ce faire, la proposition SECURIGAZ s'appuie notamment sur tout un ensemble d'avantages : tout d'abord, une visibilité accrue à travers l'uniformisation de la couleur jaune, un choix conditionné par les dernières études de réceptivité de l'œil humain aux nuances de couleur. Ensuite, une production 100% européenne, permettant d'avoir une main mise sur l'ensemble de la chaine. À cela s'ajoute des tests internes drastiques, de l'étanchéité jusqu'aux cycles d'ouverture et de fermeture. Résultat ? L'obtention de la certification ISO 9001, gage de qualité… et de différenciation ! Avec l'arrivée de nouveaux concurrents proposant des systèmes de qualité bien inférieure, SECURIGAZ prend en effet le contrepied des offres standards à travers une proposition d'envergure, au diapason des enjeux.

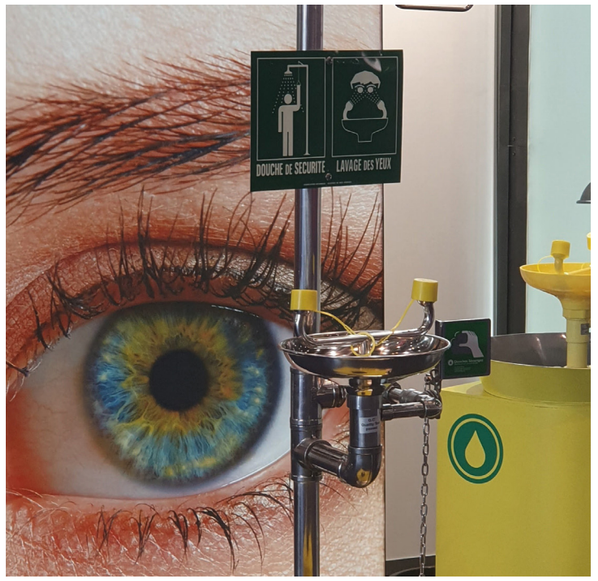
Oui mais - tandis que les solutions SECURIGAZ se concentraient nativement sur des dispositifs raccordés aux arrivées d'eau - la demande est maintenant en train d'évoluer. Désormais, les systèmes autonomes sont de plus en plus sollicités.



« Lorsque nous nous étions quittés il y a de ça quelques mois, nous abordions déjà le sujet de l'autonomie, avec le développement d'un nouveau prototype. Aujourd'hui, le dispositif est enfin accessible au public. Ainsi, nous offrons à nos clients la possibilité de profiter d'un lave-yeux autonome mobile sous pression, capable de proposer un rinçace d'une durée de plus de 15 minutes ! Ici, pas besoin d'un raccordement au réseau d'eau : le réservoir en acier lourd peut contenir 32 litres d'eau mis sous pression par le client en toute autonomie, afin d'optimiser le rinçage des yeux » continue la dirigeante.

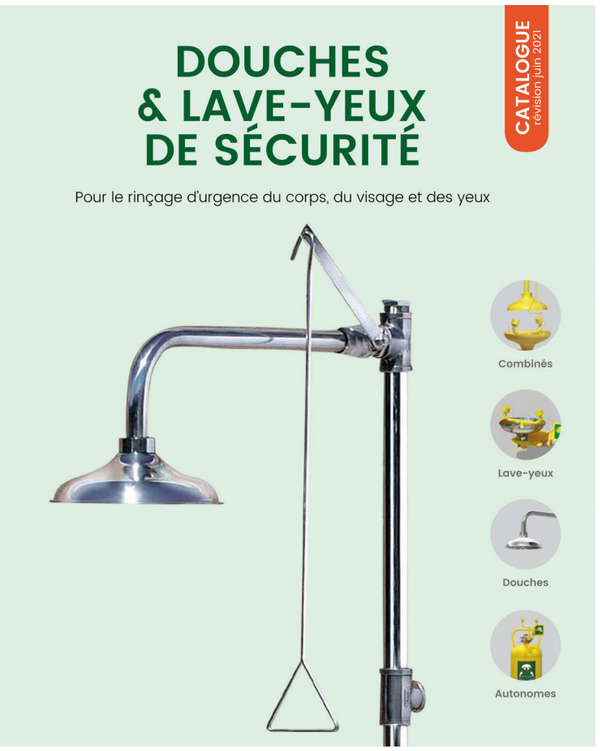
Grâce à cette nouvelle proposition, SECURIGAZ souhaite répondre aux nouvelles demandes à travers des solutions 100% autonome ; en témoigne son autre dispositif, le Tank Shower, un système sur pied équipé de réservoirs en hauteur.

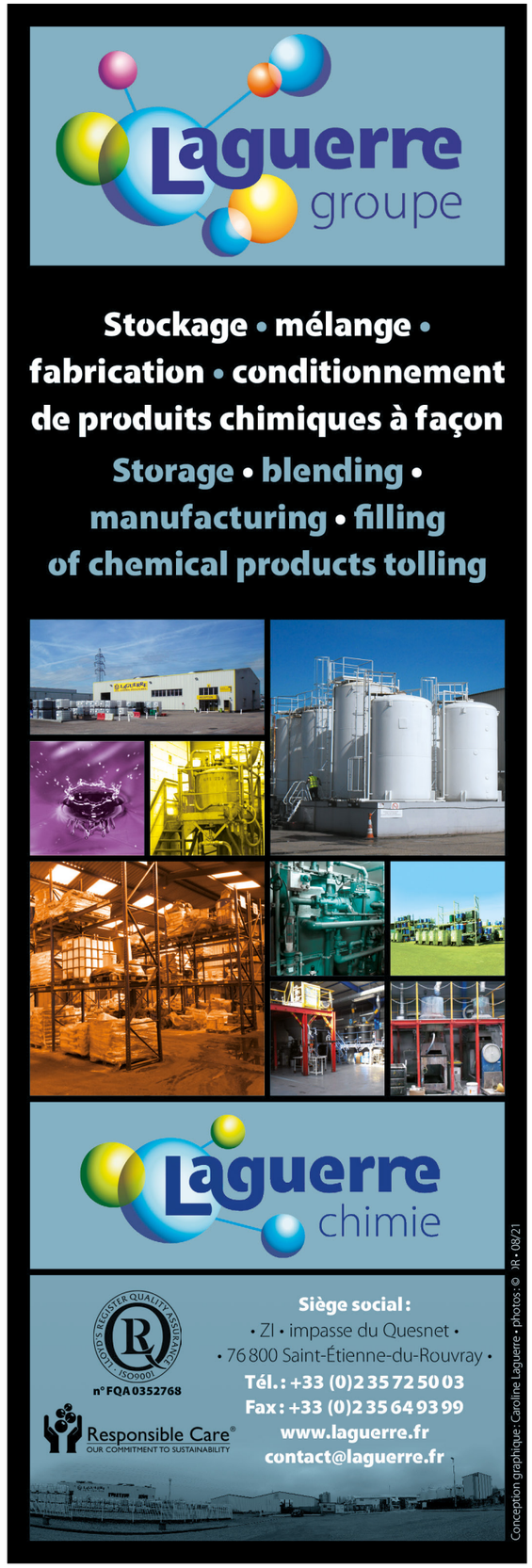
« Notre objectif constant est de répondre aux différentes contraintes que rencontrent nos clients. Ainsi, nous avons mis au point une solution antigel économique, facile à mettre en oeuvre, et adaptée aux conditions de grand froid. Une bonne manière de prévenir l'hiver ! » conclut Nathalie Roche.



Chiffres clés

- **15 mins :** la durée préconisée pour un lavage oculaire en cas d'accident
- **22L/min :** le débit d'eau de nos lave-yeux
- **+ de 1000 :** le nombre d'équipement de sécurité Douches/Lave-yeux vendus chaque année
- **Environ 60 :** le nombre de modèles de base dans le catalogue, avec des déclinaisons pour chacun
- **+ de 1400 :** le nombre de clients actifs qui nous ont fait confiance dans les 5 dernières années





TROUVEZ VOTRE POINT FAIBLE

Des stocks moins importants, des délais plus courts, des coûts énergétiques plus faibles avec une productivité plus élevée, une meilleure qualité de livraison… Une utopie rendue possible par VIASTORE SYSTEMS, Concepteur et fournisseur de systèmes logistiques automatisés.



Jean-David Attal

Une expérience de plus de 130 ans au service des problématiques intralogistiques des usines et autres sites logistiques ? La promesse de la société VIASTORE SYSTEMS.

Créée en 1989 par Christoph Hahn Woernle, la société profite d'un historique sans commune mesure dans le paysage français. Nativement focalisée sur la mécanique, elle est ainsi devenue en l'espace de quelques générations un incontournable de l'intégration de système, de l'édition de logiciel et de la construction de machines (sans oublier l'installation !).

Une identité d'intégrateur et de spécialiste

« Aujourd'hui, notre rôle est d'aider l'ensemble de nos clients à accroître la disponibilité, l'efficacité et les performances de leurs systèmes, et ce notamment à travers la simplification des tâches complexes. Quid de la pratique ? la mise en oeuvre de solutions individuelles adaptées aux besoins, allant de la réception des marchandises en passant par la production et la chaîne de montage, jusqu'à l'expédition, la livraison, et la distribution de pièces détachées ».

Posant les bases d'un ADN propre à l'entreprise, Monsieur Jean-David Attal, CEO de la structure, met ainsi en lumière une double identité, rare sur le marché : celle d'intégrateur et de spécialiste. Ici, VIASTORE SYSTEMS se positionne en effet comme un fabricant de transstockeurs, parallèlement libre de choisir sur le marché les meilleurs fournisseurs de chaque type de technologie, lui permettant de proposer une approche originale, n'étant en rien tributaire de son propre catalogue.

Grâce à un positionnement faisant la part belle à une clientèle en quête de propositions innovantes, ce spécialiste des projets de logistique de production offre de cette manière à sa clientèle une vision globale de la discipline, avec à la clé, des réponses concrètes, conditionnée par une vision multi-métier des choses.











Le système de gestion d'entrepôt

Mais ce n'est pas tout ! Pour intensifier la valeur ajoutée de sa proposition, VIASTORE SYSTEMS met également à la disposition de ses clients un logiciel standard, à l'épreuve du temps, pour la gestion et le contrôle de l'ensemble du flux de matériaux dans l'entrepôt et la production. Flexible, intuitif et facile à configurer, ce progiciel peut d'ailleurs être étendu aux processus de production afin d'obtenir une mise en réseau et une transparence encore plus forte, tout au long de la chaîne de valeur.

« À cela s'ajoute une gamme de services d'envergure, calibrée pour accompagner nos clients et ainsi garantir la disponibilité à long terme de leur intralogistique, rajoute Monsieur Attal. À travers notre ADN, notre approche et notre présence, nous avons aujourd'hui la chance de participer activement au développement de l'activité de nos clients. Une illustration parmi tant d'autres, notre association avec l'usine CLAAS Tractor du Mans. Leader dans la production de tracteurs, nous les avons accompagnés dans la construction d'un magasin de stockage de pièces détachées à travers la mise en place de bacs permettant une mise à disposition continue pour les ateliers de production. Ceci n'est qu'un petit exemple, mais il caractérise toutefois parfaitement la valeur ajoutée que nous sommes capables d'apporter ! »

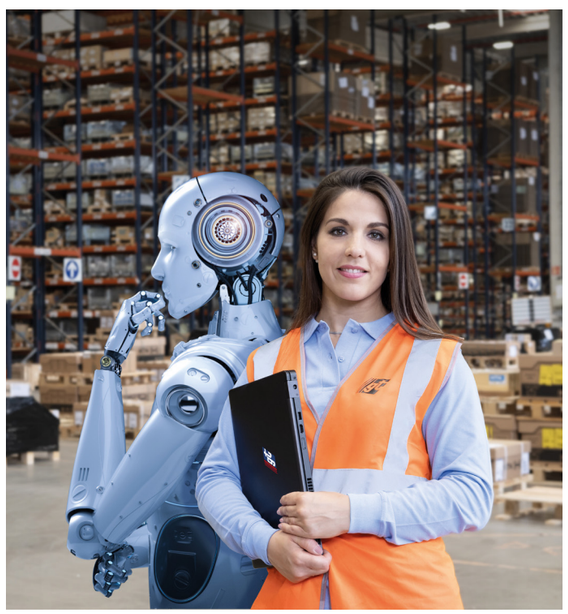
LE SPÉCIALISTE DE L'EXTERNALISATION LOGISTIQUE

100 ans d'aventures entrepreneuriales… c'est ce qui caractérise l'un des prestataires de la sous-traitance logistique les plus incontournables de l'hexagone : GT Logistics. Une véritable saga familiale, depuis 5 générations, qui nous est aujourd'hui présentée par Eric Sarrat, actuel Président de l'entreprise. Rencontre !

Tout commence en 1919, au lendemain d'un conflit mondial, à une époque où rien ne laissait présager une telle aventure. Gaston Trochery, fraichement décoré de la Croix de Chevalier de la Légion d'Honneur, décide de se retirer à Rethel, dans les Ardennes, pour commencer à vendre des tracteurs Fordson. Arrive ensuite l'année 1924 : date à laquelle le nouvel entrepreneur fait l'acquisition d'une concession automobile à Agen. En 1935, il achète son premier camion destiné à la location. Chemin faisant, et tandis que la seconde guerre mondiale vient à peine de se terminer, Monsieur Trochery revient du front avec une idée précise ; développer la mise à disposition de véhicules pour ses clients. Ainsi, la Générale de Traction, la GT, prend vie… c'est le début de la grande aventure !



Eric Sarrat



« Mon grand-père était un homme de principe, obnubilé par la satisfaction client et le capital humain. Son crédo ? Si mon personnel possède l'esprit de l'artisan, une organisation spécialisée sera imbattable, car elle sait par définition cerner au mieux tous les autres problèmes. C'est via ce postulat que j'ai intégré l'entreprise, en 1968. À partir de 1986, nous nous sommes ensuite diversifiés, toujours à travers le prisme du fondateur : création de notre première filiale, STAVI Aquitaine, spécialisée dans l'entretien et la réparation des poids lourds - GT solutions, une autre filiale dédiée au recrutement de chauffeurs, Sully GT etc. Tout cela emboitait alors le pas de GT Logistics, que j'ai fondée en 2001. Le but ? fournir un service total, au diapason des enjeux » nous confie Monsieur Sarrat.



le tout dans le respect des règles de sécurité des systèmes client.

« À travers notre esprit de conquête et le budget que nous allouons à la R&D (300K€/an), tous les feux sont au vert pour renforcer nos partenariats avec le secteur de la défense. En tant qu'acteur logistique de petite taille, nous disposons en effet d'une souplesse et d'une réactivité sans égal. Parallèlement, nous possédons également de nombreuses certifications défense, étant habitué à travailler avec des références comme le CEA DAM, Safran ED, l'AIA, ou encore Collins Aerospace » ponctue finalement Eric Sarrat. Un nouvel axe de développement, qui sera sans nul doute au coeur des préoccupations de Thibault Pfaff, petit-fils et jeune successeur désigné de l'actuel Président…

La famille au service de la conquête, CAP 2024

Logistique de distribution sur plateformes dédiées, logistique industrielle en implant usine, délégation de production, logistique de l'urgence, intégration de solutions transport : GT Logistics se positionne aujourd'hui comme un partenaire capable d'optimiser drastiquement les flux de sa clientèle, de réduire leurs temps de cycle et leurs coûts en se recentrant sur leur cœur de métier.

Pour ce faire, Eric Sarrat a mis sur pied une véritable logique de conquête, basée sur le lancement d'une start-up dédiée au numérique et aux innovations digitales appliquées au secteur de la supply chain. Fort d'une armée de plus de 1000 collaborateurs, GT Logistics met ainsi les petits plats dans les grands afin de fournir des solutions innovantes à ses clients : « nous avons récemment lancé CAP 2024, un projet conçu à travers une ambition forte ; devenir le prestataire logistique préféré de l'industrie, en accompagnant la performance du secteur avec des prestations dédiées, grâce à une communauté unique et innovante » continue le Président.

Parfaite illustration d'une approche tournée vers l'avenir, sa nouvelle proposition Follow GT, conçue pour connecter l'usine du futur : déjà déployé chez ArianeGroup, Ratier Figeac ou encore le groupe Safran, Follow GT se présente comme un outil de traçabilité des flux physiques et des flux d'informations, interopérable avec tous types d'appareils connectés. Visualisation des stocks de marchandises, traçabilité des températures, géolocalisation des objets en temps réel, génération de contenus inédits… il va ainsi permettre de compléter, en fonction des systèmes existants, la traçabilité des services opérés en sous-traitance, apportant donc une grande flexibilité de connexion,



OSER DE NOUVELLES VOIES

Audace, proactivité et créativité pour lutter contre les standards ; la promesse du Groupe BERT&YOU ! La finalité ? Offrir à l'ensemble de ses clients des solutions sur mesure, au quotidien, et ainsi repenser en profondeur les règles du jeu !

Industrie, BTP, presse, commerce de gros, énergie - mais aussi textile, agroalimentaire, e-commerce : aucun marché n'échappe au savoir-faire BERT&YOU !

Fondé il y a maintenant plus de 50 ans, le groupe met à la disposition de l'ensemble des acteurs économiques une expertise éprouvée dans les secteurs de la logistique et des transports. À travers une approche pratique qui a consolidé ses différents succès, BERT&YOU se positionne ainsi comme l'un des leaders historiques du transport de marchandises.

Mais au-delà d'une histoire qui illustre à elle seule son positionnement, comment expliquer une telle réussite ? Menons l'enquête !



Patrice Pericard

Coopération et croissance externe

Pour comprendre le succès BERT&YOU, il convient tout d'abord de s'intéresser à sa structure !

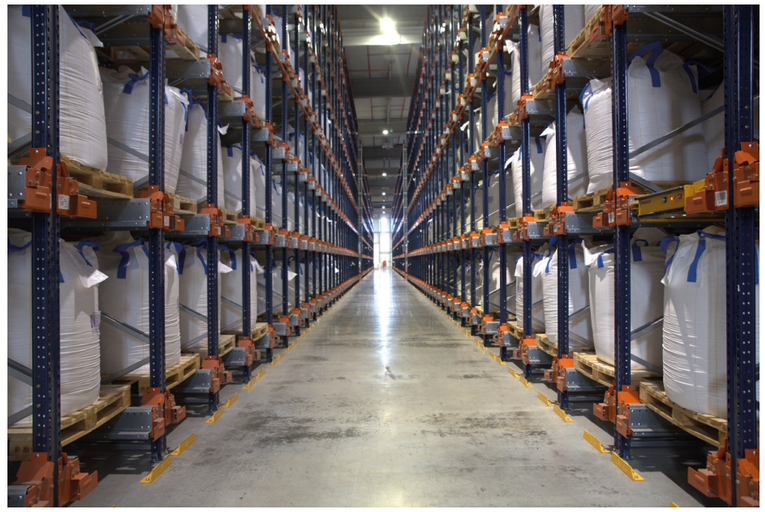
Première indice, son appartenance au réseau ASTRE. Depuis 1993, le groupe a en effet rejoint un groupement coopératif de transporteurs européens indépendants dont l'objectif est de rassembler tout un ensemble de PME de transports afin d'optimiser les ressources, mutualiser les moyens matériels, maximiser le remplissage des camions et réduire les kilométrages à vide. De cette manière, BERT&YOU offre à sa clientèle la possibilité de se reposer sur le 1er groupement d'entreprises indépendantes de transports et de logistique en Europe !

« Grâce à ses 382 implantations, ASTRE couvre désormais 46 pays européens. Au niveau des chiffres, le groupement représente aujourd'hui plus de 2,7 Md € de CA à travers plus de 70 000 clients ; mais aussi, 3,4 millions de m2 d'entrepôts et un parc matériel roulant composé de 27 000 cartes grises sont mis à leur disposition ! Résultat ? Une gestion optimale du portefeuille client, permise grâce aux quelques 20 000 collaborateurs et 161 entreprises adhérentes, travaillant main dans la main pour répondre aux exigences de leur clientèle » introduit pour nous Éric Cabaille, directeur communication du groupe.

Nous l'avons compris, faire appel à BERT&YOU, c'est donc se reposer sur un réseau d'envergure international, au diapason des enjeux actuels… mais ce n'est pas tout ! Car dernièrement, le groupe accélère parallèlement sa croissance externe, notamment au-travers de 3 opérations significatives, qui confirme encore un peu plus l'ambition du groupe : en 2017, l'acquisition de STS EROB, à Morhange (57), entreprise spécialisée dans les activités de transport et de logistique - en 2018, au tour du Groupe BOURRAT, titulaire de 4 sites de transports et de logistique à Yzeure, Montluçon et Clermont-Ferrand - enfin les transports MALAURIE, à Bergerac…

Une multiplication des acquisitions, conditionnée par une envie profonde de répondre à tous les besoins d'une clientèle en quête d'une offre globale, en cohérence avec leurs activités.

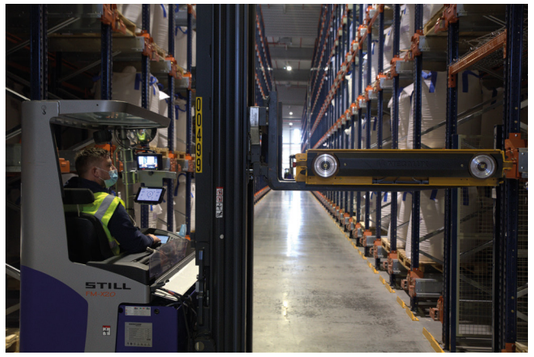






Chiffres clés

- CA 2020 cumulé de **198 millions** d'euros
- **1 600** collaborateurs
- **350 000 m2** de surfaces de stockage
- **70** implantations en France
- **2900** cartes grises dont + de 1 200 moteurs
- **35ème** transporteur en 2020
- **53ème** logisticien en 2020



Un expert multi-métiers

Car il en est ainsi, BERT&YOU souhaite depuis le départ offrir à ses clients une approche totale des besoins et des réponses à y apporter.

Au niveau du transport général cargo tout d'abord, du transport de lots et de demi-lots (national et international) jusqu'aux navettes inter-sites - du transport spécifique, à travers un suivi des véhicules en temps réel et des conducteurs formés aux process et méthodes des clients - de la distribution. Ici, BERT&YOU se distingue de la concurrence grâce à tout un ensemble de plateformes de distribution en propre, sans compter son appartenance au Réseau Palet System, capable de desservir 46 pays en Europe - et au niveau logistique enfin, avec plus de 350 000 m2 d'entrepôts sécurisés, 30 implantations en France, des outils technologiques de suivi en temps réel… tout un programme !

« Dans ce sens, nous profitons d'une ressource matérielle importante ! 683 tracteurs, 261 porteurs de distribution, 271 véhicules légers, 871 tautliners, 73 chariots embarqués, 330 matériels de manutention logistique… et bien plus encore ! » précise encore un peu plus le dirigeant.

De cette manière, BERT&YOU est capable d'offrir à ses clients une approche personnalisée de la logistique - du stockage jusqu'aux expéditions, en passant par la préparation de commandes - et ce peu importe le secteur adressé.

Valeurs et engagements

Mais non content de mettre à la disposition de ses clients une approche et des instruments permettant le sur mesure, le groupe s'impose également une charte éthique drastique, non négociable, qui place ainsi l'humain au coeur du projet de l'entreprise.

En privilégiant le développement durable, en repensant quotidiennement à l'impact de chaque engagement, les équipes du Groupe BERT&YOU mettent de cette manière en oeuvre tous leurs savoir-faire et leurs compétences pour garantir chaque jour la meilleure qualité de service, et ce, sans rien sacrifier au futur.

« Nos valeurs et nos engagements nous ont notamment permis d'obtenir la certification ISO 9001 et 14001 pour notre siège et nos agences. Cette certification s'est faite grâce à l'investissement et l'adaptation de nos collaborateurs aux nouvelles méthodes inhérentes aux processus et à leur formalisation. Désormais, notre prochain objectif visera l'obtention de l'ISO 45001, portant sur le management de la santé et de la sécurité au travail. Nous souhaitons ainsi englober l'ensemble du spectre, sans concession, que ce soit au niveau notre empreinte environnementale, de la RSE, mais aussi de la sureté au travail » ponctue finalement Éric Cabaille.

SUPPLY CHAIN, LE JUSTE MIX !

Exigences croissantes des clients, évolution des offres, convergence des tendances BtoB/BtoC, relocalisation industrielle et transformation digitale : plus que jamais, les enjeux de la Supply Chain sont légion. Une mutation des besoins qui induit une capacité d'adaptation forte, comme nous l'expliquent Sophie Hénon et Erwan Eveno, associés et spécialistes des marchés de l'Industrie et de la Distribution chez EXEIS Conseil.



Sophie Henon



Erwan Eveno

I.E : Quels sont les nouveaux enjeux de la SCM (Supply chain management) ?

Sophie Hénon : Aujourd'hui, les enjeux de la SCM sont doubles. Nous observons tout d'abord des exigences croissantes de la part des clients : que ce soit au niveau de la qualité de services, de l'offre ou des délais, ces attentes fortes obligent les distributeurs à réagir et à s'améliorer pour apporter des solutions qui vont au-delà de leurs attentes. Par ailleurs, le marché se transforme par l'offre disponible pour les acteurs de la SCM : outils plus modernes, plus performants, offrant une meilleure rentabilité. Ces solutions répondent à un besoin de digitalisation globale, avec la mise en place d'outils plus efficaces et plus connectées (IoT, robots, IA etc.) capables de gérer de plus gros volumes et de générer un ensemble de services associés.

Erwan Eveno : Il s'agit ensuite de prendre en compte les tendances convergentes entre BtoB et BtoC : service client, traçabilité des produits, parcours sans couture,... Un paradigme nouveau qui induit un remodelage du parcours client, le tout bien évidemment à travers le prisme de la consommation responsable, un sujet majeur !



I.E : De ce postulat découle donc l'approche EXEIS Conseil ?

Sophie Hénon : Fondé en 2009, le cabinet EXEIS Conseil s'est nativement construit à travers un ADN généraliste, capable de travailler sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Ainsi, la SCM fait partie de notre périmètre. Et au fil du temps, nous avons observé une réelle évolution de la maturité des donneurs d'ordres chez nos clients. Nous avons resserré notre savoir-faire autour de la supply chain, et ce en recrutant, en formant nos collaborateurs et en élargissant notre réseau d'experts indépendants, le tout en développant nos compétences au fil des expériences directement sur le terrain, auprès de nos clients ! Une approche pratique et pragmatique des sujets, qui fait aujourd'hui notre valeur ajoutée.

EXEIS Conseil en 7 Chiffres clés

- **12** années d'existence
- **100** collaborateurs
- **13 M€** de CA prévus en 2021
- **35%** du CA réalisé en Industrie et Distribution
- **203** comptes clients
- **745** missions réalisées
- **97%** de clients satisfaits

I.E : Résultat, votre concept Juste MIX® ?

Sophie Hénon : C'est l'expression de notre savoir-faire et de notre ADN ; généraliste par vocation, spécialiste par conviction ! Juste, parce que nous intervenons avec la bonne mesure des réponses et la discrétion du partenaire externe. Mix, parce qu'en associant nos compétences, nos connaissances éprouvées et nos différentes expériences, nous sommes capables de construire des réponses adaptées, exploitant seulement ce qui est nécessaire, sans volonté d'imposer tel ou tel modèle. Forts de notre approche, notre but est maintenant d'accélérer notre déploiement national en poursuivant notre développement en régions sur les différentes implantations dans lesquelles nous sommes présents. Parallèlement, nous avons entamé notre stratégie de croissance externe par une première acquisition de la marque Pyramis Consulting, cabinet spécialisé en performance opérationnelle.



I.E : Justement, en quoi vous distinguez-vous de vos confrères ?

Sophie Hénon : Depuis plus de 10 ans, notre métier est d'accompagner la transformation des entreprises, entre autres à travers la Supply Chain ! Nous proposons nos savoir-faire sur trois sujets de fond : la performance, l'organisation et les processus, et la digitalisation. C'est notre vision concrète et à 360° des métiers de la Distribution qui nous sert au quotidien dans les missions. Notre différence réside également dans le savoir-être de nos consultants et notre capacité à accompagner les Hommes dans tous ces changements : notre respect de la culture d'entreprise, notre capacité de nous adresser à tous les acteurs de l'entreprise, le pragmatisme de nos interventions au plus proche du terrain sont indéniablement appréciés de nos clients.

Erwan Eveno : Nous travaillons l'amélioration continue de la chaine opérationnelle, depuis les processus industriels de production jusqu'à la satisfaction client, en passant par le transport amont comme aval, la gestion d'entrepôt, la mécanisation, la robotisation. Notre fil conducteur : aider nos clients à passer de l'idée - la stratégie d'entreprise - à l'action ! Autrement dit : décliner opérationnellement les projets, les cadrer et les piloter de bout en bout.



VERS UNE LOGISTIQUE DE POINTE

De la digitalisation - à travers le e-commerce, les drives, le pick and collect, et autres dark stores - jusqu'à l'automatisation des processus : la supply chain n'en finit plus de faire parler ! Et tandis que les exigences liées à la qualité et les délais de livraison s'accroissent de manière exponentielle, les entreprises doivent maintenant s'adapter, au risque de disparaitre à petit feu…

Né de la rencontre entre la maison mère en Italie et le jeune cabinet français de conseil SUCH-Solutions, SIMCO CONSULTING a en tout cas fait de cette nouvelle réalité le socle de son approche !

Fondée en 1981, la société met à profit son expertise éprouvée - 2 400 projets traités pour plus de 600 clients - afin d'offrir à sa clientèle les moyens de répondre d'une manière pratique aux aspirations d'un nouveau monde où le numérique et la robotique font loi !

Logiciels de gestion de la chaine logistique, simulation dynamique, optimisation des réseaux de distribution et des transports, business intelligence : à travers une connaissance parfaite des différents outils technologiques disponibles, SIMCO accompagne l'ensemble de ses clients dans le but de définir l'organisation la plus appropriée à leur secteur d'activité.

« Nous intervenons sur l'ensemble de la Supply Chain, avec un focus tout particulier sur les activités intralogistiques, qui représentent à ce jour 70% de notre chiffre d'affaires. De cette manière, nos points forts résident principalement sur les aménagements d'entrepôts, d'usines de distribution, l'optimisation des flux industriels etc. Exerçant auprès de tous les secteurs d'activité en quête de solutions logistiques cohérentes, notre approche reste quant à elle inamovible : focus sur les flux et les stocks. Pour le reste, et au-delà des autres aspects de la supply chain que nous abordons - prévisions, niveau de stock etc.- nous réalisons également des formations via un catalogue de plus de 40 titres, s'adressant à toutes les strates des organisations » explique Benoit Cudel, Senior Partner Consultant et CEO France de la structure.



Benoit Cudel



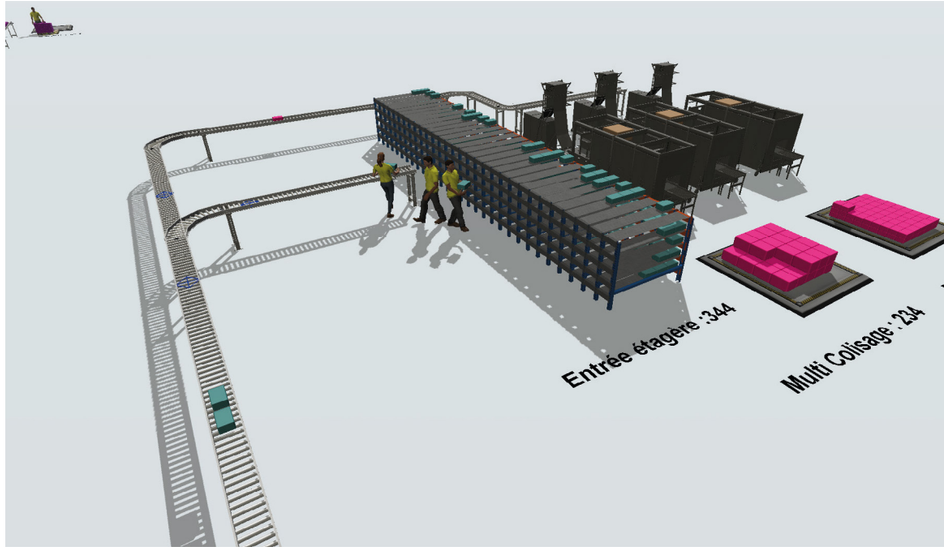
Les dates clés de SIMCO

- **1981 :** Naissance à Milan
- **1990 :** Lancement de la Business Unit Formation
- **1992 :** Achat du premier produit de simulation dynamique
- **1999 :** Premier projet avec capex logistique > 20 millions d'euros
- **2004 :** Premier grand projet international
- **2012 :** Jalon de 1 000 projets achevés
- **2013 :** Premier projet en France pour un grand groupe français
- **2019 :** Accord de co-développement sur la France
- **2021 :** Naissance de Simco France à Chalon sur Saône

De la tactique opérationnelle

Loin des supputations théoriques, SIMCO CONSULTING se distingue ainsi principalement par une approche opérationnelle forte, qui conditionne à elle seule son objectif : transformer les enjeux stratégiques de la supply chain en tactique opérationnelle.

Dans ce sens, la société cherche tout d'abord à comprendre précisément l'activité de ses clients. Ainsi, une grande partie de sa mission consiste principalement à travailler sur leurs données, leur interprétation, et ce tout en prenant en compte leurs besoins stratégiques. Ce n'est qu'ensuite que SIMCO entre dans la phase d'analyse des différents scenarii.



« Pour autant, nous sommes parallèlement en mesure d'accompagner nos clients dans la mise en œuvre de nos préconisations à travers la sélection de fournisseurs, la conduite de projets, qui peut potentiellement inclure des phases de tests machines, d'essais etc, conclut Monsieur Cudel. Ici, c'est encore et toujours l'approche opérationnelle qui nous importe ».



EMBALLER, C'EST PERSONNALISER

Des emballages et équipements destinés aux industriels, aux packagings des produits alimentaires dans les rayons de vos supermarchés, en passant par la protection des cultures et vergers, Filpack, ancienne PME familiale devenue aujourd'hui un groupe national, s'est spécialisée dans de nombreux domaines pour soutenir les acteurs français de l'agroalimentaire et autres industriels dans leur solution d'emballage et de conditionnement.



Philippe Godderis

De la culture jusqu'au conditionnement des produits transformés : la diversité des offres et des produits du Groupe FILPACK n'en finit plus de faire parler !

Fondée en 1977 via un partenariat avec le Groupe Giro - leader en France de la fabrication de filet tubulaire pour l'emballage de fruits et légumes - FILPACK adresse en effet depuis cette époque les besoins des acteurs de l'agroalimentaire à travers une couverture totale des problématiques associées au secteur : ingénierie et process matériel, emballage agroalimentaire, protection des cultures… tout un programme !

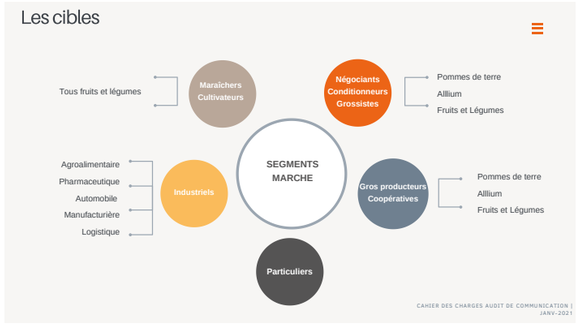


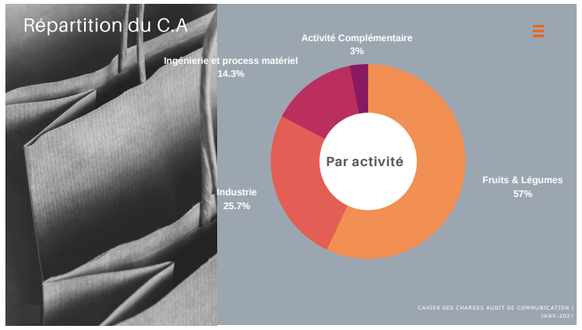


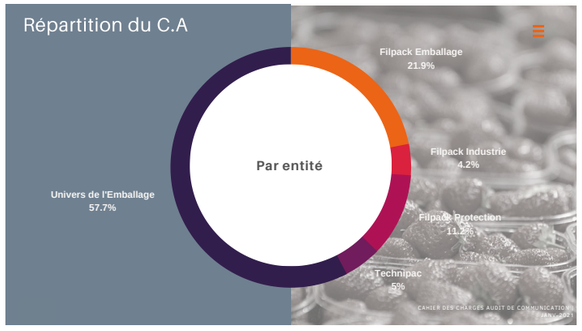


Le Groupe Filpack en 6 chiffres

- Créé en **1977**
- **356** collaborateurs
- **21** sites
- **140 M€** de chiffre d'affaires en 2020
- **40** techniciens
- **60** commerciaux







Un Groupe national

356 salariés, 7000 clients actifs : comment ce groupe, nativement petite entreprise familiale, est devenu en moins d'un demi-siècle l'un des acteurs de référence du secteur en France ?

« Si l'expansion de la structure s'est faite en plusieurs étapes, nous avons réellement pris un nouveau tournant en 2015, suite au rachat du Groupe L'Univers de l'Emballage. Cette entité, fruit d'acquisition successive de PME régionales, était, grâce à ses quelques 10 filiales et 21 sites, présente sur l'ensemble du territoire. Grâce à ce rachat, le Groupe Filpack, avec 140 millions d'euros de chiffre d'affaires, est devenu un acteur d'envergure nationale et leader sur le marché français de la distribution d'emballages et de solutions de conditionnement » précise pour nous Philippe Godderis, le président du Groupe.

De ce postulat, FILPACK profite de son statut pour offrir à l'ensemble de sa clientèle des solutions globales, bien au-delà de son spectre initial : tout d'abord, concernant ses activités, le groupe propose purement et simplement la distribution d'emballages primaires aux acteurs des Fruits et Légumes - de même pour les emballages secondaires et tertiaires, principalement au profit des acteurs industriels de l'agroalimentaire - enfin, une ingénierie agricole, pour la protection des cultures, en BtoB mais aussi pour les particuliers et semi-pro avec le développement d'un site e-commerce.

Au sujet des produits et des services vendus ensuite : un emballage et une protection produits personnalisés, en plus du suremballage de regroupement, bien évidemment associé à la manutention et au transport. Matériels de conditionnement et service technique, étude et conception de lignes complètes de conditionnement produit à destination des sociétés agroalimentaires, conditionnement à façon… le savoir faire et l'expertise du groupe résonne aujourd'hui via une offre sans commune mesure en France.

« Notre spécificité réside également dans notre réseau technique, qui permet d'apporter un véritable accompagnement à nos clients, et ce, en plus d'un pôle commercial offrant une réelle proximité. À cela s'ajoute notre bureau d'études, dédié à la prise en compte des exigences de notre clientèle quant à la personnalisation de leur emballage. Fort de notre statut et de notre organisation, notre priorité est aujourd'hui d'aborder au mieux le grand virage environnemental qu'induit notre époque. Dans ce sens, nous avons développé un partenariat engageant avec un producteur d'emballages papier, amorcé la transformation de l'outil industriel pour la fabrication d'emballages à base de cellulose etc…..
Nous avons également investi dans une usine de barquettes carton afin de remplacer petit à petit les emballages dits polluants, et tout ceci n'est qu'un début ! » Ponctue finalement Monsieur Godderis.



Le POWERCHOCK[MC], une solution essentielle pour sécuriser vos quais de chargement.

Départs intempestifs, glissements de remorque … en raison de l'intensité des flux logistiques et d'erreurs humaines, les quais de chargement font toujours partie des zones les plus accidentogènes dans les entrepôts, avec parfois de graves conséquences. Pourtant, des solutions fiables existent.



Système de blocage de roue verrouillable **POWERCHOCK[MC] 7**

En France, dans le secteur lié aux transports de marchandises, plus de 2/3 des accidents du travail surviennent lors de véhicules à l'arrêt et le plus souvent lors des opérations de chargement et de déchargement. De plus, on estime jusqu'à quinze le nombre de décès liés aux quais chaque année.

Au-delà des coûts financiers que ces incidents représentent pour les entreprises, il est surtout question de vies humaines mises en péril. Il devient donc urgent de s'atteler à réduire voire éliminer ces occurrences grâce à des solutions innovantes, simples et efficaces.

Le POWERCHOCK[MC], ou comment sécuriser tous types de véhicules lors des opérations aux quais de chargement

Depuis plus de 25 ans, GMR Safety conçoit et fabrique le POWERCHOCK[MC], un système unique au concept breveté qui fait ses preuves à travers le monde pour sécuriser efficacement les quais de chargement, et protéger le personnel qui y travaille.

Une de ses spécificités ? Son application universelle. De la sécurisation des semi-remorques aux véhicules utilitaires utilisés pour les livraisons du dernier kilomètre, en passant par les camions porteurs et les caisses mobiles, le POWERCHOCK[MC] s'adapte à tous les types de véhicules pouvant se présenter aux quais de chargement.

Sa robustesse et sa simplicité sont d'autres caractéristiques appréciées par les clients de GMR Safety, comme l'explique Jean-Pierre Brebis, Directeur gestion parc immobilier XPO distribution France, division transport chez **XPO Logistics** : *« **Je confirme l'intérêt du produit, son ingéniosité et surtout son efficacité. Nous avons réalisé plusieurs essais de départs intempestifs de véhicules, et cette solution est en adéquation parfaite avec toutes nos prescriptions. Nous travaillons aussi, en collaboration avec GMR Safety d'autres équipementiers afin de renforcer certains aspects sécuritaires sur l'usage des équipements de quais. Nous continuons notre programme d'installation sur les 3 prochaines années.** »*

Blocage de roue : quand mécanique rime avec physique.

Le POWERCHOCK[MC] est la résultante d'un simple principe physique et la combinaison de deux éléments fondamentaux – la cale de roue et la plaque au sol. La cale, dont la base est crantée, est en acier haute résistance, et donc par nature robuste et performante. La plaque de retenue ancrée au sol, est en acier galvanisé à chaud et dotée de barres transversales angulaires sur lesquelles viennent s'imbriquer la cale. La conception et le choix des matériaux font du POWERCHOCK[MC] un produit résistant durable et pratiquement sans entretien !

Ainsi, remis dans le contexte du départ inopiné d'un camion par exemple - dû à un démarrage intempestif ou au glissement d'une remorque – les opérateurs de quai se sauront pleinement en sécurité.

De plus, le POWERCHOCK[MC] peut résister à une force frontale de 25 tonnes. Quand on sait qu'un pneu éclate à près de 13 tonnes, les caristes peuvent travailler en toute sérénité.

Simplicité, le maître-mot du POWERCHOCK[MC]

Aujourd'hui, si des grands groupes comme LaPoste, Leroy Merlin, ou encore CDiscount ont adopté le POWERCHOCK[MC] sur plusieurs de leurs sites, cela s'explique entre autres par sa simplicité:

- **Simplicité à l'installation.** Cette solution peut l'être sur tout type de sol (pavés, béton ou asphalte), et ne nécessite aucun génie civil.
- **Simplicité d'utilisation.** Le POWERCHOCK[MC] est conçu pour une manipulation et une mise en place intuitive par le chauffeur.
- **Simplicité de communication.** La solution est asservie et dotée d'un dispositif de signalisation sonore et lumineux permettant d'informer le personnel à l'intérieur et le chauffeur à l'extérieur sur la disponibilité du quai.
- **Simplicité de maintenance.** le POWERCHOCK[MC] ne nécessite que des inspections visuelles. Les coûts d'entretien et donc d'exploitation étant quasi nuls, le coût total de possession l'est d'autant – rendant le système extrêmement rentable au fil des années.

5 ans : une durée de garantie qui vaut mille mots

La garantie de GMR Safety est unique du fait de sa durée, mais aussi en raison de son niveau de couverture : elle couvre la cale de roue et la plaque de retenue même en cas de tentatives de départs intempestifs - reconnus comme « usage abusif » par certains autres fabricants de l'industrie.

De plus, elle reste valable même si des techniciens non-agréés par GMR Safety interviennent sur le système, ce qui donne une vraie autonomie très appréciée par les clients-partenaires du fabricant. D'ailleurs, comme ils le disent eux-mêmes : *« Une fois installé, on n'entend plus parler du POWERCHOCK[MC] ! »* Pas de nouvelles, bonnes nouvelles.

Partenaire de GMR Safety depuis bientôt huit ans, **ID Logistics** a mis en place une vraie culture de la sécurité au sein de ses équipes. *« C'est notre priorité, parce que les situations à risques sont nombreuses dans les sites logistiques, et les quais de chargement en font partie »* explique **Thierry Daux**, directeur gestion des risques opérationnels, en charge de tous les sites à échelle nationale.

« Nous recherchions des systèmes faciles d'installation et d'utilisation, capables d'apporter une vraie sécurité à nos équipes qui travaillent aux quais ; des solutions qui - une fois installées - ne feraient plus parler d'elles car fonctionnelles dans le temps » rajoute Thierry Daux qui, par conséquent, a fait équiper plusieurs sites de systèmes POWERCHOCK[MC].

Autres raisons majeures de ce choix ? *« La robustesse et la simplicité du POWERCHOCK[MC] »*, des caractéristiques appuyées par une garantie de 5 ans « que GMR Safety est le seul à proposer ».

Et de conclure qu'au-delà du produit, *« j'apprécie beaucoup la philosophie de l'entreprise qui place l'Homme au centre de ses actions, et qui résonne avec celle d'ID Logistics ».*

POWERCHOCK.COM

FAIRWAY to the deal

FAIRWAY, l'équipe d'avocats de référence de l'industrie immobilière, pour vous guider dans tous vos projets face aux enjeux du marché

Fairway A.A.R.P.I.

25 rue Murillo, 75008, Paris

fairwayavocats@fway.fr

in @Fairway Avocats

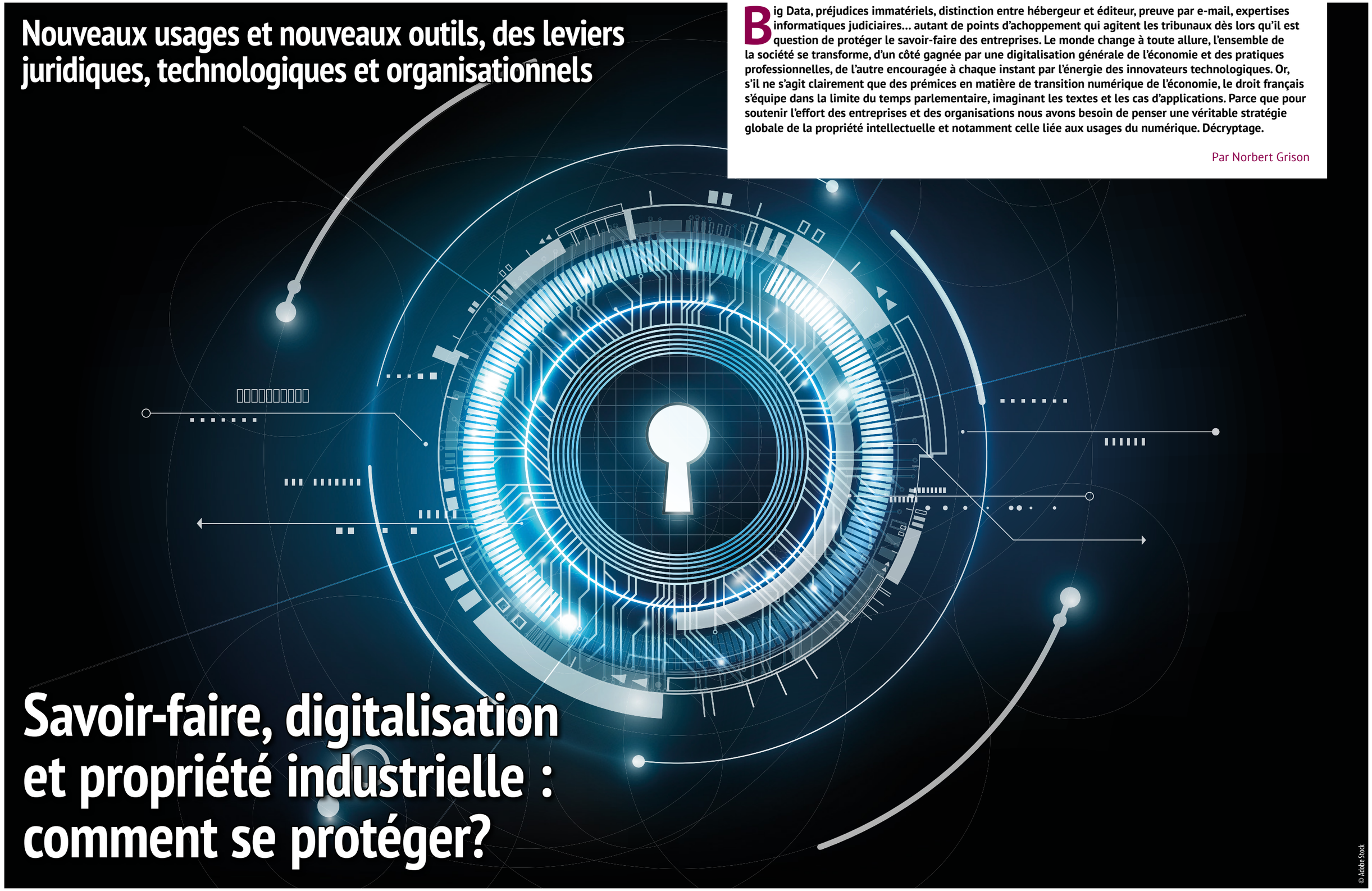
www.fairwayavocats.com

Savoir-faire, digitalisation et propriété industrielle : comment se protéger?

Nouveaux usages et nouveaux outils, des leviers juridiques, technologiques et organisationnels

Big Data, préjudices immatériels, distinction entre hébergeur et éditeur, preuve par e-mail, expertises informatiques judiciaires… autant de points d'achoppement qui agitent les tribunaux dès lors qu'il est question de protéger le savoir-faire des entreprises. Le monde change à toute allure, l'ensemble de la société se transforme, d'un côté gagnée par une digitalisation générale de l'économie et des pratiques professionnelles, de l'autre encouragée à chaque instant par l'énergie des innovateurs technologiques. Or, s'il ne s'agit clairement que des prémices en matière de transition numérique de l'économie, le droit français s'équipe dans la limite du temps parlementaire, imaginant les textes et les cas d'applications. Parce que pour soutenir l'effort des entreprises et des organisations nous avons besoin de penser une véritable stratégie globale de la propriété intellectuelle et notamment celle liée aux usages du numérique. Décryptage.

Par Norbert Grison



© Adobe Stock


© Adobe Stock

Dans les couloirs des incubateurs, des structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat et jusque dans les tribunaux les termes digitalisation et propriété industrielle fleurissent. D'un côté les nouveaux usages numériques, devenus omniprésents, imposent la création d'un nouveau cadre réglementaire. De l'autre les savoir-faire nécessitent la mobilisation d'outils de protection pour ériger des barrières contre une nouvelle concurrence décomplexée.

Commençons par le jeu des définitions.

Pour l'INPI, la propriété intellectuelle regroupe les domaines du droit touchant à la fois aux questions de propriété industrielle et de propriété littéraire et artistique. La propriété industrielle quant à elle, s'intéressera donc davantage aux questions propres aux usages professionnels, à savoir les dépôts de brevets, les dessins et modèles, les marques ou les noms de domaine. Du côté de la digitalisation, si l'on veut en donner une définition la plus large possible, il est commun de dire qu'il s'agit de la numérisation de l'offre en vue d'améliorer l'ensemble de la chaine de création de valeur de l'entreprise. Elle passe nécessairement par la réinvention des modèles de fonctionnement à tous les niveaux : production, commercialisation, gestion administrative et financière, RH…

Protéger son savoir-faire

A priori, les savoir-faire d'une entreprise ne relevent pas de la propriété intellectuelle puisqu'ils ne sont ni brevetables, ni protégeables par la marque. Si un accord de confidentialité peut limiter l'évaporation des données sensibles, il reste cependant conscrit au lien unissant les signataires du contrat. Il n'empêchera donc ni la contrefaçon, ni l'action en concurrence déloyale. Pourtant, dans certains cas, le droit d'auteur peut s'appliquer, à condition d'être en mesure de démontrer le caractère original du savoir-faire. Mieux, il faudra être en mesure de justifier l'antériorité de la maîtrise par l'auteur du savoir-faire sur celle d'un éventuel usurpateur.

Si, depuis 2016, il est devenu très simple de déposer ses idées en ligne sur le site de l'INPI, de l'envoyer par courrier dans une enveloppe Soleau ou de la transmettre via l'étude d'un professionnel du droit : conseil en propriété industrielle, huissier de justice ou avocat, il n'en reste pas moins que de nombreuses lacunes subsistaient. Le législateur y a pallié au niveau européen en imaginant une directive européenne, elle-même suivie par la promulgation d'une loi relative à la protection du secret des affaires. Elles sont applicables en France.

Publiée le 30 juillet 2018, la loi « relative à la protection du secret des affaires » (n°2018-670) reprend assez littéralement la directive (UE) du 8 juin 2016 sur « la protection des savoir-faire et des informations commerciales non divulguées (secrets d'affaires) contre l'obtention, l'utilisation et la divulgation illicites » (2016/943). Cette directive affirmait déjà deux ans auparavant, entre autres, que le savoir-faire constitue un « capital intellectuel » clef dans la compétitivité et les performances des entreprises, et ce d'autant plus qu'il concerne une PME, plus sensible aux pratiques de concurrences déloyales ou agressives que les grandes entreprises.

Savoir-faire et secret des affaires, une protection renforcée

Pour bénéficier de la protection liée à la notion de secret des affaires, l'entreprise devra expliquer en partie en quoi son savoir-faire est déterminant sur les performances commerciales de l'activité, il devra également être protégé par la confidentialité et donc difficilement accessible au plus grand nombre. Le cas le plus célèbre reste la fameuse recette du Coca-colac ! Ainsi, par le vote de cette loi, l'auteur de la divulgation d'un savoir-faire ayant fait l'objet de mesures de protection permettant de bénéficier du secret des affaires pourra être poursuivi devant les tribunaux et contrait de verser de dommages et intérêts en vue de la réparation du préjudice subi.

Enveloppe Soleau

Du nom de son inventeur, l'enveloppe Soleau, a fait l'objet d'un brevet déposé en 1910. Elle permet d'apporter, à moindre coût pour le concepteur, la preuve de l'antériorité d'une création ou d'une idée devant les tribunaux. En France, elle détermine de façon certaine la date d'une invention, d'une idée, d'une œuvre. Depuis 2016, une procédure simplifiée e-soleau est disponible en ligne sur le site de l'INPI, l'Institut national de la propriété industrielle, www.inpi.fr.

Protéger une innovation technologique par une innovation technologique plutôt que par la loi ?

Plus efficaces que toutes les mesures légales, notamment car elles préviennent d'éventuels préjudices à venir, les technologies de la blockchain apparaissent comme des leviers pertinents pour garantir la confidentialité des données et leur traçabilité. En s'adossant à des briques d'horodatage des consultations ou des extractions de données, on sait de manière certaine, en temps réel, qui a eu accès à quelle donnée, où et à quel moment. Chaque donnée est enregistrée, cryptée, infalsifiable. En cas de litige, la blockchain permettra donc d'apporter par exemple la preuve de l'antériorité des droits d'auteur de l'entreprise sur son savoir-faire.

Elles présentent donc un fort poids dissuasif.

Former pour protéger

Au sein de l'organisation, des mesures simples permettent enfin de garantir tout ou partie de la confidentialité du savoir-faire. On envisagera la rédaction et la généralisation d'une politique d'habilitation, d'une charte utilisateurs des systèmes d'information, de cycles de formations et de sensibilisation aux enjeux de la confidentialité et de la sécurité des données. Parce que le plus souvent, quand un collaborateur révèle une clef de compréhension du savoir-faire de l'entreprise, et donc la place en situation de vulnérabilité face à ses concurrents, ce n'est pas par malveillance mais par imprudence et par ignorance.

En définitive, en actionnant les leviers réglementaires, technologiques et organisationnels on protège ses produits, son savoir-faire immatériel, et donc la pérennité de l'activité dans un contexte concurrentiel mondial, de plus en plus agressif et où la digitalisation créée parfois des failles en matière de confidentialité.


© Adobe Stock

STARTUPS ET PME : LA PROTECTION RAPPROCHÉE DE VOS IDÉES !

« Je ne suis pas assez riche pour acheter des choses bon marché ! », disait le baron Edmond de Rothschild. Ce conseil s'applique dans le domaine de la propriété industrielle. Startups et PME doivent pouvoir bénéficier d'une véritable expertise sur mesure pour des dépôts de qualité aptes à protéger valablement et durablement leurs innovations… et c'est justement ici qu'intervient KeepIP !



Catherine Grosset-Fournier

Créé en 2018, KeepIP se positionne en effet bien loin des offres trop standardisées qui composent aujourd'hui le paysage de la propriété industrielle en France ! Profitant du savoir-faire éprouvé de ses deux fondateurs, KeepIP prend la forme d'un Groupement d'Intérêt Economique constitué de deux cabinets en conseil en propriété industrielle : le Cabinet Grosset-Fournier & Demachy et le Cabinet Omnipat, dirigés respectivement par Catherine Grosset-Fournier et André Marchand.

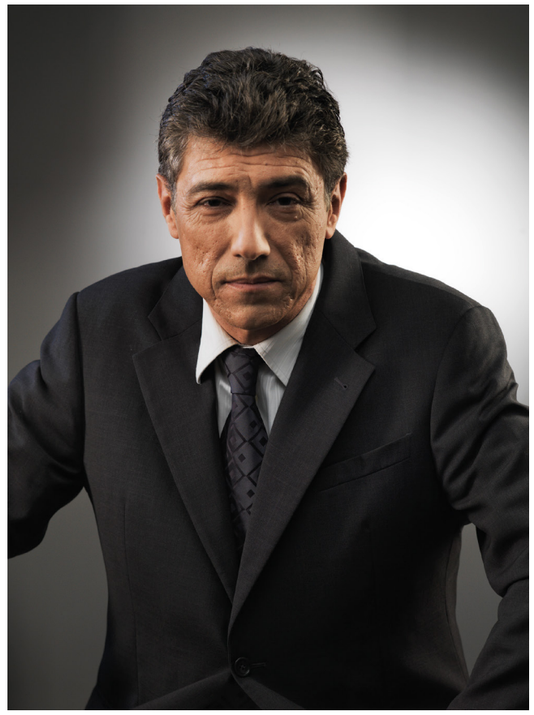
« Grosset-Fournier & Demachy est une structure spécialisée dans la chimie minérale et organique, la pharmacie, les biotechs et les sciences de la vie. De son côté, Omnipat se concentre principalement sur la physique, l'électronique, la microélectronique, l'informatique et les nouvelles technologies. », précisent d'une même voix les deux fondateurs. « En fondant le groupe KeepIP, nous avions la volonté d'offrir à nos clients, startups et PME, dont les inventions ressortent de plus en plus de plusieurs domaines techniques, une complémentarité d'expertises ».

La qualité et la pro-activité dans la durée

Outre les expertises complémentaires, les fondateurs se sont également retrouvés sur une vision commune de leur métier, illustrée par le slogan du Groupe « La protection rapprochée de vos idées » : assurer un conseil et un accompagnement de qualité, pro-actif et dans la durée, qui répondent aux besoins des startups et des PME. « Notre engagement est de privilégier l'étude approfondie de l'invention, la qualité rédactionnelle et juridique du brevet, afin d'offrir à nos clients startups et PME, la meilleure stratégie budgétaire », indique Catherine Grosset-Fournier. « Nous ne vendons pas des prix bas, mais du savoir-faire et de l'expertise. S'il y a des économies à réaliser, », poursuivent les dirigeants, « ce n'est pas dans le travail de préparation de la demande de brevet, car c'est l'acte fondateur et irréversible sur lequel tout se joue. Ce positionnement permet d'éviter, au stade de l'examen - du précontentieux ou du contentieux - des conséquences financières qui peuvent être dévastatrices pour les déposants ! Plus encore, nous optimisons par la même occasion les frais de procédure d'examens ultérieurs, en Europe et à l'international. », explicite à son tour André Marchand, le deuxième fondateur. Pour KeepIP, donc, pas d'analyse de brevetabilité confiée à un algorithme et pas de dépôt « low cost », mais au contraire, une approche sur mesure requérant la gestion de la complexité, un sens de la lettre, une synergie avec les inventeurs, la compréhension de la science, et aussi certaines aptitudes : être imaginatif, visionnaire, empathique, stratège. « Les procédures d'obtention des brevets durent entre 5 et 10 ans en moyenne. Cela nécessite donc d'établir une confiance mutuelle où les inventeurs peuvent et doivent partager leurs doutes et leurs interrogations avec leurs conseillers », commente André Marchand.

Bio Express

Le Groupe KeepIP s'appuie sur l'expérience des équipes du Cabinet Grosset-Fournier &Demachy (10 personnes) et du Cabinet Omnipat (7 personnes). Il comprend des ingénieurs brevets issus des Grandes Écoles ou titulaires d'un PhD, 7 Conseils en Propriété Industrielle et 6 Mandataires européens, et une Juriste en charge des marques, des contrats, des dessins et des modèles.



André Marchand

Dates clés

- **1992 :** création du Cabinet Grosset-Fournier & Demachy
- **1998 :** création du Cabinet Omnipat
- **2018 :** création du GIE KeepIP
- **Fin 2021 début 2022 :** lancement de la nouvelle plateforme web du groupe KeepIP

Une disponibilité et une synergie toujours plus grandes

Le Groupe est implanté à Paris et Bordeaux (Cabinet Grosset-Fournier & Demachy), Aix-en-Provence, Grenoble et Saint-Cloud. « Ce choix d'une couverture nationale est garant d'une proximité territoriale avec les clients, privés et publics, chercheurs et entrepreneurs, présents dans toutes les régions françaises » précise Mme Grosset-Fournier. « Mais, surtout, nous nous préparons à proposer aux clients ou prospects un nouveau type de service de consultation et de gestion de dossiers en ligne, par l'intermédiaire d'un site web qui exploitera les nouvelles technologies de la communication », ajoute André Marchand. « Il s'agira bien plus que d'un site web, mais d'une véritable plate-forme de travail. Cet outil de travail rendra plus aisés les « premiers pas » conduisant à la mise en œuvre d'une stratégie de protection de la propriété industrielle, et renforçant la proximité et la synergie entre le Conseil et la startup ou la PME ayant besoin d'être conseillée. »

Un accompagnement dans le contentieux

Après le rejet récent, par la Cour constitutionnelle fédérale allemande, des plaintes déposées contre le projet de loi de ratification de l'Accord sur la Juridiction Unifiée du Brevet (JUB), le brevet unitaire est attendu pour 2022, selon l'Office européen des brevets et la Juridiction Unifiée du Brevet. « Les titulaires de demandes de brevets européens pourront alors demander la délivrance, par l'Office européen des brevets, de brevets dits « unitaires » couvrant une majorité de pays de l'Union européenne, ou continuer à opter pour la délivrance de brevets européens classiques. La juridiction unifiée du brevet aura compétence exclusive pour connaître les actions en contrefaçon ou en nullité de brevets européens ou de brevets unitaires et remplacera les tribunaux nationaux. Pendant une période transitoire de 7 ans à partir de l'entrée en vigueur de l'Accord, les titulaires de demandes de brevets européens ou de brevets européens pourront toute-fois décider de déroger à la compétence exclusive de cette juridiction par le biais de la procédure dite d'« optout », prévue à l'article 83(3) de l'Accord » nous indique André Marchand. « Certains Conseils du groupe KeepIP étant titulaires d'un diplôme leur permettant d'agir comme mandataires, au même titre que les avocats, devant cette nouvelle juridiction, qui se substituera aux juridictions nationales, nous comptons donc bien mettre notre expérience du contentieux et de l'opposition devant l'Office européen des brevets au service des personnes qui souhaiteront engager des actions en contrefaçon ou en nullité devant cette nouvelle juridiction. », ajoute-t-il.

Des services pour contribuer à la valorisation

Dans un contexte de forte concurrence économique, KeepIP a pour ambition d'offrir aux startups et aux PME des services dédiés, pour dynamiser leur recherche & développement et contribuer activement à leur valorisation. Comment ? En s'appuyant sur un réseau d'experts scientifiques, d'experts techniques et d'experts en valorisation. « Les grands groupes externalisant de plus en plus leur R&D, les startups jouent donc un rôle clé dans l'innovation à l'échelle nationale. Notre rôle est donc d'accompagner ces dernières, au-delà du simple conseil en propriété industrielle ! », ponctuent Madame Grosset et Monsieur Marchand. « Pour accompagner les startups et les PME, en plus de ce réseau, nous nous reposons sur un outil développé en interne, au sein du Cabinet Grosset Fournier & Demachy, permettant d'analyser les forces et faiblesses d'un portefeuille de brevets dans les domaines de la chimie et des sciences de la vie… Prenant en compte plus de 60 critères - et incluant une analyse des dossiers de procédure d'examen ayant conduit à la délivrance de chaque brevet de la famille considérée - l'outil IP Impact offre ainsi un véritable contrôle qualité de la rédaction et de l'examen d'une famille de brevets. », précise Catherine Grosset-Fournier.

YOUR WIN, OUR FIGHT !

Immobilier, procédures collectives, litiges boursiers et financiers… la gestion des effets du Covid fait couler beaucoup d'encre, notamment au sein du marché du contentieux et de l'arbitrage. Un nouveau monde, qui induit désormais une nouvelle approche, comme nous l'explique Jean-Luc Larribau, avocat associé du cabinet Le 16 LAW.



Jean-Luc Larribau

I.E : Maître Larribau, quel regard portez-vous sur votre marché depuis la dernière crise sanitaire ?

Jean-Luc Larribau : La crise sanitaire a eu deux effets sur nos clients : le temps de l'entreprise s'est accéléré et l'état de crise est perçu comme permanent.
Sur le premier point, la crise Covid a fait que des transformations qui auraient pris des années en temps normal ont pris quelques mois, parfois quelques semaines à être décidées et mises en œuvre. Je pense à des entreprises qui ont radicalement changé leur modèle de distribution (en passant d'un modèle de distribution sélective à un modèle en ligne) ou à d'autres, pourtant déjà très établies, qui ont su pivoter de stratégie (par exemple en passant du transport de passager à la livraison de repas). Ce qui est frappant dans tous les cas rencontrés, c'est le sentiment d'avoir basculé dans une économie de temps de guerre, avec une vitesse de décision et d'exécution multipliée par 100.
Sur le deuxième point, la crise sanitaire, qui succédait à la crise des gilets jaunes, qui elle-même succédait (et sera suivie) de telle ou telle crise sociale ou climatique, est une crise qui, par sa durée et l'incertitude de sa date de fin (si elle a une date de fin), a fait prendre conscience à nos clients qu'il faudrait sans doute se préparer à naviguer dans un état de crise permanent. Non plus de façon épisodique et plus ou moins rapprochée, mais de façon ininterrompue.

I.E : Proposer une nouvelle approche à vos clients apparait donc indispensable ?

Jean-Luc Larribau :
Absolument. Si le temps de l'entreprise s'accélère, si on lui demande d'être agile et réactive sur un horizon de 3 à 6 mois, alors il est invraisemblable que sa dépendance à toute solution judiciaire définitive soit de l'ordre de 3 à 6 ans. De la même manière, si nos clients perçoivent la crise comme permanente, alors ils ont besoin de partenaires stratégiques pour y faire face.
Ces deux constats guident notre action : d'une part, il s'agit de réduire ce grand écart entre le temps long du judiciaire et l'immédiateté du monde des affaires. Pour cela, il faut savoir résoudre les différends autrement. Cela passe bien-sûr par davantage de prévention et de médiation. Mais, paradoxalement peut-être, pour avoir la paix et éviter la perte de valeur liée à une bataille judiciaire, il faut savoir, selon le mot de César, s'armer pour la guerre.
C'est très exactement le positionnement du 16 Law. Lorsque le conflit ne peut plus être évité, alors le recours adroit à certaines procédures accélérées (référé, calendrier resserré, procédure accélérée ou fast-track en arbitrage) peut permettre de limiter cet écart entre le temps de l'entreprise et le temps judiciaire.
D'autre part, dans un état de crise permanent, la priorité, c'est de penser la stratégie et de porter le combat. Nous nous sommes positionnés depuis des années précisément sur ce segment comme des partenaires de gestion de crise. Nos atouts en la matière sont très simples : une forte expérience pour penser une stratégie de gestion de crise et une structure ultra-agile nous permettant de mobiliser dans l'urgence les différentes spécialités nécessaires à la résolution d'une situation critique.

I.E : Quelle est la résultante de ce positionnement ?

Jean-Luc Larribau :
Notre positionnement centré sur la résolution de situations de conflit ou de crise nous amène à intervenir dans des situations extrêmement variées : contentieux d'actionnaires, contentieux boursiers, contentieux de la résiliation, litiges industriels, litiges liés au mouvement de lutte contre la corruption, litiges liés à des fraudes internes et externes à l'entreprise, cybersécurité…
Cette variété s'est encore illustrée lorsque nous sommes intervenus dans les situations d'urgence liées au Covid : en matière immobilière sous la direction de notre associé en contentieux immobilier Morgan Gizardin, nous avons géré quantité de contentieux de bail ou de contestation de mesures de fermetures administratives directement liées au Covid ; concernant les procédures collectives, notre associée Alexandra Szekely est intervenue auprès de nombreuses PME et ETI pour anticiper et gérer leurs difficultés de trésorerie ; en matière de contentieux boursier et financier, le triptyque d'associés mené par Anne-Claire Hans, qui porte cette pratique aux cotés de Samuel Sauphanor et de moi-même, a pu intervenir sur certains des dossiers les plus importants de la place ; sur l'aspect commercial, de beaux succès ont été engrangés à la fois par nos pratiques contentieuses et notre pratique arbitrale, portée par Julie Spinelli.

I.E : Derrière les murs de votre cabinet se cache donc avant tout un commando de femmes et d'hommes prêts à combattre sur tous les fronts pour leurs clients impactés par la crise du Covid ?

Jean-Luc Larribau : Oui, et à cet égard j'aime insister sur le fait que notre cabinet ne réunit pas une poignée de mercenaires mais au contraire des avocats qui se connaissent depuis plus de 10 ans, qui s'accordent une confiance absolue et qui sont convaincus que les batailles se gagnent par des commandos – pour reprendre votre expression - plus que par des tireurs d'élite isolés.
Cette plus-value, que nous offrons par un travail en équipe resserrée et extrêmement soudée, s'est forgée dans un creuset commun, celui des grands cabinets anglo-saxons, au succès desquels nous avons contribué pendant plus de 10 ans. Cela explique sans doute la dimension internationale de beaucoup de dossiers dans lesquels nous intervenons.
Tout cela dessine les trois gènes de notre ADN : la force de frappe des grands cabinets grâce à notre approche multi-spécialisée du contentieux et de l'arbitrage, l'agilité et l'expertise des cabinets de niche, et la solidarité de l'équipe.



Morgan Gizardin, Julie Spinelli, Samuel Sauphanor, Alexandra Szekely, Jean-Luc Larribau, Anne-Claire Hans

Jean-Luc Larribau, *Président du Board du G-20Y*

Issu de formations prestigieuses au sein du King's College de Londres, du Panthéon-Sorbonne et de Sciences-Po Paris, Jean-Luc Larribau s'est fait remarquer il y a 10 ans en participant à la fondation du Davos de la « next-génération », connu et reconnu sous le nom de G-20Y. Un lieu de rencontre pour les générations des N-1 des CEO, qui lui permis de prendre en compte directement les préoccupations de ses potentiels clients. Une connaissance intime du milieu business des grandes entreprises internationales, qui petit à petit, est devenu un atout majeur pour l'avocat associé du cabinet Le 16 Law. « Les anglo-saxons disent souvent « a good lawyer knows the law; a great lawyer knows the judge ». Aujourd'hui, nos clients attendent avant tout qu'on les connaisse, eux. Avec le G-20Y, j'ai été familiarisé et au fait, au quotidien, des attentes de tous les leaders corporate de la nouvelle génération ».

LA PROTECTION DES MARQUES ET DES DESIGNS

Particulièrement dynamique ces deux dernières années, le marché de la propriété intellectuelle a su mettre à profit cette « grande pause Covid-19 » pour se rapprocher encore un peu plus de sa clientèle : des entreprises qui, entre positionnement marché et réflexion stratégique, apparaissent aujourd'hui de plus en plus enclin à faire appel aux services des CPI…

Créé en janvier 2010 par Gaëlle Rousseau, Galia Partners fait justement partie de ces acteurs en propriété intellectuelle ayant profité de cette période pour se positionner comme un partenaire privilégié auprès de ses clients. Après avoir passé plus de 8 ans au sein d'un cabinet stéphanois, la fondatrice a décidé d'acquérir la clientèle de son prédécesseur en vue de l'apporter dans Galia… son but ? développer un nouveau cabinet dédié aux dépôts de marques, droits d'auteur, techniques contractuelles autour de la Propriété intellectuelle.



Ludivine Rossignol, collaboratrice et Gaëlle Rousseau

Le partenaire de ses clients

Et pour accomplir ces diverses tâches, Galia Partners se positionne avant tout comme le véritable partenaire de ses clients ; un conseiller pragmatique, capable d'appréhender et de couvrir l'ensemble du spectre des projets de sa clientèle.

« Nous sommes là avant tout pour les aider en amont, que ce soit au niveau de la force juridique du signe qui serait envisagé, ou encore dans le choix du naming, qui peut être influencé en fonction des territoires dans lesquels ils envisagent de se développer. Il est également question de déterminer avec eux la stratégie globale à mettre en œuvre afin de protéger non seulement un nom de produits ou de nouveaux services, mais aussi un produit dont la forme serait nouvelle et aurait un caractère propre. Dans ce cas, nous pouvons les accompagner sur les choix de protection adaptée pour déposer un dessin et modèles, ou envisager de revendiquer une protection au titre du droit d'auteur si le produit est original. » explique Madame Rousseau.
Cette approche globale liée à la protection des marques et des designs, le cabinet l'adapte également au développement de nouveaux projets, et ce afin de parer tout usage abusif par des tiers (et établir un état de confidentialité avec leurs partenaires/futurs fournisseurs, aussi étanche que possible !).

« Dans la stratégie d'acquisition de société, la valorisation de la propriété industrielle est décisive pour sécuriser et rassurer des investisseurs, que ce soit au stade de levées de fonds auprès des startups, mais également au cours de cessions d'entreprises… et il s'agit donc pour nous de proposer un service en conséquence, continue la fondatrice. C'est ainsi dans cette logique de prise en compte totale des choses que nous allons continuer notre développement à travers des partenariats solides avec des agences de communication, des cabinets d'avocats etc. avec qui nous travaillons étroitement pour apporter notre compétence sur le sujet pointu qu'est la PI. C'est un domaine du droit très peu répandu, peu connu, et pourtant, toutes les entreprises, même unipersonnelles, le pratiquent sans s'en rendre compte ».

Bio express Gaëlle Rousseau

- **1977 :** Naissance le 10 avril à Grenoble
- **2003 :** Arrivée sur Saint Etienne pour son premier poste de Juriste en Propriété Intellectuelle
- **2007 :** Obtention du diplôme de CPI (Conseil en Propriété Intellectuelle)
- **2010 :** Rachat de la Clientèle de son ancien employeur et Création du cabinet Galia Partners à Saint Etienne
- **2020 :** Ouverture d'un Bureau secondaire à Valence tenu par Ludivine Rossignol

RÉPONDRE AUX DÉFIS DE L'UNIFICATION DES BREVETS EN EUROPE

Le secteur de la propriété industrielle attend la mise en route de la juridiction unifiée des brevets, prévue pour 2023. Caractère supranational, nouveau paradigme : véritable bouleversement dans le domaine du contentieux des brevets en Europe, cette nouvelle législation fait parallèlement la part belle aux CPI, de réels partenaires en puissance !

Avec le lancement du brevet européen à effet unitaire, les entreprises innovantes doivent aujourd'hui revoir leur copie ! Notamment, il apparait désormais inévitable pour chacune d'entre elles de se poser la question suivante : « Souhaitons-nous soumettre nos propres brevets européens à ce régime ? » Cette interrogation, et les réponses à y apporter, c'est justement tout le pourquoi de la proposition d'IXAS Conseil, cabinet de conseil en propriété industrielle fondé en 1989 à Lyon.

« Notre métier est l'accompagnement juridique et stratégique de l'innovation. Notre ambition est de proposer aux PME les services que peut offrir habituellement un service propriété industrielle intégré dans les grands groupes internationaux. Mais plus encore, il s'agit aujourd'hui d'aider notre clientèle à se préparer au changement de paradigme qui touche le secteur. Ayant l'expérience internationale du contentieux brevets, nous souhaitons ainsi dès le départ nous positionner comme leur partenaire de référence. Chacun de nos clients aura besoin de conseil stratégique personnalisé. Ce sera un très grand chantier. Pour autant, cette démarche s'insère naturellement dans la relation que nous cherchons à mettre en place » introduit Martin P. Schmidt, dirigeant du cabinet.



Martin P. Schimdt

L'approche 360 degrés

Profession réglementée, la différenciation sur ce marché peut donc provenir de l'étendue des compétences, mais aussi de la capacité stratégique à analyser une problématique, dans le sens du besoin client : avec rigueur, pragmatisme et créativité.

De cette manière, IXAS Conseil pratique depuis sa création une « approche à 360° » qui cherche à tenir compte, en fonction de chaque problème concret, de l'intégralité de l'environnement stratégique, technique, juridique et concurrentiel. « Il y a aussi l'expérience de la vie des affaires qui nous aide. Nous connaissons l'industrie. Certaines situations se reproduisent dans d'autres circonstances, ainsi, nous rencontrons des cas structurellement similaires dans différents domaines » précise Monsieur Schmidt.

En parallèle, le cabinet est également en mesure de mener des opérations de transfert de technologie d'envergure, en mettant à profit sa compétence en analyse stratégique. Ainsi, sa culture juridique s'étend bien au-delà du cadre statutaire de la profession, ce qui facilite le dialogue avec les avocats et experts comptables des clients. « Bien évidemment, la relation avec le client reste un facteur essentiel. Elle nécessite beaucoup d'écoute et un maximum de transparence - à tous les niveaux : les prix, les risques, les limites de ce que nous pouvons faire pour eux - et ce, en plus d'une accessibilité de tous les instants, au diapason des enjeux économiques » conclut Martin P. Schmidt.

Bio express Martin P. Schmidt

- **1982 :** Arrive en France avec un diplôme de l'Université de Göttingen et une bourse du gouvernement français pour faire une thèse de doctorat en chimie-physique (1984).
- **1985-1988 :** Ingénieur R&D dans une start-up du groupe TOTAL.
- **1988 :** Doctorat d'Etat en sciences physiques.
- **1989 :** Entre au Groupe Pechiney (Centre de Recherches de Voreppe).
- **1993-2001 :** Responsable Propriété Industrielle de Pechiney Rhenalu (France, USA).
- Etudie les sciences économiques et le droit (1993-2000).
- **2001-2005 :** Senior IP counsel au service européen de Propriété Industrielle de Pechiney-Alcan à Lyon.
- **2005 :** Associé et dirigeant du cabinet IXAS Conseil à Lyon.

CPI : AU COEUR D'UN ÉCOSYSTÈME ORIENTÉ TRANSFORMATION DIGITALE

Loi P.A.C.T.E, brevetabilité des inventions mises en œuvre par ordinateur et assistées par intelligence artificielle : au cours des deux dernières années, plusieurs actualités ont modifié en profondeur la pratique de la propriété intellectuelle. Un nouveau paradigme, qui implique nécessairement un accompagnement d'envergure, comme nous l'explique Monsieur Olivier Nicolle, fondateur du cabinet multi-spécialiste IPON GLOBAL.



Olivier Nicolle,
Dirigeant IPON GLOBAL



Anne-Cécile Bourget-Davron,
Directrice Générale et cofondatrice DAVRON TRANSLATIONS

Informations Entreprise : Pourquoi avoir articulé votre cabinet autour d'une approche multi-spécialiste ?

Olivier Nicolle : Le prisme du cabinet IPON GLOBAL est le résultat d'une vie entière passée dans le secteur de la Propriété Industrielle (PI). Ingénieur brevets depuis 1985, j'ai exercé une pratique libérale dans des cabinets de propriété industrielle français de renom tels que Brevatome (1985-1986), Netter (associé 1986-2001), BDSA (2001-2013), et Santarelli (2003-2006). Dans un second temps, je suis devenu responsable du service brevets d'Alcatel-Lucent à Paris ; c'est ici que j'ai commencé à me constituer un véritable réseau au niveau international, en Europe, mais aussi en Asie et aux États-Unis, gardant en outre des amitiés sincères résistant à la dispersion géographique et aux affres des affaires. Fort de plus de 30 ans d'expérience en cabinet et en entreprise, j'ai ainsi été amené tout au long de ma carrière à traiter des dossiers dans un large éventail de domaines et pour tous types de clients.

Parallèlement, j'exerce des activités de formation et d'enseignement. Je suis formateur à l'INPI pour l'examen d'obtention du Certificat d'Assistant Brevets et correcteur à l'ASPI dans le cadre de l'Examen de qualification au Brevet Européen. J'enseigne également au sein du DJCE de la Faculté de Droit de Montpellier. Outre le fait de me permettre, après 30 années d'exercice dans ce domaine, de pouvoir transmettre mon expérience aux nouvelles générations, ces activités connexes ont également une influence majeure sur ma pratique du métier de Conseil en Propriété Industrielle. En effet, elles m'imposent une perpétuelle remise en question de mes connaissances juridiques et techniques et me permettent d'être constamment à jour des dernières évolutions dans le secteur de la PI.

I.E : Votre expérience conditionne donc l'ADN du cabinet IPON GLOBAL… pour autant, qu'en est-il en pratique ?

Olivier Nicolle : Je suis Conseil en Propriété Industrielle et Mandataire Européen qualifié à la fois en brevets et marques. Nous avons donc structuré notre organisation autour de deux équipes complémentaires. Une équipe d'ingénieurs, orchestrée par Thomas Croise, qui offre son savoir-faire concernant les innovations techniques - et une équipe de juristes, menée par Théo Perrone, qui apporte son expertise concernant les différentes problématiques relatives aux droits des marques, dessins et modèles et droits d'auteur. Cette complémentarité permet ainsi à notre cabinet d'accompagner tous types de clients de manière complète au regard de tous les aspects de la propriété intellectuelle. Nous sommes donc en mesure de mettre en œuvre pour chaque client une stratégie de protection, défense et valorisation de leurs innovations technologiques (brevets), de leurs signes distinctifs (marques, dessins & modèles) ou de leurs créations (droits d'auteurs) en France et à l'étranger, tout ceci inscrit dans une stratégie de protection globale au service du client. De plus, tous les membres d'IPON GLOBAL sont amenés à travailler de concert sur chacun des dossiers clients, ce qui permet au cabinet d'analyser et de répondre à chaque besoin en capitalisant sur une expertise tant juridique que technique.

Chiffres clés DAVRON TRANSLATIONS

- **50 millions :** le nombre de mots traduits
- **8000 :** le nombre d'utilisateurs de la plateforme Davron Translations
- **1200 :** le nombre de nos prestataires de traduction, relectures, interprétariat, transcription
- **750 :** le nombre de combinaisons de langues
- **0,02% :** nombre de réclamations
- **100% :** le pourcentage des titulaires d'un Master dans notre équipe de traducteurs
- **30% :** croissance moyenne sur les 5 dernières années

Vos innovations, notre mission

BREVETS – MARQUES – DESSINS & MODÈLES – DROITS D'AUTEUR

I.E : Un effectif trié sur le volet, spécialisé dans la transformation digitale ?

Olivier Nicolle : Effectivement, notre spécificité se concentre autour de la transformation digitale, avec des clients comme DAVRON, CIRCET, NANO CORP, EFFICIENT IP, SPS, MONTHABOR, AIRMONT, ZEENDOC, ECOSYS GROUP, XAALYS ou encore METROLAB… Cependant, nous sommes amenés à travailler sur des dossiers très variés. A titre d'exemple, nous travaillons également avec des fonds d'investissements qui nous mandatent afin de réaliser des audits de PI d'entreprises qu'ils soutiennent. Cela a d'ailleurs été le cas très récemment où nous avons réalisé un audit de propriété intellectuelle d'une entreprise spécialisée dans la caractérisation des matériaux à l'échelle nanométrique.



Dates clés IPON GLOBAL

- **2013 :** Olivier NICOLLE crée le cabinet IPON GLOBAL
- **2015 :** IPON GLOBAL collabore avec INNOVATE PRODUCT DESIGN, société spécialisée dans le design et le prototypage d'inventions.
- **2015 :** IPON GLOBAL renforce sa présence en Méditerranée en collaborant avec le cabinet de CPI LIBERTÀ IP, basé en Corse.
- **2017 :** Arrivée de Thomas CROISE, ingénieur brevets junior, au sein du cabinet.
- **2020 :** Arrivée de Théo PERRONE, juriste junior, au sein du cabinet.
- **2020 :** IPON GLOBAL dépose une demande de brevet pour DAVRON TRANSLATIONS, sur une plateforme numérique de légalisation de documents via blockchain.
- **2021 :** Fondation d'une alliance avec plusieurs cabinets de CPI partageant les mêmes valeurs qu'IPON GLOBAL.

I.E : Car vous l'indiquiez en début d'interview, c'est aussi et surtout le réseau d'IPON GLOBAL qui fait sa valeur ajoutée ?

Olivier Nicolle : Totalement ! Grâce à mon expérience, nous profitons d'un réseau d'envergure, que ce soit au niveau national ou international. Nous travaillons régulièrement en complémentarité avec des cabinets d'avocats lors d'actions judiciaires. A titre d'exemple, nous travaillons actuellement sur une action en contrefaçon engagée par un Patent Troll à l'encontre d'un grand équipementier télécom. De plus, nous avons également fait le choix depuis plusieurs années de nouer un partenariat informel avec plusieurs professionnels du secteur afin de proposer une offre de services diversifiée. Parmi ces professionnels se regroupent des entreprises spécialisées en traduction et légalisation de documents, en stratégie de marque ainsi qu'en conception, design, et prototypage de produit.

Dans ce sens, je suis d'ailleurs en train de mettre en place une alliance avec 3 autres cabinets de CPI ayant des expertises techniques (biotechnologie, mécanique de pointe) et juridiques complémentaires (marques, droit d'auteur) avec IPON GLOBAL ici, le but est de conserver voire renforcer notre indépendance tout en rayonnant encore davantage à l'étranger. Mais plus encore, l'idée est aussi de pouvoir mettre en commun nos savoirs faire… une logique qui s'étend d'ailleurs jusqu'à nos clients ! En effet, certains d'entre eux sont parfois en quête d'une expertise particulière, ciblée ; et bien à travers notre approche, nous les faisons se rencontrer afin que chaque membre du réseau puisse profiter de notre écosystème !

Ce qu'elle en pense

« Chez Davron Digital, nous avons récemment lancé l'application POPCORN : une application qui permet de gérer l'apostille, la traduction assermentée et la légalisation documentaire, de manière dématérialisée, grâce à la traçabilité de la blockchain. Un concept unique et innovant, qui va permettre de faire reconnaitre officiellement, en France ou à l'étranger, un document public ou privé, et ce de manière entièrement numérique. Dans ce sens, l'expertise d'IPON GLOBAL a été déterminante, puisqu'elle nous a permis de déposer un brevet durant l'année 2020. Ici, l'innovation porte sur le fait que nous soyons capables d'authentifier numériquement la traduction par rapport à l'original, ainsi que toute certification complémentaire à un document source telle que l'apostille, conformément aux exigences locales. Les entreprises étaient en demande d'une telle solution, qui va leur permettre désormais, grâce à cette technologie brevetée, un gain en temps et en sécurité des échanges et plus généralement de compétitivité à l'export. Notre choix de faire appel à IPON GLOBAL a également été conditionné par leur indépendance et leur flexibilité, qui nous ont permis de profiter d'un accompagnement personnalisé et de proximité. En outre, notre maison mère, Davron Translations, étant certifiée qualité ISO 9001 et 17100, il était important pour nous de trouver un partenaire de qualité sur qui compter. »
Anne-Cécile DAVRON, Directrice Générale, Davron Digital

MARQUES, DESSINS ET MODÈLES, BREVETS : UNE EXPERTISE INTERNATIONALE !

Nouveaux entrants, prestataires de services, regroupement de cabinets… le marché de la propriété intellectuelle se globalise ! Conditionné par une exigence accrue de clients de plus en plus soumis aux contraintes de coûts, ce nouveau contexte est notamment à la base d'une fusion tonitruante : celle du prestataire mondial de solutions PI Questel et du cabinet Novagraaf.

Protéger, gérer, auditer et exploiter la propriété intellectuelle conformément à la stratégie commerciale de ses clients : la promesse du cabinet Novagraaf !

À travers ses 130 années d'expérience, son réseau international et ses équipes d'ingénieurs brevets, de juristes et de paralegals, le cabinet fondé en 1888 a récemment fait parler de lui en fusionnant avec le groupe Questel : « depuis notre création, nous aidons nos clients à obtenir la meilleure garantie juridique pour protéger leurs innovations, et il en va de même concernant la proposition d'outils aidant à la gestion des brevets, etc. Mêler expertise et technologie, c'est principalement ce qui nous a poussé à rejoindre Questel » introduit pour nous Olivier Boland, PDG de Novagraaf France.
« Tandis que nous nous focalisions sur la partie juridique et le conseil, nous profitons désormais d'un partenaire reconnu pour sa capacité à fournir des solutions logicielles et des services sur l'intégralité de la chaine d'innovation » continue Marie-Noëlle de la Fouchardière, Directrice du service Brevets.

De cette entente, une conséquence : une couverture totale, inédite et unique de la chaîne horizontale des services et du conseil en brevet et marque !

Chiffres clés Novagraaf

- Novagraaf a été fondé en **1888**
- **130** ans d'expertise
- Assure la gestion de **200 000** marques et **70 000** brevets
- **380** spécialistes de la Propriété Intellectuelle dont **80** juristes et ingénieurs
- **Plus de 20** cabinets en Europe
- **3** bureaux internationaux en Chine, aux Etats-Unis et au Japon



Olivier Boland



Marie-Noëlle De La Fouchardiere



Données clés Novagraaf et Questel

- Novagraaf rejoint le prestataire mondial de services PI Questel le 1er septembre 2021.
- Le groupe Questel compte aujourd'hui 1 500 employés répartis dans 37 pays.

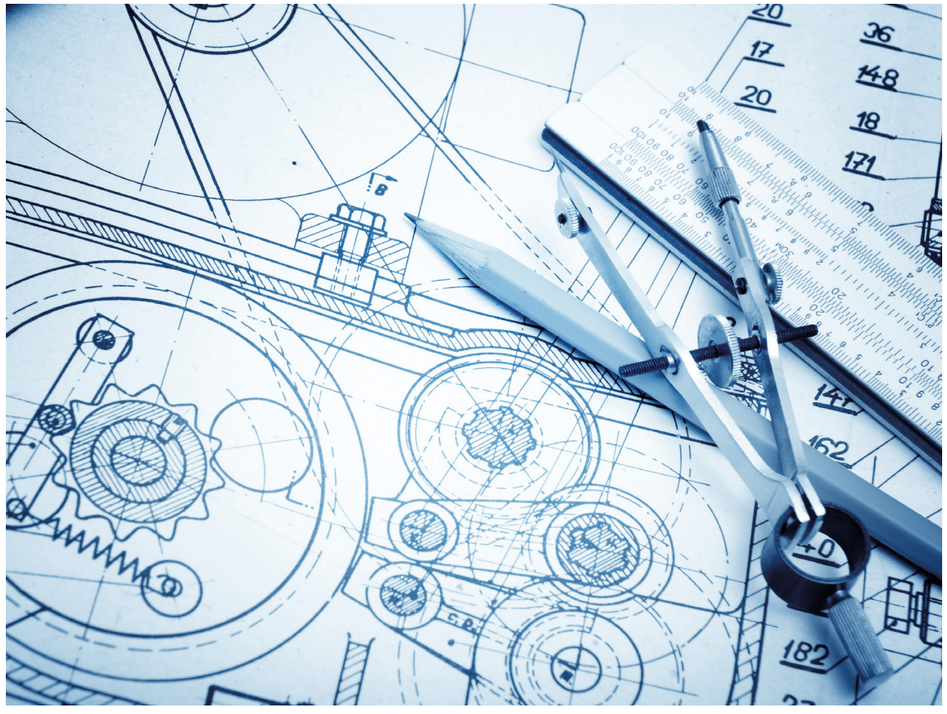
Une Présence internationale

Dirigé de manière bicéphale par Monsieur Boland et Madame de la Fouchardière, le cabinet Novagraaf profite donc d'un nouveau paradigme où l'expertise se conjugue à tout un ensemble de solutions technologiques dédiées à la gestion de l'innovation et de la PI (base de données, outils de recherche, d'analyse stratégique, d'intelligence économique, outils de gestion de portefeuille, plateforme d'accès etc.).

Si cette approche globale de la chose, issue de sa complémentarité avec Questel, définit bien l'identité de Novagraaf, il s'agit également de mettre en évidence son autre grande valeur ajoutée : sa présence à l'international !

« Contrairement à la plupart de nos confrères, nous ne passons pas systématiquement par des correspondants. Notre présence paneuropéenne nous permet de servir nos clients de façon homogène via des plateformes et des process communs. Dans ce sens, nous sommes également capables de proposer des tarifs très compétitifs, en adéquation avec les contraintes budgétaires de nos clients » continue Monsieur Boland.

Mise à part l'aspect logiciel, la fusion avec Questel permet aussi au cabinet d'accroître justement sa présence au-delà des frontières européennes : « Questel dispose d'une forte présence en Asie et aux États-Unis. Notre volonté est également de mettre cela à profit afin d'intensifier notre proposition. Toujours au-travers de cette fusion, notre ambition est parallèlement de créer les bonnes synergies avec Questel au bénéfice de nos clients. Le but ? Leur offrir la possibilité de se reposer sur un cabinet dont l'expertise s'étend à tous les domaines de l'industrie, quels que soient les secteurs d'activité, la taille et la localisation géographique des acteurs économiques » conclut Madame de la Fouchardière.



VALORISER SES CRÉATIONS POUR GÉNÉRER DU PROFIT !

Sous développée en entreprise et perçue comme un centre de coûts la propriété intellectuelle est pourtant un atout indispensable pour les créateurs, innovateurs et autres opérateurs économiques. Par la protection qu'elle offre et la valorisation des innovations et créations qu'elle permet, elle est un formidable générateur de profit… de quoi justifier encore un peu plus la proposition de Dennemeyer, The IP Group !



Frederic Blanc

Depuis sa fondation au Luxembourg en 1962 par John J. Dennemeyer, le groupe du même nom est devenu en quelques décennies le principal prestataire mondial de gamme de services complets de gestion de la propriété intellectuelle.

Prenant à contrepied les modèles standards à travers une indépendance déterminée par sa structure familiale, cet acteur international de la propriété intellectuelle souhaite aujourd'hui poser les bases d'un nouveau prisme que se doit d'adopter l'ensemble des acteurs économiques : à travers des coûts en forte baisse, la propriété intellectuelle ne doit plus être vue comme un centre de dépense, mais comme une formidable opportunité de générer du profit !

« LA PI est sous développée, et il y a beaucoup à faire pour sensibiliser tant les consommateurs que les créateurs, innovateurs et autres opérateurs économiques sur la protection de leurs créations et innovations, ainsi que leur défense et leur valorisation. Car se prémunir des menaces, de la contrefaçon etc. en amont de leur apparition, c'est économiser du temps… et de l'argent ! Dans ce sens, et conscients des problématiques budgétaires, nous leur offrons la possibilité de se reposer sur une offre globale, qui couvre l'ensemble du cycle de vie de la propriété intellectuelle : de la prise en compte des besoins des clients, leur analyse et leur traitement au moyen d'outils performants, capables et fiables, Dennemeyer facilite la gestion de la propriété intellectuelle » détaille pour nous Frédéric Blanc, Directeur Dennemeyer & Associates France.



Bio express

- **1962 :** création du cabinet DENNEMEYER au Luxembourg
- **1973 :** ouverture du premier bureau à l'étranger à Stockport (Royaume-Uni)
- **1997 :** ouverture d'un bureau à Paris (France)
- **2021 :** Plus de 900 employés dans plus de 20 offices à travers le Monde
- Dennemeyer The IP Group gère près de 3 millions de titres de PI pour plus de 8000 clients

Le facilitateur de la vie de la propriété intellectuelle

En plus des services juridiques liés à la PI, Dennemeyer propose principalement des conseils en matière de stratégie de propriété intellectuelle, et ce, conditionnés par l'expertise d'experts qui ont fait de l'accompagnement le socle de leur valeur ajoutée. Un suivi de tous les instants qui, couplé à des services de maintenance et à des outils de pointe, fonde tout l'apport et toute la valeur de l'offre Dennemeyer.

Le logiciel DIAMS iQ fait justement partie de ces outils capables de faciliter le quotidien face aux problématiques liées à la propriété intellectuelle. Logiciel phare de la société, il présente l'avantage d'intégrer toutes les fonctionnalités de gestion des titres, des documents et des flux de travail, qui associées à d'autres services relatifs aux renouvellements de marques, aux annuités de brevets, vont permettre de couvrir un large éventail de processus, en aidant à favoriser la collaboration des équipes notamment en télétravail.

« Développé récemment, Octimine est une solution logicielle innovante en matière de recherche d'antériorité de brevet » ponctue le dirigeant. « Le logiciel aide les inventeurs, les spécialistes en PI et les experts juridiques à obtenir des résultats rapides et fiables grâce à l'intelligence artificielle et à l'apprentissage automatique. Dennemeyer n'a de cesse de développer de nouveaux produits et proposer de nouveaux services pour se positionner non plus en prestataire mais en partenaire des professionnels de la PI.

AUPETIT IP
CABINET DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

NOTRE EXPERTISE
EN PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
AU CŒUR DE L'ENTREPRISE
Protéger et valoriser
vos noms, créations et innovations

www.aupetitip.fr
contact@aupetitip.fr
02 47 80 49 25

BREVET
MARQUE
MODÈLE
DROIT D'AUTEUR
LOGICIEL
CONTRAT
AUDIT
CONTENTIEUX

©2021 G COMME UNE IDÉE

Préparer les TPE/PME à « monter dans le train » de l'avenir : un chantier passionnant pour les « experts-comptables augmentés »

Acteurs au cœur du monde économique, les experts-comptables accompagnent chaque jour plus de 3 millions de TPE/PME. Après plus de 18 mois de soutien parfois « à bouts de bras » des dirigeants impactés par la crise du Covid-19, les 21 000 experts-comptables et leurs 130 000 collaborateurs imaginent le futur, s'enthousiasment et s'engagent pour préparer autant leurs cabinets, que les entreprises de leurs clients, dans la relance. Tiers de confiance, fervents défenseurs de la déontologie et de l'éthique professionnelle, ils tracent les contours d'une économie plus résiliente, plus robuste, et plus digitale. Rencontre avec Jean-Luc Flabeau, rapporteur général du 76ème Congrès annuel de l'Ordre des Experts-comptables, qui se tiendra à Bordeaux du 6 au 8 octobre 2021.

Par Juliette Chapelier



Les Experts-comptables : au cœur de la relance

© Adobe Stock



© Adobe Stock

Informations entreprise : Depuis plus de 18 mois, le monde économique fait face à beaucoup d'imprévisibilités, parler de relance n'est-ce pas prématuré dans ce contexte de crise inédite ?

Jean-Luc Flabeau, rapporteur général du 76ème Congrès annuel de l'Ordre des Experts-comptables : Si la récession est historique, elle n'est pas à l'image d'une économie vieillissante qui vacillerait. Au contraire ! Les difficultés résultent des décisions politiques qui ont placé nos économies mondiales en coma artificiel. Il est important de rappeler que c'est la crise économique qui a été totalement imprévisible, pas la crise économique entrainée dans son sillage. Les déséquilibres sont conjoncturels et non structurels. Dès lors, la reprise qui est devant nous devrait être rapide. À nous de préparer nos cabinets et d'accompagner nos clients pour y répondre. Il ne faut pas oublier que les experts-comptables sont au cœur de l'économie, en permanence aux côtés des 3 millions de TPE-PME et associations qui leur font confiance.

IE : Qu'entendez-vous concrètement par « préparer » les cabinets et les entreprises de vos clients ?

JLF : Les entreprises impactées ont été très soutenues par l'Etat et par les banques. Aujourd'hui, la fameuse politique du « quoi qu'il en coûte » va nettement s'amenuiser. C'est une merveilleuse opportunité pour les TPE-PME qui doivent profiter de ce vent de relance économique et « monter dans le train ». Les défis seront lourds et nombreux, le court terme sera périlleux, notamment en matière de gestion des trésoreries mais les possibles sont immenses. Concrètement, il va falloir faire face à des demandes de clients qui seront compliquées à honorer car les difficultés d'approvisionnement demeurent en phases de redémarrage. En même temps que les entrepreneurs se battront pour satisfaire les demandes, ils devront trouver de nouveaux relais financiers pour assurer les remboursements des PGE et autres dettes liées au Covid-19. Puis, à moyen terme, les entrepreneurs devront prendre deux virages majeurs : celui de la transformation digitale et celui de la transition environnementale. Le tout dans un contexte réglementaire mouvant. Autant dire que les entrepreneurs, nos clients, devront repenser tant leurs business models que toutes leurs organisations. Le travail à venir semble colossal mais il sera passionnant. Et, nous serons évidemment à leurs côtés.


© DR Experts Comptables

Jean-Luc Flabeau

76e CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
6 au 8 octobre 2021 - Bordeaux

Un 76ème congrès de l'Ordre des Experts comptables en mode hybride

La 76ème édition du Congrès annuel de l'Ordre des experts comptables se tiendra à Bordeaux du 6 au 8 octobre prochain. Une édition en format hybride, qui conjuguera présentiel et distanciel, afin de permettre de répondre aux exigences sanitaires autant que de pallier à toutes les éventualités, dans un contexte encore instable « l'optimisme qui nous anime ne doit pas nous faire ignorer que cette crise peut encore jouer d'imprévisibilité » rappelle Jean-Luc Flabeau, rapporteur général, qui ajoute que c'est sans doute « un format d'avenir pour toucher un nouveau public. » L'édition 2021 du congrès portera les couleurs de la relance, à l'image des « 21 000 experts-comptables et de leurs 130 000 collaborateurs qui ont soutenu, souvent à « bout de bras », les entreprises qu'ils accompagnent quotidiennement. L'investissement de notre profession a été incroyable dans la très difficile phase de soutien des entreprises, il le sera tout autant dans cette nouvelle période tant attendue de relance économique ! » explique le rapporteur général. Trois jours pour aborder en conférences plénières et en ateliers les évolutions législatives en matière de prévention des entreprises, le futur marché de la conformité pour la profession, l'offre full service, les nouveaux modes de financement des entreprises, ou encore la digitalisation et les données environnementales.



IE : Après son plan de soutien aux entreprises, le gouvernement actionne son plan « France relance ». Quel sera le rôle que devront jouer les experts-comptables dans la relance économique ?

JLF : A la différence de celui imaginé au lendemain de la crise des subprimes, le plan France relance apporte des réponses conjoncturelles évidemment, mais pas seulement. Si l'urgent est de reconstruire l'économie, il n'est pas question de reconstruire comme avant, mais de construire pour demain. Le visage économique que ce plan dessine est amitieux, il trace les contours d'une économie plus résiliente, plus robuste, et plus digitale. Or, la première porte à laquelle tapent les dirigeants d'une TPE/PME en général, et plus encore en période de transition est celle de leur expert-comptable. Ainsi, si nous ouvrons la voie à de nouvelles façons de travailler et de générer de la croissance pour nos clients, nous embarquons en même temps nos cabinets dans des stratégies de transformation en profondeur.

IE : Comment voyez-vous l'expert-comptable de demain ?

JLF : Je crois sincèrement que la reconnaissance de plus en plus forte de notre statut de tiers de confiance par notre environnement, que notre pratique de la déontologie, et de façon plus globale, de notre souci constant du respect de l'éthique feront de l'expert-comptable qui aura réussi sa transformation, un « expert-comptable augmenté » !

NOS CLIENTS LE DISENT :

CAHRA,
C'EST UN **MANAGER**,
UN **PROCESS**,
UNE **ÉQUIPE** !

(PAS JUSTE UN CV)

CAHRA · Leader européen du management de la transformation · 02 51 11 11 25 · www.cahra.com

ADVELIA
expertise

Cabinet d'Expertise Comptable

- Création d'entreprise
- Tenue de Comptabilité
- Accompagnement du Chef d'Entreprise
- Ressources Humaines

Contactez-nous !

Pornic - Nantes - Paris

02 51 82 82 30

a.simon@advelia.com

www.advelia.com



ADVISE UP ASSOCIÉS

L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE ET D'INNOVATION

ENTREPRENONS, INNOVONS ET FAISONS DE VOS SUCCÈS NOS RÉUSSITES !

ADVISE UP apporte son support aux créateurs de sociétés innovantes et technologiques, PME de croissance, prestataires de services, consultants, filiales de groupes étrangers, à la fois en expertise comptable, conseil ou en commissariat aux comptes.

- Assistance comptable et fiscale
- Aide à la structuration
  (Business Plan, Fast closing, mission d'organisation …)
- Consolidation, Reporting périodique
- Direction Financière en Part time

Paris : 16, rue du Colisée, 75008
Aix-en-Provence : Europarc Pichaury, 13290
Londres : 17, Trinity House Borehamwood, WD6 IDA
Casablanca : 6, rue Van Zeeland, 20350

contact@adviseup.com
www.adviseup-associes.com

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

Parce qu'**être bien accompagné** peut faire la différence, Cerfrance apporte aux chefs d'entreprise des **expertises spécialisées** et des **conseils personnalisés**, quel que soit leur secteur d'activité.

- CONSEIL D'ENTREPRISE & EXPERTISE COMPTABLE
- JURIDIQUE & FISCAL
- SOCIAL & PAIE
- MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES
- GESTION DE PATRIMOINE



Avec les experts Cerfrance à mes côtés, je garde le cap en toute sérénité.

Implanté partout en France, le Réseau Cerfrance accompagne au quotidien 320 000 entrepreneurs dans leur gestion et leur développement. Retrouvez l'agence la plus proche de chez vous sur **www.cerfrance.fr**

UN CABINET D'EXPERTISE-COMPTABLE RÉACTIF ET À L'ÉCOUTE

Fondé en 1990, le groupe DEC accompagne ses clients au quotidien dans la création, la reprise, le développement ou la transmission de leurs projets. Sa force ? Savoir écouter les dirigeants et leur apporter des compétences pluridisciplinaires.

Quel est le véritable sens du métier d'expert-comptable ? Donner des comptes justes ? Bien sûr… mais surtout savoir guider son client afin qu'il prenne les bonnes décisions. « Le dirigeant qui fait appel à nos services aura besoin de comptes conformes à la réglementation française en termes de fiscalité, confirme Sylvain Frémaux, associé au sein du cabinet depuis 9 ans, et qui a repris début septembre 2021 la présidence du Groupe DEC. Mais au-delà, il a surtout besoin de conseils dans de nombreux domaines interdépendants : la fiscalité, la stratégie patrimoniale personnelle, le financement, la gestion du personnel… Notre vision d'expert-comptable est de pouvoir l'orienter sur différents thèmes dans une approche transversale ».

Hervé Doisy, l'un des deux fondateurs du groupe DEC, qui vient de transmettre la présidence du Groupe, a toujours impulsé cette approche transverse et pluridisciplinaire. En écoutant les problématiques et les attentes du dirigeant, les membres du cabinet cherchent à l'orienter, se muant en une sorte de médecin généraliste. Que ce soit la création, le financement du développement ou des investissements, la gestion comptable et sociale, l'évaluation de l'entreprise, l'accompagnement dans les difficultés, le groupe DEC intervient dans tous les moments clés de la vie d'une structure, en s'appuyant sur les compétences de ses spécialistes (fiscalistes, juristes en droit des sociétés, juristes en droit social,…). Pyramide, filiale dédiée à la gestion du personnel, accompagne quotidiennement les chefs d'entreprise dans leurs problématiques liées aux ressources humaines. Le groupe DEC dispose également d'une équipe d'auditeurs qui intervient auprès de plus de 200 sociétés en tant que Commissaire aux comptes.



Hervé Doisy



Sylvain Fremaux



Se projeter et anticiper

Véronique Brière, responsable de site du Havre du Groupe DEC, insiste sur l'importance de la relation de proximité avec les chefs d'entreprise. « Nous aidons les clients dans la mise en place de leur stratégie d'entreprise tout en étant nous-même animateur, ce qui rend crédible les conseils que nous donnons. Nous mettons un point d'honneur à nous rendre régulièrement chez le client pour échanger sur leurs axes de développement. Notre niveau d'exigence n'est pas seulement d'avoir des comptes justes, fidèles et sincères, mais de s'interroger si la stratégie est cohérente avec l'activité, avec l'environnement, de se projeter et d'anticiper. Je demande à mes collaborateurs de réfléchir à ce qu'ils peuvent apporter aux clients pour l'année prochaine et les années suivantes. Chaque rendez-vous est appréhendé dans cet esprit ».

Le groupe DEC s'est construit sur les différentes expertises de ses membres. Par exemple, Sylvain Frémaux est spécialisé sur l'évaluation des entreprises pour accompagner les dirigeants qui souhaitent transmettre, mais aussi ceux qui veulent acquérir. Cette formation spécifique lui permettra à terme de faire reconnaitre cette spécialisation auprès de l'ordre des experts-comptables, une possibilité accordée depuis 2021. « Il y a un énorme potentiel sur ce secteur. Nous avons développé un produit d'accompagnement avec les différentes étapes de transmission et de reprises d'entreprise. Nous pouvons guider un dirigeant qui souhaite transmettre, peu importe sa taille ».

Séduire les jeunes

Grâce à une activité florissante, le groupe s'étoffe chaque année et compte aujourd'hui plus de 90 collaborateurs. Mais le dirigeant du groupe DEC pointe un problème : le recrutement, dans une filière qui peine à séduire. « Le métier ne fait pas rêver, parce qu'il n'est pas connu, analyse Isabelle Dufils-Auger, associée. Nous souhaitons aller au-devant des jeunes pour leur transmettre notre passion de notre métier. Nous recrutons des diplômés bac+3 à bac+5 pour leur faire découvrir les différentes facettes. Et ça marche plutôt pas mal. Ce qui est important, c'est de donner du sens pour créer une dynamique entre les anciens et les nouveaux. Montrer l'importance du côté humain. Notre travail ne consiste pas uniquement à utiliser le plan comptable général ! ».

Dans une dimension locale et nationale

Historiquement présent en Normandie, le groupe DEC s'est développé depuis plus de 20 ans en région parisienne sous l'impulsion de Sophie Del Molino, associée. Le Groupe DEC est également membre de Synerga, un groupement national de cabinets, dont l'objet est la coopération entre les membres en vu d'une amélioration permanente dans le management et d'une adaptation aux évolutions des besoins des clients.



Ce qu'ils en pensent

« La gestion des ressources humaines est un sujet central pour les cabinets d'expertise-comptable et d'audit. A ce titre, le groupe DEC ne fait pas exception à la règle : faire émerger des talents est un enjeu majeur, les conserver est plus important encore.
Notre méthode consiste en un recrutement centré sur les jeunes, que ce soit par le recours aux stages de fin d'études, à l'alternance, ou à l'embauche de collaborateurs nouvellement diplômés. Ils sont systématiquement encadrés par un tuteur, qui est aussi leur référent technique. Ces binômes sont la colonne vertébrale de notre organisation. Afin de pérenniser l'implication des collaborateurs, nous nous attachons à leur donner des perspectives d'évolution claires et à les accompagner dans leur parcours professionnel, notamment par le biais de formations. Le groupement Synerga est à ce titre un soutien particulier. Cette démarche s'illustre également par l'ouverture du comité d'associés à des jeunes experts-comptables, mais aussi à des cadres, qui ont bénéficié de la transmission de compétences opérée au sein du groupe. Aujourd'hui, le ciment d'un cabinet dans notre domaine d'activité tient au respect de l'équilibre de vie des collaborateurs et à l'ambiance de travail. Lors des périodes avec une forte charge de travail, ce second aspect est central. »
Guillaume Doisy, Associé – Expert-Comptable, Groupe DEC

« Dès 2007, le Groupe DEC a pris un virage stratégique important : dématérialiser l'ensemble de son processus de production. La collecte des documents des clients, la matérialisation de nos dossiers de travail et la transmission des déclarations fiscales aux banques, aux centres de gestion et aux services des impôts sont maintenant entièrement digitalisées. Pour y parvenir, nous avons mis en place des « démat'box » chez nos clients. Il s'agit de scanners qui ont pour vocation d'acheminer les documents directement dans notre outil de production. De plus, grâce à des passerelles EDI (échanges de données informatisées) nous intégrons quotidiennement les écritures bancaires de nos clients.
Nous offrons également un accès à un logiciel de devis et factures clients, nous permettant ensuite d'intégrer les flux liés aux ventes.
Demain, grâce à la facture numérique, nous serons aussi en mesure de créer des liens avec les fournisseurs de nos clients. Nous pourrons capter directement la facture pour l'intégrer dans notre logiciel métier.
Au-delà d'une optimisation des process pour DEC, la dématérialisation des flux facilite pour nos clients la transmission, le classement et l'archivage de leurs documents. La GED que nous mettons à leur disposition leur permet également de retrouver à tout moment leurs documents financiers ou juridiques.
L'expert-comptable est le point de convergence de l'information financière de son client et cette tendance ne cesse de s'accélérer !
Cette prise de conscience a été mise en avant dès 2019 avec le congrès de l'Ordre des Experts-Comptables qui avait pour thème : « l'Expert-Comptable au cœur des flux ».
François Charles, Associé – Expert-Comptable, Groupe DEC

QUAND LA COMPTABILITÉ RIME ENFIN AVEC SIMPLICITÉ

À l'heure où l'Uberisation frappe tous les secteurs d'activité, le domaine de l'expertise-comptable ne fait pas figure d'exception ! Envahis de solutions en mode SaaS, les historiques du marché doivent ainsi rentrer en concurrence avec tout un ensemble de solutions low-cost, bon marché et à l'image léchée. Pour comprendre ce qu'il en est réellement, rencontre avec Hazen Maalej, fondateur d'ECOGEF.



Hazen Maalej

Créé en 2017, le cabinet d'Expertise-Comptable et Audit ECOGEF accompagne de-puis plusieurs années les particuliers comme les professionnels dans la gestion et l'optimisation de leur activité quotidienne. Forte d'une expertise éprouvée, l'entreprise se situe donc aux premières loges pour constater le changement brutal de paradigme que subit le marché du chiffre.

« Du point de vue des acteurs historiques du marché, il existe une véritable injustice entre ces derniers et les nouveaux entrants : des acteurs issus de l'ère numérique, qui disposent d'un avantage concurrentiel leur permettant de proposer des prestations similaires à celles proposées par un cabinet lambda, à des prix plus qu'avantageux. De notre côté, nous ne voyons cependant pas cette réalité comme un frein à notre activité. Notre marché reste très prometteur, à condition de mettre en place les moyens et les outils nécessaires pour palier à cette Uberisation. Après tout, et en définitive, les cabinets classiques disposent d'une richesse humaine et d'une proximité qu'on ne peut retrouver chez nos concurrents full digitaux » assure Monsieur Maalej. Nous avons en effet créé le cabinet 3.0 en full digital administré par l'humain.

Une offre hybride

Si en termes d'accompagnement personnalisé (détection des seuils d'alerte etc.), l'humain apparait donc incontournable pour le cabinet, l'Intelligence Artificielle est parallèlement perçue comme un outil indispensable ; une arme qui, couplée à l'humain, permet à ECOGEF d'offrir à sa clientèle une approche hybride, au diapason des attentes et des besoins. Utiliser la valeur ajoutée de l'homme, mais aussi de l'informatique : c'est donc le crédo adopté par le cabinet ! « En ce qui me concerne, j'ai entamé mes démarches de digitalisation chez ECOGEF ou lors de mes précédentes associations dans des Cabinets d'Expertise-Comptable depuis 2014. J'ai été amené à créer tout au long de mes expériences un système d'informations centralisées permettant une automatisation de nos process à des degrés différents. Ces expériences nous permettent aujourd'hui de développer un process de digitalisation complet et simplifié au sein de notre cabinet. Dans ce sens, cette approche nous rend désormais attractif pour une nouvelle génération de décisionnaires, qui sont nés et ont grandi avec cette évolution numérique, ainsi que pour les nouveaux collaborateurs cherchant des missions de Conseil à fortes valeurs ajoutées. » continue le fondateur.

Automatisation des processus chronophages, accompagnement sur mesure grâce à l'humain : chez ECOGEF, il n'est donc pas question de s'inscrire dans une logique de bicatégorisation, mais plutôt de profiter des avantages technologiques d'aujourd'hui afin de compléter l'approche traditionnelle de la chose… c'est d'ailleurs dans ce sens que le cabinet s'attèle aujourd'hui au développement en in-terne d'une solution comptable en SAAS, qui regroupe plusieurs fonctionnalités et qui permettra une centralisation totale des Datas des entreprises clientes.



Ce qu'ils en pensent

Dans le cadre d'un projet d'investissement immobilier, on m'a conseillé ECOGEF Expertise Comptable comme conseil. Un fonctionnement totalement différent de celui de mon précédent Expert-Comptable, avec des outils digitaux performants, un accompagnement et des conseils de qualité qui m'ont permis de me lancer dans le secteur de l'immobilier en toute confiance. Mes anges gardiens.
SASU DS CONCEPT, Monsieur Jouan, dirigeant

Gérante d'une brasserie, Dans le doute absolu en Mars 2020 avec toutes les désinformations de la crise sanitaire, ECOGEF a su me rassurer, m'assister et identifier les axes d'améliorations. Ils m'ont permis grâce à leur expertise de retrouver le plaisir de diriger ma société en toute confiance et de fixer des objectifs stratégiques à court et à moyen terme. Je suis ravie de travailler avec eux.
SAS AM LOCATION, M. Anthony MOREAU, Dirigeant

Dans le cadre de mon projet de création d'agence de location de voiture, j'ai été coaché et conseillé pour mes premiers pas en tant qu'entrepreneur. Toutes mes questions ont eu des réponses claires et précises. Aujourd'hui, je lance mon projet de création de brasserie en période COVID ayant la garantie d'avoir l'expertise d'ECOGEF à mes cotés. Une belle aventure qui se poursuit.
SARL LE STADIUM - Madame Laetitia Khelfi, Gérante



LA PLATEFORME FLEXIBLE DU COURRIER DIGITAL

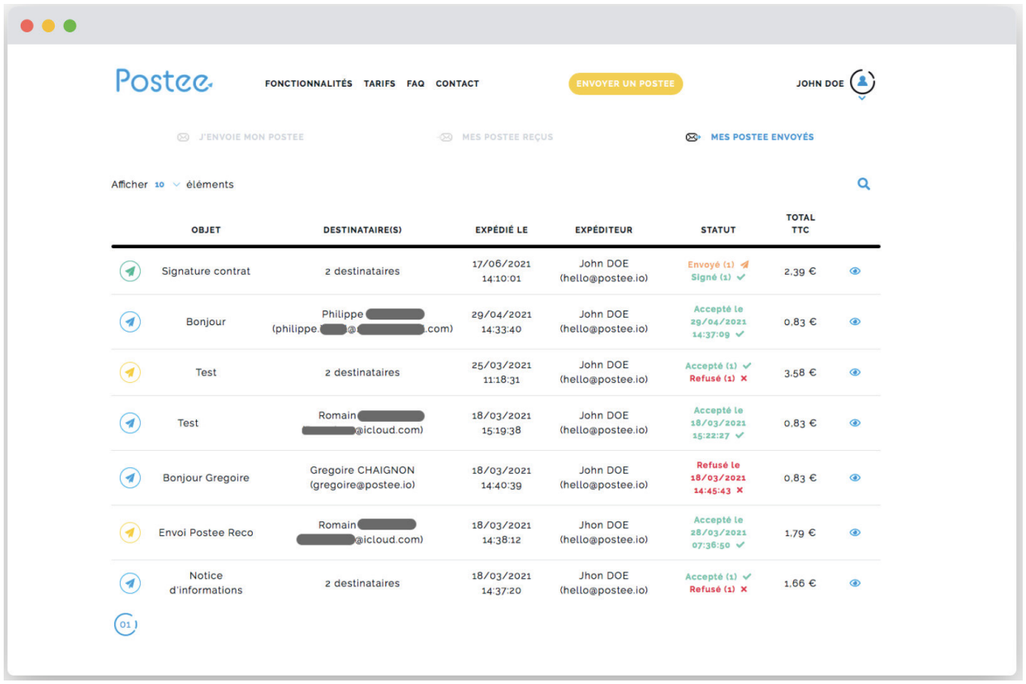
Une crise sanitaire qui accélère les processus de digitalisation, le boom de la signature électronique, la loi de finances 2020 : la grande mutation numérique est en marche ! Et tandis que les alternatives à la facture papier cristallisent l'attention, certains acteurs économiques anticipent déjà le « coup d'après »… c'est notamment le cas de la société Postee, spécialiste de l'envoi de courrier électronique.



Gauthier Testu, Romain Richard et Mickaël Debrie

Digitaliser simplement et rapidement l'envoi de courrier : c'est l'entreprise dans laquelle ce sont lancés nos 3 entrepreneurs français chevronnés. Fondée en 2019 par Mickaël Debrie, Romain Richard et Gauthier Testu, Postee souhaite en effet remédier aux problématiques rencontrées par une grande majorité de TPE/PME en leur offrant une solution complète, au diapason des enjeux de digitalisation qui touchent aujourd'hui l'ensemble des marchés !

« Si le papier a encore une forte empreinte dans les usages en France, force est de constater que la valeur ajoutée proposée par les acteurs historiques de l'envoi de courrier s'amenuise à mesure que le temps passe… c'est principalement cette dure réalité qui nous a poussé à mettre en place une proposition simple et sécurisée, qui permet par exemple d'économiser en moyenne plus de 60% sur les frais postaux, et ce tout en accélérant les échanges et les démarches » nous confie dans un premier temps Gauthier Testu, CEO de la société.



Bio Express Postee

- **28 mai 2019 :** Création de l'entreprise
- **Septembre 2019 :** Lancement du développement
- **Décembre 2020 :** Lancement bêta tests
- **Février 2021 :** Lancement Postee Reco & Homologation FranceConnect
- **Avril 2021 :** Lancement Postee Courrier
- **Mai 2021 :** 1000 utilisateurs
- **Juin 2021 :** Lancement Postee Sign en partenariat avec Yousign

Le courrier dématérialisé et simplifié

Acteur global de la digitalisation d'envoi de documents, Postee a ainsi focalisé son attention sur les points de friction qui handicapent encore et toujours le bon fonctionnement des entreprises et autres organisations.

Dans ce sens, la première volonté de la société est de fournir à sa clientèle une solution capable de faire gagner du temps : délivrance instantanée, avec des destinataires immédiatement notifiés par email de la mise à disposition du courrier sur la plateforme - suivi en temps réel des envois, avec à la clé les preuves de dépôt et accusé de réception, le tout en un clic - gestion des contacts et des groupes - un seul compte multi-utilisateurs etc.

« En plus des économies générées par la suppression du papier, des impressions, des mises sous pli et des affranchissements, nous avons pris soin de sécuriser et de garantir le contenu, contrairement aux envois papiers, qui ne garantissent que le pli. Postee Courrier pour les envois classiques, Postee Reco pour les recommandés, Postee Sign pour la signature électronique : nous couvrons ainsi l'ensemble du spectre de l'envoi de documents digitaux, de manière sécurisée, et ce via un procédé de facturation sans engagement ! » explicite encore un peu plus Gauthier Testu.

Au-travers d'une démarche résolument tournée vers l'avenir, Postee souhaite maintenant intensifier ses efforts : sur le plan technique, de nombreuses mises à jour et nouvelles fonctionnalités prévues d'ici la fin de l'année. Pour faciliter l'utilisation, il est également question d'améliorer l'ergonomie, et rendre ainsi la solution toujours plus complète pour répondre aux besoins des TPE et PME. Enfin, sur le plan commercial, la mise en place de partenariats afin de déployer Postee au sein d'autres solutions.



LE E-ALLIÉ DES EXPERTS COMPTABLES

Tandis que les outils technologiques font désormais le bonheur des professionnels, leur avènement est toutefois à l'origine d'une méfiance : la potentielle obsolescence programmée de l'être humain. Un raccourci hasardeux, qui fait fi des innombrables avantages offerts par le numérique ; comme nous l'explique Marie-France Pédroni, CEO d'OSS 360, créateur de l'instrument d'expertise comptable bobbee.

Et si les innovations digitales, contrairement à certaines croyances, étaient en réalité le meilleur moyen de révéler le potentiel des collaborateurs des cabinets d'expertise comptable ? Cette vision « en contrepied », c'est en tout cas ce qui a conditionné le développement de bobbee !

Constituée en 2018 par une équipe d'experts-comptables et d'ingénieurs informaticiens, la société, à travers le prisme de sa CEO, souhaite en effet mettre à profit son savoir-faire pour permettre aux cabinets de se soulager des tâches chronophages, perçues par la grande majorité comme des freins en termes d'accompagnement client.

« Les nouvelles technologies s'avèrent en réalité être de formidables révélateurs de talents. Car un collaborateur, c'est avant tout un cerveau ! En utilisant les outils numériques à disposition pour automatiser certaines actions, nous souhaitons offrir aux experts comptables la possibilité de se concentrer sur leur cœur de métier : révision, accompagnement, conseil… le tout en dopant parallèlement leur progression. Car ici, les collaborateurs dédiés à la saisie pourront du même coup monter en compétences en se concentrant sur la révision, puis le conseil, etc. Un cercle vertueux, qui va parallèlement permettre aux cabinets de résoudre les problèmes RH liés au recrutement, à travers une attractivité qui sied parfaitement à la nouvelle génération ! » Introduit la dirigeante.

Qu'en est-il de la pratique ? La proposition bobbee !



Marie-France Pedroni



Bio express de Marie-France Pédroni

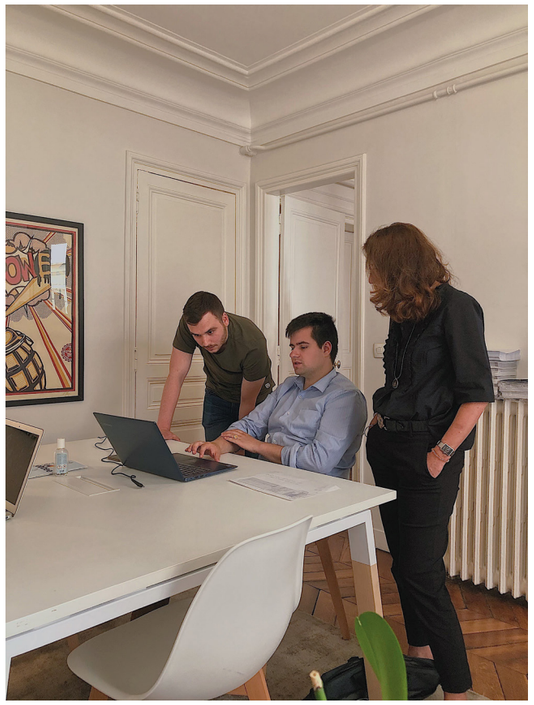
Expert-comptable et commissaire aux comptes depuis 1993, Marie-France profite d'une importante expérience au sein de plusieurs cabinets d'expertise comptable et notamment chez COGEP en qualité d'associée, responsable du bureau parisien et membre du Codir. Après plus de 30 ans de carrière, Marie-France se lance dans un nouveau défi : celui de donner naissance à une solution innovante pour la profession, convaincue que celle-ci ne va pas disparaître mais qu'elle doit se transformer et vite.

La digitalisation intelligente de la comptabilité

La plateforme bobbee made by OSS 360 apparait comme une solution complète, évolutive et formatrice capable d'offrir une digitalisation intelligente de la comptabilité, au service de l'expert-comptable, de ses collaborateurs et de ses clients.

Comment ? grâce à sa capacité à automatiser toutes les tâches comptables, le tout à travers un respect drastique des normes applicables. « Nous voulons de cette manière aider notre clientèle à optimiser rapidement et efficacement leurs procédures internes, explicite la CEO. Leur permettre de suivre en temps réel tous leurs dossiers grâce aux tableaux de bord et aux notifications ».
Ici, il est en réalité question de créer un authentique écosystème, accessible à la fois aux cabinets et à leurs clients. « Dans ce sens, bobbee permet d'associer l'ensemble des interlocuteurs autour d'une plateforme nativement commune, et de définir son accès selon l'utilisateur » précise encore un peu plus Marie-France Pédroni.

Partager, se former et enrichir ses connaissances : En définitive, l'approche de bobbee prend la forme d'une communauté d'hommes et de femmes, formés pour guider l'ensemble des utilisateurs vers une parfaite maitrise de l'outil, et ce tout en améliorant leurs méthodes de travail, de A à Z.





AGITER LES IDÉES ET FACILITER L'ENTREPRISE

Numérique et algorithme d'une part, humain et proximité d'autre part : en définitive, les deux faces d'une même pièce ! Une approche qui conditionne la proposition du cabinet d'expertise comptable Integral Experts, référence du secteur en Île-de-France et en Picardie.



Antoine Michel

Cela n'a échappé à personne, nous sommes aujourd'hui au coeur d'une véritable mutation numérique, avec l'avènement des nouvelles technologies qui, théorisées il y a maintenant 20 ans, deviennent désormais mâtures et fonctionnelles. Dans le secteur de l'expertise comptable, cette nouvelle réalité est d'autant plus palpable que les acteurs du secteur ont dû précipitamment accélérer leur transformation afin d'accompagner leurs clients (comme faire se peut !) durant la dernière crise sanitaire.

« Nous vivons aujourd'hui une période qui rappelle le haut niveau de service et de proximité attendu par nos clients TPE et PME. D'un côté donc, nos cabinets sont invités à élever leurs standards de qualité par la normalisation déontologique, la sécurité numérique et il faut le dire aussi, l'impératif de productivité accrue. D'un autre côté, l'humain toujours l'humain, ce pour quoi nous avons choisi cette profession, nous interdit de laisser travailler les algorithmes seuls. Nous avons toujours besoin de renforcer nos investissements en formations des collaborateurs non seulement pour les adapter aux enjeux de la digitalisation, mais surtout pour augmenter voire parfois transformer leur comportement dans la relation client » explicite tout d'abord Antoine Michel, Associé Chez Integral Experts.



Entre indépendance et approche humaine

Fondé en 1957, Integral Experts s'est récemment fait remarquer par le rachat du cabinet CEBOC en 2019. À travers ce processus de croissance naturelle, la société souhaite ainsi intensifier sa présence dans le nord de l'hexagone, mais sans pour autant, comme nous l'avons vu, perdre ce qui fait son ADN : une proximité humaine, couplée à un savoir-faire technologique de bon sens. C'est d'ailleurs dans ce sens que le cabinet a porté son dévolu sur son confrère Ceboc, ce dernier possédant des origines similaires à celles d'Integral Experts.

« Du point de vue de nos clients, nous sommes un de leurs premiers, sinon le premier de leurs interlocuteurs quand ça va mal. De ce fait, au-delà des outils que nous mettons à leur disposition, nous considérons que le vrai levier de développement des cabinets, qu'il procède par croissance externe ou organique, c'est l'humain, bien avant la finance. L'intégration d'associés et le levier humain y compris dans le management intermédiaire forment des clés de succès incontournables. Que ce soit chez Integral Experts, ou Ceboc, notre positionnement sera de consolider nos organigrammes fonctionnels et humains, par l'intégration de futurs associés. Des experts-comptables entrepreneurs, jamais enfermés dans des tours d'ivoire, au contact des collaborateurs et des clients, mais aussi bien entourés par des équipes fonctionnelles constituant le management intermédiaire » continue Monsieur Antoine Michel.

De ce postulat, Integral Experts offre à sa clientèle la possibilité de se reposer sur un expert de bon sens, qui grâce à son indépendance, parvient à se positionner comme le véritable partenaire des TPE et des PME. Fort d'un positionnement qui fait sa force depuis maintenant plus de 60 ans, Integral Experts souhaite maintenant maintenir le cap : innovation d'une part, et croissance externe intelligente d'autre part … « et ce en tenant compte des valeurs fondamentales partagées par le confrère qui cède son cabinet » ponctue avec le sourire Monsieur Michel.



Banques traditionnelles : vers une hyper-personnalisation de la relation client

La crise du covid-19 et la nécessité de maintenir le lien à distance avec leurs clients ont incité nombre d'acteurs du secteur bancaire à reconsidérer la place accordée à l'individu dans leurs modes de fonctionnement, accélérant la réinvention de leurs outils et de leurs process. Si les banques en ligne ont gagné des parts de marché évidentes dans ce contexte de confinements à répétitions, car elles sont structurées pour fonctionner à distance, les acteurs historiques n'ont pas dit leur dernier mot. Dans cet environnement bouleversé en profondeur, les banques traditionnelles se sont réorganisées plaçant au top de leurs priorités l'apport de réponses aux attentes et aux préoccupations de leurs clients. En somme, la crise du covid a imposé le règne de la satisfaction client. Décryptage avec Thibault France, chef de produit Solutions software chez Quadient France.

Par Norbert Grison

Covid-19 : l'accélérateur digital du secteur bancaire

© Adobe Stock


© Getty Images

Une digitalisation « forcée » et une relation client bouleversée

Au cœur d'une période troublée et marquée par une absence quasi totale de lien social, les banques traditionnelles ont placé la transformation digitale comme une priorité absolue pour combler la distance entre elles et leurs clients. L'urgence de la situation les a contraintes à proposer rapidement des solutions digitales adaptées pour pallier la fermeture brutale des agences. Entre l'amélioration et l'optimisation des applications mobiles ainsi que la nécessité de privilégier une stratégie omnicanale, aucune banque traditionnelle n'a pu éviter ces changements soudains.


© Getty Images

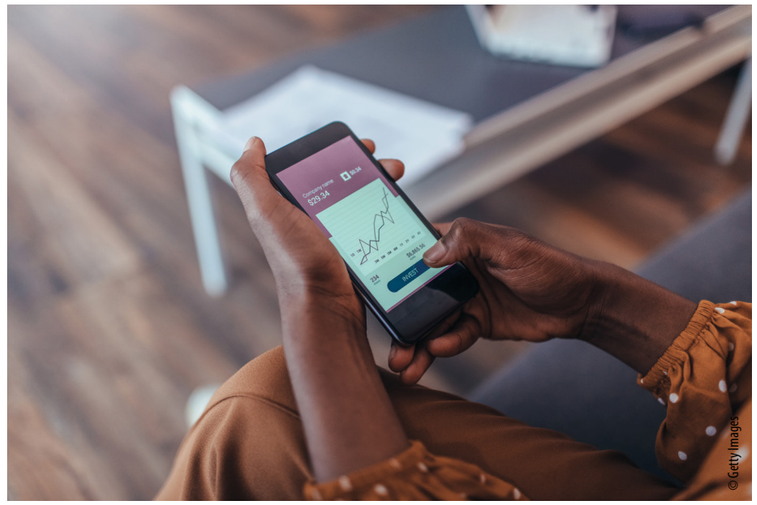
Pour autant, il serait trompeur de considérer ces mutations comme inattendues car la plupart des banques traditionnelles avaient déjà conscience de l'importance de prendre progressivement le virage du digital, et ce même avant la crise sanitaire.

Cette dernière a donc joué un rôle d'accélérateur de la transition digitale au sein des banques et a également amplifié le déploiement de leurs offres en ligne. Face à cette nouvelle configuration, le principal défi pour les banques est d'appréhender cette relation client à distance en parvenant à maintenir voire améliorer la qualité et la réactivité du retour client. Un défi de taille qui a des répercussions sur leur business model et les incite à offrir une expérience client identique quel que soit le canal. Il y a fort à parier que les banques vont de plus en plus investir dans de nouvelles solutions digitales (portefeuille numérique, chatbot bancaire, paiement sur mobile, API ouvertes etc.) pour accroitre leur niveau de maturité dans la digitalisation et offrir des services toujours plus efficaces et rémunérateurs. Il n'y a donc pas de hasard à retrouver la transformation digitale (75%) et l'amélioration de l'expérience client (51%) comme les deux principales priorités des banques pour 2021 si on en croit les éléments évoqués dans l'étude de Financial Brand.

L'ère de l'hyperpersonnalisation

La crise sanitaire a pu également rendre compte du besoin croissant pour les clients d'avoir un conseil toujours plus adapté à leurs attentes actuelles et futures. En effet, près de 40% d'entre eux pourraient changer d'établissements pour des services plus personnalisés et 62% des consommateurs attendent de leur banque une adaptation du service selon les comportements, analyse l'étude publiée par ContentStack. Une personnalisation dont se sont déjà emparées les néo-banques qui, dès leur arrivée sur le marché, ont su répondre aux besoins très spécifiques des usagers tout en offrant une expérience client digitale fluide. Les banques traditionnelles n'ont, de par leur nature et leur histoire, en revanche pas la même agilité et flexibilité pour suivre et s'adapter rapidement aux changements observés chez les néo-banques.

Pour contrer la volatilité du client, la compréhension fine de ses attentes est un pré-requis pour les banques traditionnelles si elles souhaitent


© Getty Images

anticiper ses besoins et prodiguer un conseil en temps réel. L'apport de la data est ici primordial pour cartographier les multiples parcours client et prévoir la next best action. Un processus qui permet aussi bien d'automatiser la communication que d'amener le client vers de nouveaux produits bancaires. On s'achemine donc peu à peu vers une relation client hyper-personnalisée qui permet à la banque de connaître mieux son client qu'il ne se connaît lui-même.

Repenser le rôle du conseiller

Qu'il semble loin le temps où le client gardait son conseiller bancaire pendant plus de vingt ans et développait avec lui une relation privilégiée voire permissive à certains égards. L'amélioration de l'expérience client en ligne et la baisse de fréquentation en agence qui en découle va progressivement décharger le conseiller et amener les clients à transformer un certain nombre d'opérations via le digital. Toutefois, si l'offre en ligne s'est largement développée, le conseiller reste l'interlocuteur privilégié des usagers pour les opérations complexes. En effet, selon les chiffres annoncés par le Cabinet Deloitte, près de 45% des Français déclaraient en 2019 avoir réalisé une ou plusieurs opérations complexes en agence.


© Adobe Stock

On peut d'ores et déjà avancer que le client aura toujours besoin d'un contact physique avec un conseiller en agence. Une réalité d'autant plus implacable que la banque gère l'un des points essentiels de la vie de son client, à savoir son argent. Néanmoins, il est clair qu'à terme, le rôle et le fonctionnement du conseiller sont amenés à évoluer pour tendre vers davantage de complémentarité avec l'expérience client en ligne. Au-delà des compétences techniques du conseiller, la meilleure façon de fidéliser le client passera par sa capacité à écouter et à faire preuve de plus d'empathie quand les systèmes automatisés n'en sont pas capables.

TRANSACTIONS VITICOLES, LA DISCRÉTION EN PLUS !

Cibles du remploi, les domaines viticoles profitent depuis plusieurs années d'une attractivité sans égale dans l'hexagone. Français néophytes ou issus de la filière viti-vinicole, étrangers passionnés ou en quête de « Trophy assets » : les profils sont au moins aussi nombreux que les opportunités ! Permettre d'acquérir en toute discrétion, la spécialité d'Adam Dakin, fondateur de Wine Objectives.

En 2008, Brad Pitt achète avec son ancienne épouse Angelina Jolie la propriété de Miraval à Correns, spécialisée dans la production de rosé. Quelques années plus tard, son ami George Clooney acquière l'un des domaines voisins, Le Canadel.

Le remploi

Si ces anecdotes illustrent à merveille l'attrait des domaines viticoles, d'autres raisons beaucoup plus pragmatiques peuvent également expliquer cet enthousiasme. Derrières les innombrables acquisitions observées, conditionnées sans nul doute par une passion pour les vignobles français, se cache en effet une autre volonté : profiter du dispositif de remploi, qui permet aux actionnaires s'étant dessaisis de leurs titres de figer le montant de la plus-value imposable et d'en reporter l'imposition.

« Le remploi s'avère bien évidemment être un argument de poids lorsque l'on adresse le sujet des acquisitions viticoles. Concrètement, lorsqu'un chef d'entreprise cède les titres de sa société, il devient du même coup imposable sur la plus-value réalisée. Ici, cette dernière est soumise au prélèvement forfaitaire unique de 30 %, auquel peut s'ajouter la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus. Pour échapper à cette imposition, la stratégie consiste ici à apporter, en amont de la cession, ses titres à une société holding soumise à l'impôt sur les entreprises, dont le dirigeant aura le contrôle. Résultat ? La plus-value constatée est placée sous un régime de report d'imposition… et c'est ici que le sujet des acquisitions viticoles entre en scène » détaille pour nous Adam Dakin, fondateur de Wine Objectives.

Des Côtes de Provence au Roussillon en passant par la Côte-Rôtie, cet expert du secteur met ainsi à profit son savoir faire vieux de 25 ans afin d'accompagner l'ensemble des intéressés sur les divers processus qui incombe à l'acquisition de domaines viticoles.



Adam Dakin

Bio Express Adam Dakin

- **2014 :** date de création du cabinet conseil Wine Objectives, spécialise des opérations de fusion-acquisition et des transactions de grands domaines viticoles en Provence, dans la vallée du Rhône et en Languedoc
- **De 1994 à 1995 :** Vignobles James Herrick (Narbonne, Languedoc, France) : « Main de cave » pour la production de vin de marque mono-cépage sous l'étiquette James Herrick
- **De 1995 à 1997 :** Château Cissac (Médoc, Bordeaux, France) : Directeur des ventes à l'export - Développement « ex-nihilo » d'un service de courtage de vins Grand Cru.
- **De 1997 à 1999 :** Domaine Paretlongue AOC Cabardès (Languedoc, France) : Chef de cave en charge de la production, de la maturité des vendanges en passant par la vinification et l'élevage jusqu'à l'adaptation du produit au marché.
- **De 1999 à 2014 :** Agent immobilier pour les grands domaines viticoles du sud de la France (Montpellier, France).



Un expert discret

Fondée dans le but de servir la filière viti-vinicole en répondant aux exigences d'une clientèle professionnelle et internationale, Wine Objectives profite d'un ADN singulier, conditionné par le prisme d'un fondateur passionné !
Travaillant depuis maintenant un quart de siècle dans l'industrie du vin, l'entrepreneur - diplômé d'une maîtrise en business et langues de l'Université de Strathclyde à Glasgow - offre à l'ensemble de sa clientèle un relationnel bâti autour du pourtour méditerranéen, générateur d'une prise en compte de l'ensemble des démarches inhérentes à l'acquisition ou à la cession d'entreprises et de domaines du secteur viti / vinicole.

Audit d'acquisition, évaluation de propriétés viticoles et d'entreprises du secteur, préparation à la transmission d'entreprise, recherche de financement / levée de fonds, établissement de dossiers prévisionnels, études juridiques et fiscales : une couverture totale, couplée à une discrétion sans faille qui a largement constituée sa réputation.

« La discrétion de nos actions est très appréciée par notre clientèle. Ainsi, nos missions de conseil sont dirigées par une tradition de confidentialité absolue, à travers une ambition de qualité de service et d'éthique. En ce sens, l'équipe de Wine Objectives s'appuie sur un savoir-faire sectoriel reposant sur la connaissance approfondie d'une filière complexe. Les missions de conseil pour lesquelles nos clients nous sollicitent induisent une parfaite discrétion. À ce titre, Wine Objectives s'engage donc à les accompagner dans la réalisation de leurs projets de cession dans la plus grande confiance, sans faire de bruit » continue le fondateur.

De belles transactions

Résultat ? De somptueuses références, qui résument à elles seules la prédominance de Wine Objectives sur l'ensemble de sa région d'exercice.

Des exemples ? la dernière transaction liée au Château Nalys : 50 hectares de château Neuf du Pape vendus à la maison Guigal - ou encore, le Château d'Estoublon, acquis par Stéphane Courbit - sans compter le Château La Mascaronne, nouvelle propriété de Michel Reybier, etc.

« Au-travers de ces belles références, nous souhaitons désormais intensifier notre présence dans la région, et plus encore. Ainsi, notre équipe vient d'être renforcée par l'arrivée de Catherine Ott, issue d'une famille de vignerons provençaux historique. Son rôle ? Adresser spécifiquement le marché des transactions viticoles en Provence. Le Cabinet Wine Objectives amorce dans ce sens une nouvelle phase de développement. Fort de mon expérience récente dans les transactions ultra-confidentielles et exceptionnelles, nous mettons aujourd'hui naturellement l'accent sur les opérations de domaines viticoles hors pair » conclut finalement Adam Dakin.





LE PIONNIER DE L'INVESTISSEMENT EN CRYPTO-ACTIFS

Majoritairement dominé par des individus, le marché des crypto-actifs n'en est qu'à ses balbutiements. Et s'il est vrai que les acteurs institutionnels font encore preuve d'hésitation, tout cela n'apparait être qu'une question de temps ! Affichant des scores sans commune mesure, la question n'est en effet plus de savoir si la crypto-monnaie perdurera, mais plutôt, de trouver le moyen de prendre le train en marche.



Arnaud Dartois

« La crypto-monnaie » : un terme qui peut encore faire frémir les derniers profanes ! Mais d'où vient cette méconnaissance ? Pour comprendre ce qu'il en est, revenons un peu en arrière.

Historiquement, cette catégorie d'actifs a été conçue pour bousculer le système financier de l'époque (post-subprimes). Le but ? Se réapproprier un système d'échange de valeur, sans intermédiaire. Premier crypto-actif, le Bitcoin (qui a alors défini la technologie blockchain) est ainsi né en 2009 sous l'impulsion d'un ou plusieurs développeurs se cachant derrière le pseudonyme de Satoshi Nakamoto.

« Ce qu'il faut comprendre, c'est que cette naissance, juste après la crise financière des subprimes, a été un élément déterminant de son succès, achevant du même coup la quête d'une monnaie digitale. Et même si de ce postulat, il est vrai que les plus anciens détenteurs de crypto-actifs sont majoritairement des développeurs et des gamers, le public s'est depuis grandement élargi, et ce pour plusieurs raisons. D'abord, à cause de l'indéniable aspect générationnel qui s'en dégage. Aujourd'hui, les pays les plus jeunes sont d'ailleurs souvent ceux où l'adoption des crypto-actifs est la plus importante. Demain, il y aura des crypto natives, comme nous parlons aujourd'hui des digital natives. Ensuite, car au-delà des hedge funds, de plus en plus de familly offices et de fonds classiques s'intéressent à cette classe d'actifs. Pourquoi ? Premièrement, parce que les crypto-monnaies apparaissent de plus en plus comme une classe d'actifs indépendante, assez décorrélée des actifs traditionnels, donc trouvant toute leur place au sein de portefeuilles d'investissement diversifiés. Deuxièmement, car les actifs financiers traditionnels remettent aussi en cause les modèles de valorisation classiques. Au final la valeur d'un actif listé reste la valeur du consensus social qui s'établit autour de lui. Or, la blockchain, en sécurisant au maximum les actifs digitaux et en assurant la permanence de la propriété digitale, permet au consensus social de s'établir pour chacun d'eux, en toute transparence » nous confie Arnaud Dartois, co-fondateur de Napoleon Group.



Bio Express Arnaud Dartois

- **1978 :** Naissance à Angoulême
- **1996-2001 :** Arrivée à Paris au Lycée Louis-le-Grand puis entrée à l'Ecole Polytechnique
- **2004 :** Obtention d'un PhD de l'Ecole Polytechnique (Mathématiques/Informatique)
- **2005-2007 :** Structureur pour un gestionnaire de titrisation
- **2007-2013 :** Investisseur pour un family office
- **2013-2016 :** Lance une activité de conseil aux entreprises et start-ups
- **2014 :** Découvre bitcoin et la blockchain
- **2016 :** Observe TheDAO et décide de lancer un projet crypto
- **2017-2018 :** Création du groupe Napoleon et financement via une ICO
- **2019 :** Obtention de l'agrément de gestion AIFM pour Napoleon Asset Management
- **2020 :** Lancement de la plateforme napbots.com



La technologie blockchain

Fondé en 2017, le Groupe Napoleon est avant tout né d'un savoir-faire algorithmique de trading sur les marchés traditionnels. Mais alors que les crypto-actifs et la technologie blockchain n'apparaissaient alors que comme de lointaines notions, les fondateurs, Arnaud Dartois et Jean-Charles Dudek, ont pris la décision de transposer cette expertise à la gestion active sur crypto-actifs. Grâce à des gérants et des chercheurs issus des meilleures écoles Françaises, le groupe affiche ainsi une ambition claire et assumée : devenir le pionnier de la gestion d'actifs digitaux en Europe.

« Dès le début, nous avons fait le pari du rattrapage de la réglementation sur la technologie. Une vision gagnante, cette mise au diapason étant actuellement au coeur des enjeux du secteur. De cette manière, et grâce à la confiance que nous avons placée dans les crypto-actifs, nous avons dès le départ pris de l'avance sur les autres acteurs du marché. Ici, notre avantage réside également dans le fait de comprendre les aspirations et contraintes des acteurs financiers traditionnels, tout en assimilant les avantages et opportunités des crypto-actifs, afin de marier les deux. Dans ce sens, le groupe a d'ailleurs été incubé à l'École Polytechnique, qui a pris une participation minoritaire au capital » continue Monsieur Dartois.

Savoir gérer les crypto-actifs, c'est savoir gérer les actifs de demain

Pour autant, cette confiance accordée par ces experts des marchés traditionnels n'est en rien due au hasard ! Du point de vue des deux fondateurs, c'est avant tout la blockchain qui joue ici le rôle de clé de voute. Avec l'avènement de cette technologie comme infrastructure de base des processus d'investissement, tous les actifs vont être, à terme, tokenisés, c'est-à-dire blockchainés. En d'autres termes, cela signifie que chaque actif sera lié à une représentation digitale sur la blockchain, sous forme de jeton, ce qui permettra d'en automatiser son traitement et de le gérer comme un crypto-actif.

Agréé AMF

Rare acteur ayant une filiale, Napoleon AM, agréée par l'AMF pour la gestion d'actifs, le groupe Napoleon met ainsi à la disposition de l'ensemble des acteurs économiques professionnels un savoir-faire pointu, une expertise en structuration qui lui permet de couvrir l'ensemble du spectre des crypto-actifs : produits de rendement avec garantie en capital, produits à la volatilité contrôlée, produits financiers classiques tiltés par l'explosivité des crypto-actifs...

« Désormais, notre ambition est de fournir à nos clients professionnels, via une plateforme, les meilleurs outils pour la gestion de leur portefeuille de crypto-actifs. À terme, à travers la tokenisation des actifs à laquelle nous croyons, ils auront la possibilité de gérer l'intégralité de leur patrimoine. Cette plateforme intégrera notamment les stratégies quantitatives et modèles d'intelligence artificielle disponibles, des indices thématiques etc. Ainsi, nos clients profiteront d'une vue globale et transparente de leur portefeuille, le tout via un accompagnement sur mesure, selon leurs profils et leurs besoins. Via notre société de gestion, nous faisons également partie des associations de place et sommes régulièrement consultés pour la mise en place du futur cadre réglementaire européen.

Nous sommes à la fois au courant des discussions et des projets préliminaires, mais nous pouvons aussi faire valoir nos intérêts et ceux des nouveaux acteurs du secteur ; une véritable aubaine pour nos clients » conclut Arnaud Dartois.

« Finalement, la blockchain va nous permettre de simplifier et sécuriser de nombreux processus d'investissement, tout en les rendant moins coûteux, détaille encore un peu plus Monsieur Dartois. En définitive, cette technologie permet de digitaliser la confiance, un peu à la manière d'internet qui a digitalisé l'information ou les communications, ou encore des réseaux sociaux qui ont numérisé les interactions sociales. Avec la blockchain, c'est la confiance, et derrière elle, la valeur, qui est ainsi digitalisée. Car la finance est basée sur la confiance ; c'est donc la finance qu'on peut digitaliser par la blockchain. »

L'EXPERT CRÉDIT ET PAIEMENT FRACTIONNÉ

La dernière étude Kantar de 2021 ne laisse planer aucun doute : 6 acheteurs en ligne sur 10 continueront de passer par le web après le COVID. En ce sens, l'omnicanalité est naturellement devenue un pré-requis d'envergure pour l'ensemble des commerçants. À ce titre, Cofidis, expert du crédit et du paiement fractionné, offre ainsi à sa clientèle une large gamme de solutions, au diapason des besoins !

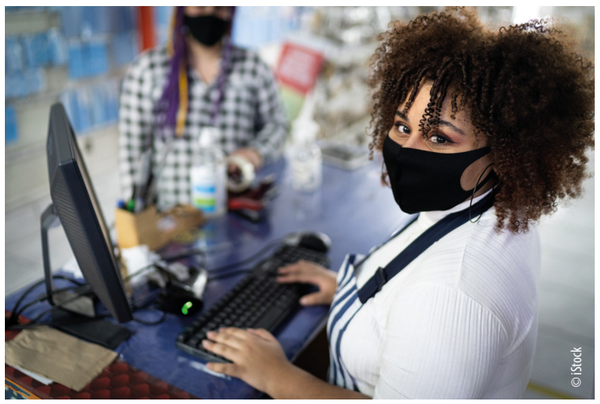


Arnaud Le Gall

Si la crise du Covid-19 apparait avec le recul comme un véritable levier de croissance pour le business en ligne, cette évolution des pratiques de consommation ne date toutefois pas d'hier !

Pour autant, ce contexte induit aujourd'hui deux nouveaux points majeurs : concernant le digital, l'avènement logique du e-commerce, couplé à une hausse du panier moyen en ligne (selon l'étude FEVAD de Février 2021, le e-commerce représentait au premier trimestre 2021 14% de parts de marché). Pour ce qui est des points de vente physiques, la récente volonté des clients finaux de profiter de parcours d'achat fluides et optimisés.

À partir de ce nouveau paradigme, les commerçants doivent donc naturellement s'adapter, comme nous l'explique Arnaud Le Gall, directeur des partenariats chez Cofidis : « du point de vue des professionnels, ce contexte a ainsi fait naitre des prérequis nouveaux. En ligne, la nécessité de faire évoluer les pratiques commerciales, et ce en ayant de plus en plus recours à l'omnicanalité. Aussi, les paniers moyens augmentant, les clients finaux ont besoin de fiabilité et de sécurité concernant les processus d'achat. Les points de vente physiques doivent quant à eux se concentrer à offrir une expérience client plus qualitative, plus fluide, au niveau des attentes. Ici, Cofidis joue ainsi un rôle majeur ! Au travers d'une ingénierie technique particulièrement fine et une maîtrise des parcours clients de A à Z, nous sommes en effet capables de nous adapter aux systèmes de vente de chacun de nos commerçants / e-commerçants partenaires, garantissant de cette manière des parcours d'achat fiables et sans friction pour conforter leurs clients finaux ».



© iStock

Le pionnier du crédit à distance

Loin de se cantonner à une vaste proposition théorique, c'est avant tout l'historique de l'entreprise qui justifie aujourd'hui son positionnement !

Née en 1982 d'un concept inédit à l'époque - le crédit à distance - Cofidis est tout simplement la première société à proposer des crédits par téléphone. Un statut de pionnier, qui lui offre dès les années 2000 la possibilité de reproduire cette approche sur internet, avec le lancement du crédit à la consommation en ligne… une expertise unique donc, qui a permis au groupe de développer ses activités à travers toute l'Europe.

« Sur l'activité B2B, nous anticipons ainsi depuis 40 ans les mutations des pratiques commerciales et de consommation. Le but ? innover et imaginer les fonctionnalités du paiement de demain ! Dans ce sens, nous sommes capables de proposer des solutions de paiement fractionné et de crédit pour les marchands, à destination de leurs clients : en l'espèce, la plus large gamme de solutions omnicanales et personnalisables du marché » continue Arnaud Le Gall.

Expertise risque et fraude afin de proposer les taux d'acceptation les plus responsables du marché - paiement court par carte bancaire - solutions de crédit long – présence multisecteurs, du e-commerce à l'automobile, en passant par les loisirs et l'habitat : le leader du crédit à distance a en définitive mis au point une approche globale capable de répondre point par point à une exigence moderne devenue désormais incontournable… l'omnicanalité.

Le paiement fractionné plébiscité par les Français

- Potentiel de clients utilisateurs de paiement fractionné : **80 % des Français**
- Panier moyen de paiement fractionné : **350 €**
- Paiements en 5X ou plus concernent en majorité les achats de plus de **1000 €**
- Possibilité de payer en **3 ou 4 X** : un critère de choix déterminant pour **1/4** des Français.



© iStock

De l'omnicanalité !

Au centre des enjeux, l'omnicanalité est donc perçue par Cofidis comme la clé de voute de la réussite des commerçants.

En ce sens, Cofidis propose à l'ensemble de ses partenaires un accompagnement total dans ces transformations, mettant son expertise digitale au service du développement de leur activité. Pour les enseignes traditionnelles ? Les aider à étendre leur présence en ligne en partant des points de vente physiques. Pour les DNVB (Digital Native Vertical Brand) ? Un accompagnement cohérent afin de faciliter l'ouverture de leurs magasins physiques.

Simplicité, rapidité et autonomie… à travers ces notions, l'entreprise va donc apporter à chaque typologie de commerçant sa maîtrise de l'expérience d'achat et des comportements des consommateurs, afin de guider ses partenaires dans leur stratégie de paiement ; des parcours pensés "mobile first", avec à la clé, la possibilité de proposer à la fois des paiements en 3 ou 4 fois, mais aussi des crédits longs.

« Large gamme de solutions de paiement fractionné et de crédit, capacités technologiques et informatiques aux plus hauts standards de performance et de sécurité pour optimiser l'efficacité des opérations, propositions sur-mesure et test & learn pour une expérience toujours plus fluide, approche partenariale ; notre accompagnement est total, sans restriction ! Petits commerçants, marketplaces… tous peuvent profiter de l'expérience du pionnier français du crédit à distance afin de faciliter la vie de leurs clients. Car après tout, apporter de réels bénéfices aux consommateurs, à travers une expérience de paiement rapide, fluide, sans friction et sans couture sur l'ensemble des canaux, reste quoiqu'il arrive l'objectif final ! » conclut Arnaud Legall.

Travaillant sur le lancement de deux nouveaux produits (courant 2022), Cofidis souhaite répondre à l'accélération du e-commerce et aux exigences de consommation responsables… des nouveaux projets, pour l'instant tenus secrets, alors… encore un peu de patience.



© iStock

L'ACCÈS AU PRIVATE EQUITY

Avec l'adoption de la loi Pacte, les acteurs privés et autres professionnels cherchent aujourd'hui à investir le réel ! Illustrée par le fléchage d'une partie de l'épargne des français vers le non coté, cette nouvelle manière d'aborder l'investissement engendre mécaniquement l'apparition de nouvelles propositions. Donner accès à la classe d'actifs du non coté, Private Corner en a ainsi fait sa spécialité.

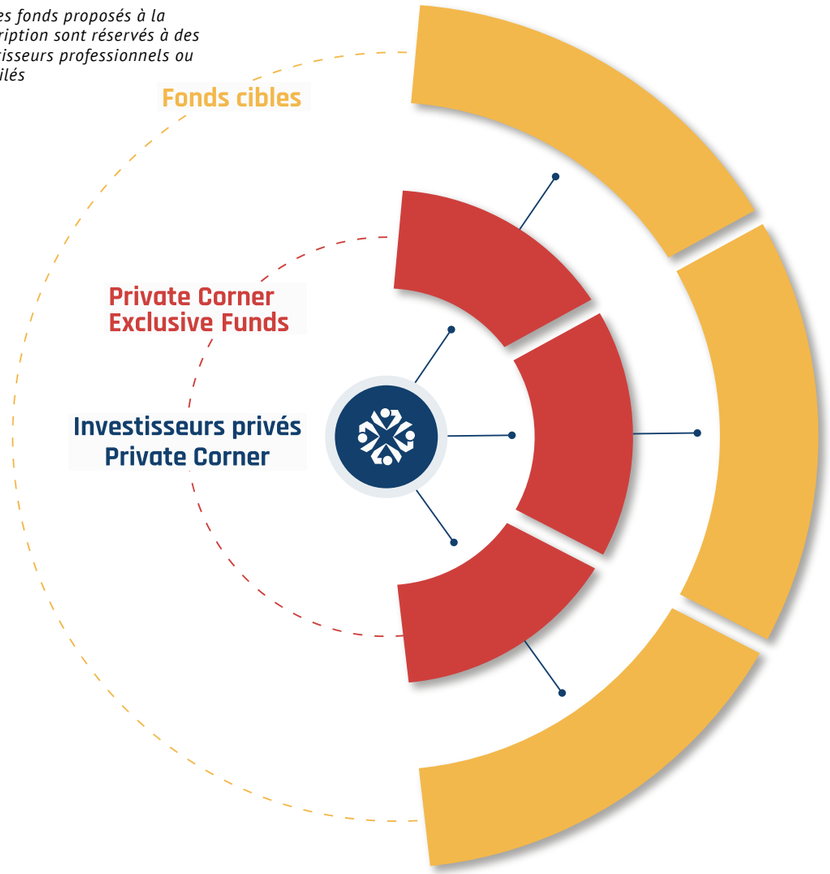


Thomas Renaudin, Yves Caron et Estelle Dolla

Fondé en 2020 par Estelle Dolla, Yves Caron et Thomas Renaudin, Private Corner souhaite en effet emboiter le pas d'une logique où le capital-investissement s'impose désormais comme un secteur incontournable au profit de l'économie réelle. Se positionnant sur des sous-jacents de qualité équivalents à ceux accessibles à des investisseurs institutionnels, la société ambitionne ainsi de participer à la construction de ce levier de croissance, et ce en couplant sa société de gestion avec sa plateforme digitale.

« Tout particulièrement en France, nous comptons beaucoup d'équipes d'investissement (en fonds propres ou en dettes), énormément de liquidités disponibles sur le marché en attente d'être investies. Un vivier fertile, qui donne lieu à une concurrence importante et contribue ainsi à accélérer la transformation du marché et de ses acteurs. De cette manière, en créant Private Corner, nous souhaitions avant toute chose répondre à un double besoin : l'appétit des investisseurs privés(1) à investir sur cette classe d'actifs, historiquement destinée aux institutionnels - l'ambition pour les sociétés de gestion d'élargir leur socle d'investisseurs, sans changer leur modèle opérationnel. Dans ce contexte, nous jouons ici le rôle de trait d'union ; permettre aux investisseurs privés d'investir à la manière des institutionnels, et permettre aux sociétés de gestion de faire rayonner leur marque auprès d'un public plus large ! » explicite Madame Dolla.

(1) : les fonds proposés à la souscription sont réservés à des investisseurs professionnels ou assimilés



Une plateforme en guise de trait d'union

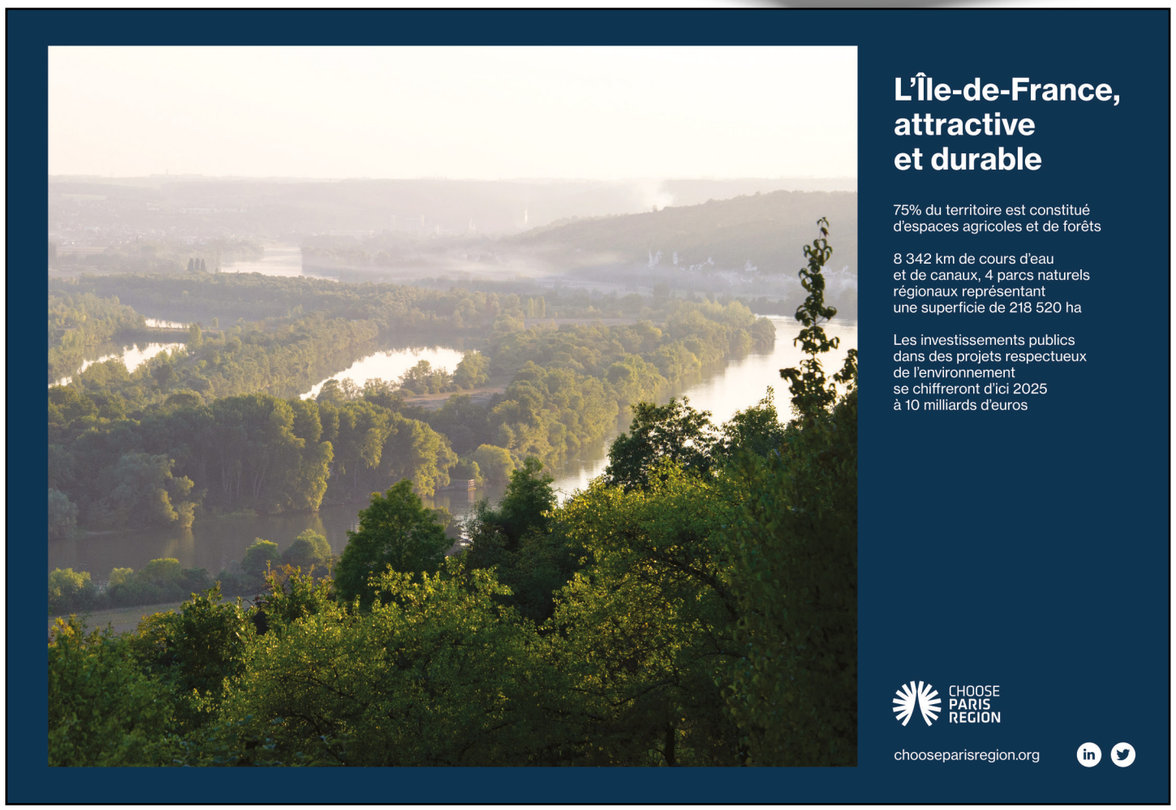
Agréée par l'autorité des marchés financiers, la société Private Corner met ainsi à la disposition de sa clientèle (conseillers en investissements financiers - conseillers en gestion de patrimoine, banques privées, family offices - et clients directs) une plateforme digitale capable de gérer une volumétrie d'investisseurs importante de la phase de souscription / KYC au suivi de l'ensemble du cycle de vie des fonds gérés, le tout à travers un portail investisseur au diapason des enjeux et des besoins : gestion de l'ensemble de la relation investisseur (suivi des investissements, notices d'appel et de distribution, reporting semestriels, communiqués de presse, newsletters etc.), suivi de la rémunération des distributeurs… l'ensemble du spectre est couvert !

« Lorsque que nous avons créé Private Corner, nous avons été particulièrement vigilants au fait de pouvoir mettre à disposition des professionnels du conseil en investissements une partie des fonctionnalités de notre plateforme via des espaces personnalisés et dédiés. L'accès digital à une offre diversifiée sur les actifs non cotés permet ainsi aux professionnels du conseil en investissements d'accroître la valeur ajoutée vis-à-vis de leur clientèle privée, professionnelle ou assimilée, en leur facilitant l'entrée en relation et le suivi des investissements réalisés.

Avec Private Corner, les investisseurs privés accèdent finalement aux stratégies des meilleures équipes de gestion, en ayant une expérience utilisateur complètement digitalisée, permettant notamment d'optimiser et de rationaliser les frais associés à l'investissement », continue la co-fondatrice.

De par son positionnement, aussi singulier qu'indispensable, Private Corner anticipe d'ores et déjà les étapes suivantes : renforcer son positionnement au sein de son écosystème et auprès du plus grand nombre de professionnels du secteur - continuer à s'engager quotidiennement pour la qualité et la transparence de son offre - avec l'ambition assumée de donner prochainement accès à des équipes d'investissement internationales.





CONSEIL EN STRATÉGIES DE FINANCEMENTS PUBLICS

Entre une vision business décorrélée des attentes des administrations et une maitrise partielle des dispositifs publics ; le conseil en stratégies de financements publics devient aujourd'hui inévitable pour les entreprises innovantes. Pour comprendre les enjeux, rencontre avec Silvain Tarneaud, Directeur Commercial de FI Group.

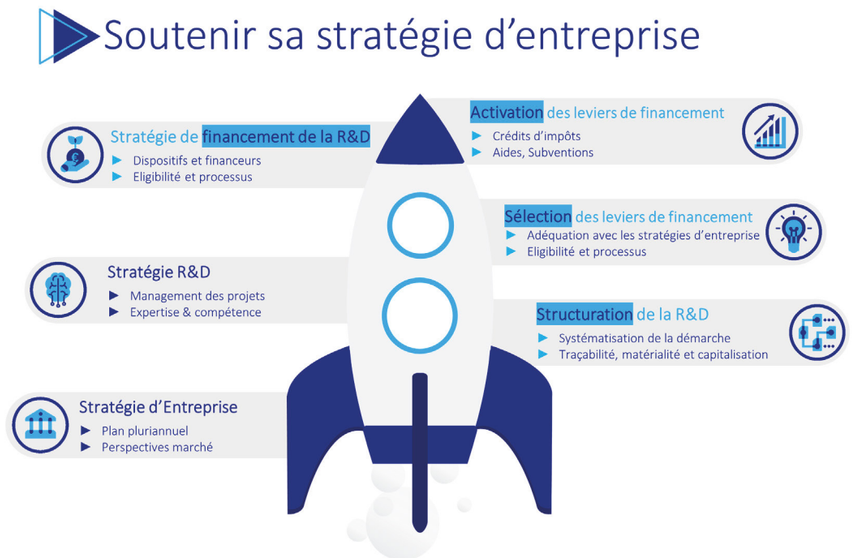


Silvain Tarneaud

Renforcement des exigences des institutions, compétition accrue pour l'obtention des subventions… profiter de l'aide financière des administrations n'a peut-être jamais été aussi complexe ! De ce postulat, les acteurs du marché du conseil en financement de l'innovation se doivent plus que jamais d'apporter une réelle valeur ajoutée à leur clientèle.

« Accompagnement dans la sélection et le calibrage des projets, diagnostic des organisation, accompagnement à la sécurisation des déclarations et des aides demandées, conseil dans la structuration de l'innovation et l'apport d'expertises : notre rôle ne se résume plus simplement à identifier les activités éligibles et à calculer les montants valorisés, mais bien à se projeter dans l'avenir en alignant les stratégies R&D des entreprises et les financements publics. À travers la pression économique et financière actuelle, les entreprises cherchent ainsi à se reposer sur un partenaire capable de conseiller à l'obtention de financements, mais aussi de les accompagner sur les méthodes à déployer pour structurer et piloter leurs projets d'innovation en vue d'accroitre la part de financements publics dans leurs budgets d'investissements » détaille dans un premier temps Silvain Tarneaud, Directeur Commercial France de FI Group.

Convaincu que la relance économique et environnementale passera avant tout par la R&D, l'innovation et les investissements productifs (et grâce à son statut de leader conditionné par plus de 20 ans d'expertise), ce pure player du secteur souhaite ainsi envoyer un message clair à l'administration et à l'État : travaillons ensemble pour permettre une collaboration plus efficace avec les acteurs du privé, dans le sens du bien commun !



Chiffres clés marché

- Budget de l'Etat pour le Crédit Impôt Recherche : **6,8Mds € en 2018 (source CNEPI)**
- Nombre de déclarants : **25 216 dont 80% de PME en 2017** (dernière année avec des chiffres définitifs)

Le leader du Crédit Impôt Recherche (CIR)

Car oui, Silvain Tarneaud considère en effet que l'enjeu actuel réside principalement dans l'adhésion de l'opinion publique sur les politiques d'incitation à la R&D. Régulièrement remis en cause par sa sur-médiatisation, le CIR apparait pourtant pour FI Group comme une mesure permettant un réel soutien à l'innovation et à la recherche (une observation d'autant plus éprouvée que l'entreprise possède elle-même une direction scientifique dédiée à la R&D) ; de cette manière, le système français devient ici le moteur incontournable pour le montage de partenariats public-privé…

« Pour permettre cette synergie, nous découpons donc notre démarche en plusieurs étapes. Tout d'abord, une approche conseil, qui va du mapping des dispositifs de financement à l'aide à la décision en fonction de l'administration de chaque pays. Ensuite, un accompagnement pratique, à travers le montage de dossiers, afin de défendre nous-même les projets de nos clients devant les bonnes institutions.

Parallèlement, et grâce à notre département dédié au diagnostic et à la structuration des entreprises, nous les accompagnons également dans l'agencement de leur organisation. Le but ? rendre plus performantes ces sources de financement public : outils de pilotage, traçabilité de l'information… pour une prise en compte totale des choses ! » continue Silvain Tarneaud.

Présent dans de nombreux pays, et plus particulièrement en Espagne et en France, FI Group (100 millions d'euros de CA en 2020) pose maintenant son focus sur l'amélioration de ses outils internes. Pour ce faire, l'entreprise a ainsi développé sa propre Intelligence Artificielle afin d'améliorer son exploitation de la donnée, son activité de veille technologique, mais aussi ses opérations de vérification et de contrôle.

Chiffres clés FI Group

- **+ de 1 300 employés**
- **+ de 15 000 clients**
- **20 pays couverts**



BÂTIR ENSEMBLE, GAGNER ENSEMBLE

De la crise des subprimes résulte un constat : quand l'épargne individuelle se confronte à une crise collective, elle en subit les à-coups. De cette observation, né un nouveau prisme : redonner de la visibilité aux épargnants en les faisant investir dans l'économie du pays. Quid des solutions ? L'immobilier !

Financer des actifs tangibles, dont les performances sont décorrélées des fluctuations boursières, c'est justement ce sur quoi se base la proposition d'Horizon Asset Management.

Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, l'entreprise se présente ainsi comme un gestionnaire de fonds d'investissement pour le compte d'investisseurs privés et institutionnels spécialisés sur des segments de marchés immobiliers résidentiels.
Pour ce faire, Horizon AM a fait le choix d'adopter une stratégie de création de valeur basée sur le financement des projets d'aménagement, de réhabilitation, de transformation et de promotion immobilière.



Mehdi Gaiji

Chiffres clés

- **85 724 000 €** de capitaux levés
- **68** projets immobiliers
- **1 900** logements
- **576 000 000 €** de chiffre d'affaires prévisionnel des opérations développées
- **9** thématiques couvertes (Maisons de santé, coliving, aménagement…)
- **16** partenariats

L'immobilier résidentiel

« Aujourd'hui, et encore plus dans les prochaines années, l'immobilier résidentiel constitue et constituera une classe d'actifs résiliente, offrant un couple rendement/risque optimal pour les épargnants. Dans ce sens, notre ambition est d'orienter l'investissement privé et institutionnel vers la production d'une nouvelle génération de logements, et ce en profitant des synergies fortes qui existent entre notre organisation et les opérateurs immobiliers. En pratique, nous proposons donc à notre clientèle un large panel de solutions adaptées, de la capitalisation au complément de revenus réguliers : obligations, fonds d'investissement alternatifs, fonds professionnels, clubs deals etc. »

C'est en ces mots que Mehdi Gaiji, Président et fondateur d'Horizon AM, introduit l'approche de la structure : la théorie est posée. Au sujet de la pratique, les spécificités de l'approche Horizon AM s'articulent autour d'un écosystème immobilier complet ; une organisation allant du sourcing et du financement, jusqu'à la commercialisation et la livraison, en passant par le pilotage des projets… ainsi, force est de constater que le spectre est couvert !

« L'immobilier comporte 3 phases majeures : la conception, le développement et la livraison de projet. Mais quand nous nous penchons sur la question de l'orientation des politiques publiques, on s'aperçoit que ces dernières se dirigent plutôt du côté de la réhabilitation de l'existant… de notre point de vue, il apparaît que c'est au contraire en orientant l'épargne des investisseurs très en amont, dès la conception, que nous venons pérenniser leurs investissements, que ce soit en participant au choix du livrable, en influençant sur la phase de production et développement, ou encore, au moment de la livraison, avec une main mise sur le choix des énergies, des espaces verts etc. » continue Monsieur Gaiji. « Dans ce sens, il faut souligner que nous faisons partie des premiers acteurs du marché à pouvoir participer à cette phase de private equity. De cette manière, cela nous permet aujourd'hui de tendre vers plus d'un milliard d'euros d'actifs pilotés ».



Une vision à 360 pour la création d'une nouvelle génération de logements

Au-delà d'une valeur ajoutée conditionnée par une offre de services et une ingénierie complète, Horizon AM se veut également acteur de la société de demain, et ce en plaçant l'humain au cœur de ses projets.

Tout d'abord, en mettant au point un processus exigeant, où les experts de la société vont sélectionner chaque investissement en fonction de la stratégie globale des fonds gérés et de leur objectif de gestion : du marché cible, au stock picking, en passant par l'invest management, ainsi qu'une analyse détaillée par projet.
Ensuite, par la proposition d'un univers d'investissement diversifié. Ici, Horizon AM module ses financements afin que le ratio rendement risque soit le plus optimal possible pour l'investisseur. « Coliving, maison de santé, logement conventionné, résidence gérée - mais aussi aménagement, réhabilitation, actif prime et démembrement… notre approche se base à la fois sur l'utilité sociale des produits d'investissement ciblés, sur leur niveau de service, sur leur typologie et enfin sur leur aspect premium » précise encore un peu plus le Président.

De ce point de départ, une sensibilité toute particulière aux critères ESG se développe (environnementaux, sociaux et de gouvernance) ; plus d'engagement, pour plus d'impact ! En ce sens, Horizon AM œuvre au nom du durable et de l'utile dans chacun des projets que la société finance. Outre sa réelle volonté de créer de la performance économique pour ses investisseurs, elle a également à cœur de sélectionner des opérations à impact positif sur l'ensemble des parties prenantes et sur l'environnement.

Mehdi Gaiji conclut ainsi : « L'impact immobilier fait partie intégrante de nos critères de sélection, et nous nous efforçons à formaliser aujourd'hui cet engagement par l'adhésion aux chartes référentes, par l'obtention de labels et d'agréments et par la promotion d'une économie responsable.
À travers cela, nous réfléchissons les 20-30 années qui suivent, en termes d'usage propre et responsable, de mobilité, de création d'emploi, d'énergie, etc.
Une illustration ? Notre projet d'aménagement emblématique de 22 hectares dans le 78. Dans ce sens, nous invitons d'ailleurs les épargnants à nous accompagner dans le financement de ces nouveaux projets, et ce en mettant à leur disposition notre tout récent fonds d'investissement, Performance Pierre 5. »



PEAC FINANCE

Vous fabriquez ou distribuez des biens d'équipements et/ou des outils de production ?

Vous souhaitez augmenter vos ventes ? Vous cherchez l'argument qui finira de convaincre vos clients de choisir vos produits ?

Le leasing est LA solution qui répond à vos attentes et celles de vos clients, alors contactez-nous pour en parler !

Nos 50 années d'expertise nous confèrent un savoir-faire adapté à votre activité. Nous mettons en place un programme personnalisé et digitalisé pour vous permettre de réaliser vos ambitions et d'augmenter la satisfaction de vos clients.

Une solution de leasing packagée et personnalisée qui inclut la dématérialisation du processus de vente. Notre offre globale répond à l'ensemble de vos besoins, à vos exigences en tant que constructeurs ou distributeurs et surtout à celles de vos clients finaux !

Pour nous contacter

contact@peacfinance.fr www.peacfinance.fr 01 60 42 80 51



ARAMIS FINANCE

LE FAMILY-OFFICE DES CHEFS D'ENTREPRISE

www.aramisfinance.fr



ALTÉOR Patrimoine

Le coach en gestion de patrimoine du chef d'entreprise

15 Ans d'expérience
Experts dans le grand Ouest

02 23 41 64 54
www.alteor-patrimoine.com

VICTOR investissements

*Votre conseiller en **investissement locatif** sans effort, transparent et sur mesure*

Définition du projet → Recherche du bien → Gestion administrative → Suivi des travaux → Ameublement → Gestion locative

Déjà plus d'une centaine de projets réalisés allant de 60.000€ à 2.000.000€

Définissez la stratégie qui vous convient :
- ✓ Stratégie de **rentabilité** : gain mensuel important
- ✓ Stratégie **patrimoniale** : miser sur la plus-value

Visitez notre site !

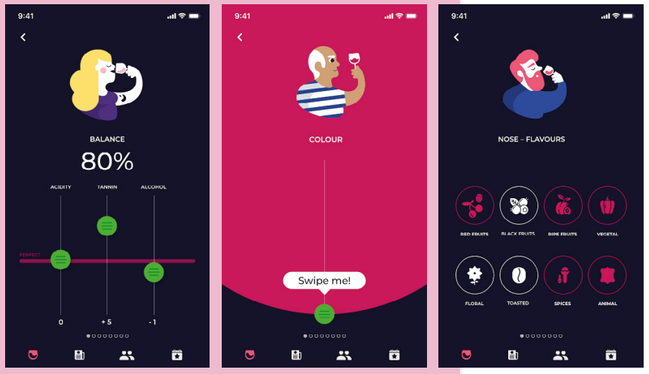
contact@victor-invest.com

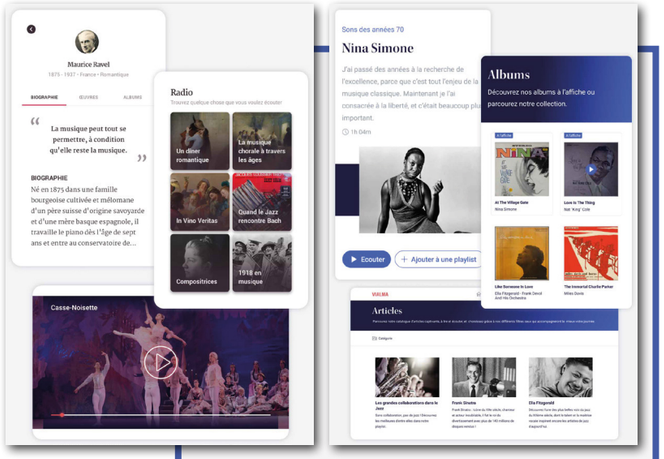
Par Emma Garboud-Lorenzoni

YesWeWine : bien plus qu'un carnet de dégustations !

Créée par des professionnels du vin, YES WE WINE est une application collaborative pour amateurs de vins professionnels ou passionnés. A partir d'une base de donnée de plus de 100.000 vins, enrichie quotidiennement par les utilisateurs de la communauté, YesWeWine permet de comparer des vins, de filtrer, trier et analyser ses préférences,…
Plus d'infos : www.yeswewine.fr







Vialma : les grandes musiques ont leur plateforme de streaming

Quand les plateformes de streaming leader du marché mettent en avant les titres phares des radios commerciales à succès, Vialma crée des playlistes idéales de musique classique et de jazz. Le catalogue rassemble des milliers d'œuvres, des nouveautés, et plein d'infos pour mieux comprendre et donc apprécier les grandes musiques. Concoctées par de « vrais humains » amateurs et experts, les propositions Vialma ne s'appuient pas sur les recommandations parfois douteuses d'algorithmes. On découvre ou on retrouve les thèmes qui nous font vibrer, pleurer ou danser avec une joie unique sans cesse renouvelée. Sur abonnement pour accéder hors connexion ou en version freemium, on adore cette application !
Plus d'infos : www.vialma.com

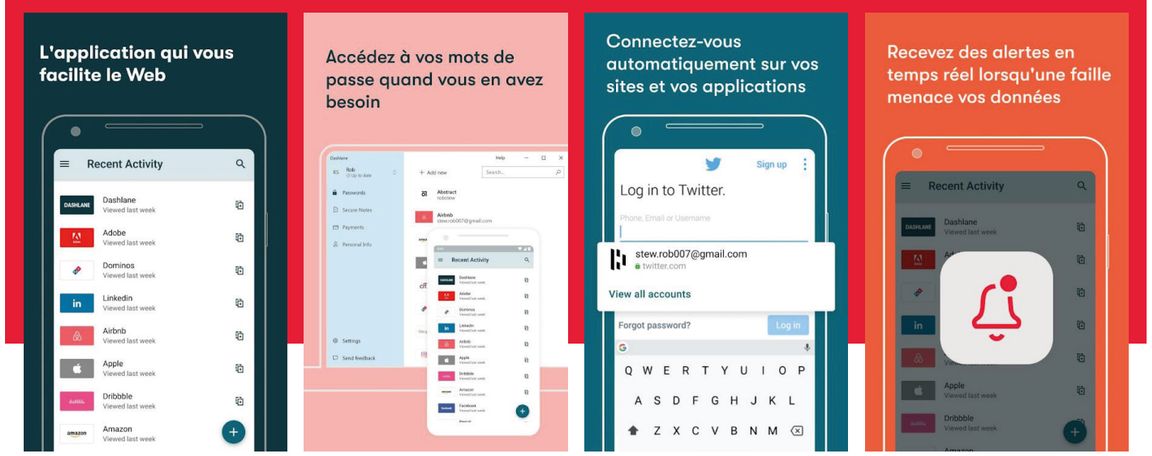
Eurêkoi le « must have » des curieux

Vous ne savez pas quoi lire ? Vous cherchez une info sur un film ? Envie de découvrir une nouvelle série ? Eurekoi est l'application gratuite, de service public, qui met en relation votre curiosité et plus de 500 bibliothécaires en moins de 72h. Vous pouvez poser toutes vos questions (dans les limites du respect de la charte), les professionnels de la recherche documentaire enquêtent en croisant les sources de leurs bases de contenus spécialisés. Eurêkoi est un service public proposé gracieusement par la Bibliothèque Publique d'information du Centre Pompidou à Paris pour le Ministère de la Culture et de la Communication et le Service de la lecture publique de la Fédération Wallonie-Bruxelles à Bruxelles. L'idée est née dans le réseau des médiathèques de Lorient qui a créé en juin 2013 le tout premier service en ligne de conseil de lecture sous le nom de jenesaispasquoilire.net. Ce service permet à tout internaute inscrit sur le portail de la médiathèque de Lorient ou abonné de recevoir un conseil de lecture personnalisé en 72h par mail de la part d'un bibliothécaire Lorientais.
Aucune question n'est laissée sans réponse. Commencez dès à présent en remplissant le formulaire, vous recevrez ensuite la réponse dans votre messagerie.
Plus d'infos : www.eurekoi.org



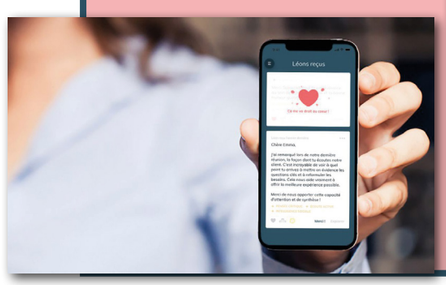
Dashlane : en finir avec l'enfer des mots de passe perdus !

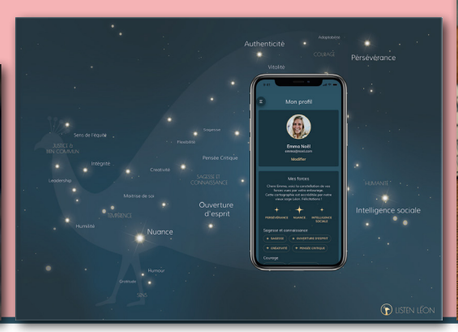
Dashlane est le gestionnaire de mots de passe sans doute le plus complet cette année car il utilise un chiffrement de bout en bout, inviolable (jusqu'à preuve du contraire) protégeant vraiment les données des utilisateurs. On y trouve un panel de fonctionnalités de sécurité renforcée plus vaste que la plupart de ses concurrents pour un meilleur rapport qualité/prix. Intuitif, simple d'installation et d'utilisation avec une vraie version freemium. On l'adopte immédiatement pour se libérer l'esprit : plus de problème de gestion de mots de passe, plus d'inquiétude sur l'utilisation de ses CB en ligne… la vie numérique devient plus légère.
Créée entre la France et les US ces quatre fondateurs sont français (Jean Guillou, Guillaume Maron, Alexis Fogel et Bernard Liautaud), ils ont levé en 2019, 110 millions de dollars pour étoffer leurs équipes et aller chercher de nouveaux utilisateurs. Nos confrères de Fernch Morning annonçaient à l'époque déjà 200 collaborateurs pour 12 millions d'utilisateurs…
Plus d'infos www.dashlane.com



Listen Leon : parce qu'on a tous besoin (même au bureau) de compliments !

L'application permet d'envoyer de manière anonyme des messages positifs, encourageants, enthousiasmants. Ici pas pas de « likes » ou de « bravos ». On ne vient pas construire la reconnaissance publique, on se donne de la gentillesse par pur altruisme.
Bâti sur des briques d'IA, l'algorithme de Listen Leon analyse le contenu des messages pour révéler à chaque destinataire ses forces cachées, et leur offrir la cartographie en temps réel de leurs forces.
La fondatrice de la startup aixoise, Marion Choppin explique « Listen Léon permet de se rebooster et de garder le cap en période difficile. Pendant le confinement, beaucoup de gens se sont connectés à l'appli pour relire les messages qu'ils avaient reçus. En cette période de crise sanitaire, entre télétravail et distanciation sociale, Listen Léon permet, encore plus que d'habitude, de maintenir ces liens informels entre collaborateurs, qui font la richesse de l'entreprise. »
Vous voulez avoir une idée du type de message que l'on peut envoyer ou recevoir ? « Emma, j'ai remarqué lors de notre réunion la façon dont tu écoutes notre client. C'est incroyable de voir à quel point tu arrives à mettre en évidence les questions clés et à reformuler les besoins. Merci de nous apporter cette capacité d'attention et de synthèse ! » L'application est déjà utilisée par les salariés d'une quinzaine de grandes entreprises, dont Airbus, RTE, EDF ou encore Orange. Mais les particuliers et les PME s'y mettent aussi. Et vous ?
Plus d'infos : www.listenleon.com







Végétalisation, gestion acoustique, amélioration de la qualité de l'air… tout ce qu'il faut savoir pour retrouver des bureaux plus sains

Le retour au bureau après des mois de télétravail ou de fonctionnement hybride a fait apparaître de nouvelles exigences, de nouveaux besoins. Les salariés veulent pouvoir se sentir aussi bien au bureau qu'ils ne l'étaient chez eux. Voire même mieux ! S'ils acceptent de retrouver le chemin des open spaces, de la cafét', des couloirs, ils mettent en garde le management sur les nécessaires aménagements à apporter dans l'aménagement des espaces pour protéger leur santé - la crise sanitaire a fait émerger les différents points d'attention sur les sujets de prévention de la santé et du système immunitaire - et leur productivité. Dans le silence de leur salon, bien installé sur leur canapé, en chaussons, à proximité d'une source de lumière naturelle, ils ont découvert les bienfaits d'un travail produit en état de concentration totale. Pas question de faire marche arrière. La QVT est au cœur de toutes les préoccupations de la rentrée ! Décryptage.

Par Juliette Chapelier

6 trucs imparables pour réaménager les espaces de travail

© Adobe Stock



Si les plus fragiles émotionnellement, ceux dont les schémas familiaux sont les plus complexes, ou ceux dont les espaces de vie sont les plus petits, ne regrettent pas d'abandonner leur canapé au profit d'une salle de réunion, d'un open space ou d'un bureau partagé, il faut rassembler tous ceux qui ont adoré travailler en étant confiné. Dans le contexte de reprise qui est le nôtre, les premières analyses montrent que des formes hybrides pour mener ses missions professionnelles tendent à se développer. En même temps, les métiers en tension continuent chaque jour de peiner davantage à recruter. En aménageant les bureaux pour offrir de meilleures conditions de travail aux salariés, l'employeur s'il ne souhaite pas profiter de l'opportunité pour imaginer une opération de team building fédératrice, montrera pour le moins à ses équipes la claire volonté de donner la place à la cohésion du groupe, et au bien être des individus. On recrute, et on fidélise !

1. Aménager l'espace, tu t'attacheras

Commencez par prendre un plan des espaces de travail et aménagez-les selon le nombre de personnes qui y travaillent. L'exercice du crayon donne de la hauteur aux idées, du reliefs aux intentions. Pensez à garantir au moins 10m² en moyenne par personne.

2. La lumière, tu feras

La norme NF EN 12 464 pour un ERP (Etablissement Recevant du Public) établit le niveau minimum de lumière à 500 lux pour une activité d'écriture et traitement de données, 750 pour le dessin industriel et 500 Lux pour les salles de réunion et de conférence. Dans les couloirs, prévoir au moins 40 Lux et dans les escaliers ou les entrepôts au moins 60 Lux. Avez-vous déjà vérifié si vous étiez aux normes ? Equipez-vous d'un luxmètre pour confirmer, c'est très facile. (moins de 100 euros pour les premiers prix en ligne).
Si possible, ouvrez vos espaces sur la lumière naturelle en plaçant les écrans perpendiculairement aux fenêtres pour éviter l'éblouissement et donc des désagréments tels qu'une forte fatigue oculaire, des troubles de la vision ou encore des maux de tête, des douleurs aux épaules, au dos et au cou.

3. Le choix du mobilier, tu soigneras

Si le choix du bureau dépend essentiellement des usages qui en sont faits, on évitera des plans de travail inférieurs à 120cm de longueur et 80 cm de profondeur et on préfèrera un revêtement mat pour le plateau, pour éviter l'éblouissement lié aux reflets du soleil.
Bureau individuel ou bench pouvant accueillir 4, 6, 8 personnes ? A vous de voir comment vos équipes travaillent. Ce dernier présente néanmoins d'indéniables qualités de souplesse, dans un contexte commercial qui évolue sans cesse. Du côté du fauteuil, optez pour une assise permettant d'avoir le dos bien calé contre le dossier. Les yeux doivent être alignés avec l'écran. Les coudes en angle droit laissent les avant-bras se positionner à l'horizontal.

4. En déco, tu t'engageras

Le choix des couleurs aux murs raconte un bout de l'histoire et véhicule une part des valeurs de l'entreprise. Soyez vigilant à ne pas négliger le choix des matériaux et le choix des couleurs : le bleu soutiendra l'effort créatif, le vert apaisera, alors que le jaune enthousiaste répondra au rouge stimulant.
Repeindre les murs de ses bureaux devra être l'occasion de veiller à remplacer les vieilles peintures par des peintures saines, sans solvants et sans rejet de polluants (COV).





5. L'espace de travail, tu végétaliseras

Murs végétaux, plantes vertes, fleurs… la végétalisation des espaces de travail crée un sentiment de bien-être immédiat. Il suffit de se perdre sur Instagram ou sur Pinterest pour se rendre compte que la déco positive laisse une part chaque jour plus grande à la présence de la flore dans nos lieux de vie. Mieux, certaines plantes, contribuent à assainir l'air ambiant, dépolluent, luttent contre les ondes électromagnétiques…
Pratique tendance, on appelle aussi la végétalisation des espaces de travail ou tertiaire, la « biophilie au travail». Investissez en plantes car, du même coup, vous embellissez, contribuez à réduire le stress de vos équipes, augmentez leur créativité et leurs capacités cognitives… donc vos performances !

6. La qualité de l'air, tu amélioreras

Les souffrances respiratoires mises en exergue par le Covid-19, ont poussé nombre de DRH à s'engager dans des stratégies d'amélioration de la qualité de l'air à l'intérieur des espaces clos de travail. Globalement, elles reposent sur trois piliers : la réduction des sources de pollution de l'air, la ventilation avec de l'air extérieur et la purification de l'air par filtration. En repensant la déco et en intégrant plus de végétaux, vous contribuez à réduire la question, mais vous pouvez également investir dans un purificateur d'air.

Notre purificateur d'air préféré c'est Dyson qui l'a fait !

La qualité de l'air des bureaux est un sujet central dans la stratégie d'innovation de Dyson. En imaginant son purificateur d'air, les ingénieurs l'ont doté de fonctionnalités immenses comme un puissant filtre HEPA qui débarrasse les bureaux des allergènes et polluants. Selon Dyson, près de 99,95% des particules sont ainsi éliminées ! Mieux, il participe à réchauffer ou à refroidir l'air selon les besoins. En mode automatique, cet appareil futuriste peut surveiller, réagir et purifier l'air tout seul. Grâce à l'application Dyson Link, vous pouvez aussi le contrôler et obtenir les données sur la qualité de l'air qu'il a récolté. Compatible avec Amazon Alexa permettant des fonctions de commandes vocales, purifier l'air des bureaux n'est plus une contrainte. Et avec son design élégant, il s'intègre parfaitement dans vos nouvelles décos ! Plus d'infos sur les produits de la gamme : www.dyson.fr A partir de 699€

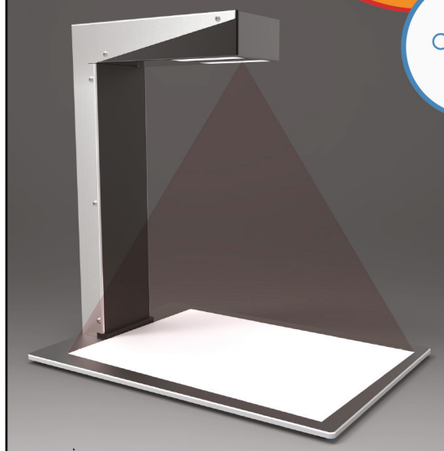
SOLOEUR®S1

Made in France

Gagnez en productivité avec le Scanner de documents vertical.

Archivez, envoyez un mail ou lancez une impression **en un clic !**

Zéro Contact



Scan intelligent et instantané

Archivage simplifié et sécurisé

Interface multifonction

100% Sécurisé



soloeur.fr

02 37 46 11 59

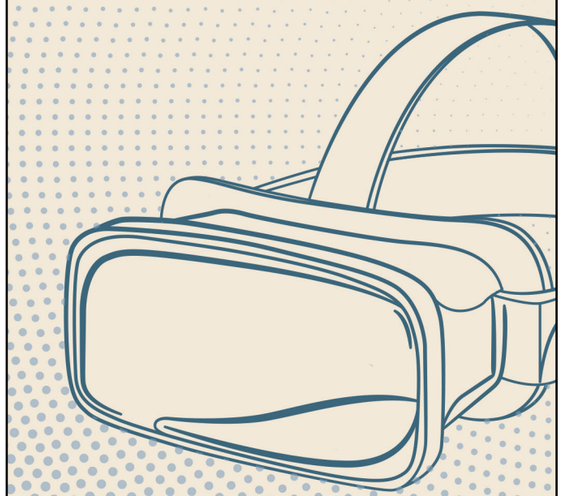
contact@soloeur.fr



SYKO studio

EXPERIENCE THE EMOTION*

* vivez l'expérience de l'émotion



SMART LEARNING

SMART GAMING

sykostudio.com

Retrouvez-nous
AU SALON DE L'ACSES
21, 22 OCTOBRE 2021
Centre des congrès - Juan-les-Pins

ACSES

Une garantie contre les risques de TMS avec **le cale-porte**

NEXT Bedrooms

Le **confort** sur toute la ligne



La solution pour conserver dans les métiers de l'entretien : hôtel, santé, croisières maritimes et fluviales... **souplesse** et **bien-être**

Concours Lépine International 2019

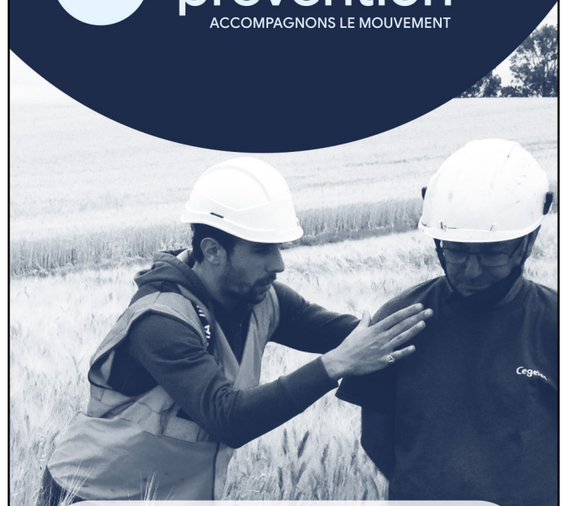
INPI INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE
Prix de l'innovation 2019

06 62 76 88 79

www.next-bedrooms.com

myostéo prévention

ACCOMPAGNONS LE MOUVEMENT



Pour la santé de vos salariés, **faites le bon geste !**

Nos ostéopathes-formateurs interviennent directement sur le poste de travail de vos équipes et leur enseignent des techniques adaptées pour prévenir les troubles musculo-squelettiques et la lombalgie.

Avec My Ostéo Prévention, vous protégez efficacement vos salariés et améliorez leur performance.

Pour plus d'informations :

myosteoprevention.fr

contact@myosteoprevention.fr

LE SILENCE A UN SON !

Open space, flex office : les tendances d'aménagement des bureaux ont amené l'acoustique sur le devant la scène. Mis en perspective avec l'apparition des notions de QVT et de RSE, ce nouvel enjeu est ainsi abordé par les acteurs économiques comme une donnée essentielle de performance. Anticiper au mieux « les retours post-Covid » sur le lieu de travail, c'est donc la mission que s'est attribué Silent Space.

Intégration du télétravail, tiers-lieux, espaces ouverts : le retour au bureau ne pourra se faire sans une adaptation drastique des entreprises aux nouvelles habitudes de leurs collaborateurs ! Et pour s'adapter de la meilleure des manières, encore faut-il pouvoir anticiper les nouvelles problématiques que cela engendre. De la gêne acoustique dans les espaces partagés, source de stress et de fatigue - jusqu'aux enjeux de confidentialité - en passant par les nuisances dans divers espaces dues à des niveaux sonores élevés… En 2021, l'acoustique reste toujours un enjeu majeur pour les entreprises.

« Nous devons aujourd'hui remettre en question nos espaces de travail, dans leur diversité et leur aménagement. Le travail collaboratif et la convivialité sont désormais les deux axes principaux qui vont guider l'aménagement de nouveaux environnements, nous nous devons donc d'agir en conséquence. Comment ces espaces vont-ils permettre de renouer le lien social entre collaborateurs ? Le lieu de travail doit permettre de se rassembler, d'échanger, de collaborer et de vivre l'entreprise. Cela se fera ainsi avec la création de zones de convivialité et d'échanges en équipe projet, mais aussi des espaces où il sera possible de se concentrer. « Le défi majeur sera donc de faire cohabiter ces espaces d'un point de vue acoustique » synthétise tout d'abord Frédéric Lafage, Président et Fondateur de Silent Space.

« Améliorer le confort et favoriser la concentration dans les open spaces - assurer la confidentialité dans les salles de réunion, les salles d'attente - suivre l'évolution des niveaux sonores et optimiser l'utilisation des différents espaces de travail grâce à des mesures continues - sensibiliser les personnes, faire de la prévention, lancer une démarche QVT : voici globalement les axes principaux sur lesquels nous focalisons notre attention » synthétise dans un second temps David Magnien, le Directeur Général.





Frédéric Lafage, *Président et Fondateur*



Chiffres clés

- Silent Space c'est **7 ans** d'existence
- **3 ans** de R&D
- **4 ans** de commercialisation de la solution
- **+2 000** dispositifs installés
- **+20 000 m²** d'espaces partagés équipés
- Coût annuel des nuisances sonores au travail : **21 milliards** d'euros (selon une étude du Conseil national du bruit CNB et de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie publiée en 2021)
- **Près de 60%** des actifs se disent gênés par le bruit sur leur lieu de travail, ce qui en fait la principale source de nuisance (INRS)
- Les fondamentaux du bureau de demain c'est en premier lieu de pouvoir se concentrer dans des espaces adaptés (**42%** des répondants baromètre Actineo 2021)



David Magnien, *Directeur Général*

Solution Plug and Play

Fondée en 2014 par Frédéric Lafage. L'ambition initiale de la société Silent Space était en effet d'apporter une solution complémentaire aux solutions acoustiques plus classiques pour permettre l'amélioration du confort, du bien-être et de la confidentialité au sein d'espaces partagés.

« Contrairement aux propositions acoustiques passives (matériaux absorbants, cloisons, cabines acoustiques…), nous avons fait le choix de l'approche active ; une réponse unique en son genre, basée sur trois solutions en une (masquage sonore, indication de niveau sonore et mesures continues), le tout à travers une mise en place rapide et simple, au diapason des enjeux de flexibilité qu'induisent les nouveaux espaces de travail » détaille encore un peu plus David Magnien.

En pratique, la solution « Plug and Play » de Silent Space a ainsi été conçue dans le but de faciliter son intégration au sein des bureaux ; un produit vu comme une ampoule, capable de s'adapter aux différentes conditions de travail. 100% Made in France, Silent Space propose donc ici un outil acoustique totalement adapté à l'environnement actuel, et ce via une approche innovante conditionnée par 3 fonctionnalités : un indicateur de confort commun, qui permet aux collaborateurs de devenir les acteurs de leur propre qualité sonore - une fonction monitoring acoustique, qui va permettre le suivi des niveaux sonores et le contrôle à distance, et ce afin d'analyser la qualité acoustique, pour une meilleure maitrise - et enfin, le masquage sonore.

« Confort ne rime pas forcément avec silence. Le bruit de fond a aussi son importance. Grâce au masquage sonore, nous pouvons maitriser le fond sonore, rendre les conversations environnantes inintelligibles et les nuisances moins perceptibles afin d'aider les collaborateurs à rester concentrés sans effort. A partir des très nombreuses études scientifiques et universitaires réalisées depuis plusieurs dizaines d'années (en particulier en Finlande et par l'Université de Cambridge), nous avons développé une approche aussi singulière qu'innovante qui est la base de nos différents succès. Des réussites qui nous poussent aujourd'hui à anticiper les « coups d'après », explicite David Magnien. Premièrement, poursuivre notre activité dans le secteur tertiaire en améliorant le confort acoustique et la confidentialité des espaces ouverts, avec notamment notre nouvelle solution DeciLED (opérable à distance). Ensuite, développer une offre autour du monitoring acoustique et le suivi de l'évolution des niveaux sonores, notamment pour alimenter des démarches d'amélioration continue de la QVT. Enfin, il s'agira également de diversifier nos cas d'usage pour répondre aux nouvelles sollicitations : secteur tertiaire avec les espaces de coworking, secteur de l'éducation avec les classes et les cantines scolaires, mais aussi le médical, en passant des salles d'opération aux salles de réanimation ».

Président fondateur du groupe ORFEA Acoustique depuis 1997 et fort de plus de 50 collaborateurs spécialisés en ingénierie acoustique et vibratoire, Frédéric Lafage fait le choix en 2019 de s'associer avec David Magnien (ingénieur Centrale Supelec) qui est venu apporter son expérience de conseil dans la transformation d'entreprises et le lean management acquis au sein de Capgemini Invent en prenant la Direction Générale de la filiale Silent Space.



CONDUITES ADDICTIVES, TOUS CONCERNÉS, TOUS RESPONSABLES

Agir dans l'intérêt de tous ! C'est par ces mots que commence notre rencontre avec Laurent Muraro, Coordinateur Général d'Alassca Conseil, pôle de formation spécialisé dans la prévention des risques liés aux conduites addictives. Cette organisation faisant partie d'une association d'entraide, reconnue d'utilité publique offre aux professionnels une réponse concrète et globale à ces problématiques et à leurs conséquences en entreprise. Focus !



Laurent Muraro

Aujourd'hui, et plus encore depuis les derniers confinements et la mise en place du télétravail, l'ensemble des secteurs se retrouvent confrontés à une recrudescence des pratiques addictives. Une évolution sans précédent, qui engendre une véritable prise de conscience responsable de la part des entreprises.

« Nos clients cherchent ainsi à élaborer un plan de prévention de bon sens, cohérent, qui passe à la fois par la sensibilisation du personnel et la formation des managers. En pratique, la demande peut intervenir suite à un grave accident, un licenciement, ou tout simplement pour répondre à l'obligation de sécurité de résultat de l'employeur. Peu importe le postulat de départ : le but est ici d'apporter une réponse globale, au diapason des enjeux » introduit Monsieur Muraro.

Ayant accompagné directement plus de 80 entreprises, groupes, collectivités et hôpitaux (soit plus de 12 600 personnes sensibilisées et formées), Alassca Conseil a ainsi pour vocation d'accompagner l'ensemble des acteurs économiques dans une démarche de promotion de la santé et de la sécurité au travail, de responsabilisation de tous et de valorisation de chacun.

Approche globale de la prévention en entreprise

Et pour ce faire, le pôle formation propose à sa clientèle une approche globale de la prévention en entreprise dans laquelle chacun a un rôle à jouer dans un cadre bien défini et sans stigmatisation. De cette manière, et à travers la démarche singulière d'Alassca Conseil, il n'est pas ici question de se focaliser sur les addictions et leurs diagnostics, mais plutôt de s'intéresser au factuel et aux comportements inadaptés à la situation de travail afin d'encourager le collaborateur en difficulté à retrouver ses compétences et sa place dans l'équipe et dans l'entreprise.

« L'urgence, c'est avant tout de responsabiliser la personne en difficulté face aux conséquences de ses actes et de l'orienter vers les structures adaptées. Pour cela, il est nécessaire que chacun sorte du mutisme et ose en parler. Ainsi l'ensemble du personnel doit pouvoir être impliqué dans une véritable démarche de prévention. Le but n'est pas de rester uniquement sur une stricte application du règlement intérieur, ou encore de se cantonner uniquement à des contrôles. Il convient de mettre en place une logique d'entraide globale, sensée, au service des collaborateurs et de l'entreprise » continue le dirigeant.

C'est ainsi qu'à travers son réseau d'associations de proximité Entraid'Addict basé sur l'entraide et le soutien mutuel par les pairs, Alassca Conseil souhaite se positionner comme un véritable partenaire social, bien au-delà de la simple relation commerciale client / fournisseur.
Plus encore, en englobant cette démarche de prévention des conduites addictives avec Alassca Conseil, l'entreprise ou la collectivité va parallèlement pouvoir renforcer son positionnement RSE sur ses enjeux sociaux : aider des associations à finalité sociale, participer à des initiatives d'inclusion sociale au niveau local, mettre en place des programmes de prévention / santé et de bien-être au travail dans l'entreprise, prendre soin de l'ergonomie des salariés au travail… tout un programme !

Chiffres clés

- **85 %** des dirigeants d'entreprise affirment être préoccupés par les questions de toxicomanie et leurs impacts au travail
- **18-35 ans :** tranche d'âge la plus concernée par la consommation d'alcool, de tabac et de cannabis
- **11 %** des femmes cadres ont une consommation à risque d'alcool. Une prise de responsabilité augmente le risque de consommation d'alcool chez les femmes contrairement aux hommes
- **37%** des actifs utilisent les outils numériques professionnels hors temps de travail
- **18,6 %** des actifs ont eu un épisode d'alcoolisation ponctuel important dans le mois
- **9,5%** des actifs ont des ivresses répétées
- **28 %** des actifs fument quotidiennement
- **9,6 %** des actifs ont consommé du cannabis dans l'année

Ce qu'il en pense

Dans le cadre de quel projet avez-vous été amené à solliciter l'expertise des équipes d'Alassca Conseil ?
Le CNFCE est un organisme de formation multi-spécialiste et dans le cadre d'un projet soumis par un très grand groupe de la grande distribution en France, nous avons contacté Alassca Conseil. Ce projet portait sur la prévention des conduites addictives et ciblait l'ensemble des salariés du groupe.
Ayant une expérience limitée sur le sujet, nous avons fait confiance à Alassca Conseil. Ce projet a été validé par notre client et nous avons pu le mener à terme, environ 100 000 personnes ont pu ainsi disposer d'informations ludiques sur la prévention des conduites addictives.
Alassca Conseil est devenu un partenaire de confiance sur qui nous pouvons nous reposer. Ils animent, aujourd'hui, la totalité de nos formations sur la prévention des addictions.

Qu'appréciez-vous particulièrement dans les interventions d'Alassca Conseil ?
En premier lieu, nous pouvons affirmer que les équipes d'Alassca sont disponibles et mobiles. Aucune session de formation n'a pu être refusée faute de formateur. Que ce soit en matière de délai, que de zone géographique.
De plus, les formateurs d'Alassca sont des professionnels, au sens large. L'une des difficultés sur notre marché est de proposer des formateurs disposant du savoir et de l'expérience. Si le savoir peut s'acquérir, l'expérience est un véritable atout. Aussi, au-delà de leurs connaissances, ils maîtrisent les situations que peuvent rencontrer nos stagiaires.
Enfin, en associant nos forces, nous pouvons répondre à des demandes très importantes, le dernier projet, que nous avons remporté, porte sur la formation de 8 000 personnes. Tout se passe à merveille.
Renaud Baudier, Responsable pédagogique, CNFCE.



RENDRE VISIBLE L'INVISIBLE

4 millions de personnes sont aujourd'hui impactées par la Qualité de l'Air Intérieur. 5 à 10 fois plus polluée qu'à l'extérieur, la QAI est ainsi plus que jamais perçue comme un sujet de santé majeur par l'ensemble des acteurs économiques. Lutter contre cette pollution invisible afin de prévenir les futures pathologies associées au télétravail et à la fermeture des commerces : la promesse de GreenReso !



Clifford Giles Stuart

Fondée en 2013 suite à une forte prise de conscience liée à l'impact sanitaire de la qualité de l'air intérieur (QAI) sur notre qualité de vie, GreenReso part d'un constat simple : aujourd'hui, il n'existe pas de système efficace pour lutter contre la pollution intérieure et les agents pathogènes responsables de maladies. Et tandis que la dernière crise sanitaire a mis en évidence les innombrables défis qu'induit cette problématique, aucune véritable proposition pratique n'a encore été mise sur le devant de la scène.

Notre concept GreenPure – rendre visible l'invisible

Et justement, GreenReso compte bien y remédier !

« Nous sommes capables de mettre en place des protocoles adaptés par secteurs d'activités avec des laboratoires certifiés indépendants. Ces protocoles, nous les appliquons « in situ », directement chez nos clients, afin de vérifier l'efficacité et la sécurité de nos produits en conditions réelles. Grâce à nos technologies, ce concept permet à nos clients d'obtenir une performance sanitaire de leur espace de vie. Une approche que nous sommes aujourd'hui les seuls à proposer » évoque le dirigeant.



Mais alors, qui peut en profiter ?

En profitant ainsi du fait de pouvoir concevoir des solutions sur mesure pour répondre à des besoins spécifiques grâce à son bureau d'étude technique intégré, la société peut donc adresser tout un ensemble de secteur ! Hôpitaux, cliniques, EHPAD, bureaux, établissements scolaires, transports sanitaires et transports publics mais aussi l'industrie alimentaire, la grande distribution etc. La technologie GreenReso semble finalement sans limite.

« Chaque segment de marché a une problématique à laquelle nous pouvons apporter une réponse et une solution concrète, au diapason des enjeux : santé, sécurité sanitaire et protection du personnel, gestion de la pollution intérieure et d'odeurs désagréables. Les applications sont multiples !

Une fabrication française au service de tous !

Faisant de la qualité et du sur mesure les clés de voute de sa proposition, c'est tout naturellement que GreenReso s'est dirigée vers un processus de fabrication Made in France ; ainsi, près de 70% de la gamme de l'entreprise est fabriquée localement.
« Nous développons aussi des marchés à l'export où la demande ne fait que croître, notamment en Europe, en Asie et en Afrique ».

Des solutions adaptées à tous les métiers

Ainsi, Nous avons conçu tout un ensemble de dispositifs, en fonction des configurations à traiter. Notre gamme est dans ce sens constituée d'appareils portatifs, de machines intégrables sous forme de faux plafond et dans les réseaux de ventilation / climatisation, et de systèmes fabriqués sur mesure. En définitive, notre mission reste la même, peu importe le secteur : améliorer l'environnement intérieur des espaces de vie pour préserver la santé et la sécurité de tous… nous nous devons donc d'agir en conséquence » détaille encore un peu plus Clifford Giles Stuart.

Ce qu'il en pense

Le Groupe Dauphins est leader en France dans la conception et la vente d'ambulances avec plus de 1200 ambulances fabriquées par an.
Dans le cadre de la crise épidémique et pour faire face aux défis liés aux exigences du secteur sanitaire, nous avons développé un partenariat avec la société GreenReso pour augmenter le niveau sanitaire de nos ambulances.
Après avoir analysé ce que proposait le marché en termes de technologies de purification et de désinfection, nous ne voulions pas répéter des méthodes anciennes de diffusion de désinfectant par des buses, ou autre genre de circuit qui nous paraissait difficile à intégrer à la conception, et surtout, qui pouvait créer une gêne certaine dans la pratique quotidienne de nos clients ambulanciers.
Ce qui nous a plu dans la technologie GreenReso, c'est la capacité d'apporter une solution basée sur un processus naturel, qui est simple à intégrer dans nos ambulances et qui renforce la sécurité sanitaire de nos clients.
Pour évaluer la performance de la technologie, nous avons travaillé avec leur équipe technique sur un protocole d'analyse qui a été effectué par Bureau Veritas et ses laboratoires partenaires.
Ces résultats d'analyses nous ont permis d'obtenir jusqu'à 96% d'efficacité sur les bactéries, champignons et virus.
Avec GreenReso, nous avons créé le concept MOV'PURE, un concept définit par l'intégration dans le diffuseur de chauffage et climatisation de leur technologie active qui va créer des faibles doses d'H2O2 pour purifier et désinfecter en continu l'intérieur de nos ambulances.
Le concept MOV'PURE vise à protéger en permanence les ambulanciers et leurs patients pour qu'ils puissent exercer leur métier en toute sérénité.

« Nous tenons à remercier la société GreenReso de nous avoir accompagné dans l'intégration du système de désinfection pour nos ambulances. Nous avons été convaincus par les bienfaits technologiques, nous les avons testés/ évalués et les résultats sont très satisfaisants. Nous lançons notre concept MOV'PURE cette année, la révolution aérienne et surfacique est en marche ! Notre collaboration n'est qu'un commencement, nous prévoyons déjà des évolutions… »

Cédric LEBALCH, Directeur Technique, R&D, et Qualité, Les Dauphins



La technologie PCO, inspiré de processus naturel pour purifier l'air

« Nous avons travaillé sur un concept technologique capable de traiter plusieurs types de pollution de l'air intérieur : les micro-organismes, les allergènes, les composés organiques volatiles et les odeurs. Comment ? En combinant 3 technologies : tout d'abord et principalement, la technologie PCO, que nous avons développé dans le but de s'inspirer de la nature dans ses process de purification d'air. À cela s'ajoute ensuite la double d'ionisation, et enfin l'oxygène actif » explique dans un premier temps Clifford Giles Stuart, co-fondateur de l'entreprise. Dans ce sens, la technologie GreenReso se base sur le principe de photocatalyse. Ici, l'action de rayons UV haute intensité sur un catalyseur composé de minerais naturels va provoquer une réaction à la base de la création de fines doses de peroxyde d'hydrogène gazeux. Communément appelée eau oxygénée, cette molécule est reconnue comme étant un super-oxydant naturel efficace, d'ailleurs très largement utilisé dans le milieu médical. De cette manière, les dispositifs GreenReso, par un système de ventilation intégrée, vont parvenir à faire circuler cette molécule dans l'air, et ce, de manière homogène. Résultat ? Purification de l'air, réduction de la propagation des germes par les surfaces, et dépollution de l'air intérieur !

Un nouvel air avec « Bulle D'air Pur »

Dernière nouveauté de la société ? La création du concept Bulle d'Air Pur, qui vise à valoriser les établissements qui mettent en œuvre une démarche de purification de l'air et des Surfaces adaptée à leurs locaux.

« Aujourd'hui Bulle d'Air Pur est une communication qui informe la population, par le biais d'une signalétique spécifique, que l'établissement concerné est impliqué dans une démarche d'amélioration de la qualité de l'air et des surfaces de son environnement intérieur. Bulle d'Air Pur est destiné à tous ceux qui sont soucieux de la protection sanitaire en continu de leurs employés et de leurs clients.
Demain, nous souhaitons en faire un label, ce qui va nous permettre de valoriser davantage notre concept pour nos clients, conclut le fondateur. Parallèlement, nous allons aussi créer une application mobile qui va permettre de géolicaliser chaque établissement en temps réel, et ainsi informer chaque visiteur de l'état de la qualité de l'air de l'établissement. La route est encore longue, mais il ne faut pas s'y tromper : notre métier reste passionnant ! »

LE FUTUR DES AVANTAGES SALARIÉS

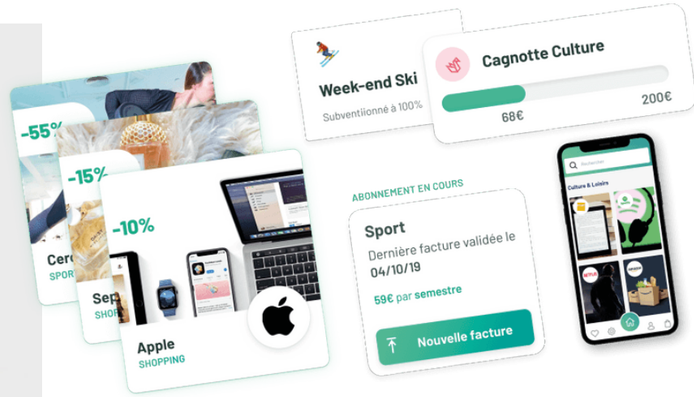
Marché obsolète où le nombre d'acteurs surplombe les innovations, les CSE se doivent aujourd'hui de moderniser leur approche. Élargissement des avantages salariés, attention croissante sur les sujets du bien être : un terreau fertile aux nouvelles propositions, comme l'illustre la start-up française HappyPal.



Alyssa Emmungil



Rim Zerhouni

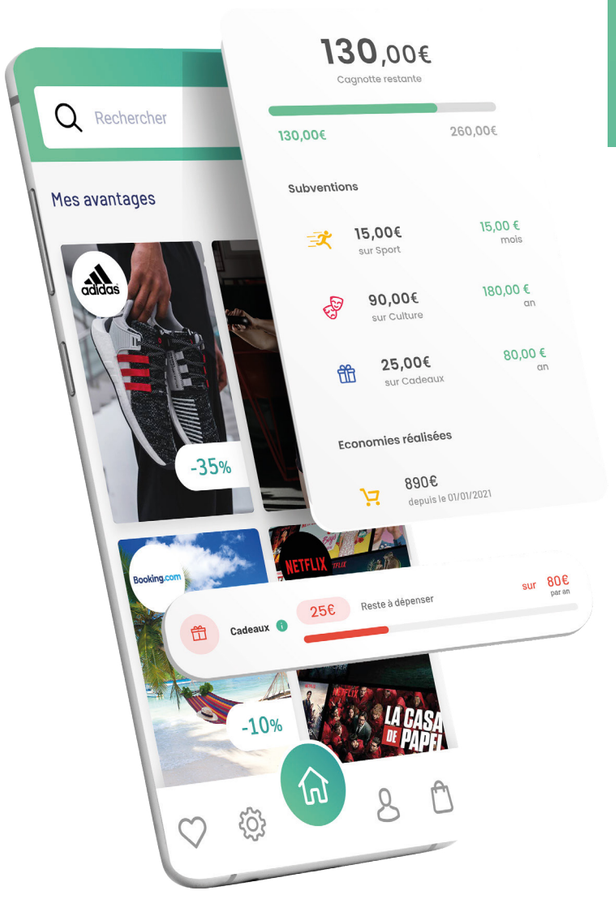


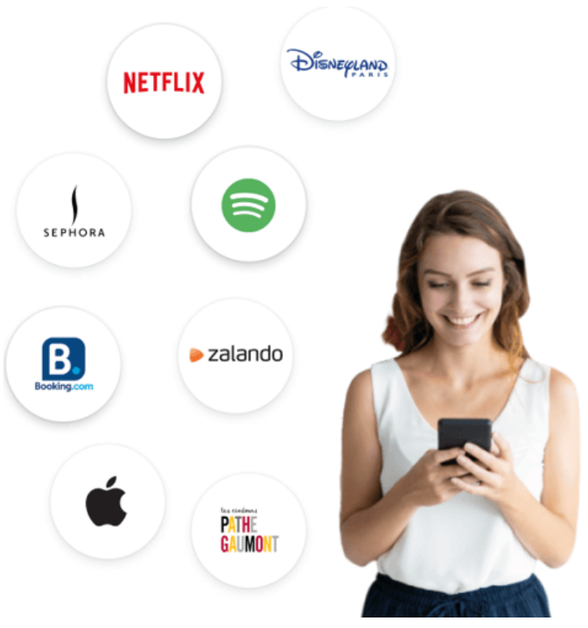
Fondée fin 2019 par Rim Zerhouni et Alyssa Emmungil (anciennes élues CSE), HappyPal souhaite en effet réenchanter le secteur RH en matière de gestion des avantages salariés ! Et pour ce faire, les deux fondatrices, au-delà d'une expertise éprouvée dans le secteur du Comité Social et Économique des entreprises, misent principalement sur une approche moderne, basée sur une double ambition : réinventer la manière dont les avantages et le bien-être salariés sont abordés, le tout en mettant la technologie au service du bien-être en entreprise.

« Aujourd'hui, les salariés souhaitent mieux connaître leurs avantages, ils veulent savoir ce que leurs entreprises font du budget CSE. Parallèlement, on constate aussi que les CSE prestigieux recherchent désormais un meilleur accompagnement. Ils souhaitent sortir de la logique marketplace, et proposer un programme d'avantages plus ciblé, et personnalisé pour leurs salariés.

Du côté des entreprises innovantes « primo-accédantes », il est question de mettre en place une offre moderne répondant aux codes digitaux auxquels elles sont habituées, au diapason des envies des collaborateurs, et ce de manière rapide. L'un dans l'autre, notre but est donc de leur proposer une solution sous forme d'application mobile, capable de centraliser, simplifier et moderniser tous les avantages bien-être pour leurs salariés » détaille pour nous Rim Zerhouni.







Chiffres clés

- Taux d'utilisation de **près de 80%** (contre moins de 30% en moyenne sur le secteur)
- **Pres de 200** clients en 1 an
- **100 000** utilisateurs
- **Plus de 10 000** partenaires
- **Plusieurs dizaines** de nouveaux clients chaque mois
- Marché de **20 à 50 milliards** d'euros

La nouvelle expérience salarié

Évolution de la réglementation sur les chèques vacances, accélération de la dématérialisation, télétravail et modes de travaux hybrides : c'est au travers de ce contexte inédit qu'HappyPal a donc réussi à structurer une proposition de bon sens, cohérente, en adéquation avec les exigences des entreprises, des CSE et des salariés.

Illustré par la plus forte croissance de son secteur, le savoir-faire de l'entreprise profite ainsi à quelques-uns des plus gros CSE de France : RATP, Porsche - mais aussi à des entreprises digitales, comme Spotify, Booking... résultat ? une récente levée de fonds de 2 millions d'euros !

« Nous avons dépassé les 100 000 bénéficiaires en moins de 14 mois de commercialisation. Aujourd'hui, notre solution est utilisée par plus de 200 entreprises, et ceci n'est qu'un début. Avec nos 10 000 offres exclusives, notre capacité à digitaliser et personnaliser les subventions, notre application mobile... nous sommes armés pour passer à l'étape suivante : dans un premier temps, un accroissement de l'adoption du produit en France auprès des CSE, RH et entreprises qui veulent une expérience vraiment différenciante pour leurs utilisateurs - ensuite, un lancement à l'international - enfin, et c'est inévitable, une deuxième levée de fonds à court/moyen terme... » conclut la fondatrice.



FABRIQUANT DE SOLUTIONS TEXTILES POUR LES ENTREPRISES

Si les vêtements de travail étaient autrefois perçus comme quelque chose d'anodin, la problématique liée à l'image des entreprises a aujourd'hui changé la donne ! De cette manière, la société Julie & Floriant, à travers la marque Label Blouse, a ainsi fait de cette nouvelle nécessité le coeur de sa proposition.

Spécialiste du vêtement de travail depuis 30 ans, Label Blouse se positionne depuis toujours comme Le fabricant et Le distributeur de vêtements pour les entreprises de tout secteur. Avec à la clé, une large gamme de produits, capable de répondre aux exigences de tout un ensemble de secteurs.

Infirmière, cuisinier, charpentier, chimiste ou encore esthéticienne : tous peuvent aujourd'hui profiter d'une offre globale, au diapason de leurs besoins, à travers l'expertise d'un acteur français totalement dédié à la fabrication de solutions textiles pour les entreprises.

« Chez Label Blouse, fabriquer et distribuer des vêtements de travail est ce qui nous constitue depuis notre création. Ainsi, nos clients peuvent en quelques clics avoir accès à un large panel de solutions, de la blouse blanche au pantalon de travail, en passant par la veste de cuisine. En somme, une collection de vêtements professionnels capable d'habiller et de chausser quasiment toutes les professions » précise pour nous Michaël Vandoorne, l'actuel dirigeant.

Évoluant au sein de l'entreprise depuis maintenant 20 ans, l'ancien directeur commercial a ainsi fait le choix, il y a quelques années, de racheter la société afin d'insuffler un nouvel élan. Le but ? Restructurer et assainir l'entreprise avec la volonté assumée de remettre le client au coeur du projet !



Michaël Vandoorne

Chiffres clés

- **Une centaine** de collaborateurs au total (production et commercialisation)
- **Entre 4 et 4,5 millions** euros de CA en moyenne
- Société née en **1991**
- Moyenne d'âge de **40** ans



Pour toutes les professions

Plus de 100 000 pièces en stock, pour 33 000 références, réparties sur une plateforme logistique de 3500 m2 : voici quelques données résumant le poids de LABEL BLOUSE dans le secteur du vêtement de travail.

De ce postulat d'autorité, l'entreprise propose aujourd'hui à tout un ensemble de secteurs des solutions adaptées à chaque besoin : pour le domaine de la santé par exemple, une large collection de blouses blanches et médicales pour les professionnels du domaine. « Avec plus de 100 000 blouses, tuniques et pantalons, nous offrons probablement à nos clients la plus grande collection de vêtements de travail en France » précise dans un second temps Monsieur Vandoorne.

Concernant le secteur de la cuisine, même logique, avec la proposition de tabliers de cuisine, idéals à la fois pour les particuliers en quête de qualité, et pour les professionnels en recherche de personnalisation abordable (nous y reviendrons). Industrie, bâtiment, mécanique, artisanat : rien n'échappe au spectre Label Blouse ! Un positionnement qui a d'ailleurs conditionné une offre complémentaire, dédiée à la personnalisation des produits.







Le vêtement de travail personnalisé

« Au-delà d'une proposition d'envergure capable de couvrir l'ensemble des professions, nous profitons également d'un service de personnalisation en interne ! En l'occurrence, un atelier 100% Made in France, orchestré par des opérateurs brodeurs, eux-mêmes formés sur les dernières technologies de personnalisation textile : broderie MELCO, flocage numérique, transfert image numérique, technologie No cut pour T shirt personnalisés… Grâce à ce service, nous proposons à nos clients des confections qualitatives, répondant point par point aux nouvelles exigences liées à la mise en place d'une « image d'entreprise ». La finalité ? Un sentiment d'appartenance pour les collaborateurs, une image uniformisée pour leurs clients » explicite le dirigeant. La mise à disposition de toutes ces technologies de marquage et flocage est idéale pour la réalisation de logos et de visuels simples quand la broderie, elle, se distingue principalement par son élégance et son excellente résistance.

Du simple T-shirt à la chemise : encore une fois, il est ici question de répondre à toutes les attentes !

« Le sur mesure apparait de cette manière comme la clé de voute de cette proposition. Ainsi, grâce à la broderie, il sera tout à fait possible de personnaliser chaque vêtement à partir d'un logo, d'un nom, d'un prénom, ou encore, du département ou du service associé aux collaborateurs visés. Dans ce sens, nous mettons notre savoir-faire professionnel au service de nos clients à travers différentes techniques d'impression » précise encore un peu plus Monsieur Vandoorne.

À travers des outils techniques sans commune mesure en France et une couverture totale des différents métiers, Label Blouse multiplie aujourd'hui les projets : principalement, le développement d'une nouvelle collection pour les métiers de bouche, avec en parallèle, la mise en place de nouvelles solutions digitales permettant la personnalisation.

MIEUX CONNAÎTRE SES COLLABORATEURS POUR OPTIMISER LEUR PERFORMANCE

Cubiks, qui fait partie du Groupe PSI, est un cabinet de conseil spécialisé dans le Talent Management. Le bureau français est aujourd'hui l'un des leaders du marché, fort de 21 ans d'expérience, d'une clientèle fidèle et d'une approche personnalisée.



Gwladys Muller

Bio express Gwladys Muller, directrice France

- **2003 :** Master en Psychologie du Travail à l'Université Paris V
- **2003 à 2008 :** Chargée de recrutement et formation aux Bateaux Parisiens, filiale du groupe Sodexo
- **2009 :** intègre Cubiks en tant que Consultante de l'équipe Solutions en ligne
- **2013 :** Devient Manager de cette équipe
- **2017 :** Country Manager Cubiks France
- **2018 :** Nommée Partner de Cubiks
- **2019 :** Formation de coach à l'IFOD



Image publiée au nom de PSI

A l'heure où le monde économique, toujours englué dans la crise sanitaire, cherche un second souffle, l'optimisation du potentiel des salariés est de plus en plus convoitée. Fondé en 2000, Cubiks est une des têtes d'affiche du secteur, proposant des outils en ligne (questionnaires de personnalité, tests de raisonnement, évaluations 360) ainsi que des mises en situation avec des observateurs (Assessment et Development Centers), ou des accompagnements personnalisés (Parcours de développement du Leadership ou de coaching). Par ailleurs, l'entreprise met également à disposition des solutions de formation à l'utilisation de ses outils ou à certaines méthodologies RH.

L'ambition affichée est d'accompagner les entreprises et leurs collaborateurs - ou candidats - pour maximiser le potentiel de chacun. « Nous intervenons pour proposer des solutions qui vont permettre d'identifier les soft skills et développer les compétences des collaborateurs » résume Gwladys Muller, directrice France depuis 4 ans. Cubiks, qui compte une grande variété de clients (de l'auto-entrepreneur jusqu'aux entreprises internationales du CAC 40), se démarque par un positionnement unique. Sur le marché français, il existe en effet très peu de cabinets qui soient à la fois éditeurs de solution et experts de l'évaluation et du développement.



Cabinet international à taille humaine, Cubiks ajuste ses solutions à la réalité des clients. Parmi ses concurrents figurent des grandes firmes internationales qui proposent des solutions très standardisées et peinent à s'adapter aux cultures d'entreprises spécifiques, ou des acteurs locaux qui s'adaptent mieux mais n'ont pas la puissance d'un grand groupe. Cubiks est une sorte de point d'équilibre, bénéficiant de la flexibilité de l'acteur local couplée à des capacités de déploiement internationales.

Le boom de l'agilité relationnelle

La crise sanitaire a modifié et accéléré les priorités du secteur. Pour résumer : moins d'évaluation, mais plus d'accompagnement, notamment en direction des populations managériales. Alors que les entreprises se focalisaient auparavant sur les compétences liées à la performance individuelle, aujourd'hui, l'accent est mis sur l'agilité relationnelle, afin d'inclure l'ensemble des collaborateurs. Cubiks a d'ailleurs travaillé sur un rapport appelé « Évolution des critères de réussite dans un monde du travail en pleine mutation » étudiant les sept compétences comportementales ou « soft skills » essentielles à la réussite au travail pour la décennie à venir, tout en lançant plusieurs solutions cette année sur le marché français, orientées autour du bien-être et de la sécurité au travail.

« Il y a d'abord le questionnaire d'intelligence émotionnelle, liste Gwladys Muller. Nous avons aussi lancé une solution sur la sécurité au travail pour accompagner les managers d'équipes de secteurs où les risques d'accidents du travail sont élevés. Au-delà des process en place, cet outil permet de s'assurer qu'ils soient plus performants individuellement pour instaurer un climat de sécurité. Enfin, la dernière solution prend la forme d'un questionnaire sur la résilience. Son objectif est double : faire bénéficier à tous les collaborateurs d'un premier niveau de conseil, mais aussi proposer aux managers un accompagnement plus proche du coaching, afin qu'ils développent des aspects de résilience pour eux-mêmes et leurs équipes ».

Sorte de « cadeau caché » de la crise sanitaire, le monde de l'entreprise s'oriente aujourd'hui vers davantage d'ouverture à tous les niveaux. « Désormais, nous travaillons à 95% en distanciel. Il y a peut-être moins de convivialité mais cela permet d'ouvrir des possibilités qui n'existaient pas. Certains clients créent des groupes de codéveloppement avec des participants aux quatre coins de la planète » observe Gwladys Muller. Mais son entreprise n'oublie pas la face potentiellement sombre du télétravail : dans son questionnaire phare (le PAPI), Cubiks a créé un rapport spécifique permettant d'identifier les personnes plus ou moins à l'aise dans les environnements de travail à distance. Afin de ne jamais oublier ceux qui ont besoin d'accompagnement.

VOS COMPÉTENCES PRENNENT DE L'ENVERGURE !

Depuis une trentaine d'années, Le marché du travail français est marqué par une forte augmentation du nombre de transitions professionnelles. Couplées aux impacts liés à la dernière crise sanitaire, ces mutations engendrent un besoin d'accompagnement drastique, au niveau des enjeux !

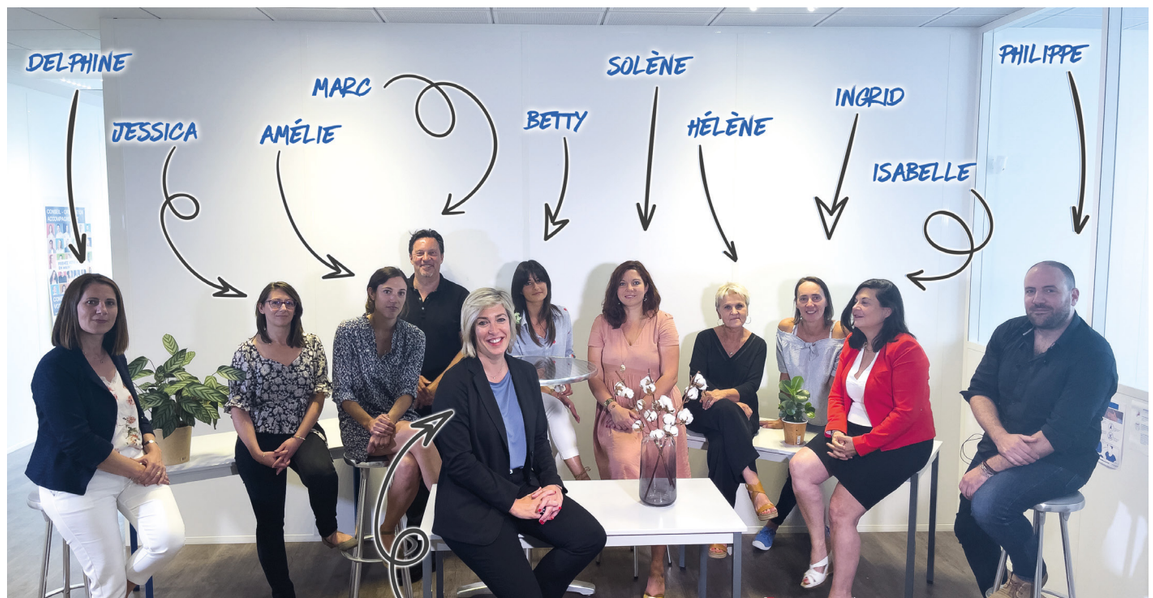
Née de la rencontre d'un homme et d'une femme qui n'ont eu de cesse de « lutter contre le chômage » pour permettre « le droit au travail pour tous », l'Association Envergure répond justement à cette problématique à travers un ADN immuable et sans concession, dont découle une seule et unique promesse : révéler les compétences de chacun, peu importe l'horizon, dans tous les secteurs d'activités !



Sandra Gicquere

Chiffres clés

- Acteur incontournable dans la gestion des compétences
- **Plus de 30** ans d'existence
- **100** centres répartis dans 9 régions
- **384** collaborateurs
- **22 millions** de CA prévu en 2021
- **Plus de 19500** candidats accompagnés depuis le début de l'année.



Le révélateur de compétences

Pour ce faire, Envergure, affiliée au Groupe Actual depuis 2017, profite tout d'abord d'un solide maillage territorial, qui lui permet notamment d'agir concrètement auprès des acteurs de l'emploi et des entreprises, et ce afin de permettre aux actifs en situation de réorientation et/ou de recherche d'emploi de bénéficier des meilleures solutions d'accompagnement en matière d'évaluation, d'orientation professionnelle et de développement des compétences nécessaires à leur employabilité durable.

« Nous pensons que le travail est une force, un outil de développement personnel et un vecteur clef d'intégration, d'épanouissement et de fierté. Nous favorisons les transitions et l'intégration durable dans l'emploi, en créant des accompagnements sur mesure, en fonction des expériences, intérêts et envies de chacun. Notre priorité est l'emploi pour tous » explicite Sandra Gicquere, Directrice d'Envergure.

Ainsi, l'objectif d'Envergure est bien de préparer chaque candidat à la mobilité professionnelle. Le but ? Choisir plutôt que subir ! Comment ? En s'inscrivant dans des parcours professionnels ascendants, en identifiant avec chaque individu les facteurs capables de faciliter le passage d'un métier à un autre, en créant des parcours individualisés partout en France !

Plus encore, Envergure s'engage parallèlement à développer les connaissances de ses bénéficiaires dans les secteurs porteurs d'emploi afin de réaliser l'idéal professionnel de chacun. Car oui, la mission d'Envergure reste de rapprocher le bon profil pour chaque poste, et ainsi permettre la rencontre entre l'aspiration professionnelle des bénéficiaires et les besoins en compétences des entreprises, quelles que soient les modalités d'accompagnement.

« Nos expertises permettent de répondre aux transformations du monde économique, environnemental et social pour faire de l'emploi une priorité » continue la dirigeante. « Ainsi les activités d'orientation, de formation et d'accompagnement d'ENVERGURE pour les candidats à l'emploi -demandeurs d'emploi et salariés - sont en totale complémentarité avec les réseaux d'agences du Groupe dédiés à la recherche de compétences des entreprises ».

Avec pour objectif de contribuer de manière utile à la Société, Envergure permet finalement à tous de se réaliser par le travail en répondant, de manière innovante, aux inégalités que subissent certaines personnes dans l'accès à l'emploi.

« Construire ensemble le chemin vers l'emploi : voici notre défi quotidien ! Nous considérons que le monde du travail doit offrir à chacun la possibilité de trouver sa place. Le but est donc de travailler les compétences sous l'angle de la connaissance de soi, de la confiance et de l'expertise » conclut Madame Gicquere.



levly®

Le bien-être de vos salariés
fait la satisfaction de vos clients

Merci de nettoyer ma chambre avec levly®

Voir la vidéo

GARANTIE 2 GARANTIE

Nouveau : Financez vos levly® en location

Découvrez nos gammes levly®
sur www.atlproduction.fr

ATL PRODUCTION

Éligible subvention
ASSURANCE MALADIE - RISQUES PROFESSIONNELS
ameli.fr/entreprise
Jusqu'en septembre 2022

CHAMBRES PLUS PROPRES
Facilité pour nettoyer en dessous des lits

BÉNÉFICES FINANCIERS
Efficacité et productivité améliorées

SANTÉ AU TRAVAIL
Réduit les mauvaises postures en faisant le lit à la hauteur souhaitée. Plus besoin de lever des literies lourdes

monkey tie
révélons vos potentiels

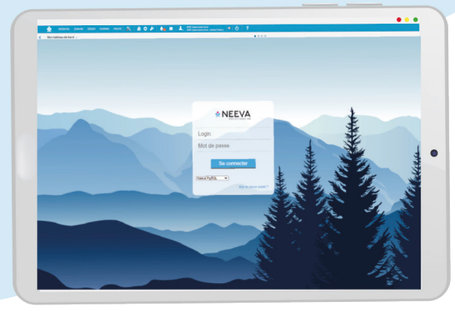
Le leadership
ça se révèle.

Recruter par les softskills, c'est trouver les meilleurs candidats.

www.monkey-tie.com

Un LOGICIEL de gestion INNOVANT, ÉVOLUTIF et MODULAIRE...







... dans les domaines de la FORMATION, des
COMPÉTENCES, des ENTRETIENS et du RECRUTEMENT.

Simplifiez vos processus RH grâce aux logiciels NEEVA

Depuis 16 ans, NEEVA simplifie votre quotidien RH dans les domaines de la formation, des compétences, des entretiens et du recrutement. Évolutif et modulaire, ce SIRH s'adapte aux évolutions du secteur ainsi qu'aux normes réglementaires pour répondre aux attentes et problématiques RH de ses clients.

www.neevagroup.com Tél : +33 (0)1 75 00 03 50 contactinfo@neevagroup.com

NEEVA SOLUTIONS RH

azergo

Spécialiste de l'aménagement ergonomique des espaces de travail

- Aménagement situations individuelles (handicap, spécificité métier...)
- Aménagement espaces collectifs
- Prévention des TMS

NOTRE OBJECTIF

Améliorer la qualité de vie au travail et la productivité de vos équipes !

NOS ENGAGEMENTS

Conseillers experts en ergonomie

Large gamme de solutions qualitatives

Intervention sous 10 jours

Essayez nos solutions SANS ENGAGEMENT partout en France

www.azergo.fr



AFFAIRES À SUIVRE...

La plupart de nos entreprises font souvent figure d'illustres inconnues auprès de leurs pairs et ne bénéficient que rarement d'un éclairage médiatique. Une mise à l'ombre d'autant plus regrettable que toutes ces sociétés apportent, chacune à sa manière et quel que soit son domaine d'activité, une sérieuse contribution au tissu économique français. D'où l'idée de cette rubrique à travers laquelle nous vous proposerons désormais, dans chacun de nos numéros, de partir à la découverte d'un certain nombre de ces « affaires à suivre »…



Une marketplace pour booster le commerce indépendant de la mode

En fondant Paris Fashion Shops, la marketplace des professionnels de la mode qui met en relation les détaillants du monde entier avec plus de 1001 marques et grossistes parisiens, Jacky Z. Chang s'est donné pour mission d'accompagner ces commerçants à vivre de leur passion.

Demandez à un étranger ce que lui inspire Paris et il y a fort à parier qu'à côté de la tour Eiffel, du Louvre, et de la gastronomie, le mot « mode » surgisse dans la conversation. Depuis des siècles, les tendances parisiennes sont une référence dans le monde entier. Et pourtant, la filière est en danger. Non pas que la mode ne plaise plus, mais les commerces indépendants subissent de plein fouet la concurrence des grandes chaînes de magasins (Zara, H&M, Mango), qui renouvellent très rapidement leur collection et collent ainsi aux tendances.

« J'ai été fabricant et grossiste parisien et je fournissais des boutiques de détails, explique Jacky Z. Chang, CEO de Paris Fashion Shops. Je me suis aperçu que les clients disparaissaient les uns après les autres. Par exemple, Zara commercialise une centaine de nouveautés par jour. Les commerçants à l'ancienne ne peuvent plus concurrencer de tels acteurs, plus agiles et réactifs. Le monde change, avec l'arrivée des réseaux sociaux qui dictent des tendances. J'ai pris la décision de digitaliser la fast fashion, pour créer une plateforme B to B vertueuse, aussi bien pour les petites marques et grossistes parisiens que nos clients détaillants présents dans le monde entier ».

Pour le patron de Paris Fashion Shops, cette mission est presque un sacerdoce. Sa plateforme apporte aux détaillants cette facilité de découvrir de nouveaux créateurs et grossistes parisiens, le tout avec un minimum de risques, puisque l'entreprise a digitalisé la filière en la rendant disponible en 1 clic à travers les smartphones. L'objectif ? Que les boutiques puissent se concentrer sur leur cœur de métier, sans s'épuiser à trouver le bon fournisseur.





Une future « licorne » ?

En s'inspirant des plus grands (Amazon, Ali Baba), et en seulement quelques années, Paris Fashion Shops a disrupté le métier de l'approvisionnement du « facile à porter », proposant une boîte à outils aussi bien du côté des vendeurs, grossistes et petites marques parisiennes, que des acheteurs, détaillants multimarques. « Nous avons digitalisé plus de 1001 marques, en 5 ans d'activité, souligne le dirigeant. Le but est de fédérer les indépendants sur une marketplace. Nous nous occupons de toute la partie sourcing et de sécurisation de la transaction des achats, afin que les détaillants puissent se concentrer sur leur passion et leur business ».

Forte de son succès, l'entreprise grandit à toute vitesse, avec une croissance annuelle à trois chiffres, et motivée par un idéal : faire partie, à l'horizon 2031, des « licornes » de la fashion tech française. « C'est très ambitieux mais réaliste et réalisable. Plusieurs étapes doivent être franchies : lever des fonds pour accélérer encore la croissance, installer des marques premiums, rayonner à l'international, perfectionner sans cesse « sa tech », améliorer son infrastructure logistique… ».



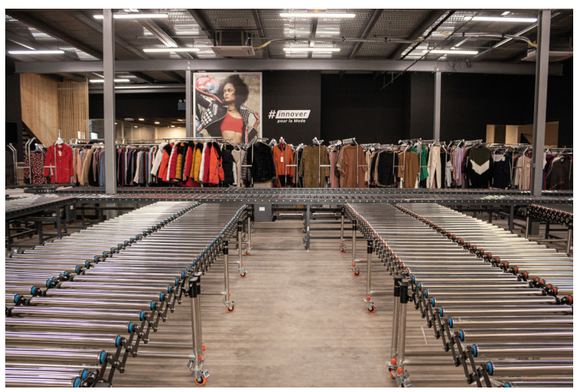
Chiffres clés Paris Fashion Shops

- + de 1 001 marques et grossistes parisiens
- Un catalogue de plus de 100 000 produits
- + de 1 000 nouveautés par jour
- 100 000 clients détaillants dans le monde
- + de 50 M€ de flux business en 2020
- + de 50 collaborateurs

Car l'entreprise de Jacky Z. Chang coche également la case écologique. Si la fast fashion est la 2e industrie la plus polluante du monde derrière le pétrole, Paris Fashion Shops a l'ambition de centraliser toute la partie approvisionnement, en consolidant les commandes, avec des colis groupés et du reconditionnement de carton. L'empreinte carbone est ainsi largement réduite, et les clients réalisent des économies, en payant des frais de port bien moindres. Une fois validées, les commandes sont expédiées depuis Paris sous 24/48h seulement.

« L'enjeu est aussi sociétal : redonner le sourire aux commerçants et éviter les fermetures de magasins dans les centres villes et zones rurales. Notre but est de continuer à accompagner les professionnels de la mode, les faire évoluer vers l'IOT, les produits connectés, que les magasins soient moins des lieux de stockage mais plus des lieux d'essayage, d'expérience utilisateur. Le digital doit descendre dans les magasins et apporter une meilleure expérience au consommateur. Dans notre entreprise, il y a cette passion du métier de la mode et du digital. Je veux que chacun des salariés s'épanouisse. Si notre outil permet de faire prospérer le métier des commerçants, il a de la valeur. Si c'est juste pour gagner de l'argent, ça ne marchera pas. Nous voulons innover et prouver les bienfaits du digital au service du commerçant indépendant » conclut Jacky Z. Chang.









La vitrine réfrigérée sur mesure

Tandis que la restauration et l'hôtellerie firent partie des secteurs les plus touchés par la dernière crise sanitaire, les métiers de bouche artisanaux ont en contrepartie affiché des résultats inédits. Une attractivité nouvelle, qui pousse aujourd'hui l'ensemble des acteurs à tirer leur offre vers le haut. Dans ce contexte, OCF se positionne plus que jamais comme un partenaire de choix … rencontre !

Il était une fois Monsieur Eugène Boudaud. En 1919, au lendemain de la guerre, cet artisan ébéniste crée son atelier à Sigournais, avec pour objectif de mettre au point les premières armoires frigorifiques du marché. À l'aide de son fils Etienne, il révolutionne ainsi le quotidien des français sur plusieurs décennies. À partir de 1984, la relève change de cap, et porte désormais son attention sur les professionnels de la bouche. Dès lors, OCF suit son développement, recevant bon nombre de récompenses.

Puis, arrive l'année 2007, date à laquelle Guillaume Zanlorenzi décide de porter son dévolu sur l'entreprise : « Issu du monde de l'habillement, j'étais alors en quête d'une nouvelle aventure entrepreneuriale à taille humaine. Dans mon ancien métier, nous savions que le merchandising pouvait augmenter les ventes jusqu'à 35%. Dans ce sens, l'histoire des vitrines réfrigérées sur mesure et le savoir-faire technique autour de la menuiserie et du « froid invisible », apparurent pour moi à la fois comme un véritable coup de coeur et une formidable opportunité » introduit le dirigeant.

À travers des analogies évidentes avec son ancien métier, le repreneur décide alors de mettre en pratique son savoir-faire éprouvé afin de réinventer la vitrine réfrigérée sur mesure !

Le révélateur d'envies gourmandes

Pour innover dans ce sens, Monsieur Zanlorenzi part d'un principe simple : la vitrine doit s'effacer au profit des produits, et devenir du même coup un levier de performance commerciale pour chacun de ses clients. Le postulat est posé.

Et ici, c'est avant tout l'innovation et la créativité qui sont portées au pinacle. Boulangers, chocolatiers, pâtissiers … mais aussi bouchers, charcutiers, traiteurs et fromagers : tous peuvent aujourd'hui profiter d'une offre globale et sur mesure, qui va bien au-delà de la simple proposition de matériel.

« Notre métier de fabricant de vitrine réfrigérée n'est pas de vendre un catalogue de vitrines frigorifiques, mais bien de co-concevoir avec nos clients des solutions d'agencement personnalisées qui sauront sublimer leurs créations, explicite Monsieur Zanlorenzi. Dans un premier temps, nous procédons à un audit, sur le terrain, afin de permettre une analyse approfondie des besoins. Ensuite, notre bureau d'études se charge de valider les aspects techniques - grâce aux maquettes 3D - avec à la clé, une approche précise des coûts. Ce n'est qu'après toutes ces étapes et leur validation que nous passons à la fabrication sur mesure et intégrée des vitrines réfrigérées, pour enfin conclure sur la préparation et la pose ».
Qualité du froid, vitesse du flux, matériaux d'exposition, lumière, colorimétrie … OCF ne laisse rien au hasard, et cela se voit ! En 2020, l'entreprise a notamment reçu 2 trophées de l'innovation à Europain : une reconnaissance méritée pour cet historique du secteur, qui pousse désormais le dirigeant à poser son regard vers l'international, avec comme point de mire l'Europe, le Maroc puis les USA.


The Connaught à Londres


Feullette à Chartres


Dimitris Ekonomides à Athènes en Grèce



Pâtisserie Christophe Michalak à Paris (Saint-Germain-des-Prés)



Maison Bernachon à Paris - *création Cabinet Architecture Richard Bagur - Lyon*

Chiffres clés OCF

- 10 millions d'euros de chiffre d'affaires
- 90 salariés
- 450 vitrines par an
- 100% Fabrication Française
- 8 Brevets d'innovation





La cantine au bureau !

Le marché de la restauration collective est en profonde restructuration, et ça, Foodles l'a bien compris ! Services et horaires flexibles, qualité dans l'assiette, transparence sur l'origine des produits : rencontre avec une jeune entreprise Made in France qui ré-enchante la pause déjeuner en entreprise.

Permettre aux collaborateurs de se restaurer sur place avec des produits frais, locaux et fait maison : c'est la mission que s'est fixé Foodles.

Fondée en 2015 par Michaël Ormancey et Clément Bonhomme, la société se présente en effet comme une alternative innovante à la restauration traditionnelle : « un service disponible 24/7 permettant aux salariés de manger, à des tarifs attractifs, des menus gourmands et ultra-frais livrés chaque jour dans des frigos connectés » synthétise Clément Bonhomme.

Dans le contexte de la crise sanitaire, la formule alliant qualité de la nourriture et simplicité du service est recherchée. "Les entreprises connaissent de fortes variations d'effectifs et veulent de la flexibilité. D'un autre côté, les collaborateurs sont de plus en plus exigeants avec ce qu'ils ont dans leur assiette. Foodles répond parfaitement aux deux parties" explique Clément Bonhomme.



Une charte qualité exigeante

Et ici, c'est bel et bien la qualité des plats proposés qui fait office de clé voûte. Exit les plats industriels et les produits ultra-transformés ! Foodles applique une charte qualité rigoureusement conçue et opère une sélection drastique des matières premières : fruits et légumes de saison, circuits courts, 100% de pêche durable, 20% d'ingrédients bio, viandes Bleu Blanc Coeur ou labélisées, 50% de fromages AOP, 100% volaille origine France, 100% oeufs plein air bio, etc.







Chiffres clés

- 150 entreprises clientes
- +20 villes en France & en Belgique
- 31 millions d'euros levés en 2021
- +100 collaborateurs
- +4000 recettes originales
- +30 000 convives
- 1 partenariat fort noué avec le Secours Populaire

« Notre équipe réunit chefs de cuisine, acheteur, responsable qualité, nutritionniste et travaille au quotidien afin de mettre en place des menus variés et équilibrés, que nous soumettons ensuite à nos traiteurs partenaires sélectionnés pour leur expertise et leur savoir-faire. C'est ainsi que nous parvenons à offrir à nos convives une très grande diversité (cuisine traditionnelle, italienne, libanaise, thaï mais aussi sushis, pokés bowls, sandwichs etc.) avec toujours la même qualité » détaille Xavier Gruntz, Directeur de l'offre alimentaire et ancien élève de la prestigieuse école Ferrandi. « Nous faisons aussi participer les convives qui goûtent tous les futurs plats gratuitement et nous donnent leur avis » complète Clément Bonhomme.

Une alternative engagée

Au-delà d'une charte qualité exigeante, Foodles souhaite offrir à sa clientèle une alternative engagée à la restauration collective traditionnelle et a mis la RSE au cœur des préoccupations de l'entreprise : « Tous nos livreurs et préparateurs sont en CDI, c'est très important pour nous." cite en exemple Michaël Ormancey, cofondateur.

A l'ordre du jour pour la jeune entreprise : la mise en place de contenants consignés en verre et le label B-Corp. Une logique responsable qui s'applique également aux frigos connectés proposés par Foodles, entièrement conçus et fabriqués en France, ils font la part belle au savoir-faire français !

L'entreprise, qui vient de lever 31 millions d'euros en série B et s'est implantée dans une quinzaine de villes en France, ne cache pas son ambition "Avec cette levée, nous allons pouvoir déployer le modèle Foodles dans d'autres pays en Europe » concluent les 2 fondateurs.

apidata
PRENEZ LE CONTRÔLE DE VOS DONNÉES

Apidata, votre partenaire Middle Office Assurance pour la gestion de vos données

Fournisseur de services applicatifs orientés middle office, Apidata accompagne les différentes fonctions réglementaires et techniques des assureurs dans la maîtrise des risques santé/prévoyance, pour sécuriser leurs activités et favoriser leur développement.



Le numéro 1 du portage de repas à domicile !

Si les derniers confinements ont pu mettre à mal certains services publics essentiels, cette période d'immobilisme a néanmoins eu le mérite de révéler les nombreuses alternatives privées qui composent le marché français. Se substituant aux mairies et autres maisons de retraite, Les Menus Services incarnent ainsi parfaitement cette capacité à aller de l'avant, à répondre à l'essentiel, sans concession !

Leader du portage de repas à domicile pour les personnes âgées, Les Menus Services est une entreprise fondée en 2003 par Alain Balandreaud ; un entrepreneur, spécialiste de la restauration traditionnelle et collective, qui a notamment évolué au sein de grands groupes comme Sodexo. Son ambition ? proposer aux personnes âgées des repas de qualité à domicile, sans engagement, le tout à travers un large choix de produits.

Pour bien comprendre tout ce qu'induit cette proposition, rencontre avec Corinne Duplat, Directrice Générale de la société.

Une offre personnalisable

Ce qui frappe d'emblée dans la proposition Les Menus Services, c'est justement la richesse de cette dernière : en pratique, l'entreprise affiche en effet deux gammes principales : Plaisir et Gourmet.

La première va ici se concentrer à raviver les papilles de sa clientèle grâce à tout un ensemble de plats familiaux - des recettes traditionnelles « comme à la maison » et des souvenirs d'antan - qui font la part belle au terroir, aux produits de saison et aux spécialités régionales.

«Le goût, les habitudes culinaires et l'état de santé général sont pris en compte pour maintenir le plaisir de manger. Outre le menu dit « standard », la gamme Plaisir existe ainsi en 4 déclinaisons : le menu facile qui convient aux personnes présentant des problèmes de dentition, de mastication ou de préhension. Ce menu est l'intermédiaire idéal entre les plats standards et les repas mixés. Ces derniers sont constitués de produits spécifiques sans morceaux et pouvant être consommés directement à la cuillère. Ils s'inscrivent dans le cadre d'une alimentation variée, équilibrée et conviennent aussi aux personnes diabétiques - le menu diabétique par ailleurs, sans sucres ajoutés - et enfin le menu sans sel, élaboré pour un régime contrôlé en sodium » détaille Madame Duplat.

De son côté, la gamme Gourmet sera plutôt destinée aux palais en quête de raffinement : « cette gamme laisse ainsi place à de nouvelles recettes créatives où saveurs et couleurs égaient les assiettes de nos clients. Un choix de menus haut de gamme « comme chez le traiteur ». Et pour rester dans la tendance des circuits courts, les producteurs locaux sont ici favorisés, ainsi que les produits d'origine française, labellisés ou bio. Un exemple ? notre fameux Tartare de tomates et gambas, ou encore notre magret de canard à la menthe et navets longs au port » continue la dirigeante.



Menus élaborés par une diététicienne, remis en main propre par des livreurs salariés (pour du lien au quotidien !) : Les Menus Services, au-delà de se positionner comme le leader français d'un marché en plein boom, se distingue avant tout par sa capacité à mettre l'humain au cœur de l'action !

Pour un monde plus vert !

Plus encore, dans le cadre de sa démarche RSE (Responsabilité sociale des entreprises), Les Menus Services s'est également engagée depuis plusieurs années vers le chemin de l'entreprise responsable et de la préservation de l'environnement. À sa mesure, la marque aux 100 enseignes dans toute la France souhaite ainsi faire bouger les lignes sur son secteur en affirmant une approche plus durable d'année en année, avec la mise en place de tout un ensemble de process allant dans ce sens …Son objectif ? réduire les ressources gaspillées et respecter l'environnement en le protégeant au maximum !

Concernant la livraison de repas, Les Menus Services a donc fait le choix des barquettes alimentaires recyclables. Biodégradables, compostables selon la norme EN 13432, méthanisables et recyclables, ces barquettes sont composées de cellulose Cellugastro, à base de cellulose vierge issue du bois d'une culture non soumise aux pesticides, fongicides et insecticides. Parallèlement, les contenants permettant la livraison prennent la forme de sacs biosourcés, 100% biodégradables et compostables ou en papier kraft certifiés PEFC.

« Concernant la livraison, nous avons également fait le choix de nous aligner sur les exigences environnementales : la flotte Les Menus Services s'enrichit dans ce sens de véhicules et triporteurs électriques pour les livraisons, détaille encore un peu plus Corinne Duplat. D'un point de vue général, nous souhaitons ainsi accompagner ce grand mouvement mondial, en direction d'un monde plus vert. Nous déployons d'ailleurs cette logique à l'ensemble de nos prestations ».



La Silver Économie

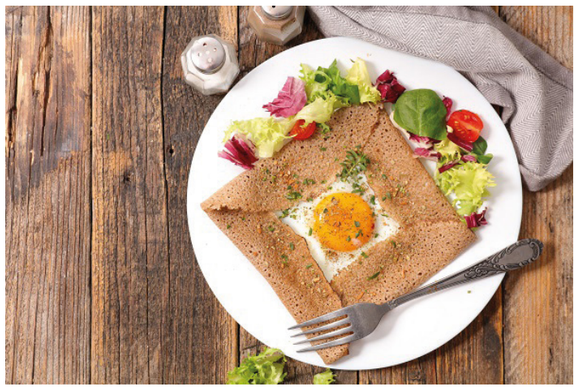
Au-delà de la livraison de repas, L'entreprise offre en effet à sa clientèle tout un ensemble de services associés, pour répondre aux enjeux de la Silver Économie : Les Menus Services, une marque pionnière sur le marché du portage de repas à domicile (en apportant une dimension nutritionnelle spécifique et personnalisée), qui accompagne l'évolution socio- démographique de la société, répond aux nouveaux besoins des seniors !

En pratique, il est donc aussi question de ménage à domicile, de téléassistance, de travaux de petit bricolage, d'accompagnement administratif … Bref, un service total, au diapason des besoins !

« Nous avons connu une croissance continue de 30% en 2020, et ceci n'est que le commencement ! En 2021, avec des moyens humains renforcés au niveau marketing et communication, nous avons pour ambition de conforter notre leadership sur le marché du portage de repas, et affiner plus encore l'image de spécialiste du maintien à domicile qui lui est associée : atteindre les 110 agences ouvertes, optimiser la présence de l'enseigne dans les régions à fort potentiel, poursuivre la croissance de + 30% avec 4 millions de repas livrés, accroître la notoriété de la marque auprès des principaux réseaux prescripteurs … les projets sont au moins aussi nombreux que le nombre de sourires satisfaits qui les accompagnent ! » conclut finalement Madame Duplat.

Les Menus Services en 6 chiffres clés

- 50 millions : c'est, en euros, le CA 2021 estimé (40 millions en 2020)
- 4 : en millions le nombre de repas vendus (estimation 2021)
- 110 : le nombre d'agences en 2021
- 14 000 : le nombre de clients actifs
- 30% : la croissance annuelle du groupe
- 20 : le nombre d'ouvertures d'agences par an







L'intendance des établissement scolaires

« Nous ne pouvons moralement pas refuser l'accès au restaurant scolaire à un jeune collégien. En revanche il y a un droit que l'on ne peut pas retirer à l'intendant c'est d'obliger le collégien à s'identifier » : c'est en partant de cette réflexion que s'est constituée l'offre TURBOSELF. Apporter des solutions efficaces aux problématiques des contrôles d'accès aux établissements, c'est la mission que s'est donné le groupe français !

Fondée en 1986 par Jean de Pélichy, TURBOSELF a depuis fait du contrôle d'accès dans les établissements scolaires le socle de sa proposition et de son approche.

Apportant des solutions efficaces à l'ensemble des acteurs du secteur scolaire, le groupe offre notamment la possibilité d'identifier toutes les personnes souscrivant à un repas, et ce à travers le logiciel Turboself, capable d'établir, après chaque repas, la liste des élèves présents et des élèves absents.

Depuis 1986, les services offerts aux collèges et lycées par l'entreprise TURBOSELF se sont développés dans de multiples directions :
« Au-delà de l'accès à la nourriture, il s'agit désormais de répondre aux enjeux récents liés à la sécurisation des établissements scolaires, à l'écologie et plus généralement, à la digitalisation globale du monde qu'a induit la révolution numérique. Dans ce sens, nous avons développé tout un ensemble de solutions, comme le paiement en ligne, les applis pour réserver son repas sur smartphone, les accès par serrures électroniques, les logiciels en client-léger… » introduit le fondateur.



Bio Express

TURBOSELF Groupe

- **1986 :** Naissance de TURBOSELF
- **1994 :** Premier équipement de contrôle d'accès, la borne à capture
- **2000 :** Sortie du DAP (Distributeur Automatique de Plateaux), objet de 11 brevets
- **2008 :** Installation dans de nouveaux locaux de plus de 6000m² pour répondre aux attentes de ses 4000 clients
- **2020 :** Naissance de TURBOSELF Groupe

Répondre aux problématiques des structures scolaires

La proposition TURBOSELF cherche avant toute chose à répondre aux différents besoins des établissements à travers une approche pratique des choses, sur le terrain ! D'autant plus qu'ici, les produits sont utilisés par des mineurs et la prise en compte de ce paramètre engendre mécaniquement des choix techniques au diapason des enjeux ! Comme le dirait Monsieur de Pélichy : « si un élève oublie sa carte, que fait-on ? Pouvons-nous objectivement refuser le repas à un élève mineur, comme le ferait un manager de cafétéria en ville pour un client indélicat ? ».

Toujours à travers le prisme du numérique et de l'accompagnement - et au-delà des applications d'identification, des serrures et des logiciels - TURBOSELF s'emploie également à proposer aux collectivités territoriales des solutions capables d'assurer le contrôle et le suivi des aides aux repas accordées aux familles bénéficiaires.

Une couverture assez complète des attentes des établissements scolaires et des collectivités territoriales, qui explique aujourd'hui la dimension du groupe : 4 entreprises, 80 collaborateurs, 13 millions d'euros de chiffre d'affaires … mais ce n'est pas tout !



Éco-responsabiliser la jeunesse

Chaque région ou département qui fait appel à TURBOSELF peut parallèlement profiter d'une approche éco-responsable, au service des établissements scolaires qui dépendent de sa collectivité territoriale.

« Dans la plupart des collèges et lycées, l'anticipation du nombre de repas reste très approximative. En permettant à chaque élève de réserver son repas via une application, nous répondons ainsi à deux problématiques : d'un point de vue économique, une gestion en flux tendu, en fonction des commandes - d'un point de vue environnemental, une réduction appréciable, voire radicale, du gaspillage alimentaire … par ailleurs, les enjeux liés à la sécurisation, à l'accès et à la responsabilité écologique sont nombreux, et il est possible d'agir efficacement sur tous ces sujets avec les outils d'aujourd'hui » Conclut finalement Monsieur de Pélichy.





Solution d'affichage vidéo tout support

En quête de stabilité, le marché du streaming ne présente pas encore une configuration apte à aboutir à une qualité de visionnage égale au broadcast. Pour autant, ce contexte apparait néanmoins comme une formidable source d'opportunités, comme nous l'explique Arnaud Leyder, fondateur de la société Radiant Media Player.

Du nouveau postulat posé par la pandémie, qui a littéralement fait exploser la consommation de contenu par Internet - jusqu'à la sortie de nouveaux codecs, conséquence de la démocratisation des nouvelles technologies de communication vidéo : le concept du « vidéo everywhere », porté par le streaming, est à portée de main !

Un paradigme propice aux innovations et aux nouvelles propositions, qui cache toutefois une autre réalité : la capacité partielle des acteurs du secteur à adresser l'ensemble des points de friction qu'induit un tel changement.

« Aujourd'hui, 4 grandes problématiques se dégagent quant à l'avènement du streaming (aussi connu sous le nom de OTT qui s'oppose à la notion de broadcast). Tout d'abord, la technique. Concernant ce premier sujet, il existe aujourd'hui une véritable nécessité de prendre en compte les derniers formats vidéo pour pouvoir s'adapter aux nouveaux modes de consommation de contenu. Parc d'appareils de plus en plus diversifié, visionnage hors-ligne etc. Sans oublier la prise en charge des nouvelles technologies, souvent complexe en termes d'implantation (exemple la 5G). Ensuite, la question de la sécurisation du contenu, avec pour objectif final de contrecarrer les processus de piratage. Parallèlement, la monétisation des vidéos par la publicité ou par abonnement et pay-per-view apparait évidemment être une autre problématique majeure. Enfin, l'internalisation du contenu, intrinsèquement liée au marché de l'OTT » détaille dans un premier temps Arnaud Leyder.

Fondateur et Président de la société Radiant Media Player, cet expert du secteur a ainsi mis au point une approche ambitieuse, conditionnée par un savoir faire éprouvé, dont l'ambition est de tout simplement fournir une solution d'affichage vidéo et audio pour les entreprises, compatible avec l'ensemble du parc connecté (ordinateur, mobile, TV, console de jeux), et ce, en se basant uniquement sur des technologies web … Focus !

La chaine du streaming

Fondée en 2015 à Aix-en-Provence, Radiant Media Player souhaite en effet répondre aux besoins des professionnels en mal de propositions, à travers une approche reposant sur la compréhension totale du spectre de l'OTT.

Mais comment réussir un tel tour de force ?

Tout d'abord, via la mise à disposition d'expertises au diapason des attentes … et ici, force est de constater que le fondateur joue un rôle essentiel ! De formation ingénieur en télécommunication (Télécom Paris), Arnaud Leyder évolue ainsi dans le secteur du streaming - de la start-up au grand groupe - depuis maintenant plus de 13 ans. Un historique rare, lorsque que l'on prend en compte la jeunesse du marché.

« Au-delà de mon savoir faire et de celui de mes collaborateurs, il s'agit ensuite d'être pleinement conscient des besoins de nos clients. Broadcasters, opérateurs télécom, agences média / web, plateformes … mais aussi le secteur de l'éducation ou de la santé … tous souhaitent profiter de solutions techniques accessibles et pérennes dans le temps – capables notamment de pouvoir être utilisées sur les réseaux d'entreprise - des solutions pouvant également grandir en fonction de l'augmentation de l'audience, avec un potentiel de monétisation fort, et ce, sans oublier les questions de sécurisation et de diffusion en direct à l'international » continue le fondateur.

Véritable défi technique, le positionnement Radiant Media Player repose ainsi principalement sur la prise en compte complète de ces besoins … Quid de la pratique ? Une main mise sur tous les maillons de la « chaine de streaming ».

Repousser les limites

Ici, la « chaine de streaming » correspond, nous l'avons vu, à la couverture totale du spectre l'OTT : de la captation à l'hébergement dans le cloud et à l'affichage, en passant par la sécurisation du contenu donc, la monétisation et le sous-titrage.

Mais alors, une question se pose : comment mettre au point un schéma apte à englober tous ces points cruciaux et incontournables ?

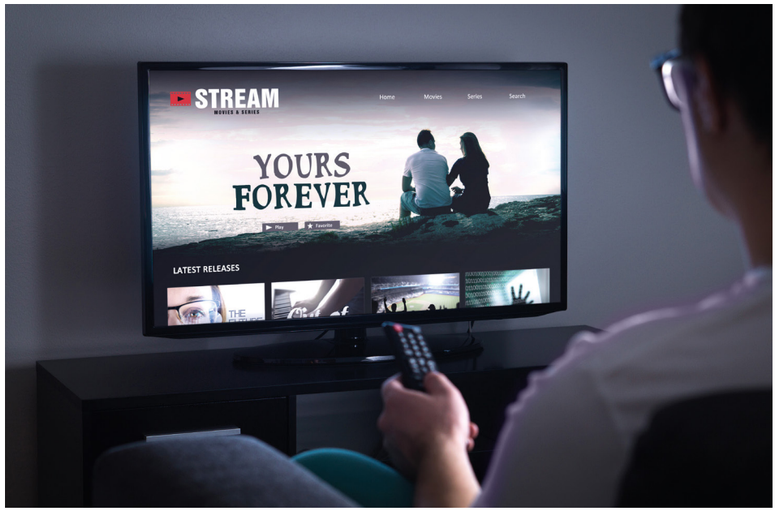
« Désormais, les nouvelles technologies ont ouvert de nouvelles voies, avec à la clé, des limites de plus en plus poreuses » explicite Monsieur Leyder. « 5G, Wifi6, nouveaux codecs pour la 4K/8K, intelligence artificielle, réalité augmentée … ce sont tous ces outils, couplés en une seule proposition, qui viendront à bout, j'en suis sûr, des derniers remparts liés au streaming ».

Et ici, Radiant Media Player compte bien joindre l'acte à la parole. Tout d'abord, grâce à son approche « HTML5 everywhere », qui se passant de SDK natif, propose de toucher l'ensemble des appareils connectés, du site web à l'application mobile en passant par les smart TVs, les consoles etc.

Concernant la monétisation, la société propose ensuite une solution d'affichage publicitaire vidéo complète, une des plus avancées du marché. Preuve en est ? Une certification Google, en bonne et due forme !

« Nous offrons une solution d'affichage vidéo et audio qui prend en charge toutes les dernières innovations du streaming : low-latency pour le direct en HLS ou DASH - sécurisation matérielle (DRM) - vérification d'affichage de publicité vidéo. Dans ce sens, et afin de nous concentrer sur notre coeur de métier, nous fournissons uniquement la technologie d'affichage vidéo » conclut Arnaud Leyder. « Pour le reste, nous avons mis sur pied plusieurs partenariats d'envergure afin que nos clients puissent construire leur propre chaine de streaming. Cette spécificité nous permet ainsi de créer un lecteur plus abouti techniquement, plus amplement personnalisable, le tout en restant dans un contexte de contrôle des coûts. En parallèle, nous offrons à nos clients une réactivité accrue du fait de notre taille humaine, un positionnement d'ailleurs source de confiance pour nos clients ».

Et comme maitriser la chaine du streaming engendre de grands devoirs, Radiant Media Player enchaine aujourd'hui les projets : entres autres, développer des solutions de compatibilité avec de nouveaux appareils, consolider techniquement sa solution pour augmenter sa stabilité et ses performances, et enfin, l'expansion commerciale en Europe … stay tuned !



Bio Express
Radiant Media Player

- **2015 :** Création de Radiant Media Player par Arnaud Leyder
- **2016 :** Lancement de la solution d'affichage vidéo pour les applications mobiles
- **2017 :** Certification par Google de la solution d'affichage pour la publicité vidéo
- **2018 :** Partenariats clés pour la diffusion de contenu vidéo sécurisé (Ligue des Champions UEFA et Eurovision)
- **2020 :** Top 3 des prestigieux Streaming Media European Readers Choice Awards catégorie Video Player Solution/SDK
- **2021 :** 1 milliard d'affichage par mois pour le compte de plus de 200 clients situés dans plus de 50 pays









Le magazine du marketing relationnel

Affichant une croissance fulgurante, le marketing relationnel semble pourtant encore loin d'avoir dévoilé tout son potentiel. À l'avant garde du marché, Cassandre Urbain Tran, fondatrice du magazine LE NETWORKER, nous livre ainsi ses impressions sur ce qui semble clairement être le futur de la vente à domicile.

Le marketing relationnel, un effet de mode ? Rien n'est moins sûr ! À moins d'avoir été coupé du monde ces 3 dernières années, impossible d'être passé à côté du phénomène de la vente à domicile. Et si cette nouvelle manière de consommer crée la confusion chez une grande majorité d'acteurs traditionnels, force est de constater que le train semble d'ores et déjà en marche … quoi que ?

La statut du VDI

Malgré une croissance sans borne, le marketing relationnel pâtit toutefois du manque d'adaptation du statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI), devenu mécaniquement obsolète depuis l'avènement de la vente à domicile.

« Aujourd'hui, les individus cherchent à travailler différemment, depuis leur domicile, en groupe etc. De cette manière, le marketing relationnel vient dynamiter les statu quo en modernisant en profondeur le secteur de la vente. Plus encore, il permet également de répondre aux nouvelles exigences des consommateurs, de plus en plus enclin à recevoir les produits directement chez eux, via un livreur ou via une vendeuse/vendeur indépendant, dont le rôle est de proposer un test en direct, grandeur nature ! Et si cette activité est légalement encadrée par le Code la vente directe mis en place par la Fédération de la vente directe (FVD), avec un véritable règlement éthique associé, du côté législatif, nous observons peu de réaction. Moderniser le statut de VDI est devenu essentiel, car contrairement à la loi, les indépendants se sont quant à eux totalement adaptés à l'air du temps ! » introduit pour nous Cassandre Urbain Tran.

Ceci étant dit, ce manque d'adaptabilité ne doit pas masquer la réalité ; cette problématique apparaissant en effet comme un minuscule caillou dans la chaussure d'un secteur en pleine explosion !

La référence française du marketing de réseau

Illustration parfaite du boom de la vente à domicile, le succès retentissant du magazine LE NETWORKER.

Fondé en 2017 Par Cassandre Urbain Tran, le mensuel n'est pourtant au départ que la résultante d'une simple observation : il y a 4 ans, la fondatrice constatait amèrement le manque d'outils permettant de fédérer et de former autour de la vente à domicile. Grâce à son expertise dans le domaine du marketing de réseau, la future dirigeante a mis au point un magazine capable à la fois de parler aux débutants et aux leaders du marché.

Le Networker en chiffre

22 000 clients	**40 magazines sortis 7 hors séries**	**Une équipe de 13 personnes**
436 rédacteurs	**980 000 € de CA en 2020 (+ 650% par rapport à 2019)**	**2 livres déjà publiés**
1180 personnes formées à travers la formation certifiante	**27,3k abonnés sur les réseaux sociaux**	**20 000 exemplaires par magazine**

« En pratique, LE NETWORKER s'apparente à un magazine francophone dédié au marketing relationnel, créé et rédigé par des professionnels du marketing de réseau. Un Mensuel de 60 pages en format A4, uniquement en support papier … Ainsi, chaque mois, nous proposons à nos abonnés une lecture inédite du marketing relationnel, et ce à travers une nouvelle équipe de rédaction, experte du secteur : coachs, entrepreneurs, VDI, formateurs, ou Networker … notre volonté est de cette manière d'offrir une preuve sociale au métier, et d'apporter par la même occasion de la donnée aux personnes actives (ou non !) dans le secteur du marketing de réseau » continue la self-made woman.

Lu chaque mois par plus de 15 000 lecteurs, LE NETWORKER offre ainsi à ses abonnées un contenu qualitatif autour de tout un ensemble de thématiques : communication, recrutement, vente, leadership, droit & fiscalité, en plus de plusieurs focus sur des entreposeurs à succès … tout un programme !

Se former au marketing relationnel

Si l'emballage fait saliver, il ne faut pourtant pas s'y tromper ! Le marketing de réseau, comme toute profession, nécessite d'acquérir des compétences spécifiques, au diapason des enjeux. Et tandis que de son côté, la FVD propose déjà des formations dédiées à ce métier d'avenir, LE NETWORKER est loin d'être en reste !

Depuis quelques mois déjà, le magazine propose en effet une formation en ligne certifiante (et donc éligible au CPF) dédiée au marketing relationnel. En substance, il s'agit ici d'un parcours d'apprentissage de plusieurs mois fondé autour de notions abordées plus haut : communication, recrutement, vente, leadership, droit & fiscalité, en plus d'autres fondamentaux. Et comme si cela ne suffisait pas, Cassandre Urbain Tran s'est également concentrée à proposer plusieurs modules de coaching, totalement personnalisés, rythmés par l'ensemble de l'équipe du NETWORKER.

« Puisque chaque personne est unique, nous souhaitons offrir un accompagnement sur mesure, au niveau des besoins de chacun. Ainsi,1180 personnes ont déjà profité de cette formation. Au-delà de la formation, nous travaillons en parallèle sur plusieurs gros évènements dédiés au marketing de réseau ; notamment, l'évènement programmé à Disney Land au mois d'avril. Nous attendons plus de 2000 personnes, des intervenants du monde entier, tous focalisés sur les deux jours de conférence que nous leur proposons » ponctue finalement Cassandre Urbain Tran.

MINI BIO

Juillet 2017 :	**Création du Networker**
Octobre 2017 :	**Sortie du premier Networker Magazine**
Octobre 2018 :	**Premier séminaire du Networker**
Janvier 2020 :	**Lancement de la formation certifiante**
Décembre 2020 :	**Achat des nouveaux locaux du Networker**
Janvier 2021 :	**Lancement de la maison d'édition du Networker**







Success story du leader des services linguistiques et des contenus

Pour accompagner au mieux ses clients et répondre à la rapidité avec laquelle les secteurs des services linguistiques et du contenu évoluent, le groupe Acolad a fait de la R&D et des technologies ses principaux pôles d'investissement. Tour d'horizon d'une success story à la française.

Fondé en 1993 par Eric du Fraysseix, Acolad était à l'origine une entreprise familiale, un bureau de traduction basé à Boulogne-Billancourt s'adressant principalement au marché français. Durant ces 10 dernières années, la société a connu une forte croissance, lorsque Benjamin du Fraysseix, le fils du fondateur, a repris la tête de l'entreprise.

« Notre Président Benjamin du Fraysseix est issu du monde de la finance. Pour accélérer la croissance du groupe, il a rapidement mis en place une stratégie de développement basée sur les acquisitions externes, avec pour ambition de toujours mieux servir nos clients. Chacune d'entre elles répondait à un ou plusieurs objectifs stratégiques étendre la présence internationale du groupe (principalement en Amérique du Nord, en Europe et en Asie), développer une expertise technologique (Intelligence artificielle, Machine Translation, Plateforme SaaS Collaborative) ou encore renforcer une expertise métier sur certaines verticales clés (Sciences de la vie, Fi-nance, Juridique, Industrie, E-commerce, Marketing digital, Secteur public, etc.)» précise Olivier Marcheteau, CEO du Groupe.

Ambitieuse, cette stratégie porte rapidement ses fruits : avec 10 acquisitions en moins de 10 ans, Acolad, société déjà reconnue localement, est aujourd'hui devenue l'un des 5 plus grands acteurs mondiaux dans le domaine des services linguistiques et de la gestion des contenus.

Un leader linguistique et technologique

Après une décennie marquée par une croissance rapide, le rachat d'Amplexor, un concurrent de taille, fin 2020, marque un véritable tournant dans l'histoire du groupe. Acolad se hisse alors au rang de leader mondial des services linguistiques.

« L'acquisition d'Amplexor nous a permis de doubler de taille et d'améliorer encore notre capacité à accompagner nos clients notamment aux Etats-Unis et en Asie.
Elle va aussi nous permettre d'accélérer encore notre effort de R&D pour l'ensemble de nos clients en combinant les technologies des 2 sociétés », continue Olivier Marcheteau.

Car oui, anticiper les dernières innovations du marché - de la traduction automatique neuronale à l'interprétariat à distance - apparait également comme l'un des objectifs inamovibles du groupe : « Nous développons nos propres technologies de pointe : intelligence artificielle, traduction automatique, interprétation à distance, connecteurs, plateformes collaboratives, applications… et pour parvenir à cela, nous nous reposons principalement sur une équipe de 200 talents, totalement dédiée à l'innovation et à la technologie ». Le but ? Aider les clients d'Acolad, quel que soit leur secteur d'activité, à accélérer leur expansion à l'international en leur proposant des services, produits et technologies parfaitement adaptés à leurs besoins.

Acolad définit l'organisation de ses équipes en fonction des besoins de sa clientèle : les équipes commerciales et production sont par exemple organisées par pays, et par secteurs d'activités. En complément, le groupe travaille aujourd'hui avec plus de 20 000 experts linguistes - traducteurs, relecteurs, interprètes, copywriters etc. - des partenaires externes, sélectionnés avec la plus grande attention : « Nous entre-tenons une relation de confiance avec eux afin de garantir une qualité de service exceptionnelle à nos clients », conclut Olivier Marcheteau.



Chiffres clés

- #1 : Acolad, premier prestataire de gestion de contenu et de services linguistiques en Europe
- #5 mondial
- 49 bureaux dans 25 pays et sur 3 continents
- Chiffre d'affaires 2020 : 250 millions €
- 10 acquisitions entre 2012 et 2020
- 2 000 collaborateurs
- + 10 000 clients grands comptes à l'international
- + 20 000 linguistes professionnels





La culture multilocale du groupe semble elle aussi être une composante déterminante de son succès. Grâce à ses bureaux implantés dans 25 pays à travers le monde, à la grande disponibilité de ses services (24/7) et à l'incroyable diversité des talents qui composent Acolad, le groupe apparaît désormais comme incontournable dans cette industrie en pleine expansion.





>>Par Philippe Boukobza & Christophe Bourgeois

Nous avons testé pour vous ces dernières nouveautés









Peugeot 308
Nouvelle référence

Après 700 000 exemplaires vendus en deux générations, la nouvelle Peugeot 308 a bien l'intention de s'imposer dans le marché très concurrentiel des berlines compactes. Premier atout, un style acéré avec un long capot plongeant et des feux de jour verticaux tels les crocs d'un félin. Deuxième atout, elle s'ouvre sur un habitacle cossu doté d'une planche de bord en deux parties dotée d'un système de navigation revu qui est diffusé sur un écran de 10 pouces. Enfin, elle fait la part belle aux éléments de confort comme un pare-brise chauffant ou des vitres latérales feuilletées pour une meilleure insonorisation, sans oublier une multitude d'aides à la conduite.
Sous le capot, Peugeot propose une motorisation hybride rechargeable que l'on connait déjà sur le 3008, à savoir un 1.6 essence, dont la puissance combinée avec le bloc électrique de 81 kW (110 ch) permet selon les versions d'afficher 180 ou 225 ch. Peugeot promet des émissions de CO2 de 25 g/km ce qui lui assure non seulement un bonus de 1 000 € mais une TVS réduite à sa plus simple expression.
Avec un chargeur embarqué de 7,4 kW, la recharge se fait en près de deux heures sur une Wallbox. Une fois chargée, l'hybride peut rouler jusqu'à 60 km sans réveiller le 4-cylindres. Côté 100 % thermique, pas de grosse surprise, la 308 reprend le 1 199 cm3 essence qui développe 110 ou 130 ch sans oublier le BlueHDi 130 ch qui connaitra assurément un certain succès auprès des gros rouleurs. Tous les moteurs sont disponibles avec une boîte automatique à 8 rapports sauf le petit 110 ch qui récupère une boite mécanique à 6 vitesses.
Une version break qui affiche une longueur de 4,64 m (4,36 m pour la berline) et un volume de coffre de 608 litres est également au catalogue.

Prix : à partir de 36 800 € (pour la 308 Hybrid 180 e-EAT8)
Consommation : NC l/100 km
CO2 : 25 g/km
Bonus : 1000 €
TVS : 20 €



Jeep Compass
Rechargeable avec bonus

Chez Jeep, on connait bien sûr le Wrangler, le 4x4 mythique par excellence, également le Grand Cherokee, malheureusement plus importé, du moins pour l'instant en Europe, mais beaucoup moins le Compass. Pourtant, ce SUV compact de 4,40 m a tout pour lui. D'autant plus qu'il a reçu un profond restylage avec une nouvelle face avant et surtout une planche de bord totalement repensée. Et c'est une réussite. Jeep a fait de très beaux efforts sur la qualité perçue ainsi que sur les aspects pratiques comme les rangements dans l'habitacle. Le système multimédia a lui aussi grandement évolué ; il s'avère encore plus ergonomique et surtout plus rapide. Le SUV bénéficie également d'aides à la conduite qui le remettent dans la course par rapport à la concurrence.
Surtout, il dispose d'un énorme avantage, qui chez Jeep, n'était jamais arrivé. Il bénéficie en effet d'un bonus de 1 000 € grâce à sa version hybride rechargeable qui intègre un nouveau moteur 1.3 turbo essence, secondé par un bloc électrique de 44 kW (60 ch) situé sur le train arrière. Cette architecture fait du Compass une traction intégrale de facto. Associé à une boîte automatique, l'ensemble donne une puissance combinée de 190 ou 240 ch pour un couple de 270 Nm. Quant à la batterie, sa capacité est de 11,4 kWh, ce qui permet d'assurer jusqu'à 50 km d'autonomie en mode 100 % électrique. Même si nous sommes loin des 2,1 l/km officiels, le Compass offrira une certaine sobriété, à condition de le recharger le plus souvent possible, ce qui ne devrait pas poser de problème. Grâce à son chargeur embarqué de 7,2 kW, il ne faudra guère plus d'une heure et demi pour faire le plein d'énergie sur une Wallbox. Mais pour les gros rouleurs, mieux vaudra se tourner vers le sobre diesel 1.3 Multijet de 130 ch et son couple de 320 Nm dès 1 500 tr/min.

Prix : à partir de 43 000 € – **Consommation :** 2,1 l/100 km
CO2 : 48 g/km – **Bonus :** 1 000 € – **TVS :** 38 €





Hyundai Ioniq 5
Recharge rapide

L'offre sur le marché de la voiture électrique ne cesse de se développer. Parmi les nouveautés, le Hyundai Ioniq 5 s'impose. Le constructeur coréen a en effet développé une plateforme spéciale pour cette technologie qui sera déployée sur plusieurs modèles d'ici deux ans. La gamme sera ainsi composée de trois véhicules : le Ioniq 5, SUV familial long de 4,63 m, la Ioniq 6, une beline familiale et le Ioniq 7, un SUV plus imposant.
Pour marquer les esprits, Hyundai a doté son SUV de qualités que l'on ne retrouve nulle part ailleurs. Ou presque. À commencer par un très grand empattement de 3 m. Unique sur le marché pour un véhicule de cette longueur, cette architecture lui assure une excellente habitabilité. Sa planche de bord très futuriste dégage une impression d'espace et la banquette arrière peut accueillir trois personnes. Il est disponible en deux puissances de batterie, 58 et 73 kWh. Avec la première version, la puissance délivrée est de 170 ch et l'autonomie est de 384 km. Avec la seconde, le moteur placé sur les roues arrière développe 218 ch sur la version standard (propulsion) et 306 ch sur la version HTRAC (4 roues motrices avec un moteur sur chaque essieu). Dans les deux cas, l'autonomie passe à 481 km.
Son autre particularité est la capacité de la tension de sa batterie. Alors que la quasi totalité des voitures électriques affichent une valeur de 400 V, celle du Ioniq 5 est de 800 V, une valeur similaire au Porsche Taycan. Cette spécificité permet de recharger de 10 à 80 % en moins de 20 minutes sur des bornes de recharge rapide comme celles du réseau Ionity dont Hyundai fait partie. De quoi faire des longs trajets sur autoroute en toute sérénité.

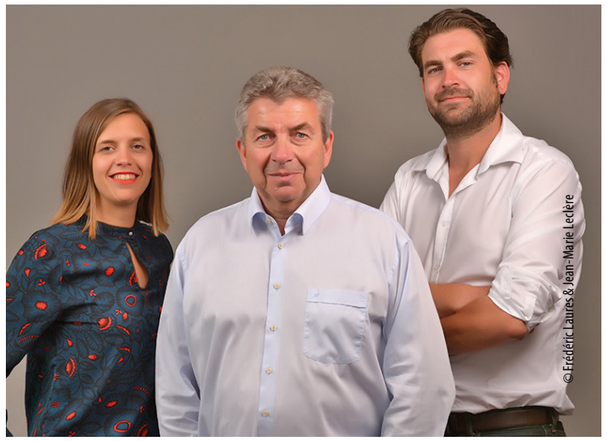
Prix : à partir de 43 600 € – **Consommation :** 16,8 kWh/100 km
Autonomie : jusqu'à 481 km
Bonus : 5 000 € (7 000 € pour les particuliers)
TVS : 0 €





PORTES DE GARAGE SECTIONNELLES, UNE SUCCESS STORY FAMILIALE

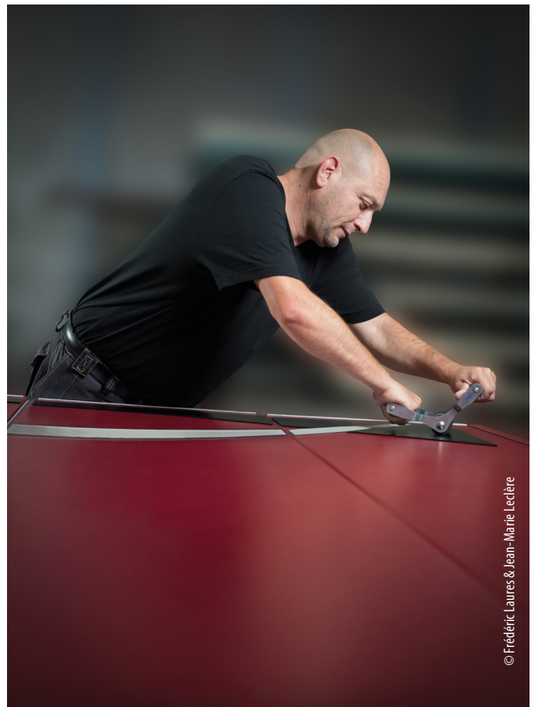
Confinements propices à la rénovation de l'habitat, hausse de l'épargne disponible des ménages, attachement grandissant aux produits de fabrication française : le marché de la porte de garage a connu au cours de ces derniers mois un regain d'activité inattendu. L'occasion de partir à la rencontre d'un pionnier du secteur en France, la société FAME.



Famille Janson

FAME, c'est avant tout la bonne idée, au bon moment ! Fondée en 1994 par Guy Janson, la société doit en effet sa réussite à sa capacité à anticiper un besoin, le tout à travers une hyperspécialisation qui a fait sa réputation : « mon père a posé son focus sur le marché de la porte de garage suite à un voyage aux États-Unis. En rentrant en France, il a constaté les manquements du marché, notamment dans le secteur des portes motorisées. De cette approche, à première vue opportuniste, FAME a été créé dans le but de devenir le leader français de la porte de garage sectionnelle » introduit Élodie Janson, Responsable Commerciale et Marketing.

Success story familiale, FAME ne se repose pour autant pas sur ses acquis : à travers une approche conditionnée par la qualité et le service à ses clients, l'entreprise a fait de son positionnement une véritable valeur ajoutée !



Made in France et sur-mesure

Comme le veut la logique d'une entreprise obnubilée par la qualité, FAME se veut résolument attentif aux besoins de ses clients, ce qui se traduit notamment par une envie profonde de créer et de maintenir un lien de proximité, que ce soit à travers le conseil ou les services.

« Nous souhaitons leur apporter un niveau de service au diapason de leurs attentes : un produit haut de gamme et sur-mesure, une assistance chantier disponible et réactive, des « délais FLASH » pour une livraison extrêmement rapide - un service que nous avons mis en place pendant le confinement et conservé depuis, un configurateur en ligne offert permettant de visualiser un projet avant concrétisation, ou encore un service après-vente capable de faire livrer des pièces détachées en moins de 48h » détaille encore un peu plus Élodie.

Au-delà d'un sens du service prononcé, FAME répond également aux exigences d'aujourd'hui. Tout d'abord, une offre 100% Made in France, un gage de qualité, et 100% personnalisable (ou presque !), ce qui permet au client final de se démarquer et d'affirmer sa personnalité grâce à une couleur spécifique ou un décor exclusif. Ensuite, la prise en compte de la domotique, de plus en plus prépondérante avec l'avènement des maisons connectées. Enfin, la maîtrise de la consommation énergétique des ménages. Ici, FAME a lancé depuis 2018 la Quadral Thermo, porte de garage à déplacement latéral, qui est devenue la porte latérale la plus étanche et la plus isolante du marché grâce à son système inédit et breveté de fermeture à frappe par translation. Le premier portillon intégré à rupture de pont thermique du marché est par ailleurs commercialisé par la société depuis avril 2019.

Une équipe résolument tournée vers l'avenir

« Lors du premier confinement, nous avons travaillé sans relâche afin d'être extrêmement répondant au moment de la reprise, nous confie Élodie Janson. De cette crise, nous avons tiré tout un ensemble d'axes d'amélioration et avons lancé de nombreux projets. Des idées, nous en avons tant d'autres… Que nous conservons dans notre botte secrète pour le moment ! ».



Bio express

- **1956 :** naissance de Guy JANSON le 24/02 aux Grandes-Loges
- **1984 :** premier voyage aux États-Unis. Les maisons sont équipées de portes de garage sectionnelles motorisées. L'idée naît d'importer le concept en France
- **1994 :** création de la société FAME
- **2000 :** conception, fabrication et commercialisation des premières portes de garage FAME
- **2002 :** conception, fabrication et commercialisation du 1er portillon intégré avec serrure 5 points sur une porte de garage sectionnelle à refoulement plafond
- **2004 :** conception, fabrication et commercialisation d'une porte de garage sectionnelle à déplacement latéral qui va devenir une référence sur le marché
- **2006 :** déménagement de la société aux Grandes-Loges, village natal du fondateur, dans un bâtiment de 9 000 m²
- **2008 :** le cap des 10 000 portes de garage fabriquées est atteint
- **2011 :** Grégory JANSON, fils de Guy JANSON rejoint la société
- **2013 :** Élodie JANSON, fille de Guy JANSON rejoint la société
- **2017 :** extension du bâtiment pour atteindre 15 000 m²
- **2018 :** commercialisation de la Quadral Thermo pour laquelle un brevet a été déposé
- **2019 :** participation au programme « Accélérateur de PME » de BPI France
- **2020 :** cap des 90 collaborateurs atteint





RÉPARATION ET REMPLACEMENT DE VITRAGE… UN SAVOIR-FAIRE UNIQUE !

Maitriser les process techniques de réparation : l'élément essentiel pour offrir aux professionnels de l'automobile un accompagnement à la hauteur de leurs attentes… cette observation, c'est en tout cas ce qui conditionne depuis toujours l'approche de VBSA, précurseur de la réparation de pare-brise en France.



Cédric Viola

Fondé en 1976 par Monsieur Bonnot, VBSA (anciennement Bonnot S.A), se présente à l'époque comme une entreprise importatrice de gamme de protection anticorrosion pour le secteur automobile. Au fil des années, et alors que le savoir-faire de la société lui permet de passer un accord de distribution avec un fabricant au niveau national, la société prend un nouveau virage à partir de 1984 : la réparation de pare-brise. En se reposant sur une nouvelle technologie tout droit importée des États-Unis, VBSA est alors considéré comme le pionnier du secteur sur le marché français.

« En abordant ce nouveau segment avant les autres, nous avions « nativement » un train d'avance sur nos concurrents… et depuis ce temps, notre volonté est de le conserver ! Aujourd'hui, notre savoir-faire peut ainsi être illustré par le lancement de notre dernier produit, le Terminator 2, un système de réparation de pare-brise automatique digital. Répondre aux besoins de notre temps, anticiper l'avenir : c'est finalement ce qui détermine depuis toujours l'ADN de VBSA ! » détaille dans un premier temps Cédric Viola, le dirigeant.



Carrossiers, réparateurs de pare-brise, constructeurs automobiles dans l'après-vente : tous les professionnels de l'automobile en France peuvent ainsi profiter de l'oeil avisé d'un partenaire de choix !

Circuit court et préservation des collaborateurs

Mais au-delà de son statut de pionnier, VBSA se distingue également par une logique où le développement de produits s'inscrit dans une volonté constante d'améliorer le quotidien des techniciens, de leur permettre de préserver leur santé, notamment au niveau de la réduction des risques de troubles musculo squelettiques.

« Parallèlement, nous assurons à nos clients que nos produits s'inscrivent pleinement dans la bonne démarche environnementale. A titre d'exemple, nous commercialisons un gel de contact sous forme de seringue permettant l'adhérence du capteur de pluie sur le pare-brise. Le conditionnement marché de ce gel est de 4 ml, ce qui se traduit généralement par une utilisation, pour une prestation, pour un déchet. Nous estimions donc qu'un effort devait être réalisé afin de proposer un conditionnement plus grand, en 12 ml, pour ainsi éviter le gaspillage et réduire du même coup la quantité de déchets. Il y a encore beaucoup d'efforts à réaliser sur cet aspect, et cela passe principalement par de l'information et de la sensibilisation » continue le dirigeant.

Fort de son expertise éprouvée et de son approche, VBSA multiplie aujourd'hui les efforts, à travers tout un ensemble de nouvelles gammes conçues pour : faciliter le quotidien de ses clients, réduire les risques de blessure, et ce tout en gagnant en productivité…







Bio express

- **1976 :** Création de la société BONNOT SA par Mr BONNOT
- **1977 :** Importateur d'une gamme anticorrosion destiné au marché automobile français
- **1984 :** Pionner de la réparation de pare-brise en France
- **1999 :** Cédric VIOLA rejoint l'entreprise en tant que technico-commercial
- **2000 :** Alberto VIOLA devient président de la société et BONNOT SA devient VBSA
- **2004 :** VBSA se lance dans une politique de développement à l'internationale
- **2005 :** Certification ISO 9001
- **2006 :** Lancement de notre site internet
- **2009 :** Distribue le premier système de réparation automatique sur le marché mondial
- **2011 :** Nouveau siège social situé à Cornimont sur un site de 12 000 m2 dont 6800 m 2 couverts
- **2015 :** Lancement de l'Ultrapose-Evolution, dispositif unique de remplacement de pare-brise avec opérateur unique, réduisant les risques de TMS, fabriqué en France par VBSA
- **2015 :** Lancement du Terminator, système de réparation pare-brise automatique fabriqué en France par VBSA
- **2016 :** VBSA fête ses 40 ans
- **2016 :** VBSA passe la barre des 10 000 personnes formées à ses techniques de réparation
- **2017 :** Cédric VIOLA prend la présidence de la société le 1er février 2017
- **2018 :** Passage à la nouvelle version ISO 9001 : 2015
- **2018 :** Référencement Datadock, permettant la prise en charge du budget de formation dans le cadre de la formation continue
- **2020 :** Lancement de notre nouveau site Internet
- **2021 :** Lancement du Terminator 2, Système de réparation de pare-brise automatique digital

Par Emma Garboud-Lorenzoni

Le Petit Béret : une boisson issue des plus grands cépages, qui ressemble à du vin bio, mais qui est garantie sans alcool ?



Le Petit Béret est une entreprise qui ouvre les vignobles les plus connus aux adeptes du sans alcool et située à Béziers. Il aura fallu 5 années de R&D à Dominique Laporte, qui compte parmi l'élite des meilleurs ouvriers de France, pour développer cette innovation technologique incroyable. Il construit tous les assemblages aromatiques pour proposer aux curieux une véritable alternative aux boissons alcoolisées. Expert reconnu de son domaine et référence mondiale (il fut notamment sommelier de palaces tels que l'hôtel Meurice à Paris, le Connaught et le Great Eastern Hotel à Londres avec Gordon Ramsay), il accompagne les maisons les plus prestigieuses.

En 2013, il rejoint l'équipe du Petit Béret pour mettre en avant les qualités organoleptiques de cépages tels que la Syrah, le Sauvignon et le Grenache Cinsault. Aux côtés des chercheurs et experts de l'INRA et du CTCPA, il a élaboré une formule naturelle unique pour révéler le meilleur du raisin et de la nature, sans alcool ni étapes de désalcoolisation, sans fermentation, sans conservateur et sans sulfites pour ne retenir que l'essentiel : le plaisir des vignobles du sud de la France. « Le Petit Béret est une révolution dans l'univers viticole : trouver un équilibre aromatique et sensoriel rendant hommage aux cépages de notre région sans alcool 0.0% et sans fermentation »

Des vins qui pétillent, des rosés, des rouges, des blancs et même des produits qui ressemblent à de la bière ou à de la tequila ? Découvrez l'ensemble des produits créés par Le Petit Béret en ligne www.lepetitberet.com



Bokashi : le compost de bureau version japonaise

Révolution pour les adeptes urbains du tri des déchets, et notamment des bio-déchets, la technique japonaise du bokashi permet de valoriser les déchets organiques (peaux de banane, épluchures de légumes, têtes de poisson, croutes de fromage, etc.) d'une famille de 4 personnes. Les déchets au bureau étant moins importants, vous jugerez selon que vous cuisinez sur place ou que vous jetez seulement les déchets alimentaires de vos lunchs box. Ici zéro complication. Avec ce kit tout est intégré pour démarrer : seau intérieur et extérieur, couvercle, activateur de matière organique, cuillère graduée… Vous n'aurez qu'à déposer, au fil de vos expériences culinaires et de vos pauses déjeuners, vos déchets organiques dans le seau, les recouvrir de matière organique en poudre, et fermer. Il ne restera alors qu'à alimenter vos plantes vertes d'un engrais naturel gratuit liquide, le jus de compost, en même temps que vous vous féliciterez de l'allègement de votre impact carbone, par la réduction du poids de vos déchets. Vous êtes fantastique !

A partir de 83,00€ chez www.monpetitcoinvert.com











Bob, le lave-vaisselle ultra-design à emmener partout !



A peine plus grand qu'un micro-ondes, il se pose à côté de l'évier et pèse tout juste 10kg. Bob, c'est le lave-vaisselle miniature Made in Vendée ! Avec ses cycles de 20min pour laver la vaisselle du quotidien, Bob est même équipé d'une fonction ultra-violets pour tuer les bactéries des clefs, portefeuilles, masques… Au bureau près de la machine à café, ou dans un coin de son coffre pour partir en weekend, il séduit à tous les coups. Pour en savoir plus sur l'extraordinaire aventure industrielle de la startup à l'origine de Bob : www.daan.tech. A partir de 290,00€









Le gilet airbag : en deux-roues et protégé

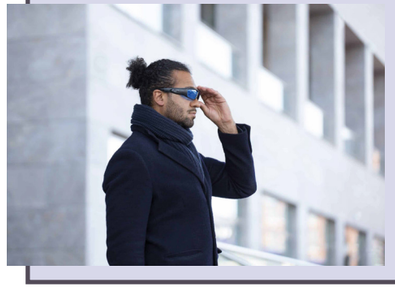
Protection la plus aboutie pour tout conducteur de deux-roues, le gilet air-bag s'enfile sur une veste renforcée ou un blouson classique. Il absorbe les chocs en cas de chute et de collision. Dans ses revers se trouve une cartoche de C02 qui se gongle instantanément en cas de choc ou d'accident. Notre préféré et celui que les motards encensent c'est l'Ixon IX-AIRBAG U03 qui a été développé avec des pilotes Ixon MotoGP™ et expérimenté par 500 motards à travers toute l'Europe avant d'être commercialisé. Disponible chez www.motoblouz.com Prix 399,99€

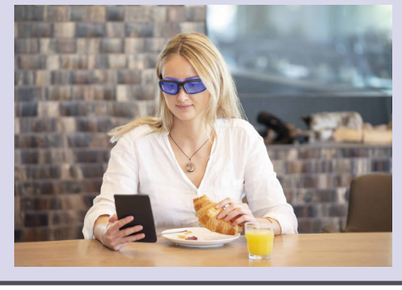


Les lunettes bleues : le secret des olympiens

Pendant des décennies les scientifiques à l'origine du projet ont cherché à réinventer la lumière bleutée du matin dont nos vies citadines ultra occupées nous ont privée. La technologie utilisée par Propeaq pour ses verres a été brevetée. Résultat, en chaussant la paire 30 minutes par jour, l'effet est garanti. Une demie-heure de lumière bleue active quotidienne est suffisante pour retrouver une nouvelle énergie et influencer le rythme entre la veille et le sommeil. Les sportifs de haut niveau le savent, ces lunettes contribuent à limiter les effets du décalage horaire lors de compétitions lointaines, contribuent à concentrer l'énergie lors des entrainements ou de la compétition. Mieux, alors qu'en automne les jours rétrécissent, les lunettes Propeaq amenuisent les effets du blues hivernal. Prix : 199,00€. Plus d'infos : ww.propeaq.com



































Immobilier

Victaulic	p. 28
URBAVAR	p. 30
Terranota	p. 32
LES EXPERTS DU NEUF	p. 34
Histoire & Patrimoine	p. 36
PEGC	p. 38

BPI France

Advanced BioDesign	p. 50
GenoScreen	p. 52
Qiova	p. 54
PREDILIFE	p. 56
DrData	p. 58
Brenus Pharma	p. 60
Ingecentre Group	p. 62
Linkinnov	p. 64
Arpilabe	p. 66
QUBIT PHARMACEUTICALS	p. 68
INEON BIOTECH	p. 70

Technologie

ArmadAI	p. 78
PLANET Bourgogne	p. 80
Ordiges	p. 82
Maitricks	p. 84
UPSWING ENGINEERING	p. 86
SOLUMATIC	p. 88
Keyyo	p. 90
EBRC	p. 92
France Immersive Learning	p. 94
Tema Solutions	p. 96
SentinelOne	p. 98
Mphasis	p. 100

Environnement

France Solar	p. 108
Thermador Groupe	p. 110
Ckdev	p. 112
ALYCE	p. 114
EcoGreenEnergy	p. 116
Pellenc ST	p. 118
Mr Jardinage	p. 120

Industrie

ANDINE Groupe	p. 128
Groupe Laguerre	p. 130
Imprimerie BARON & FILS	p. 132
CMS AUTOMATISME	p. 134
TRUMPF	p. 136
SECURIGAZ	p. 138
VIASTORE SYSTEMS	p. 140
GT Logistics	p. 142
BERT&YOU	p. 144
EXEIS Conseil	p. 146
SIMCO CONSULTING	p. 148
Groupe FILPACK	p. 150

Juridique

KeepIP	p. 158
Le 16 LAW	p. 160
Galia Partners	p. 162
d'IXAS Conseil	p. 163
IPON GLOBAL	p. 164
Novagraaf	p. 166
Dennemeyer	p. 168

Conseil

Expert-comptable

Groupe DEC	p. 176
ECOGEF	p. 178
Postee	p. 180
OSS 360	p. 182
Integral Experts	p. 184

Finance

Wine Objectives	p. 190
Napoleon Group	p. 192
Cofidis	p. 194
Private Corner	p. 196
FI Group	p. 198
Horizon Asset Management	p. 200

RH

Silent Space	p. 212
Alassca Conseil	p. 124
GreenReso	p. 216
HappyPal	p. 218
Julie & Floriant	p. 220
Cubiks	p. 222
Association Envergure	p. 224

Affaires à suivre

Paris Fashion Shops	p. 230
OCF	p. 232
Foodles	p. 234
Les Menus Services	p. 236
TURBOSELF	p. 238
Radiant Media Player	p. 240
LE NETWORKER	p. 242
Acolad	p. 244

Roue libre

FAME	p. 248
VBSA	p. 250













Informations Entreprise

Depuis 1980

Une autre lecture de l'économie

Trimestriel - En kiosque 5,80€

Disponible sur App Store

Consultez nos 4 derniers numéros en téléchargeant gratuitement notre application sur iPad, iPhone et Androïd

Découvrez notre nouveau site www.info-entreprise.com
avec sa nouvelle boutique en ligne !



Retrouvez-nous sur lekiosk.com , journaux.fr , toutabo.com , et sur l'application Pressreader.

Leader de la presse B to B depuis 40 ans ! Magazine destiné aux dirigeants.

Bénéficiez de tarifs avantageux sur notre site en téléchargeant nos numéros en ligne.

4n° = 22 € • 8n° = 42 € • 12n° =

Par e-mail : magazine@info-entreprise.com

OUI, je m'abonne à Informations Entreprise au format papier

Je règle par :
Chèque bancaire ou postal à l'ordre d'Informations Entreprise
Nom :
Prénom :
Adresse :

Code postal : _ _ _ _ _ Ville :
e-mail :

Formulaire d'abonnement à retourner avec votre règlement à :
Publimag - 3 rue Castéja - 92100 Boulogne-Billancourt



RENTABILISEZ
votre toiture : facture énergétique allégée + revenus additionnels

GARANTISSEZ
la sécurité et l'assurabilité de votre toiture-terrasse

RÉDUISEZ
votre empreinte environnementale et **optimisez** votre performance extra-financière

Depuis plus de 10 ans, nous nous engageons pour un bâtiment plus durable et responsable. Nos solutions photovoltaïques en toitures terrasses combinent matériaux de qualité, pose par des experts, extension de garantie 20 ans, respect de la réglementation incendie et des normes constructives (avis techniques etc.). Nous accompagnons les maîtres d'ouvrage, avec le soutien du groupe SOPREMA, dans la mise en place de procédés complets, assurables et conformes à l'ensemble des exigences réglementaires. **Pour une toiture plus performante et un bâtiment valorisé aujourd'hui et demain.**

soprasolar.com

SOPRASOLAR
BY SOPREMA

AURIOL MASQUES

AHG MEDICAL

Gamme de produits « AURIOL MASQUES »



- ✓ Masques chirurgicaux (enfant/adulte) & FFP2
- ✓ **Packaging personnalisable**
- ✓ **Variété** de **produits** & **couleurs**
- ✓ **Conditionnement** : Boîte de 50 masques
- ✓ Tissu **inodore, doux et délicat**
- ✓ **Masques hypoallergéniques**, **sans fibre de verre** et **sans latex.**
- ✓ **Confort** de l'attache et barrette nasale **à mémoire de forme** longue durée.

Garantie d'approvisionnement d'AHG MEDICAL

- ✓ **Production mensuelle** : **30 millions** de Masques Chirurgicaux et **5 millions** de Masques FFP2
- ✓ Possibilité de **réserver un stock** de sécurité
- ✓ **Livraison « Just in time »** à vos entrepôts.
- ✓ **Délais** de livraison : **72h (France continentale).**
- ✓ **Intégration verticale** : **production de nos propres matières premières** (meltblown, élastiques, barrette nasale) courant 2021-2022 → **Objectif** : **réduction d'intermédiaires**, **garantie des approvisionnements** et de la **stabilité des prix.**

Assurance qualité produit « AURIOL MASQUES »

- ✓ **Label Origine France Garantie** : **80% du prix de revient** du **masque AURIOL** est **Français**
- ✓ **ISO13485** : **Système de management Qualité robuste** (traçabilité, délais, conformité, SAV) Garantit que **les exigences réglementaires** sont correctement **appliquées** et **respectées (EN14683+AC 2019 & EN149+AC)**

Démarche RSE – Innovation

Création de richesses pour **réinvestir** dans **l'Innovation** et le **Sociétal** :

- ✓ Fabrication de **nos matières premières.**
- ✓ **Circuit court.**
- ✓ **Diminution de l'Impact Carbone** (Réduction du volume de déchets matière ; Colisages responsables **recyclés** et **biodégradables**).
- ✓ **Solutions de recyclage** de nos produits

ISO 13485:2016

La FRENCH FAB

ORIGINE FRANCE GARANTIE

AFNOR Cert 87828

Conditions

- ✓ Paiement **30 jours**
- ✓ Paiement en **euros** (€)
- ✓ Frais de port **offerts**

*France continentale

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA RELANCE

https://auriol-masques.fr

IXEMELIS

Solutions Microsoft Dynamics 365



Des experts **100%** Dynamics

CRM & BUSINESS APPS

Améliorez votre relation client et optimisez vos processus métiers

Audit - Conseil - Suivi Implémentation Accompagnement

tout au long de votre projet

ScoreFact CUSTOMER SATISFACTION

CERTIFIED 2021

IXEMELIS - MICROSOFT DYNAMICS CRM

01 74 61 20 76
contact@ixemelis.fr
www.ixemelis.fr

Microsoft Gold Partner



Conception : atelierdesignes.fr - Crédits photos : Shutterstock

MOBILITY | CONNECTED DATA | ANALYTICS SUR COPPERNIC.FR

Spécialiste des solutions mobiles professionnelles et de la collecte de données sur le terrain pour le contrôle, la sécurité et la traçabilité des biens et des personnes, Coppernic donne le pouvoir aux travailleurs nomades grâce à des produits particulièrement adaptés aux usages terrain. Véritable intégrateur-expert, Coppernic propose à ses clients, des solutions technologiques globales combinant Hardware, Software et Gestion des données collectées grâce à une grande maîtrise des technologies RFID, IOT et biométriques.

COPPERNIC

MOBILITY ▮ CONNECTED DATA ▮ ANALYTICS