Informations Entreprise

Informations Entreprise

Une autre lecture de l'économie

n°177

Immobilier
La ville du futur durable & smart

Technologie & qualité de vie
Cap sur la mobilité, la sécurité et la sobriété

BPI
Aides aux entreprises

Finance
Les clés pour épargner et investir

Nos zooms sur les entreprises à suivre...

Stratégie
Satisfaire ses clients en temps de crise

Maxime Saada
Président du Groupe CANAL+

CANAL+
Sa révolution digitale avec MyCanal

Trimestriel janvier / avril 2020. France 5,80€, Belgique/Luxembourg 6,50€, Suisse 10CHF, DOM 7,80€, Zone CFA : 3880CFA, Canada : 8,95$ Can

L 14385 - 177 - F: 5,80 € - RD

CG FINANCE

Finance Ethique et Transparente

CG Finance, société de conseil en gestion de patrimoine indépendante

Une approche globale pour structurer et gérer au mieux votre patrimoine privé et professionnel.



Ensemble faisons vivre votre patrimoine

+33 (0)4.22.13.16.06 - contact@cgfinance.fr - www.cgfinance.fr

CG FINANCE SOPHIA ANTIPOLIS - NANTES - NEW YORK - MIAMI

CG FINANCE – SARL au capital de 10.193 € – 630 route des Dolines - Ophira 2 - 06560 VALBONNE SOPHIA-ANTIPOLIS – RCS de GRASSE : 800 475 964. Enregistré à l'ORIAS sous le n° 14003246 en qualité de : Courtier en Assurance – Conseiller en investissements financiers adhérent de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers – Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement en qualité de mandataire non exclusif – Garantie financière de MMA IARD, 14 Bd Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans CEDEX 9

RESTEZ EN POLE POSITION
AVEC IRIIS



IRIIS est un outil puissant permettant l'interopérabilité entre les différents Systèmes d'information de votre entreprise. Collectez, exploitez et diffusez les données provenant de n'importe quelles sources de données (logiciels ou technologies comme les objets connectés ou robots). Grâce à cette solution, gagnez en agilité, automatisez et maîtrisez vos processus métiers grâce une vision complète de vos données collectées.

Ayez une longueur d'avance avec IRIIS !

WIIO

VOTRE FUTUR EST NOTRE QUOTIDIEN

Découvrez la solution IRIIS sur www.wiio.fr



Dedalus

LA VIE PASSE PAR NOS SOLUTIONS

Fondé à Florence en 1982, Dedalus est le leader européen des logiciels de santé et l'un des plus importants au niveau mondial. Depuis 2016, le groupe Dedalus accélère sa stratégie d'expansion. Fort d'une démarche de croissance structurelle, Dedalus répond aux attentes importantes des établissements de santé publics et privés quant à la nécessaire rationalisation et transformation de leurs Systèmes Informatiques de santé. Dedalus affirme aujourd'hui sa position de leader sur le marché de l'informatique hospitalière (HCIS) et du diagnostic (DIS) en France, en Italie, en Allemagne avec une forte empreinte en Autriche, Suisse, Espagne, Belgique, Chine, Brésil et sur plusieurs sites en Amérique latine, au Moyen-Orient et en Afrique, avec une présence dans plus de 40 pays.

+3600
collaborateurs dans le monde

+1200
collaborateurs en R&D

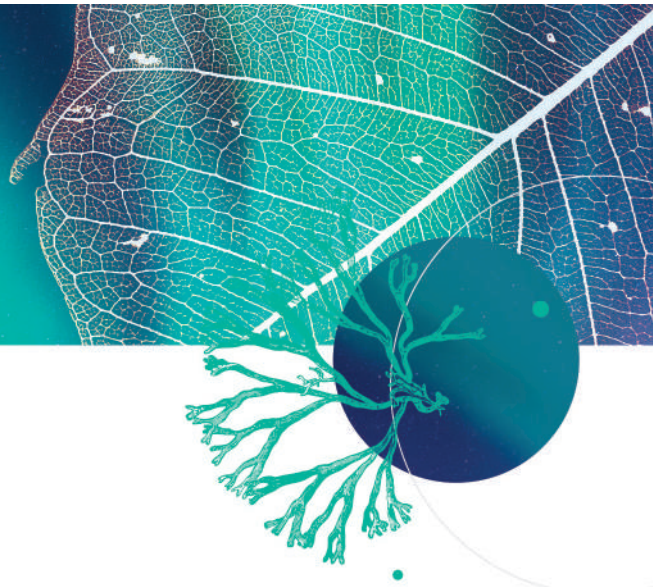
+5000
établissements de santé accompagnés

+5000
laboratoires accompagnés

dedalus-france.fr

Dedalus
HEALTHCARE SYSTEMS GROUP

rni BEYOND COMPLIANCE*



RNI ÉVOLUE AVEC VOUS DEPUIS TOUJOURS...

Après 15 ans d'analyse et de strategie réglementaires, d'expertise scientifique et de développement de produits de santé, il est temps pour RNI de changer d'identité pour refléter l'étendue et la complémentarité de notre expertise en Europe et à l'international.

Notre objectif est toujours le même : réfléchir au-delà de la simple conformité réglementaire, aborder vos développements et vos projets de manière moderne, intelligente et stratégique.

Dans cette évolution constante, nous sommes impatients de continuer à travailler avec vous ou de faire votre connaissance, partout à travers le monde !

SANTÉ

NUTRITION

BEAUTÉ

STRATÉGIE ET EXPERTISE EN AFFAIRES RÈGLEMENTAIRES, SCIENTIFIQUES ET TOXICOLOGIQUES

Pour vous conseiller et vous garantir le développement, la conformité et la mise sur le marché de vos produits de nutrition, de santé et de beauté.

EXPERTISE INTERNATIONALE

Pour vous guider dans vos projets d'expansion à l'international et garantir la circulation de vos produits en toute liberté.

AUDITS ET FORMATIONS

Pour vous orienter et effectuer les audits qualité dans le respect des normes. Former vos collaborateurs aux bases techniques des Affaires Règlementaires.

FUSION ET ACQUISITION

Pour vous accompagner lors de chaque étape de fusion partenariale ou acquisition d'entreprise.

*au-delà de la conformité

OFFICE FRANCE
2 rue de Bel Air
49000 Angers
+33 01 41 87 00 91
–
rni-conseil.com

OFFICE UK
33 Beauchamp place
London SW3 1NU
+44 7899035907
–
rni-consuting.co.uk

OFFICE USA
822 North A1A Highway Suite 310
Ponte Vedra Beach - FI 32082
+1 888 407 5668
–
rni-consuting.com

rni

CONTACTEZ-NOUS,
DANS LE MONDE ENTIER



MyDAD

Direction Administrative Digitale

Monitoring d'indicateurs RSE

Coopérative de transformation digitale pour la responsabilité sociétale des entreprises

CLUB4RSE

www.club4rse.fr

OSMONY

Labellisation RSE

MyDAD Direction Administrative Digitale 4.0

www.mydad.fr

Lettershop®

Renforcez votre image de marque dans vos locaux.



Votre logo en PVC - A partir de 106 €



Votre logo en Bois - A partir de 106 €



Votre logo en Végétal - A partir de 134 €



Votre logo en Plexy - A partir de 50 €



Votre logo en Métal - A partir de 80 €



Votre logo en Polystyrene - A partir de 106 €

Votre logo en relief dans des matières sympas !

www.lettershop.fr

made in with love

Image Preview 3D offerte avant commande - Délai court - Pose simple et rapide - Livraison gratuite - Tel 01 86 96 99 62

access
credits pro

CrediPro
Le courtier des pros

ACCESS CREDITS PRO ET CREDIPRO FUSIONNENT, POUR DONNER NAISSANCE AU LEADER DU COURTAGE EN FINANCEMENT AUX ENTREPRISES


Arkopharma
LABORATOIRES
40 ANS DE SANTÉ NATURELLE
ARKOROYAL®
GELÉE ROYALE PREMIUM
2 FOIS
PLUS RÉSISTANT
FACE À L'HIVER.*
GELÉE ROYALE
DE QUALITÉ SUPÉRIEURE
SANS INGRÉDIENT CHIMIQUE
90 % DE SATISFACTION**
N°1
DES VENTES(1)
Arkopharma
LABORATOIRES
ARKOROYAL®
DYNERGIE
GELÉE ROYALE PREMIUM
APICULTURE RESPONSABLE*
FORTIFIANT
ET STIMULANT
SANS CONSERVATEUR NI INGRÉDIENT CHIMIQUE
FABRIQUÉ EN FRANCE
Complément alimentaire fabriqué en France
ArkoClub
Rejoignez notre programme fidélité - www.arkoclub.fr
*Grâce au Ginseng aux propriétés fortifiantes et stimulantes. Concerne uniquement la référence Arkoroyal Dynergie.
Source : test d'usage réalisé sur 176 personnes ayant pris 1 capsule d'Arkoroyal 500 mg pendant 20 jours, dosage en gelée royale identique à celui contenu dans Arkoroyal Dynergie. Mars 2018.
**Taux de satisfaction mesuré lors du test d'usage réalisé sur 123 personnes ayant pris 1 capsule d'ARKOROYAL 500 mg pendant 3 mois. Mars 2018.
(1) Source : IQVIA -Marché des compléments alimentaires toniques (Forme Orale Liquide Ordinaire) en pharmacie en France CMA août 2019 - en volume et valeur - données Issues des bases de données IQVIA - Pharmatrend PharmaOn
Disponible dans votre pharmacie
35316-illustration: MiXarty

POUR VOTRE SANTÉ, PRATIQUEZ UNE ACTIVITÉ PHYSIQUE RÉGULIÈRE. WWW.MANGERBOUGER.FR

Connectez-vous...

...à notre station de dilution de produits.



Découvrez le programme Wi-Etik

Une **solution d'hygiène** et de **désinfection** connectée, respectueuse de l'environnement.

Plus d'infos : www.wi-etik.com

Notre éco-score en direct* :

83465 €	18002 Kg	3154 Kg	4992 Kg
Economies réalisées	Baisse des charges transportées	Réduction des déchets plastiques	Réduction du bilan carbone (CO2)

*En date du 06/11/2020

Adelya
Terre d'Hygiène
www.adelya.net



Nos experts Or Investissement sont à votre écoute pour vous conseiller et vous accompagner.

Pour **sécuriser votre épargne**, optez pour l'or physique. Son cours fonctionnant à l'inverse des autres placements, l'or vous permettra d'**équilibrer vos investissements**. Il n'y a **aucune fiscalité à l'achat et à la détention** et sa fiscalité à la revente est complètement nulle après 22 ans de détention. Sa transmission est simple et sans frais.

Or en Cash est le 1er réseau français d'achat et de vente d'or. Nos experts vous conseilleront pour vous accompagner au mieux pour votre investissement. Pièces ou lingot d'or ou d'argent, les manières d'acheter de l'or sont multiples. Choisissez votre investissement en fonction de vos besoins et de votre budget.

Investissez en ligne sur **www.orencash.fr**





Plus de 100 agences dans toute la France

OR EN CA$H
LA SEULE VALEUR SÛRE

orencash.fr

#ready4digital

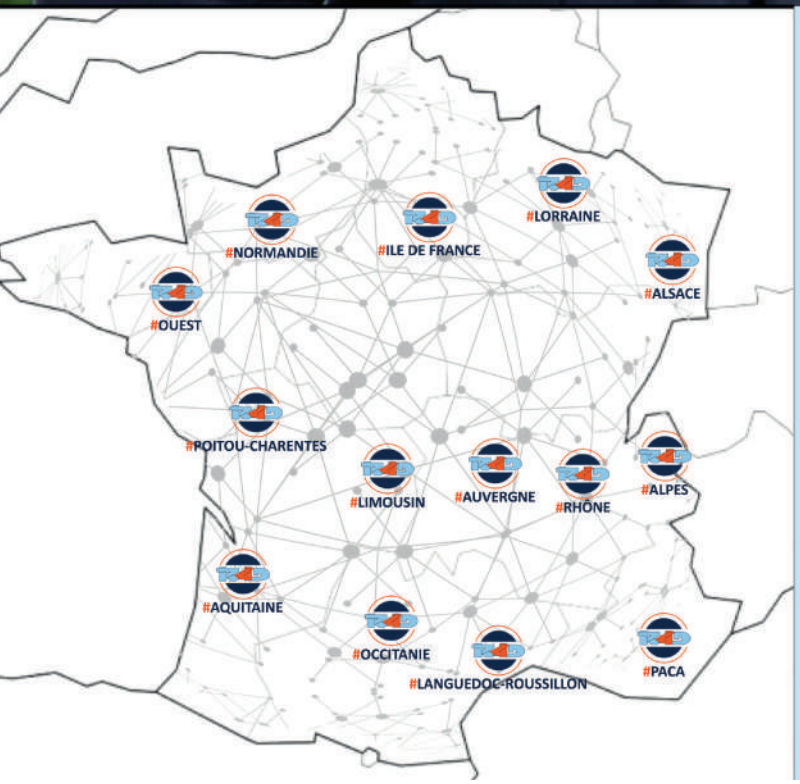


"Aujourd'hui le digital est un véritable **facteur de rentabilité** d'enteprise.

IL est important et nécessaire de **moderniser** son outil de travail, son outil de gestion administrative, rendre son site internet plus performant, améliorer les échanges avec ses collaborateurs, contrôler la DATA et sécuriser ses données ...

Nous pouvons trouver **ensemble** les solutions digitales pour améliorer la **croissance** de votre entreprise."

Philippe Weppe, Président et fondateur



Ready4Digital

Le partenaire privilégié en digitalisation d'entreprise, présent dans votre région.

Contactez-nous :
contact@ready4digital.com
+33 6 34 53 24 64
www.ready4digital.com

Informations Entreprise

INFORMATIONS ENTREPRISE
est édité par la Société PUBLIMAG,
SARL au capital de 104 000 €
22, rue Jasmin 75016 Paris
Tél. : 01 44 30 24 60 - Fax : 01 44 30 24 61
E-mail : info@info-entreprise.com
Date de création : mars 1980
Commission Paritaire : n° 0621T88182
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 :
Sylvie Lancrenon (photo couverture)
Ivan Franchet (photo édito Lucie Brasseur)
Maphotoportrait.fr (photo édito Philippe Boukobza)

Ont participé à ce numéro :
Marie Alcantara / Juliette Chapelier / Marc Delvingt
Norbert Grison / Joëlle Cambonie / Christelle Eremian
Lucas Catino / Emmanuel Bringuier

PUBLICITÉ
Publimag
22, rue Jasmin
75016 PARIS
Tél. : 01 44 30 24 60

ARPP
autorité de
régulation professionnelle
de la publicité

ABONNEMENTS
Cinthia Galindo : 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 :
22, rue Jasmin 75 016 Paris
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

REGARD



Il y a des 1er janvier que l'on semble attendre depuis des mois...

L'an dernier, à la même période, nous, dirigeants d'entreprises, étions inquiets par l'ombre menaçante d'un lointain virus chinois, nos mouvements sociaux avaient compliqué la période précédant la trêve des confiseurs mais jamais nous n'aurions imaginé vivre l'année 2020 qui a été la nôtre.

Pertes massives de chiffres d'affaires, chômage partiel ou licenciements de nos équipes, investissements colossaux en outils digitaux pour survivre à la crise... et des milliers de morts, des centaines de milliers de malades plus tard, nous nous réveillons, comme si l'aube levait son voile sur un matin rose comme l'espoir. Vive la nouvelle année !

A l'heure qu'il est, de nombreuses entreprises gardent rideau baissé et nul ne peut prédire l'avenir quant aux perspectives économiques auxquelles nous Pouvons peut-être prétendre. Si définir des objectifs chiffrés reste indispensable pour ajuster la voilure des charges, il faut raison garder, ne pas laisser la folie de l'année passée nous épuiser et nous rappeler que prudence n'a de sens que dans l'agilité. Il y a des années qui ressemblent à des victoires, d'autres qui nous font grandir, alors faisons-nous confiance et profitons de chaque instant. Parce qu'il n'est de plus précieux présent que celui qu'on se construit. Tres belle année 2021 à tous.

PHILIPPE BOUKOBZA,
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
LUCIE BRASSEUR,
RÉDACTRICE EN CHEF

CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

UNE GESTION PÉDAGOGIQUE ET DIGITALE

Fondée en novembre 2009, la société **Haskell Patrimoine Conseil** affiche une ambition claire et sans détour : conseiller au niveau juridique, financier et fiscal l'ensemble de ses clients afin de proposer une réelle alternative aux banques privées de réseau et aux banques de gestion de fortune. En somme, offrir un accompagnement global et sur-mesure, qui s'inscrive dans le temps



HASKELL PATRIMOINE CONSEIL
Faites du temps votre allié

152 Boulevard Haussmann - 75008 Paris
Tel. : 01 42 89 80 71

Suivez nous

www.haskellpatrimoine.fr

Sommaire

En aparté 20

CANAL+
sa révolution digitale avec MyCanal
Rencontre avec Maxime SAADA, président du Groupe CANAL+





Entreprendre 24

Pauline Laigneau, entrepreneur, influenceuse et mentor en leadership

Finance 28
Crise sanitaire

BPI au secours des entreprises



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.

ALTERNA VISIO



Démonstration gratuite

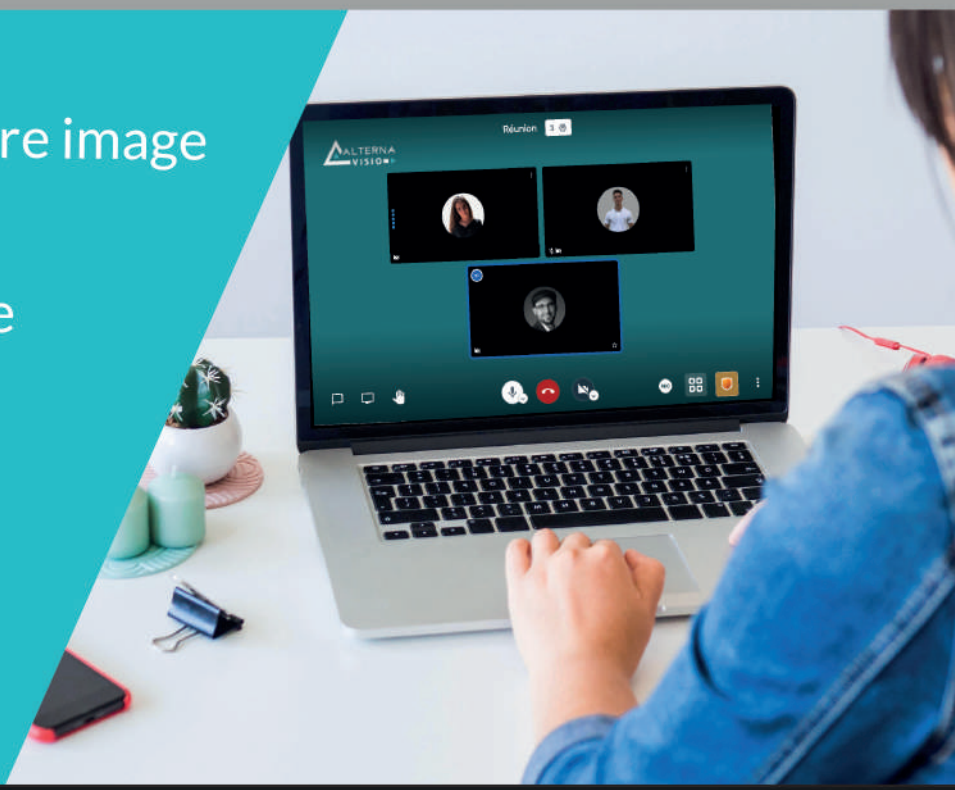
Me scanner c'est m'adopter !

Identifiants : demo / demo

https://demo.alternavisio.com/Info-Entreprise

Découvrez VOTRE service de visioconférence

- Personnalisé à votre image
- Hébergé en France
- Système sécurisé
- Conforme RGPD



Concepteur de solutions connectées adaptées à votre besoin

ALTERNA DOM

visio@alternadom.com

Contactez-nous
07 68 71 69 36

Suivez-nous !

Sommaire





Finance 72
Investir
12 clefs pour investir
son argent sereinement

Stratégie 88
Réorienter sa stratégie sur la satisfaction client en améliorant et en digitalisant ses process avec BEST DRIVE





Immobilier 134
Smart Building,
transition énergétique et sociétale - REVAME

Immobilier 98

• **Quel avenir pour l'immobilier neuf**

Interview de la présidente
de la fédération immobilière (FPI)
Madame Cuxac

LA SOLUTION D'EXPERTISE À DISTANCE N°1

INDUSTRIE 4.0

GUIDEZ VOS ÉQUIPES SUR LE TERRAIN SANS VOUS DÉPLACER ET RÉDUISEZ LES DÉLAIS DE TOUTES VOS OPÉRATIONS.

• EXPERTISE À DISTANCE • MAINTENANCE • DIAGNOSTIC D'URGENCE



RÉPAREZ N'IMPORTE QUEL ÉQUIPEMENT À TOUT MOMENT, SANS VOUS DÉPLACER.

Découvrez les lunettes connectées FLEXTHINGS
sur www.flexthings.fr

Sommaire



Technologie 178
Géo-datas, l'avenir est spatial





Affaires à suivre 186

Index 208
Entreprises à la une

Technologie 156
• Sobriété numérique, une démarche d'entreprise responsable
Coup de projecteur sur les recommandations du Cigref

MyCanal, l'actif stratégique majeur de la chaine



La mission de Maxime Saada : réveiller la singularité et la puissance de CANAL+ en opérant sa révolution digitale

© Sylvie Lancrenon

Créée en 1984 par Havas, la chaîne de télévision Canal Plus est une filiale du groupe Vivendi. Profondément attachée à son territoire national, engagée depuis ses premières heures aux côtés des talents de la culture, de la création, comme des acteurs des grandes compétitions sportives, la chaîne a investi massivement aux cours des dernières années dans le digital, au travers de son application MyCanal. Le 10 avril 2018, Vincent Bolloré qui était à la tête du groupe depuis 2015, annonce son départ. Il est remplacé par Maxime Saada jusqu'alors son adjoint. L'arrivée de l'homme d'affaires – également PDG de Dailymotion - va révolutionner la chaîne. S'il conserve la virgule sonore – tchi-tcha - à laquelle il semble très attaché, il va notamment annoncer la fin des Guignols de l'Info, en même temps que renouveler son engagement envers le sport et le cinéma mais surtout, Il va faire basculer la chaine vers un service sans frontière de terminaux, sans complexe face aux plateformes de contenus en streaming américaines,… Parce que Maxime Saada est déterminé à faire de Canal Plus un acteur incontournable en France et sans doute dans le monde…

Dossier réalisé par Lucie Brasseur

Une chaine qui ne vivrait ni de redevances, ni de recettes publicitaires ? Une chaine qui retransmettrait les plus grands événements sportifs en même temps qu'une chaine à dominante culturelle ? C'était le pari fou, murmuré à l'oreille de François Mitterrand par ses ministres et son entourage dans les années 80. Vingt ans plus tard, au début des années 2000, la chaine connaissait ses dernières grandes heures de fin de millénaire : show business, fêtes démesurées, paillettes et champagne.

Pendant près de quatre décennies, Canal+ a fait rire la France, en installant son ton décalé – le ton Canal -, parfois grinçant, toujours impertinent. Canal+ semblait encore il y a dix ans indétrônable sur le foot et les grandes compétitions sportives. Jusqu'à ce que les géants Bein, puis RMC et SFR n'arrivent… Enfin, pour au moins deux générations déjà, Canal+ c'est le cinéma. Et la petite croix, l'équivalent de notre Lion de la Metro-Goldwyn Meyer.

Pourtant, début 2010, alors qu'internet a révolutionné notre accès aux contenus culturels, sportifs, éducatifs ou de divertissement, le déclin s'amorce. Les caisses de la chaine montrent leurs limites, le nombre d'abonnés se réduit comme peau de chagrin. Il faut rebondir – vite ! – ou se laisser mourir.

La génération Y, puis Z, embarque ses références culturelles et générationnelles dans sa poche. On ne grandit plus avec Les Nuls ou la Cité de la Peur mais avec Norman et Cyprien qui n'ont pas été repérés par Canal+ mais qui ont émergé sur Youtube. De nouvelles personnalités arrivent, on devient « influenceur », le nouveau nom des peoples, grâce au web. La télévision est-elle morte ? Quelle place pour la quatrième chaine du PAF ?

C'est dans ce contexte inédit dans l'histoire des médias, que Vincent Bolloré et Maxime Saada, prennent les rênes de la chaine. L'homme d'affaires, le patron de Vivendi, comme Maxime Saada son adjoint, ont le « contenu » dans le sang, le divertissement comme philosophie de vie et une vision claire de l'avenir. En 2015, les rachats de Dailymotion, puis en 2016 de Gameloft et encore d'Editis en 2018, donnent le ton.

40 ans après la création de la chaine, où en est-t-on ?

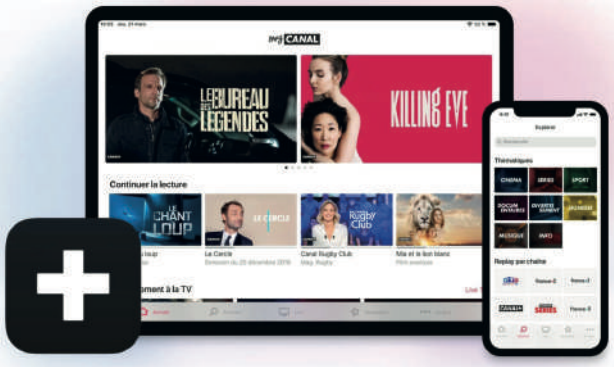
Présent dans 40 pays, comptant 20 millions d'utilisateurs abonnés dans le monde, dont 1,7 millions d'utilisateurs quotidiens de l'application MyCanal, pour 3 milliards d'euros investis chaque année dans le contenu et l'éditorial… L'avenir est en marche.
Devenu un « actif majeur du groupe », comme le rappelle Maxime Saada, désormais président du directeur du groupe Canal Plus, l'application MyCanal se voit dotée d'investissements à la hauteur de leurs ambitions : 100 millions d'euros sont consacrés annuellement au déploiement d'outils complémentaires, de fonctionnalités et d'intégrations à de nouveaux terminaux, et à la maintenance de l'outil. Présentée fin 2020 lors de la première conférence de presse du genre, c'est dire si l'application

MyCanal focalise tous les intérêts de l'équipe dirigeante de la chaine. Quand on interroge Maxime Saada, sur ce qui fait la différence ? Il sourit largement, comme si c'était évident, avant de répondre avec l'aplomb de ceux qui connaissent leur environnement concurrentiel autant que leurs équipes et savent où ils vont. « La création artistique est au cœur de Canal+. C'est sans doute ce qui fait le plus clairement la différence entre notre chaine et son environnement concurrentiel, je parle évidemment en premier lieu des plateformes américaines. Nous pensons notre stratégie en termes éditoriaux. De la techno et des algorithmes, il y en a bien sûr, mais nous avons fait le choix de ne pas tout confier à des algorithmes que nous ne maitriserions pas et que nos abonnés ne comprendraient pas. Gérald-Brice Viret, Directeur Général des antennes, et ses journalistes sont très impliqués sur le sujet. Notre point de vue, nos passions, nos convictions, nos valeurs, notre savoir-faire des contenus se traduit dans le produit que nous proposons à nos abonnés. Cette singularité se traduit également par notre ancrage géographique. Parce que nous ne sommes pas basés à Cupertino ou à Mountain View, mais que nous vivons et travaillons ici, en France, notre approche ne sera pas celle de nos concurrents. Par ailleurs, nous croyons aux vertus du direct, nous disposons de plus de deux cents chaines en live et nous continuons à en lancer. Enfin, Canal a une place centrale pour les communautés d'artistes français qui ont émergé via notre antenne. C'était vrai à la fin des années 2000, et ça l'est toujours aujourd'hui. Le dernier en date c'est Jonathan Cohen, avec la série la flamme qui a rencontré un gros succès sur Canal+. Nous suivons Jonathan depuis ses débuts. Il est d'abord apparu dans Mafiosa, puis dans Bloqués... Nous avons financé tous ses films, et compte tenu du succès rencontré, nous le suivons pour la deuxième saison de La Flamme. »

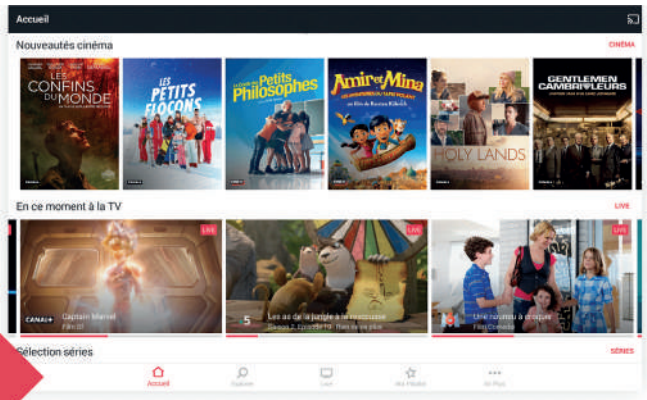
MyCanal : l'avenir s'écrit en digital

Quand on demande à l'entrepreneur des médias de présenter son arme secrète, il passe la parole à Frank Cadoret, Directeur Général, « MyCanal a été lancé il y a sept ans. Au départ c'était un service de second écran pour les abonnés, aujourd'hui l'outil n'a cessé d'évoluer avec succès, notamment parce que nous n'avons eu de cesse que d'innover de façon constante. À titre d'exemple, nous avons été les premiers à développer l'interactivité dans le sport avec le mode expert sur le live, nous avons aussi été les premiers à proposer un téléchargement des programmes pour une consommation sans connexion, dans le train ou dans l'avion. MyCanal est aujourd'hui l'application coup de cœur d'Apple et d'Android. Nous diffusions en agrégeant des contenus, désormais nous distribuons également des contenus d'autres applications comme Disney+ ou NetFlix. Je suis certain que nous avons beaucoup contribué à l'évolution des usages des téléspectateurs. La preuve, nous avons connu une croissance exponentielle ces dernières années.
Enfin, à l'heure de la multiplication des plateformes de contenus, ce que nous avons observé c'est que les Français sont un peu perdus, c'est pour cette raison que nous avons positionné MyCanal comme le point d'entrée unique pour tous les contenus. Et pour y parvenir, nous avons un atout dans notre



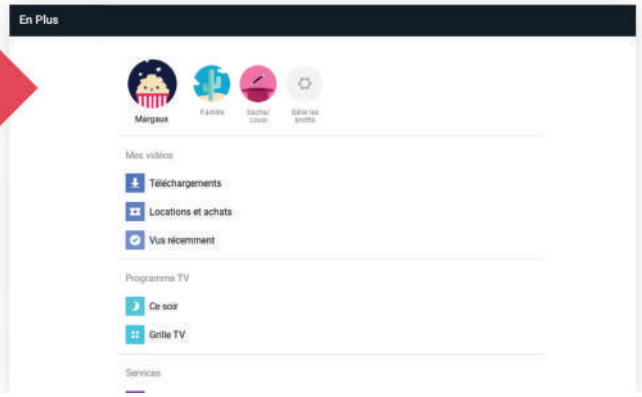






RETROUVEZ INSTANTANEMENT
vos programmes en LIVE, en REPLAY

SENTEZ-VOUS CHEZ VOUS
grâce aux profils personnalisés

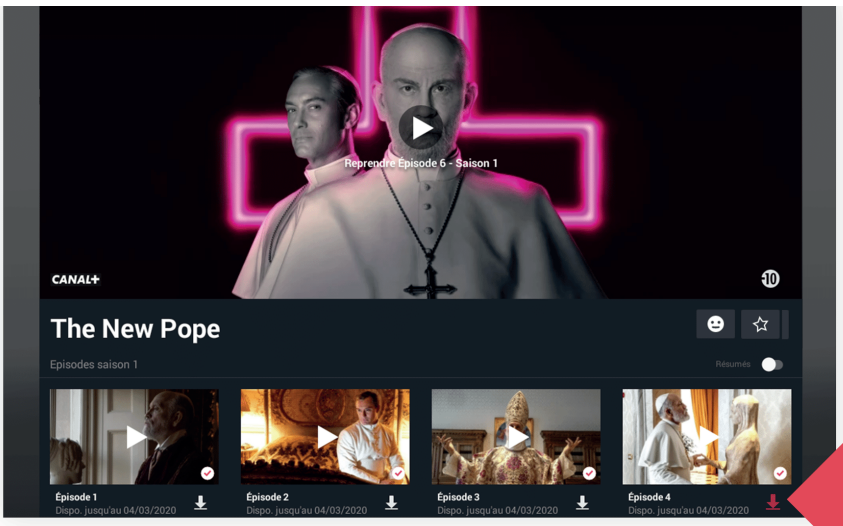


jeu : la profondeur inégalée de notre catalogue de contenus. 80% des nouveaux programmes de Tvod et de Svod du marché est disponible sur MyCanal. C'est colossal car cela représente jusqu'à 50.000 contenus différents disponibles à chaque instant sur la plateforme. Ainsi, chaque jour nous proposons mille nouveaux contenus disponibles dans la plateforme. Grâce à ce positionnement, MyCanal est devenu incontournable en France avec sa puissance d'usage. C'est plus de 20 millions de téléchargements chaque année – et ces chiffres doublent quasiment chaque année –, ce sont plus de deux millions de vues par jour sur l'OTT, et 15 millions d'utilisateurs uniques par mois. Mieux, la régularité de la consommation est claire, puisqu'un abonné utilisateur sur deux vient tous les deux jours. D'ailleurs, à l'automne, nous avons reçu le prix de la meilleure application pour un média et le prix de la meilleure plateforme digitale. »

À son tour, Pierre-Emmanuel Ferrand, Directeur du digital, explique le virage digital majeur que prend le Groupe avec l'application MyCanal. « Le premier virage que nous opérons c'est le déploiement de MyCanal sur les écrans TV de salons. Actuellement, l'application était disponible sur Apple et Android Tv, sur Smartphones et tablettes, PC et les dernières générations des box internet des opérateurs. Depuis des mois, nous co-construisons en continu avec nos utilisateurs pour adapter l'expérience OTT (ndlr : Over-the-top ou service par contournement, autrement dit OTT désigne les contenus proposés au moyen d'une connexion Internet directement sur l'écran TV) de MyCanal sur l'écran de télévision. Au total, treize millions de nouveaux devices (ndlr : terminaux) permettront de profiter dès début 2021 de MyCanal sur les écrans de TV. Parce que l'écran de TV a par essence un usage multi utilisateurs, cet élément nous pousse à davantage valoriser les profils des utilisateurs et ce, dès l'ouverture de la session. Cette nouvelle version de l'application permettra à chaque personne du foyer d'accéder à un accueil et à des contenus personnalisés. »

Enfin, Gérald-Brice Viret, Directeur Général des antennes, rappelle que l'expérience live fait partie intégrante de l'ADN de Canal Plus et qu'il est plus que jamais question de télévision en direct « 80% des abonnés utilisent le live sur le service MyCanal, ils jonglent donc naturellement entre le linéaire et le délinéaire. Parce que le live rassemble, que le direct reste un vecteur de rassemblement, surtout sur le sport ».

En somme, l'avenir chez Canal Plus semble fleurissant. Les résultats des chaines du groupe, comme CNews, ont enregistré des chiffres records d'audience en 2020. Certes le public en Confinement a disposé de davantage de temps pour regarder la TV, mais ce n'est pas tout. La stratégie adoptée par le directoire est payante : du live, du digital pour ne pas rompre l'expérience de consommation ni pour des raisons de réseaux, ni de mobilité, en accentuant ses engagements sur le fond, l'éditorial et les talents. Canal Plus a pris définitivement le virage du présent en empruntant les chemins du futur.



TELECHARGEZ
puis regardez vos vidéos



De la joaillerie en ligne au podcast : entreprendre est une histoire de passion

Pauline Laigneau : entrepreneure, influenceuse et mentore en leadership !

Il y a neuf ans, Pauline Laigneau a créé Gemmyo, la première joaillerie en ligne. Depuis deux ans, elle interviewe les personnalités du business les plus en vue dans son podcast Le Gratin disponible sur toutes les plateformes d'écoute (Itunes, Spotify, Google podcast. . .). Cheffe d'entreprise aguerrie, elle est aussi la première femme mentor en leadership. Suivie par 30k abonnés sur Instagram, et 70k abonnés sur LinkedIn elle compte parmi les figures emblématiques de l'entrepreneuriat en France. En 2019, elle a été élue quatrième Top Voices LinkedIn derrière Michel-Édouard Leclerc, Emmanuel Macron et Anne-Sophie Pic. Entre anecdotes, confessions et analyses de cas, chaque mois plus de 300 000 auditeurs écoutent ses conversations inspirantes avec des journalistes, des dirigeants de grandes entreprises, des sportifs de haut niveau ou encore des chefs de renommée internationale. Entre la manne inestimable de conseils et de retours d'expérience qu'elle a glanés depuis deux ans en réalisant son émission et sa propre expérience de dirigeante, elle a lancé ses formations en entrepreneuriat avec en ligne de mire l'angle thématique marketing de la plateforme de marque. Attention, rencontre éminemment inspirante.

Par Lucie Brasseur

Informations entreprise : Peut-on revenir sur les périodes-clefs de votre parcours ?

Pauline Laigneau : J'ai fondé Gemmyo en 2011 et le Gratin en 2018. Avant mon aventure entrepreneuriale j'étais étudiante, je voulais devenir prof d'anglais, après un échec cuisant à l'oral de l'ENA, je me suis lancée dans l'entrepreneuriat avec Gemmyo, la première marque de joaillerie personnalisée.

IE : Quels sont les meilleurs conseils que vous ayez reçus ?

PL : Ne jamais écouter les conseils des autres. Tout simplement parce que quand on entreprend on a une information limitée et il faut apprendre à prendre des décisions avec cette information limitée. Trop souvent on a tendance en tant que jeune entrepreneur à se reposer sur les conseils des autres. Mais leur expérience ne sera jamais la nôtre. Il faut éviter d'être paralysé par le fait d'avoir trop de conseils contradictoires.

IE : Y a-t-il eu quelqu'un - une personne ou une organisation - qui vous a particulièrement soutenue financièrement, intellectuellement, humainement… ?

PL : Mon mari et associé. Nos investisseurs historiques, et en particulier Justin Ziegler et François Rousseau qui nous soutiennent et croient en nous depuis nos débuts !

IE : Qu'est-ce qui un jour a fait basculer votre cheminement ? En somme, vous n'en seriez pas là si…

PL : Si je n'avais pas eu 2 à mon oral de l'ENA… Ça a vraiment été un déclic pour



moi et plus tard, je me suis rendue compte que le jury m'avait fait un cadeau en me donnant cette note, car ils avaient compris en 45 minutes d'oral à peine que je n'étais pas du tout à ma place, c'est ça qui a tout changé.

IE : Vous avez dû entendre souvent « ça ne va pas marcher… » qu'est-ce que vous répondez aux prophètes de malheur ?

PL : J'essaie d'éviter de les écouter. Je me qualifie d' « optimiste pragmatique ». Je crois que si on ne tente rien on ne réussit rien. Il est toujours plus facile de critiquer que de retrousser ses manches et de faire les choses…

IE : Vous dirigez une entreprise qui a bien grandi en près de 10 ans. Qu'est-ce qui un jour vous a fait basculer de Gemmyo au podcast ?

PL : L'envie d'apprendre et de transmettre. Avec Gemmyo j'avais la chance de rencontrer beaucoup de personnalités remarquables et j'avais envie de partager ces conversations passionnantes que j'avais avec eux. Le Gratin c'est l'occasion d'apprendre des réussites mais aussi des échecs de mes invités. C'est un formidable outil pour se questionner, se développer et devenir une meilleure version de soi-même. Chaque invité peut en quelque sorte devenir le mentor d'un auditeur à travers l'interview réalisée.

IE : Comment et pourquoi choisissez-vous les intervenants ?

PL : Les invités sont issus d'horizons très divers, je les choisis par leurs parcours atypiques et surtout des valeurs qu'ils peuvent transmettre. J'ai reçu des journalistes (Florence Servan-Schreiber, Harry Roselmack, Stéphane Soumier...), grands dirigeants (Alain-Dominique Perrin (Cartier), Augustin Paluel-Marmont (Michel & Augustin)...), sportifs de haut-niveau (Cédric Doumbé, Alexandra Recchia) ou encore des Chefs à la renommée mondiale (Christophe Michalak...). Je choisis un invité parce qu'il fait partie des meilleurs dans son domaine, d'où le nom du podcast.

IE : Quand vous créez Gemmyo, vous investissez le digital, pourquoi avoir ouvert des boutiques physiques depuis ? Le CA espéré vs les coûts… est-ce rentable d'abandonner sa casquette de pure player ?

PL : Après cinq ans d'existence, nous recevions de plus en plus de demandes de clients qui nous disaient ne pas se sentir prêts à passer commande d'un bijou en ligne. Nous avons voulu tester le physique avec une première boutique, d'abord éphémère puis que nous avons pérennisée. Le succès a été immédiat. Tout d'un coup, un flux de nouveaux clients nous est tombé littéralement dessus. Aujourd'hui nous avons quatre boutiques en France à Paris 6, 17, Lyon et Toulouse.



IE : Dans le premier épisode de votre formation Growth, vous parlez d'une plateforme de marque : peut-on en savoir plus ?

PL : Il faut s'inscrire à la formation ! En effet, la première formation GROWTH porte sur la plateforme de marque, un outil peu connu mais tellement essentiel pour avoir une stratégie marketing et une communication puissante. C'est la colonne vertébrale de votre marque, sa structure, la boussole qui va vous guider à prendre toutes vos décisions marketing et ainsi avoir la meilleure communication possible.

IE : Quand on lit la quantité d'activités qui vous occupent, on se demande si vous avez du temps pour dormir, rêver, lire… Où sont vos soupapes de déconnexion ?

PL : La vie d'un entrepreneur est une question d'équilibre, je trouve cet équilibre notamment avec mon mari qui est également co-fondateur de GEMMYO. Nous sommes très complémentaires. Concernant mes soupapes elles sont multiples : le sport, spécialement le running le matin, très tôt et également la lecture. Sans oublier que j'ai quand même une super équipe qui est entièrement dévouée que ce soit chez Gemmyo ou le Gratin.

IE : Quelle est la différence entre LeBootCamp et Growth ?

PL : Le Bootcamp est une formation en physique de cinq séances avec dix entrepreneurs, le but est de les former sur différents thèmes business afin de structurer leur activité et faire décoller leurs ventes.
Quant à Growth il s'agit d'une formation digitale. Elle est donc accessible à tout le monde et à un moindre coût que le Bootcamp. L'accompagnement reste toutefois très poussé avec un Workbook très détaillé. Mon équipe est extrêmement réactive et on peut les contacter à tout moment.

IE : Des entrepreneurs qui vous inspirent particulièrement ?

PL : Jacob Abbou (invité du Gratin), fondateur du Journal de l'auto et créateur du contrôle technique en

France. Une personnalité qui m'a profondément marquée et donné le goût d'entreprendre. Il m'a tout appris. À 75 ans il continue de créer des boîtes et a toujours les yeux qui pétillent lorsqu'il parle d'entrepreneuriat. J'adore cette énergie et cet amour du partage.

IE : Dans un communiqué de presse présentant le BootCamp, vous précisez que vous êtes la 1ère femme française mentor en leadership. Qu'est-ce qu'il faut lire implicitement sur le fait que vous accentuiez le genre ? C'est plus dur d'être une femme ? C'est un frein ? C'est un challenge ? C'est une force ?

PL : C'est une force. Aujourd'hui entreprendre quand on est une femme peut être difficile, tout autant d'ailleurs pour des questions concrètes de sexisme, mais aussi pour des raisons plus subjectives de manque de confiance en soi ou du fameux syndrome de l'imposteur. Si aujourd'hui par mon parcours de chef d'entreprise, mes connaissances et mes formations, je peux aider les entrepreneurs (femmes et hommes) à se développer, le pari sera réussi. Je suis une femme et je l'assume. Mais il n'y a pas d'intention derrière ces mots, c'est un simplement un fait et j'aimerais qu'on y accorde moins d'importance !

IE : Avec Growth vous parlez d'un format vidéo de formation. On sait que la mise en pratique est essentielle dans le processus d'acquisition. Est-ce qu'il y a des exercices pratiques ? Du mentoring ? Vous faites des retours live à vos stagiaires ?

PL : Oui tout à fait, avec GROWTH il n'y a pas de théorie, que de la pratique ! Mon idée avec GROWTH était de ne surtout pas tomber dans des cours théoriques comme on peut en avoir partout, chaque thème et abordé dans le but d'être appliqué sur un cas concret d'entreprise. De plus, ce qui marche très bien c'est l'interaction avec mon équipe. On reçoit énormément de questions des abonnés à GROWTH et mon équipe est toujours présente pour y répondre. Pour tous ceux qui ont soif de contenus supplémentaires gratuits il y a également mon compte Instagram @paulinelaigneau où je réalise énormément de contenus pour les entrepreneurs : live, vidéos courtes…
Et enfin si le besoin est plus porté sur un accompagnement personnalisé alors je conseille fortement le Bootcamp.

IE : C'est quoi un.e entrepreneur.e ?

PL : C'est quelqu'un qui se lance dans un projet qui le passionne et qui veut rendre concret une idée ou un projet qu'il a en tête. Entreprendre pour moi c'est avant tout l'idée de faire quelque chose de ses propres mains, de construire quelque chose qui nous appartient et qu'on est le seul à savoir faire, car c'est notre idée.

IE : Vous aimez rappeler que crise vient du grec « krinein » séparer. À ces entrepreneurs qui voient leurs charges quasi constantes sans perspective de CA en raison de la fermeture administrative de leur établissement peu avant la période la plus importante de l'année, qu'est-ce que vous voudriez dire ? Quels seraient les 10 commandements de l'entrepreneur confiné ?

1. Misez à fond sur le digital (si ce n'est pas déjà fait)
2. Gardez contact avec vos clients
3. Prenez du recul sur la situation et profitez-en pour travailler des sujets de fond et votre stratégie moyen/long terme
4. Créez du contenu pertinent et à forte valeur ajoutée
5. Prenez soin de vos collaborateurs… et de vous !

IE : Un restaurateur, un coiffeur ou un antiquaire… qui ne comprend rien au digital, vous lui dites quoi ?

PL : De se lancer ou de faire appel à une société externe qui pourra le conseiller et l'accompagner. Aujourd'hui le digital est indispensable pour faire connaître ses services, ses produits. Il faut quand même réaliser qu'on est arrivé à un moment unique dans l'histoire : chacun est aujourd'hui capable de créer et publier des contenus et de les diffuser parfois à des centaines de milliers de personnes ou plus…



et ce entièrement gratuitement. C'est absolument fou quand on y pense ! Si la personne en question n'aime pas internet et ne comprend rien aux réseaux sociaux parce qu'elle est âgée par exemple il faut qu'elle demande de l'aide à des pros du métier, de confiance, qui pourront l'aider soit à se former, soit à prendre la balle au bond !

IE : En cas de coup de blues, quel est votre leitmotiv ou citation « Yes we can » ?

PL : J'ai rarement le blues :D Je suis une grande optimiste par nature et j'aime voir la vie du bon côté en me rappelant la chance que la vie m'a donnée. J'aurai pu naître dans des conditions de pauvreté extrême, de maladie, sans famille. J'ai comme beaucoup d'Européens une chance inestimable d'être née exactement là où je suis née. Et je le sais. C'est pour cela que je veux saisir cette chance en travaillant sur des sujets qui me passionnent et qui je l'espère sont utiles.

IE : La cinquième vidéo de Growth est un « brand book » qu'entendez-vous par là ?

PL : Un brandbook est concrètement tout ce qui va répertorier et préciser l'identité de votre marque. Il est composé de différents éléments : logo, couleurs, police, ton de voix, musique. Bref, tout ce qui va faire que l'on va reconnaître votre marque n'importe ou à n'importe quel moment.

IE : Prête à publier un livre ?

PL : J'ai beaucoup de projets encore à venir ! Écrire oui, mais en tant que grande passionnée de littérature, il est difficile de se lancer. Un jour j'espère !

Tous ensemble pour soutenir les entreprises demain !

Quelles aides financières pour les entreprises impactées par la crise du Covid-19 ?



Engagés autour d'un objectif commun, à savoir la survie du tissu économique français, sous-entendu la lutte contre un risque majeur de paupérisation de la nation, la BPI en bras armé de l'État est intervenu comme fer de lance des stratégies de soutien à l'économie nationale dès le mois de mars 2020. Depuis, les différents acteurs et ministères ont élaboré des aides et des programmes spécifiques à l'aménagement des postes de travail, au maintien dans l'emploi des personnes en situation de handicap, à la numérisation des TPE, au soutien à l'export,… Chacun dans son champ de compétence accompagne les entreprises de France pour que le « monde d'après » ne rime pas avec tribunaux de commerce et extrême pauvreté. Décryptage.

Par Norbert Grison

© Adobe Stock



© Adobe Stock



© Adobe Stock

Depuis le début de la crise au printemps, l'État a mis à contribution sa Banque Publique d'Investissement pour soutenir l'activité des entreprises. La BPI a imaginé des solutions pour sécuriser l'activité et la trésorerie de celles qui ont été le plus impactées par le confinement, les difficultés d'accès à l'export, le recours massif au télétravail, les arrêts maladie des salariés en souffrance ou cas contact...
Au total, ce sont 300 millions d'euros de prêts que la BPI a garantis « Toutes les équipes sont mobilisées, à travers nos cinquante implantations régionales, pour soutenir les TPE et PME dans la crise qu'elles traversent à cause du Coronavirus. Le dispositif éprouvé de la garantie est une réponse d'impact massif, qui pourra les aider à passer ce cap difficile », a déclaré Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance au printemps.

Du côté de la BPI

Depuis le printemps, toutes les entreprises disposent d'un accès facilité en ligne pour demander l'octroi d'un prêt sans garantie sur une durée de 3 à 5 ans entre 10 000 et 10 millions d'euros pour les PME. Les ETI peuvent obtenir des prêts de plusieurs dizaines de millions d'euros, avec un différé important de remboursement.

Toutes les factures des entreprises peuvent être mobilisés pour ajouter un crédit de trésorerie de 30% du volume mobilisé.
L'appel des échéances en capital et intérêts de la majorité des financements octroyés par Bpifrance est suspendu depuis le 24 mars.
Enfin, le report des échéances fiscales et sociales et des remises d'impôts aux administrations et services concernés se fait sur simple demande.

Tous les acteurs mobilisés :

L'administration fiscale, les ministères du travail, de l'économie, de la transition énergétique mais aussi les Urssaf, les Agefiph, les Régions, les Banques de France, les organismes de médiation, l'AGIRC-ARRCO… accompagnent les entreprises et les salariés à l'aménagement des postes de travail, aux lignes de trésorerie, à la numérisation, au maintien dans l'emploi… Pour garantir qu'une fois le virus derrière nous, la France puisse se relever.

Retrouvez ci-après quelques exemples des aides mises en œuvre. Le réseau des experts-comptables est mobilisé pour accompagner tous les dirigeants selon les secteurs d'activité, l'ancrage territoriale, la taille de l'entreprise et la typologie de ses marchés pour actionner chaque levier en fonction du cas spécifique de l'entreprise concernée.

Enfin, depuis le mois de mars 2020, la BPI organise régulièrement des webinars pour aiguiller les entrepreneurs sur les aides disponibles. Les replay, accompagnés des supports de présentation et des réponses aux questions posées sont disponibles en ligne :

- Webinaire du 27 mars 2020 : Covid-19, comment faire face à la crise du coronavirus ?
- Webinaire du 3 avril 2020 : Covid-19, le point sur les mesures RH et sociales
- Webinaire du 10 avril 2020 : Covid-19, comment gérer la trésorerie de l'entreprise ?
- Webinaire du 30 avril 2020 : Comment relancer son activité après la crise ?
- Webinaire du 7 mai 2020 : Entrepreneurs, réagissez face aux difficultés : des solutions existent !
- Webinaire du 18 juin 2020: Reprendre une entreprise étape par étape
- Webinaire du 19 novembre 2020 : Entrepreneurs, quels aides et outils pour faire face au Covid-19 ?

Retrouvez l'intégralité des webinaires Bpifrance sur www.bpifrance-creation.fr/webinaires

QUELLES AIDES POUR LES ENTREPRISES IMPACTÉES PAR LA COVID-19 ?

PAR LE MINISTÈRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

- Renforcement du fonds de solidarité : les entreprises éligibles, quel que soit le cas de figure, pourront recevoir leur indemnisation en se déclarant, à partir de début décembre 2020, sur le site impots.gouv.fr
- Avance remboursable pour les PME n'ayant pas obtenu de PGE. La demande doit être faite auprès du comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI)
- Simplification de prêts directs de l'Etat (prêts participatifs) pour les entreprises de moins de 50 salariés qui n'ont pas obtenu de solution de financement satisfaisante auprès des réseaux bancaires
- Report des loyers et des factures d'eau, d'électricité et de gaz pour les entreprises éligibles à l'aide forfaitaire
- Octroi d'un crédit d'impôt pour le bailleur qui accepte de renoncer à au moins un loyer sur les mois d'octobre, novembre et décembre 2020 sous réserve de respecter certaines conditions
- Aide financière pour la numérisation des petites entreprises
- Accompagnement des artisans, commerçants et restaurateurs avec la plateforme Clique-mon-commerce.gouv.fr
- Aide dédiée aux structures de l'économie sociale et solidaire - ESS
- Signature d'une Charte avec les principaux bailleurs et fédérations de commerçants pour encadrer le report ou l'annulation des loyers
- Adaptation et simplification des marchés publics pour les entreprises impactées
- Aide psychologique pour les entrepreneurs en difficultés aigües en collaboration avec le dispositif Apesa et le soutien d'Harmonie Mutuelle, de CCI France et de CMA France.

PAR L'ADMINISTRATION FISCALE

- Report du paiement de la CFE d'un délai supplémentaire de 3 mois (initialement reporté du 15 juin au 15 décembre 2020) pour le secteur du tourisme
- Dégrèvement de la CFE 2020 à hauteur des 2/3 de la cotisation
- Possibilité d'opposition aux prélèvement SEPA ou d'en demander le remboursement
- Pour les travailleurs indépendants, la possibilité de moduler à tout moment le taux et les acomptes de prélèvement à la source
- Mise en oeuvre d'un plan de règlement des dettes fiscales (TPE et PME)

PAR LE RÉSEAU DES URSSAF

Renforcement de l'exonération de cotisations sociales pour les entreprises fermées administrativement ou relevant des secteurs les plus touchés
Report pour les employeurs du paiement des cotisations pour les échéances du 5 et 15 novembre
Suspension automatiques des prélèvements de cotisations sociales pour les travailleurs indépendants
Report de l'échéance du 25 novembre des cotisations de retraite complémentaire Agirc-Arrco
Aide financière exceptionnelle du CPSTI pour les travailleurs indépendants et micro-entrepreneurs
Possibilité de mettre en place un plan d'étalement de créances.

PAR LE MINISTÈRE DU TRAVAIL

- Maintien de l'emploi dans les entreprises par le dispositif de chômage partiel simplifié et renforcé
- Publication d'un document sous forme de questions-réponses à destination des entrepreneurs et des salariés
- Mise en ligne de plusieurs outils afin de faciliter la poursuite de l'activité en période de Covid-19
- Publication d'un protocole national pour assurer la santé et la sécurité des salariés en entreprise,Mise en place de l'activité partielle de longue durée.

Retrouvez le détail de toutes les aides disponibles sur le site internet de BPI FRANCE
https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/actualites/quelles-aides-entreprises-impactees-covid-19



Nicolas Dufourcq

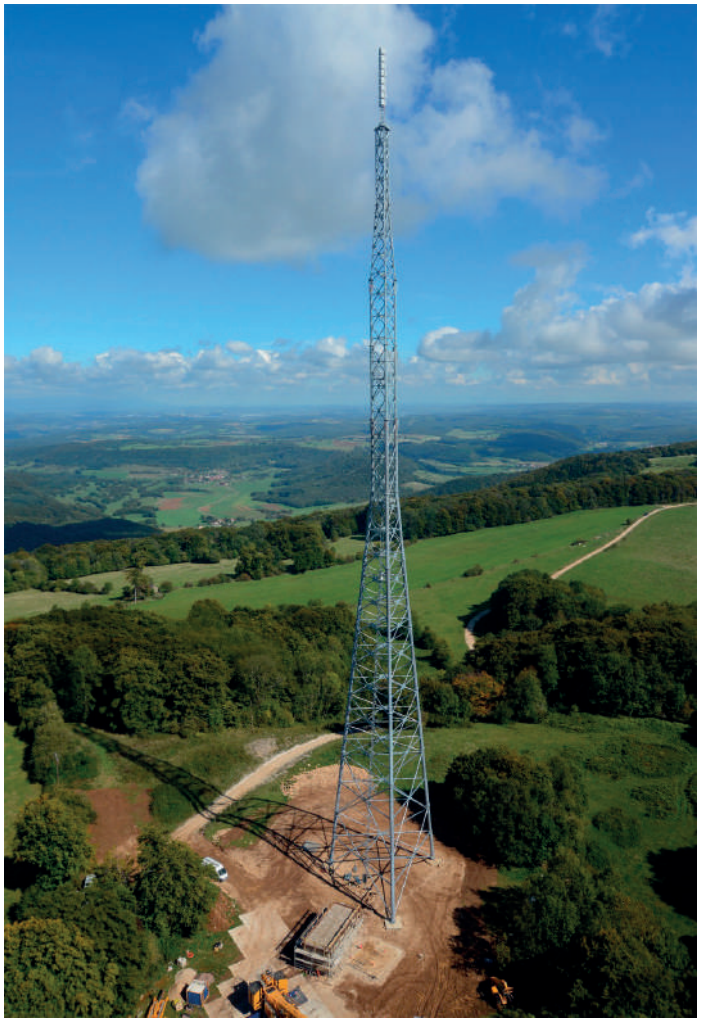
Homme de culture et de digital, est le directeur général de la Banque Publique d'Investissement (BPI). Né à Paris le 18 juillet 1963, il a pris ses fonctions en 2013.
Après un parcours HEC et ENA, Nicolas Dufourcq a fait ses premiers pas au ministère de l'Economie et des Finances avant d'intégrer le ministère de la Santé et des Affaires Sociales en 1992. Deux ans plus tard, il fait ses armes dans les télécommunications chez France Telecom, en créant le département multimédia. Lorsque l'entreprise structure sa filiale internet, Nicolas Dufourcq est nommé président de Wanadoo.
En 2003, il rejoint Capgemini, où sa direction lui confie le redressement des antennes Europe Centrale & Europe du Sud. Fort de son succès, en septembre 2004, il devient directeur financier du Groupe et intègre le Comité Exécutif. Un an plus tard, il est nommé directeur général adjoint chargé des finances, de la gestion des risques, des systèmes d'information, du delivery et des achats et, à partir de 2007, du suivi de grands comptes du Groupe.
Nicolas Dufourcq est sur tous les fronts et cumule les mandats : administrateur d'Orange, Président non-exécutif du conseil de surveillance de STMicroelectronics, membre du Conseil d'administration de la Digital New Deal Foundation (ndlr : organisme de réflexion sur l'avenir numérique européen), membre du directoire de BabelStore SA, de PriceMinister et aussi membre du conseil de surveillance d'Euler Hermes. . .
Passion de musique et d'alpinisme, il collectionne les violons et les sommets.
Et depuis 2015, il est chevalier de la légion d'honneur en juillet 2015.

L'expert Made In France du déploiement réseau

Spécialisé dans la conception et l'installation des réseaux fixes et mobiles, le groupe TEEC / ATF est devenu une référence des télécoms. Le secteur, qui fait face à des enjeux immenses symbolisés par le déploiement de la 5G, est en première ligne pour améliorer la compétitivité des entreprises françaises.

Surfer sur Internet en illimité, profiter de la 4G avec son Smartphone dernier cri, écouter de la musique en streaming, télécharger des fichiers en quelques secondes… Autant d'éléments qui nous paraissent presque naturels d'utilisation aujourd'hui. Mais derrière les technologies du numérique se trouvent des entreprises qui travaillent inlassablement à mettre en œuvre ces prouesses quotidiennes. Spécialisé dans l'aménagement de sites Télécom, le groupe TEEC / ATF est né de la volonté de Jonathan Lachkar. Après avoir participé pendant une décennie au développement du n°1 du secteur aujourd'hui, le groupe Circet.

Début 2010, il se lance dans l'entreprenariat et fonde TEEC. Le premier objectif de la société est de concevoir l'installation des équipements de réseaux pour le déploiement de la téléphonie mobile, mais aussi les équipements et l'architecture des réseaux fixes, dont la fibre optique. Fin 2010, le dirigeant rachète ATF, la société Antenne Toute Fréquence, leader français du pylône et





> Jonathan Lachkar

de la structure métallique. Dans un monde encore sous le choc de la crise de 2008, l'entrepreneur fait un pari : si un groupe est capable de gérer l'ensemble des technologies actives et passives d'un réseau de télécommunication, il aura sa chance d'être référencé par les principaux opérateurs. Et surtout, cette entité se positionnera avec un modèle économique qui lui permettra de tout contrôler grâce à une production en interne. Voire même, avec l'achat d'usines de fabrication, d'être autonome pour fabriquer ses structures et installer ses réseaux.

« Entre la conception des réseaux avec TEEC, la fabrication des pylônes avec ATF et l'intégration paysagère avec M2L, le groupe est devenu autonome sur la construction d'un site de téléphonie mobile, souligne Jonathan Lachkar. Sachant que sur ce genre de site, pour la 5G aujourd'hui ou la 4G hier, plus de 50% du coût de revient provient de la structure métallique, les nasses, les pylônes, l'intégration paysagère et les supports sur lesquels les antennes sont installées ». A force de travail et de choix stratégiques judicieux, le groupe se fait référencer par les opérateurs en milieu d'année 2011. Et TEEC, qui était jusqu'alors plutôt un sous-traitant de rang 1 des grosses sociétés d'intégration (Vinci, Veolia, etc), devient un prestataire de rang premium au niveau des opérateurs avec des contrats cadres en direct.

Une stratégie pour gérer de A à Z

En 2016, le groupe rachète Les Marines de Limay, M2L. Chantier naval à l'origine, cette entreprise a dû se réinventer lorsque la construction de bateaux s'est délocalisée. L'usine s'est réorientée vers la gestion de la résine en élément de mobilier pour finalement devenir l'expert français de l'intégration paysagère, une méthode qui permet d'intégrer dans le paysage urbain l'ensemble des réseaux de téléphonie mobile. A chaque évolution technique des réseaux, de nombreuses questions se posent sur leur nocivité. Mais au-delà des problèmes de santé, des études poussées ont démontré que les individus s'inquiètent surtout lorsqu'ils aperçoivent des antennes dans leur champ de vision. « Quelqu'un qui voit de sa fenêtre une antenne à 300 m de chez lui a pour première réaction de penser que son appartement a perdu de sa valeur, explique le fondateur de TEEC / ATF. Ces problèmes ne se posent pas lorsque les antennes sont intégrées dans le paysage, avec de faux arbres, fausses cheminées, faux étages d'immeuble via des bardages de résine qui permettent de passer des radios transmissions ». Aujourd'hui, l'intégration paysagère est devenue une règle d'or pour les opérateurs, surtout dans l'intra urbain. Au niveau des grandes agglomérations, tous les sites installés sont ainsi fondus dans le paysage. Des partenariats ont été signés, par les opérateurs, avec des groupes comme JC Decaux, et à Paris, de nombreux abribus abritent des smalls cells, des petites antennes radios 4G et 5G.





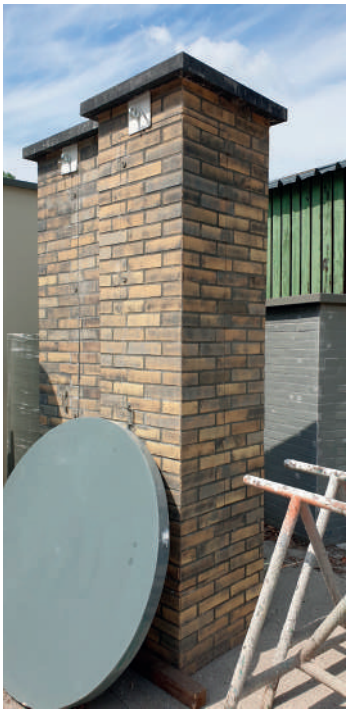




En s'appuyant sur ses trois sociétés, le groupe est donc capable de concevoir, installer et maintenir un site de A à Z sans faire appel à un prestataire extérieur. Une différence cruciale par rapport à ses concurrents qui sont avant tout des concepteurs de réseaux et doivent s'appuyer sur un sous-traitant pour fabriquer des pylônes, et sur des sociétés comme les Marines de Limay pour l'intégration. Si le chiffre d'affaires de TEEC / ATF provient bien évidemment des opérateurs de téléphonie mobile, une grande partie - plus de la moitié - est réalisée avec ses concurrents. En quelques années, le groupe de Jonathan Lachkar s'est en effet rendu indispensable dans le paysage français : des deux millions d'euros de CA des débuts, le groupe est passé à plus de 40 millions aujourd'hui. Tout en étant plus compétitif que la concurrence, il parvient à être plus rentable grâce à un modèle hyper intégré.

La 5G, ange ou démon ?

L'entreprise française, en association avec les opérateurs, travaille sur le déploiement de la 5G depuis près de deux ans. La 5G… un terme qui cristallise à lui seul les espérances, les inquiétudes, la fascination et le rejet. Comme pour toutes les évolutions technologiques, de la 1G à la 4G, des questions se posent sur l'évolution des réseaux radios et de leur nocivité auprès des particuliers. Ces questionnements sont d'autant plus accentués que les enjeux liés à l'environnement, aux rejets calorifiques et à l'hyper consommation électrique, sont désormais au cœur des préoccupations politiques et citoyennes. S'il estime que certaines interrogations sont légitimes, Jonathan Lachkar fait surtout remarquer que l'exploitation de la 5G devrait permettre de développer les usages numériques, de réaliser davantage d'activités sans emprunter sa voiture, de consommer moins de C02, et donc de réduire les émissions de gaz à effets de serre.



Les radios fréquences utilisées pour la 5G notamment sont à des niveaux très bas, qui respectent scrupuleusement les normes sanitaires européennes, et sont même largement en dessous. « En restant à côté d'un four micro-onde à 900 watts de puissance pendant 10 minutes en mode décongélation, vous êtes exposés à plus de rayonnement que si vous vous trouvez plusieurs heures à proximité d'une antenne, rappelle le fondateur de TEEC / ATF. Certains ne veulent pas l'entendre, pourtant, c'est une réalité. Si le monde entier déploie la 5G, c'est que le risque est très limité, et que les problèmes se trouvent plus dans les esprits de technophobes réticents à tout progrès. Les niveaux d'émissions sont extrêmement bas. En revanche, les gains seront considérables avec une transmission bien plus élevée que la 4G, et des vitesses démultipliées par 10 environ ».

Plus de débit, plus de puissance, et donc plus de capacités de travail pour améliorer la compétitivité des entreprises françaises. Par ailleurs, les applications technologiques possibles - la télémédecine, la voiture autonome - sont également immenses.

L'importance des pylônes

Depuis plusieurs années, la fibre optique offre une hyper connectivité et un confort d'utilisation inégalés par rapport à l'ADSL, permettant de développer les activités économiques. Le « New Deal » français de couverture numérique du territoire avait d'ailleurs été orienté sur le développement de cette technologie comme enjeu majeur pour le pays. Mais la France a fait un choix : revoir son plan numérique du territoire pour planifier 50% de fibre et 50% de sites Radio… Et qui dit Radio, dit 4G, donc pylônes.

Le fameux projet New Deal s'attelle aujourd'hui à couvrir numériquement le territoire via la 4G dans les territoires qui n'y ont pas encore accès. Dans ce but, la construction de milliers de pylônes est prévue en France dans les années à venir. De par ce projet et l'implémentation prochaine de la 5G, la demande de structures métalliques a explosé. En zones périurbaines, les installations d'antennes sur des toits terrasses sont privilégiées, mais dans les campagnes, les pylônes sont très demandés, car ils offrent plusieurs avantages : une construction rapide et une taille haute, permettant de rayonner sur une importante partie du territoire.


© Trellis

La structure métallique est un élément indispensable à la couverture des réseaux radios et de la 5G. La demande de pylônes n'a jamais été aussi forte dans le monde entier. Le secteur a d'ailleurs vu l'arrivée d'acteurs majeurs, les « Tower company » : des sociétés qui ont racheté le parc de pylône existant des opérateurs pour les mutualiser. Avec l'argent frais de la vente, les opérateurs peuvent se concentrent sur la technologie et réinvestir dans les réseaux, tout en louant les pylônes aux « Tower company ». Au quotidien, TEEC / ATF travaille ainsi pour Free, Orange, Bouygues, SFR, Cellnex Telecom, Thales, HubOne et bien d'autres…

Promouvoir le Made In France

Au fil des ans, l'entreprise de télécom et son fondateur se sont forgé une conviction : privilégier la production française est une condition fondamentale au développement du pays. « Je suis un véritable promoteur du Made In France, martèle Jonathan Lachkar. Depuis quelques années, on voit apparaître sur le territoire des acteurs qui ne créent pas de valeurs, qui n'ont pas d'usines mais qui achètent des structures à l'étranger. Je lance un cri d'alarme : je ne pense pas que les Français et les collectivités locales savent que certaines structures sont fabriquées en Chine et dans des pays européens où le dumping social prolifère et où les règles ne sont pas les mêmes qu'ici. Le Made In France est synonyme d'expertise, de respect des normes, des qualités impossible à vérifier avec un pylône acheté sur Alibaba et importé en France. Quid de la qualité et du rendu ? On ne le saura que dans quelques années ».

Le dirigeant plaide donc pour que collectivités locales et décideurs, véritables responsables du développement de la téléphonie mobile, privilégient les filières de qualité. En effet, un site de téléphonie ne peut être installé que si la collectivité locale donne son accord, un permis de construire étant nécessaire. « Je pense que les collectivités devraient imposer de mentionner l'origine des structures installées sur ces permis de construire. Nous avons des usines et du personnel en France. Alors pourquoi, pour installer des réseaux français, ne pas choisir des sociétés nationales ? ».

Le fondateur de TEEC / ATF travaille actuellement avec la DGE, la direction des grandes entreprises gérée par Bercy, pour faire en sorte que son groupe investisse toujours massivement en France via de nouvelles usines et des créations d'emplois… tout en demandant à l'Etat des garanties. L'entreprise joue pleinement la carte du plan de relance : elle inaugurera début 2021 une usine d'intégration paysagère dans les Yvelines, une autre usine est prévue du côté de Lyon, et son site de Milly-la-Forêt va être modernisé.

Mais comment étendre cette démarche ? « Des investissements massifs doivent être effectués en concertation avec les conseils régionaux afin de tenter de mettre en place une préférence nationale par l'intermédiaire de sites qui favorisent l'emploi, plutôt que de booster le profit de quelques acteurs qui ne créent pas de valeur sur le territoire, analyse Jonathan Lachkar. Des acteurs qui montent juste des bureaux de 5 personnes et profitent du dumping social à l'étranger... Je ne pense pas que la France ait besoin de cela, surtout avec la crise que nous traversons. Le plan de relance doit être ciblé sur les entreprises qui vont réindustrialiser notre pays. Le marché de télécoms doit en bénéficier à plein, en échange d'un investissement dans l'économie française. Il faut interpeller nos politiques et les grands décideurs sur les différents contrôles de permis de construire pour faire en sorte que les produits soient construits en priorité sur le territoire national. C'est une nécessité, pour que les entreprises françaises qui investissent sur le territoire soient favorisées par rapport à d'autres, et pour garantir une qualité des équipements déployés ».

Un horizon plein défis… et de promesses

Comme tous les autres, le secteur des télécommunications n'a pas échappé à la crise du Covid-19 : mise en place des protocoles sanitaires, rallongement du temps

de travail et des opérations... Mais la résilience a été de mise. L'activité ne s'est jamais arrêtée, les communications ayant été identifiées par Bercy comme secteur stratégique. Des autorisations de déplacements ont été accordées pour continuer à équiper le territoire d'outils numériques. Un déploiement d'autant plus important que le télétravail, et donc l'utilisation des réseaux, a explosé, engendrant des demandes de débit toujours plus élevées. « Les opérateurs peuvent être fiers et nous aussi car les réseaux fonctionnent bien et répondent à la demande, se réjouit le dirigeant français. Certains réseaux ont été en difficulté et des actes de vandalismes ont eu lieu. Mais tous ses incidents ont été réparés rapidement. Les équipes ont été pleinement mobilisées pour éviter les ruptures de service. Et nous avons respecté toutes les consignes, car la priorité pour un dirigeant est d'assurer la sécurité de ses employés et collaborateurs ».

Aujourd'hui, TEEC / ATF s'appuie sur environ 200 personnes. Afin de permettre au groupe d'étendre ses capacités, deux acteurs majeurs sont rentrés au capital de l'entreprise début 2020 : Siparex, un important fonds d'investissement français, et la BPI. Fort de ses deux actionnaires et de cette croissance folle, plusieurs opérations de croissance externes sont à l'étude dans le métier du déploiement de téléphonie mobile. Le groupe tente d'acquérir des capacités supplémentaires pour répondre à la demande exponentielle. Une opération en particulier est prévue sur le métier du levage, qui représentent des activités connexes et complémentaires. Ces équipements permettent de réaliser des opérations de maintenance sur les points hauts et de déployer les réseaux télécom. Fidèle à sa stratégie, TEEC / ATF souhaite fabriquer au maximum en interne, plutôt que de sous-traiter.

« Nous avons près de 8000 sites à maintenir pour différents opérateurs, et au cours des opérations de maintenance, une nacelle et/ou des grues sont nécessaires, observe Jonathan Lachkar. Dans l'hyper croissance du monde des télécoms, avec des projets comme la 5G, les tensions se multiplient de plus en plus sur les équipements de levage, car tout le monde souhaite disposer de la bonne grue, de la bonne nacelle, au bon moment. Donc il faut investir. Nous prévoyons de racheter une société qui évolue autour de ces métiers. Notre business des prochaines années se concentrera sur des opérations de croissance externe, principalement en France, mais sans s'interdire de prospecter en Europe en cas d'opportunités. Dans les 5 ans, via ces opérations et notre croissance organique, nous visons les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires».



En synthèse, Jonathan Lachkar précise « Je remercie tous nos partenaires, nos fournisseurs et particulièrement, Bouygues Telecom, Orange et Thales qui ont été les premiers à nous faire confiances. Bien sûr, je n'oublie pas les collectivités locales et les grands établissements publiques (SDIS, DGA, etc..) présents également. C'est tous ensemble que nous pourrons relever les défis numériques de demain, rassurer nos concitoyens et promouvoir le « Made in France » afin participer activement à réduire le chômage ».
Une ambition saine pour que le groupe puisse se rendre toujours plus indispensable auprès de ses clients… et toujours plus actif en faveur du développement économique français.



Ce qu'il en pense…

« Thales a la volonté de coopérer de plus en plus avec des PME/PMI françaises dans le cadre de ses programmes de défense. Dans ce contexte, TEEC-ATF a été sélectionné en 2018 pour mon programme, avec le meilleur dossier de réponse à la clé. L'arrivée de ce nouvel entrant a clairement dynamisé nos déploiements. TEEC-ATF a su s'adapter rapidement à nos contraintes spécifiques et est reconnu de tous. Récemment, en ligne avec la volonté de Thales d'accompagner toujours plus nos clients, nous avons pu développer avec eux une activité de support technique à l'exploitation qui a permis de démontrer la maîtrise technique télécom de leurs équipes. Tout pour faire de TEEC-ATF un partenaire majeur de nos déploiements. »
Yannick BUSSY, Project Manager MTBA, Thales,

Le Renseignement d'affaires, « le nerf de la guerre économique »

Spécialisée dans le Renseignement d'affaires, l'Intelligence Économique & Stratégique et la Cybersécurité, l'entreprise Cristal Groupe International fournit à ses clients des réponses documentées sur la solvabilité, la réputation d'entreprises, la recherche d'actifs et procède à des investigations en cas de suspicion de fraude. Des activités d'autant plus indispensables en ces temps troublés.

Bio-express

Kévin Rivaton

- **1966** Naissance à Annecy
- **1990** DESS DE DROIT DE CONTENTIEUX
- **1994** Intègre la société de renseignement ACTOREC
- **1997** Il crée ACREF (analyse crédit, recouvrement et enquêtes financières)
- **2003** Il créé avec son associé JEAN-FRANCOIS JARD la filiale CRISTAL CREDIT INTERNATIONAL aux USA
- **2008** Ouverture de nouveaux bureaux au Panama et Buenos Aires
- **2010** Ouverture d'agences à Hong-Kong et Sao-Paulo
- **2015** ACREF devient CRISTAL CREDIT
- **2016** Ouverture d'un bureau sur le continent Africain à Abidjan
- **2020** CRISTAL CREDIT devient CRISTAL GROUPE INTERNATIONAL. Création du département CYBERSECURITE



Face aux nouvelles formes de menaces, la quête de renseignements s'avère de plus en plus indispensable. Depuis toujours, obtenir une information stratégique fiable est la condition sine qua none pour développer son entreprise, protéger ses intérêts ou développer des partenariats. « La situation économique mondiale actuelle ne fait qu'accentuer la tendance » confirme Kévin Rivaton, PDG de Cristal Groupe International.
Après avoir opéré dans le domaine du crédit clients et le recouvrement, il fonde en 1997 ACREF, une société de renseignements financiers et de recouvrement de créances qui deviendra CRISTAL CREDIT en 2015.

Le métier de Cristal se décline, en effet, en trois grandes activités. L'analyse de solvabilité, qui consiste à fournir de l'information financière aux clients souhaitant engager une relation commerciale avec un tiers, en lui apportant un éclairage précis en termes de trésorerie et de solvabilité.
L'Intelligence Economique, une activité plus spécifique et sensible qui vise à collecter de l'information stratégique.
Notre département CYBERSECURITE, accompagne, quant à lui, nos clients français et européens dans la prévention des menaces et la maîtrise des crises liées à un environnement numérique potentiellement hostile.

A ses débuts, Cristal se concentrait uniquement sur les activités de solvabilité. A partir de 2003, Kévin RIVATON, associé à Jean-François JARD étend son champ d'activité et amorce son développement aux USA avec la création d'une filiale à Miami.
Entre 2003 et 2010, Cristal s'implante au Mexique, au Panama, au Chili, au Brésil et en Argentine, avant d'ouvrir des bureaux à Hong Kong, Londres et Abidjan. « Se renseigner et se documenter en amont, c'est anticiper les difficultés et les risques de demain et adopter la meilleure stratégie possible, estime Kévin Rivaton ». « Pour faire notre métier, nous nous appuyons sur nos propres collaborateurs, environ 90 personnes dans le monde, ainsi que sur nos sources. Ces dernières maîtrisent parfaitement le microcosme économique local et peuvent ainsi nous fournir des renseignements essentiels. Clairement, on ne peut pas être bon partout, tout dépend de la zone concernée. Mais nous pouvons nous appuyer sur notre réseau d'influence qui compte des experts confirmés issus du monde du renseignement et qui nous apportent leur savoir-faire et leur expérience des opérations étrangères. Nos réseaux de partenaires internationaux nous permettent d'étendre notre champ d'action à des zones qui étaient auparavant difficiles d'accès. Mais il convient de rester humble et lucide : si on ne sait pas faire, ou que l'on ne peut pas fermement appréhender un besoin sur une zone, nous déclinons la mission ».

Concernant notre expertise en analyse de solvabilité, au-delà des bases de données, Cristal Groupe International dispose d'accès et d'outils incomparables face à la

concurrence. « Notre société n'agrège pas de fonds documentaires, mais puise dans l'intelligence humaine. Nous procédons à une investigation de terrain afin de bien comprendre le comportement et la situation des entreprises tandis que nous sollicitons nos partenaires financiers et bancaires pour récupérer de l'information permettant d'analyser la solvabilité des structures concernées. »



Une indépendance précieuse

La spécificité et la force de Cristal Groupe International est de bénéficier de deux solides atouts. D'abord, celui d'être mondialement implanté, ce qui la distingue de la plupart de ses concurrents.

Ensuite, celui de rester une structure totalement indépendante. « Nous ne dépendons ni d'un groupe, ni d'un fond, et nous n'avons aucuns liens étatiques ou institutionnels français ou étranger. Nous considérons cette caractéristique comme primordiale dans ce métier : nous ne sommes influencés par personne. Nous choisissons nos clients et rien ne nous est imposé. Nous n'avons aucune obligation de collaborer avec des clients spécifiques parce que notre actionnaire nous y obligerait ».

En dépit, et je dirais même à cause de la crise du COVID-19, Cristal Groupe a vécu une année exceptionnelle chargée. Le monde économique est aujourd'hui bouleversé comme jamais par la situation sanitaire. « Je reviens tout juste d'Amérique du Sud et franchement la situation est compliquée partout » confirme le fondateur de Cristal. Certains pays se redresseront, d'autres non. D'ailleurs, le Liban est dans une situation de faillite et des interrogations se posent sur l'Afrique du Sud ou bien l'Argentine. En France, la crise du Covid-19 a eu un impact commercial et financier qui n'est pas encore mesurable, malgré les études menées par la Banque de France et les assurances crédits. Les premières victimes ont été des sociétés qui étaient déjà en difficulté. Mais pour Kévin Rivaton, le plus gros impact se produira au moment où il faudra rembourser le PGE, le Prêt Garanti d'Etat. « Aujourd'hui, les URSSAF ont suspendu leurs prélèvements, l'économie est sous perfusion, nombreux sont ceux qui perçoivent des aides et peuvent bénéficier du chômage partiel liste-t-il. Mais au moment où il faudra rembourser, là ça va être un désastre. Je m'attends au mois de mars 2021 à un flot important de dépôts de bilans ». Par ricochet, Cristal Groupe International n'a donc jamais connu une telle activité. « Nous sommes submergés d'appels, tant sur le marché domestique qu'à l'export pour des demandes d'enquêtes sur des partenaires qui ne sont plus viables. Vous pouvez facilement imaginer par exemple l'état des compagnies aériennes ou des entreprises spécialisées dans l'évènementiel... »

Les besoins des entreprises en renseignement d'affaires croissent donc proportionnellement aux incertitudes actuelles. Ces incertitudes évoluent, se complexifient et tous les départements des entreprises sont concernés. En conséquence, Cristal Groupe International recrute pour faire face à cette nouvelle charge d'activité. En renfort de son siège historique lyonnais, l'entreprise a également ouvert sa première agence parisienne. Grâce à une acquisition prévue en 2021, Cristal Groupe pourrait atteindre une position de pointe renforcée sur ce marché.

L'avènement de la Cybersécurité

Il s'agit là d'une capacité que le groupe souhaite aussi enrichir grâce à une expertise toujours plus renforcée dans le numérique. Cristal Groupe compte désormais dans ses rangs l'ancien directeur technique d'une des principales agences étatiques de renseignement qui maîtrise très bien la gestion des risques liés à la cybersécurité. Depuis le début d'année, les attaques conduisant à des demandes de rançons (« ransomware ») se sont multipliées. Elles plongent les entreprises françaises et européennes victimes et leurs dirigeants dans un véritable désarroi.

Mais pourquoi s'intéresser à la Cybersécurité alors qu'il y a déjà d'autres sociétés compétentes sur ce marché ? Les implications financières de ce type d'attaques restent la spécialité de Cristal. Si les attaques de type « ransomware » constituent un de ses aspects les plus malfaisants, la « guerre économique » est devenue quant à elle très professionnelle et agressive.

Certaines personnes ou organisations malveillantes ont décidé de ne pas s'attaquer uniquement aux entreprises, mais à ceux qui savent tout d'elles : leurs avocats. « Le hacking d'avocats d'affaires s'intensifie à travers le monde, leur profession ne s'est pas toujours suffisamment protégée. Personne n'aurait pensé qu'on puisse les attaquer ainsi, explique Kévin Rivaton. Les hackers pénètrent et siphonnent les systèmes d'informations, entraînant de nombreuses complications juridiques. Si on s'empare de toutes les informations d'un dossier primordial pour tel ou tel client qui est responsable ? Par ailleurs, les conséquences de telles attaques peuvent être inidentifiables comme par exemple le risque d'alimenter des opérations de financement du terrorisme, car la nébuleuse autour de ces attaques est extrêmement complexe et opaque ».

Grâce à ses ressources techniques Cristal Groupe International est devenu un expert en la matière. « Je suis assailli de demandes d'avocats qui souhaitent être protégés. Car les attaquants reviennent. Si après la première attaque, vous n'avez pas développé une défense suffisante, le problème se reproduira. Et ce sera sans fin ».



Traiter efficacement les retards de paiement

La société Gestion 411 intervient au sein des entreprises de toute taille pour accompagner les dirigeants dans la gestion de leur poste clients et trouver des solutions sur le long terme.

C'est un mal qui ronge les entreprises de l'intérieur. Les retards de paiement engendrent de multiples problèmes de trésorerie et peuvent aller jusqu'à mettre en péril la santé financière d'une organisation, et donc son existence même. C'est pour répondre à cette menace qu'est née Gestion 411. Après plusieurs années en tant que credit manager, Laurence Fortier a décidé de se lancer dans le grand bain de l'entrepreneuriat et de fonder sa société à Roanne. Son expérience du milieu l'a amené à se rendre compte qu'aucune structure, quelle que soit sa taille, n'est potentiellement à l'abri des retards clients. Mais qu'en externalisant le suivi des rentrées de trésorerie, les entreprises ont la possibilité de gagner un temps - et un cash - précieux.

Dans un premier temps, à travers un audit de l'existant, Gestion 411 cherche à comprendre d'où vient le problème. Un litige que le client essaye de régler depuis 6 mois mais avec des messages qui ne sont pas transmis à la bonne personne ? Une facture oubliée ? Un règlement de paiement non saisi ? Les raisons peuvent être extrêmement diverses. Et plus les factures et les litiges sont anciens plus il est difficile de trouver des solutions du fait du turnover professionnel ou des pièces de dossier perdues.

« Il y a toute sorte de litiges et ils sont surtout très nombreux, explique Laurence Fortier. Notre équipe fait le tour de tout ce qui n'est pas payé et cherche à comprendre le pourquoi du comment. Nous entamons ensuite des discussions avec l'entreprise pour savoir s'ils sont d'accord avec nos observations. En cas de litiges, Gestion 411 travaille en collaboration étroite avec les services impliqués, en ne perdant jamais de vue la finalité : faire en sorte que le cash rentre. Car la gestion du cash dans l'entreprise est directement liée à la gestion du flux clients ».

Une forte valeur ajoutée

Lors de ses interventions, Gestion 411 fait ressortir des dysfonctionnements souvent chroniques au sein des organisations. Après avoir effectué un audit de la situation permettant d'y voir plus clair sur les problématiques rencontrées, la société propose alors de trouver des solutions à travers une amélioration du process clients, depuis la facturation jusqu'à la saisie comptable des règlements.


> Laurence Fortier



Les objectifs sont donc multiples : augmenter les entrées en cash des entreprises, diminuer les litiges clients, optimiser et sécuriser les flux clients, diminuer les coûts des lignes de financement court terme, mais aussi œuvrer à l'amélioration de l'organisation interne. Le suivi efficace des encours clients est une marque de maîtrise des process internes et s'inscrit dans la continuité du service clients. La relance client reste alors une démarche positive, proactive, preuve de bonne organisation et de bonne gestion pour l'entreprise.

« En général, les entreprises ont l'impression qu'un certain nombre de leurs clients sont mauvais payeurs, observe la dirigeante. Mais le plus souvent, le problème vient de dysfonctionnements qui font que le flux global entre le moment du passage de la commande et le moment du paiement est rallongé. Dans 99% des cas, la problématique



est liée à un manque de communication interne. L'information n'est pas traitée, le client n'est pas satisfait par rapport à sa demande et il ne paie pas. Nous accompagnons donc les entreprises pour optimiser l'utilisation des moyens proposés ».
Gestion 411 a ainsi mis en place un business model fondé sur la valeur ajoutée apportée à ses clients. Son système de rémunération sans coût fixe est le symbole d'une garantie concrète de sa performance et prouve que son engagement est total. Aujourd'hui, la société roannaise s'appuie sur 12 personnes aux profils différents : comptables, gestionnaires, commerciaux, spécialistes en recouvrements, afin de balayer le spectre de métiers le plus large possible.

Et au vu du savoir-faire acquis, Gestion 411 réfléchit à plusieurs projets de développements, afin de collaborer avec davantage de prescripteurs, de cabinets de conseil, de fonds d'investissement ou d'administrateurs judiciaires. « Nous souhaitons élargir notre palette et faire en sorte qu'il y ait plus de personnes sensibilisées à notre activité, souligne Laurence Fortier Nous nous appuyons aussi sur le bouche-à-oreille, qui joue énormément

Ce qu'ils en pensent. . .

« Gestion 411 joue un rôle stratégique sur le bas de bilan des entreprises en procédure collectives ou en procédures amiables.
Ses actions et son accompagnement permettent d'optimiser des facteurs vitaux pour les structures en retournement : Facturer, Financer, Encaisser. »
Maitre Eric Etienne Martin, Administrateur Judiciaire, SARL AJUP.

« Grâce à notre partenariat avec Gestion 411, nos clients optimisent le fonctionnement de leur contrat d'affacturage et ainsi profitent d'une quotité de financement maximale. En outre ils bénéficient d'un accompagnement opérationnel personnalisé et d'une communication fluide établie entre Gestion 411 et Factofrance »
Madame Sophie Susterac, Directrice Régionale Ile De France / Nord Factofrance

en notre faveur. Le cash est le nerf de la guerre. Les entreprises ont besoin de trésorerie et les moyens d'accompagnement se développent : factoring, reverse-factoring. Il y a par exemple un réel intérêt pour une entreprise d'allier le suivi du post client avec le choix d'un factor (affacturage) ».

La pertinence du modèle proposé par Gestion 411 n'est plus à démontrer. . . et devrait faire encore bien des émules à l'avenir. Les organisations ont pris conscience de la nécessité d'un suivi rigoureux des retards clients et la crise du Covid-19 a rebattu les cartes du monde professionnel, laissant planer le doute sur la suite des événements. Même si pour le moment, le prêt garanti par l'Etat permet de maintenir de nombreuses entreprises à flots et de faire passer la problématique de la trésorerie au deuxième plan. Mais qu'en sera-t-il dans quelques mois ? Seul l'avenir répondra à cette question.



Accompagner et assister les entreprises en difficulté

Fragilisées par la crise du Covid-19, certaines entreprises sont aujourd'hui dans l'obligation d'anticiper leurs difficultés. Et si la décision finale reste à la charge du dirigeant, il existe des acteurs peu connus dont le métier réside justement dans l'accompagnement d'entreprises en difficulté : les administrateurs judiciaires. Identifions les possibilités avec Maître Ludivine Sapin, associée chez AJ PARTENAIRES.

Bio-express

Ludivine Sapin

Après plusieurs années passées aux États-Unis au sein du Cabinet Pricewaterhouse Coopers LLP et de leur département International Tax Services, Ludivine SAPIN a intégré la SELARL AJ PARTENAIRES où elle a exercé pendant près de cinq ans avant d'en devenir associée fin 2014. La SELARL AJ PARTENAIRES, qui emploie près de 50 collaborateurs, est implantée à LYON, GRENOBLE, ROMANS et BOURG EN BRESSE. Position : Administrateur judiciaire, Ludivine SAPIN intervient dans les procédures de prévention des difficultés des entreprises (mandats ad hoc et conciliations) ainsi que dans le cadre de procédures judiciaires (sauvegardes et redressements judiciaires) et le traitement des difficultés particulières (administration provisoire, liquidation amiable).

Qualification : DESS - DJCE Droit des affaires et fiscalité, CAPA (Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat), L.L.M in Banking, Finance and Corporate Law, NY BAR



Groupement d'Administrateurs Judiciaires (membres de différents réseaux tels que CNAJMJ, ASPAJ, IFFPC etc.), spécialisé dans l'assistance aux entreprises en difficulté et organisé autour de quatre administrateurs et près de 50 collaborateurs, la mission d'AJ PARTENAIRES n'a jamais été aussi actuelle : aider les entreprises à anticiper leurs difficultés et en améliorer le traitement.

Pour ce faire, la société profite notamment d'un savoir faire reconnu par une expertise affinée depuis de nombreuses années. « La complexité des situations, l'ouverture européenne, la technicité juridique et maintenant la crise du Covid-19 sont autant de facteurs qui justifient la constitution de structures d'exercices solides. Pour aider à cela, les associés d'AJ PARTENAIRES (Maître Ludivine SAPIN, Maître Maurice PICARD, Maître Bruno SAPIN, Maître Didier LAPIERRE et plus récemment Maître Jean-Baptiste AUDRAS) ont unis leurs compétences afin d'offrir une qualité de services à la hauteur de la crise traversée. Que ce soit au sein de notre pôle prévention, qui fait la spécificité d'AJ PARTENAIRES, ou au niveau du traitement des procédures collectives, notre volonté s'articule entièrement autour de l'assistance aux entreprises en difficulté » explique ainsi Maître Ludivine SAPIN.

Profitant d'une expérience de plusieurs années au sein du cabinet américain PRICEWATERHOUSE COOPERS LLP, la dirigeante incarne ainsi parfaitement l'ADN d'AJ PARTENAIRES : des professionnels ultra qualifiés, au courant des enjeux et à l'écoute des entreprises et de leurs dirigeants. Cette disponibilité et accessibilité est un des atouts d'AJ PARTENAIRES : grâce à un maillage géographique réfléchi dans la grande région Rhône-Alpes permettant un accompagnement personnalisé des entreprises.



De la prévention à la procédure judiciaire

L'assistance aux entreprises par AJ PARTENAIRES s'articule de la manière suivante : appréhender le niveau et stade des difficultés et de ce fait, apprécier le cadre juridique le plus approprié pour aider le dirigeant à résoudre ses problématiques économiques et financiers, structurelles ou conjoncturelles d'une part et veiller à la protection des droits de tous les partenaires de l'entreprise d'autre part.

Mais comment cela est mis en œuvre en pratique ?

Pour ce qui est de la prévention, AJ PARTENAIRES bénéficie d'un pôle prévention structuré et dédié, à même d'accompagner l'entreprise dans la recherche de solutions amiables avec ses principaux créanciers, donneurs d'ordre et partenaires Les procédures de prévention peuvent ainsi consister en l'octroi de moratoires, le maintien de financements court terme, le



bénéfice de nouveaux concours, etc. « Cette mission peut prendre différentes formes, le mandat ad hoc ou la conciliation. Le Mandataire Ad hoc va permettre au débiteur de solliciter auprès du Président du Tribunal de Commerce l'ouverture d'une procédure confidentielle, sans que le marché n'en soit informé. Nous intervenons ici principalement sur la restructuration et la négociation des dettes de l'entreprise, mais aussi parfois sur la résolution d'un conflit entre actionnaires ou encore la tenue et le vote en Assemblée Générale dans un sens conforme à l'intérêt social. La Conciliation, autre alternative, profite aussi de la confidentialité et de l'aspect volontaire de la demande auprès du Président du Tribunal de Commerce. Pour autant, cette procédure est enfermée dans un délai de cinq mois. Quoiqu'il en soit, le mandat ad hoc et la conciliation sont deux procédures amiables et confidentielles destinées à rechercher des accords avec les principaux partenaires ou créanciers de l'entreprise » développe Maître Ludivine SAPIN.

Concernant les procédures judiciaires, qui matérialisent des difficultés plus importantes, AJ PARTENAIRES propose un accompagnement complet sur les différentes procédures grâce à ses équipes dédiées : la procédure de sauvegarde, publique et exclusivement ouverte à la demande du débiteur qui ne se trouve pas en état de cessation des paiements ou le redressement judiciaire, où L'administrateur Judiciaire sera chargé dans la plupart des cas d'une mission d'assistance dans les actes de gestion accomplis par le débiteur ; Pour l'accompagnement des dirigeants dans les procédures, nous disposons également d'un pôle social intégré qui nous permet d'assister les employeurs dans les procédures de restructurations sociales, mais aussi de les accompagner en matière sociale dans chaque situation particulière. Forts de notre expertise, notre but est maintenant de continuer à développer nos champs d'intervention, notamment au niveau de la prévention des difficultés des entreprises », conclut Maître Ludivine SAPIN.



Solutionnez la gestion de vos équipements !

La location évolutive, clé de voute de la gestion des équipements en entreprise ? Plus qu'une simple alternative, ce modèle s'impose aujourd'hui comme un fer de lance pour l'ensemble des acteurs économiques : optimisation financière, allègement des contraintes opérationnelles, prise en compte des obligations RSE… Olinn, acteur majeur du secteur en Europe, nous explique le pourquoi du succès de ce modèle.

Offrir des solutions complètes de gestion financière et opérationnelle des équipements à l'ensemble des entreprises et collectivités en Europe, c'est le pourquoi de l'existence d'Olinn. Issu de la fusion de quatre entreprises aux cœurs de métier complémentaires, le groupe a su tirer profit de son expertise multiple afin de fournir à sa clientèle des solutions globales en matière d'équipements professionnels : flottes automobiles en location longue durée avec services associés, flottes mobiles avec prestations complètes, Location évolutive d'équipements techniques et technologiques… Au-travers de ses 18 sites, de ses 165 millions d'euros de chiffre d'affaires, Olinn est aujourd'hui capable de couvrir l'ensemble du spectre relatif à la gestion d'équipement : « Pour répondre aux besoins, nous offrons ainsi à notre clientèle une prestation totale et moderne, au diapason des enjeux : sourcing, financement, entretien, réparation, restitution, reconditionnement, le tout en s'inscrivant dans une démarche RSE… Additionnée à notre approche holistique, notre ambition est d'accompagner les entreprises en s'engageant tout au long du cycle de vie des équipements professionnels. À ce jour, nous sommes d'ailleurs les seuls à fournir des solutions complètes de financement et de gestion de ce type» introduit tout d'abord Madame Masson, directrice Marketing et Développement du groupe Olinn.


> Gaelle Masson

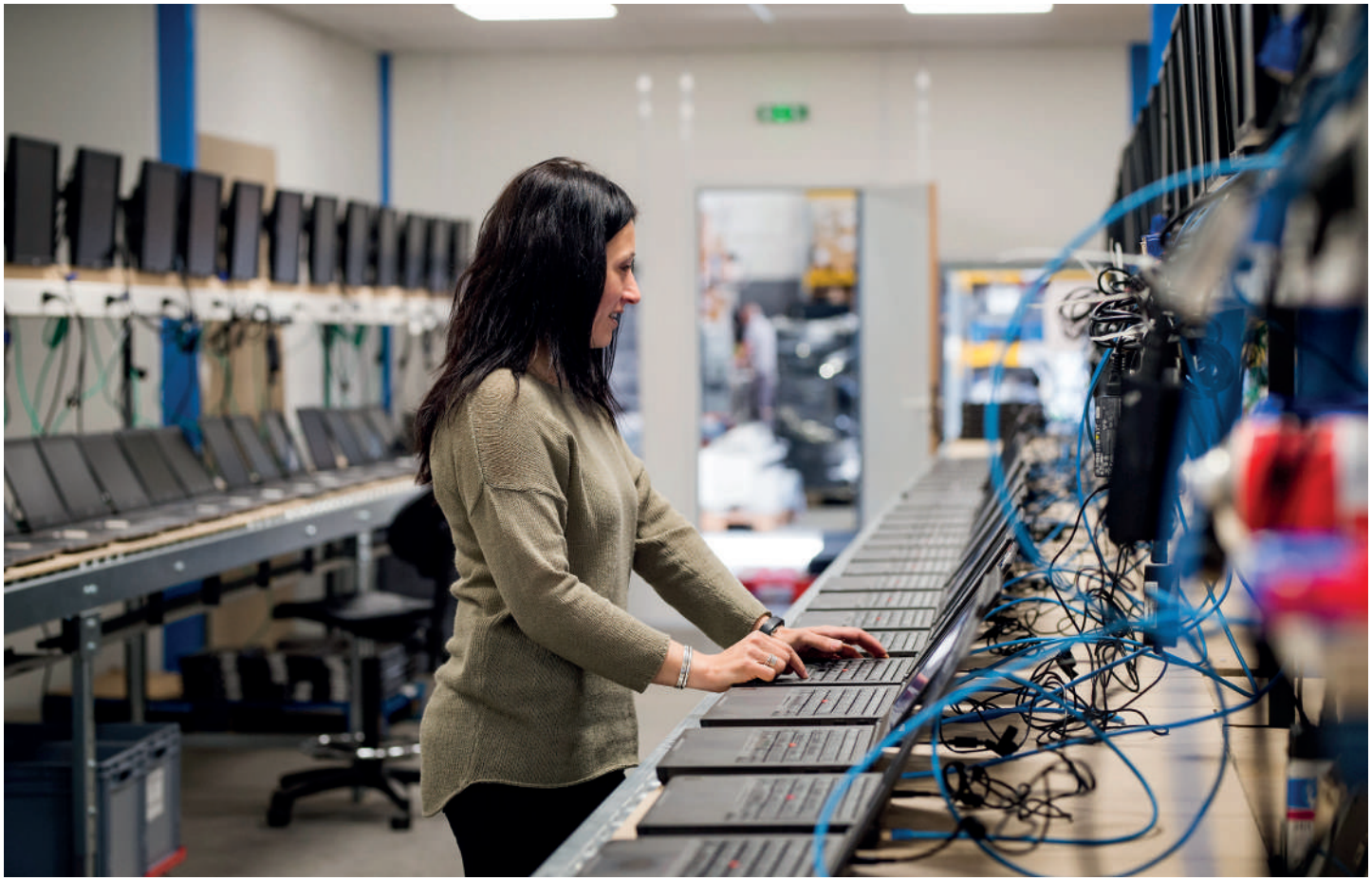
Une gestion complète et cohérente

L'ambition d'Olinn ne se cantonne donc pas à un accompagnement partiel en matière d'équipement : nous parlons ici d'une gestion complète, du financier à l'opérationnel en passant par l'intégration de critères sociétaux et environnementaux.

« Notre métier repose fondamentalement sur deux constats. Le premier concerne l'obsolescence des équipements. Aujourd'hui, le bien que va acquérir une entreprise a une durée de vie limitée et sa valeur financière décroit rapidement dès la mise à disposition des actifs. Se pose alors la question : pourquoi acheter ? en faisant le choix de la location, nos clients profitent d'une solution cohérente, qui va à la fois permettre de préserver leur trésorerie tout en profitant d'équipements performants. Car c'est là qu'intervient le deuxième constat. Une entreprise est vouée à évoluer, à se développer, ainsi, leurs besoins sont amenés à changer plus ou moins rapidement, ce qui justifie un peu plus notre postulat de départ. La location est une solution flexible et sur-mesure pouvant s'adapter à chaque demande client» précise à son tour Xavier Lequien, Directeur Commercial du groupe Olinn.

Au niveau économique, la valeur ajoutée d'Olinn réside donc dans sa capacité à répondre aux pré-requis financiers de ses clients. Tandis que l'ensemble des acteurs économiques cherchent aujourd'hui un moyen de répondre aux problématiques de trésorerie et d'endettement, Olinn se mue en partenaire de choix en accompagnant les entreprises et les collectivités dans l'ingénierie financière de leurs investissements en matériel. Le but ? optimiser leur gestion et leur coût de possession. Ainsi, grâce à ces solutions de financement évolutives, chaque client Olinn va avoir la possibilité de profiter de matériel à travers son usage, préservant du même coup sa trésorerie, et donc ses capacités financières. « Aussi, l'actualité majeure concerne bien évidemment la crise du Covid-19. Et de ce point de vue encore, force est de constater que notre proposition s'aligne totalement sur les besoins des PME, ETI et collectivités. Des mesures ciblées, comme le leaseback, vont par exemple permettre d'apporter un montant de trésorerie équivalent à la valeur nette comptable des actifs identifiés en étalant les loyers dans le temps, en sur mesure ! Ainsi, nous ne faisons pas qu'aider les entreprises à acquérir des équipements, nous les accompagnons aussi et surtout dans la gestion technique et l'optimisation financière du cycle de vie de ces biens, ce qui s'avère être totalement en phase avec les exigences qu'induit la crise actuelle » explique Xavier Lequien.

Au niveau opérationnel, Olinn va ainsi permettre à ses clients de bénéficier d'équipements performants et de services adaptés à travers une gestion efficace et optimale. Matériel informatique, médical ou industriel, parc mobile et flotte de véhicules : les services « All-in-One » du groupe ont été pensés afin de s'ajuster parfaitement à chaque typologie d'actifs.
Mais au-delà de l'aspect opérationnel et financier, Olinn se positionne également comme un partenaire à l'écoute du monde d'aujourd'hui et de demain.



Valorisation du bilan RSE

La responsabilité Sociétale et Environnementale des Entreprises est devenue en quelques années un sujet majeur auquel chaque acteur économique se doit de répondre.

Afin de participer à cet élan, Olinn s'inscrit ainsi dans l'économie circulaire à travers l'acquisition de matériels technologiques obsolètes que le groupe reconditionne dans ses ateliers reconnus « entreprise adaptée » pour donner une seconde vie aux équipements. Avec un taux de réemploi supérieur à 85 %, OLINN prolonge ainsi le cycle de vie du matériel et lutte contre son obsolescence. « Grâce à notre démarche, nous amenons nos clients à s'inscrire dans une approche sociétale et environnementale. En pensant location plutôt qu'achat, nous systématisons la récupération des équipements avec la gestion de leur fin de vie dans une approche RSE. Cela passe notamment par notre filière dédiée au reconditionnement et au recyclage de matériel IT et de téléphonie mobile, qui emploie plus de 65% de personnes en situation de handicap et en réinsertion professionnelle et qui contribue à réduire de manière significative les émissions de gaz à effet de serre par le biais de la revalorisation des DEEE.
Notre volonté affichée est de participer de manière positive à la construction du monde de demain » continue Gaelle Masson.

Ce positionnement permet à Olinn de valoriser et d'optimiser le bilan RSE de sa clientèle en les accompagnant point par point dans la mise en œuvre de leur stratégie: « In fine, nous nous occupons de produire leur bilan RSE en intégrant les tonnes de CO2 et de litres d'eau économisés ainsi que les heures de travail des personnes en réinsertion professionnelle et en situation d'handicap. En conclusion, les professionnels faisant le choix Olinn profiteront d'un triple avantage : ils réaliseront des économies, profiteront des services de gestion pendant la vie des équipements, tout en s'inscrivant totalement dans la démarche RSE » conclut Gaelle Masson.

Chiffres clés

- **165 millions** de chiffre d'affaires
- **95%** de clients satisfaits
- **4500** clients
- **Près de 180** collaborateurs, dont 60 en situation de handicap
- **18** sites européens
- **250 000** matériels IT reconditionnés ou recyclés chaque année
- **3000** véhicules en flotte
- **180 000** smartphones en gestion
- **Plus de 450 millions** d'euros d'actifs en gestion
- **Plus de 2 milliards** d'euros d'équipements financés
- **31M kg** de Gaz à effet de serre économisés par an grâce au réemploi des équipements



> Xavier Lequien

Location de biens d'équipement

Besoin d'un partenaire fiable et expérimenté pour profiter d'un accompagnement personnalisé pour développer son activité en France et à l'étranger ? lorsque l'on touche aux biens d'équipement et à leur financement, cette interrogation fait bien évidemment figure de question rhétorique… tout du moins, c'est ce que pense Dennis Verlinde, CEO de PEAC Finance France.

Tandis que les offres du marché s'articulent souvent autour de prestations sur étagère, certaines entreprises prennent le contrepied d'un statu quo perçu par la majorité comme archaïque, et ce à travers tout un ensemble de propositions personnalisées. Le but ? Customiser les solutions de financement en fonction du besoin client, et ainsi permettre aux constructeurs et aux distributeurs d'augmenter leurs ventes !

Une présence internationale

Ce postulat, c'est ce qui a conditionné le point de départ de la proposition PEAC Finance. Implanté dans huit pays européens (France, Allemagne, Royaume-Uni, Autriche, Pologne, Hongrie, République tchèque, Russie), le groupe, avec plus de 50 ans d'expertise, met ainsi à profit son expérience et son savoir faire pour permettre à sa clientèle de profiter d'un accompagnement d'envergure, au diapason des enjeux.

Et avec plus de 350 000 contrats en gestion à travers l'Europe pour un montant de 5 milliards d'euros, dont 2.1 milliards sur leur propre bilan, force est de constater que la proposition semble séduire !

Dennis Verlinde, CEO de PEAC Finance France, détaille ainsi : « Grâce à notre présence dans de nombreux pays, nous nous inscrivons aussi bien dans une logique de croissance organique que de croissance externe. De cette logique, notre but est d'offrir de nouvelles possibilités de financement pour les clients de nos partenaires, l'intégrer dans leur modèle de vente afin que ces derniers puissent en profiter au niveau national, mais aussi au niveau international. Pour ce faire, nous avons corrélé cette présence avec une flexibilité propre qui permet au clients de nos partenaires de se déployer sans avoir besoin d'investir lourdement grâce à l'intégration de notre offre de location et de services à forte valeur ajoutée. Un service international au niveau local pour une implantation réussie, c'est notre crédo ! »


> Denis Verlinde

Produit de financement

Rentrons maintenant dans le vif du sujet. Historiquement, l'évolution du marché est passée par 3 étapes : la possession, l'utilisation et la consommation. Aujourd'hui, l'utilisateur n'a plus besoin de posséder. La preuve en est, sur un marché français de 36 milliards d'euros, seulement 11% sont dédiés au crédit, le crédit étant la solution référence en termes d''acquisition.

De plus en plus donc, le marché glisse de la possession vers l'utilisation. Ici, la logique n'est plus de posséder un bien, mais seulement de l'utiliser. De cette manière, la location a pris une place prépondérante dans la logique actuelle : il est ainsi à la fois possible de profiter des dernières avancées technologiques sans avoir à engager sa trésorerie.

Pour autant, de nouvelles nécessités poussent l'ensemble des acquéreurs à associer à l'utilisation des biens d'équipement, comme la maintenance, l'assurance, certains consommables etc. Voici donc venu le temps de la consommation. Ici, le but n'est plus simplement de louer, mais de proposer l'ensemble des services au sein d'un même produit… et devinez quoi ? c'est justement la volonté de PEAC Finance France !

« Les évolutions technologiques vont tellement vites qu'il apparait aujourd'hui largement préférable d'utiliser la flexibilité que permet la location. De cette manière, nous nous focalisons sur la consommation afin de faciliter la vie de nos partenaires et leurs clients en leur offrant un produit totalement packagé, incluant la solution financière, avec le produit locatif, et l'ensemble des services associés. Bien évidemment, certaines entreprises ne souhaitent pas forcement accéder à toutes ces services. Dans ce cas là, nous sommes capables de leur proposer des solutions plus adaptées à leurs besoin explique le CEO.

Résultat ? Pour le client final, la possibilité de maitriser son budegt, de recevoir une seule et même facture pour l'ensemble des services packagés, et ce peu importe les intervenants. Pour le constructeur et le distributeur, un parcours de vente complet pour l'ensemble de son produit, le financement et les services associés. Tout ceci avec un accompagnement tout au long du cycle de vie des équipements.

Ce qu'ils en pensent. . .

« Dans le cadre de quel projet avez-vous été amené à solliciter l'expertise des équipes de la société PEAC FINANCE FRANCE ?
Déployé dans 13 Pays européens ProovStation commercialise une solution d'inspection automobile automatisée qui révolutionne l'industrie automobile.
Pour accélérer notre développement, nous avions besoin d'une offre de financement de notre produit en leasing sur 48 Mois. Et PEAC Finance FRANCE a su répondre à notre demande.

Que vous ont-elles concrètement permis de développer ?
PEAC Finance FRANCE nous a apporté de la flexibilité et de la simplicité en nous permettant d'ajouter une offre de financement très efficace commercialement à notre catalogue. Nous avons pu signer plusieurs contrats avec des entreprises automobiles internationales grâce cette offre »
ProovStation - Cedric Bernard CEO

« Dans le cadre de quel projet avez-vous été amené à solliciter l'expertise des équipes de la société PEAC FINANCE FRANCE ?
Nous avons été abordés par Peac au moment où nous voulions développer notre offre leasing de vélos électriques aux professionnels, ainsi qu'un service dédié aux vélos de fonction.
En effet, les derniers événements sanitaires ainsi que les problèmes de transport ont fait émerger un nouveau besoin de la part des entreprises afin d'offrir une solution verte et saine pour leur trajets domicile travail.
Ce partenariat va renforcer notre développement national, et à terme international.

Que vous ont-elles concrètement permis de développer ?
Nous avons profité du 1er confinement pour travailler sur les fondations de notre offre, la mise en place d'outils personnalisés à destination de nos partenaires distributeurs, ainsi que la formation en ligne de ces derniers.
Les 1ers contrats ont pu être mis en place dès juillet, soit moins de 6 mois après notre 1er échange.
Nous avons trouvé chez Peac Finance France un partenaire disponible, agile, et surtout à l'écoute de nos besoins et de ceux de nos partenaires.
O2Feel - Gregoire Brunet Président co- Fondateur

Dans le cadre de quel projet avez-vous été amené à solliciter l'expertise des équipes de la société PEAC FRANCE ?
Le matériel de fitness est désormais considéré comme un cout opérationnel et non plus comme un investissement sur le long terme, comme c'était le cas encore récemment. Ainsi, dans la cadre de notre nouvelle stratégie commerciale, faire appel à un partenaire financier pour nous accompagner était une évidence. Avoir un partenaire financier solide & fiable est devenu aujourd'hui une condition « sine qua non » dans une industrie en plein développement. Les banques classiques n'ont pas montré un intérêt pour nous suivre, contrairement à PEAC, qui a cru dans le projet. A travers leurs différentes solutions de financement, et leur savoir-faire, il nous est apparu comme une évidence de démarrer un partenariat.

Que vous ont-elles concrètement permis de développer ?
Grace à la grande réactivité de PEAC, nous avons pu équiper en intégralité un KA National pour la 1ère fois. Pour cette importante chaine nationale, l'accord que nous avons avec PEAC s'avère fondamental dans le cadre d'un éventuel partenariat sur le long terme avec KA.
Henri Valcke, CEO de Valcke Group.



Digitalisation des process

Présence internationale, flexibilité du financement, accompagnement : au-delà de ces points qui fondent l'ADN de PEAC, la question de la facilitation du parcours client est également perçue comme un enjeu majeur pour le groupe.

En digitalisant ses processus contractuels, le partenaire financier des constructeurs et distributeurs souhaite maintenant accélérer sa croissance à travers tout un ensemble de solutions numériques. En pratique, l'entreprise a ainsi mis en place une plateforme accessible pour tous ses partenaires constructeurs et l'ensemble de leurs commerciaux. En un instant, ils pourront donc proposer à leurs clients une offre de financement packagée et adaptée, obtenir un accord, mais aussi générer et finaliser le contrat de location grâce à la signature électronique.

« Lorsque le vendeur est avec son client, il peut dorénavant se reposer sur notre plateforme afin de lui présenter les différents produits et les moyens de les financer. En construisant l'offre packagée en direct, nous venons ainsi fluidifier le processus de vente. Un procédé que nous proposons également en co-branding et en marque blanche, il est important de le notifier ! De la solution locative packagée et personnalisée jusqu'à la digitalisation du processus de vente, nous englobons ainsi l'ensemble des besoins en répondant à la fois aux exigences des constructeurs, des distributeurs et des clients finaux !» ponctue finalement Monsieur Verlinde.



Une Biotech française à la pointe des combats de son temps

Depuis des années, Medesis Pharma travaille d'arrache-pied afin de développer un médicament efficace contre la maladie d'Alzheimer. Mais la société de biotechnologie pharmaceutique est aussi à la tête de nombreux autres combats.

Balayé par la tempête Covid, le monde est plus que jamais en quête de réponses. Et ces dernières sont le plus souvent apportées par les laboratoires pharmaceutiques. En 1984, Jean-Claude Maurel, médecin de formation, crée un petit laboratoire fabricant et commercialisant des extraits végétaux. Suite à la vente de cette entreprise, il fonde une société de recherche sur la base d'un extrait végétal avec une activité antidiabétique. Durant 10 années, ses équipes travaillent patiemment sur l'identification du composé chimique responsable de l'activité antidiabétique d'un extrait hydro alcoolique d'une plante médicinale (Urtica dioïca) en réalisant des purifications successives. Enfin, en avril 2003, Medesis Pharma est créée, forte de tous les savoir-faire acquis. L'aventure devient alors purement pharmaceutique s'orientant sur des programmes de recherche multiples.

Aujourd'hui, la société - basée à Baillargues, près de Montpellier - possède une technologie très innovante pour administrer et délivrer des actifs pharmaceutiques directement à l'intérieur des cellules, à des doses très basses. Le produit est déposé sur la muqueuse de la bouche puis transporté par des lipoprotéines et libéré directement dans le cytoplasme des cellules de l'ensemble du corps dont le cerveau en utilisant les récepteurs cellulaires des lipoprotéines. « L'actif est protégé durant tout le transport, explique le docteur Maurel. Sur cette base-là, en s'appuyant sur un certain nombre d'actifs pharmaceutiques, nous nous concentrons sur les maladies dégénératives, avec un produit qui rentre en clinique pour la maladie d'Alzheimer, un autre produit en clinique pour la maladie de Huntington, ainsi que deux autres produits en clinique pour traiter les formes graves du Covid-19 ».

Alors que la planète se débat toujours avec le nouveau coronavirus, l'entreprise française travaille sur un produit déjà très avancé qui permet de traiter les formes graves du Covid-19. Le dossier a déjà été déposé à l'Agence du médicament et Medesis attend désormais la réponse pour poursuivre le processus. En revanche, la demande de financement public a été refusée. Motif : pas assez de capitaux propres. « Nous sommes pénalisés par cette approche de la BPI et des aides européennes, regrette Jean-Claude Maurel. Le principe est que si vous n'avez pas assez d'argent, on ne vous en prête pas. Nous sommes en train de déposer aussi un dossier aux Etats-Unis, où les choix ne sont pas réalisés de la même façon. Et il est très vraisemblable que l'accueil soit différent. Il est quand même dommage qu'en période d'épidémie, notre dossier auquel adhèrent les professeurs de médecin qui l'ont consulté, soit refusé. C'est la rigueur administrative de la France… ».

Penser au vaccin Covid… mais aussi à un traitement

Le Covid-19 touche toutes les strates de la société. Il y a bien sûr l'aspect concernant les soignants, médecins et infirmières. « L'hôpital est déstructuré depuis des années, estime le fondateur de Medesis. Les soignants représentent à peine la moitié des charges salariales. Depuis plus de 20 ans, on a détruit les perspectives des hôpitaux. Les soins sont toujours de qualité, mais le manque de moyens est important ». Et du côté de la « pharma » et des traitements, le docteur Maurel pointe un autre écueil : l'obsession autour des vaccins. « On a l'impression qu'on ne pourra sortir de cette crise que lorsque des vaccins seront découverts, observe-t-il. Que tous les problèmes seront alors résolus. Je suis médecin et j'ai donc une vision de médecin. Déjà, il n'est pas certain qu'on trouvera rapidement des vaccins dépourvus d'effets secondaires. Aussi, dans toutes les pathologies, y compris les maladies infectieuses, les traitements restent primordiaux. Celui qui est malade a forcément envie d'être soigné ».


> Jean Claude Maurel

Au quotidien, Medesis Pharma compte six salariés en France et un au Canada, mais s'appuie également sur tout un réseau de consultants, de sociétés de services, et de collaborations avec des académies et des universités. « Nous avons un réseau académique avec beaucoup de publications scientifiques. Nous sommes très opérationnels, mais avec des couts fixes limités, en fonction des levées de fond » explique Jean-Claude Maurel.

La société, lors des étapes de son développement, a été financée par des investisseurs privés, des personnes physiques, à travers plus de 20 augmentations de capital. Aujourd'hui, elle est soutenue par 210 actionnaires privés. « Nous avons eu dans les années 2010 des contacts avec des investisseurs institutionnels. Mais leur méthode

est d'investir de manière très importante dans une approche mono produit. Vu les perspectives de nos produits, je me suis opposé à cette approche ».
Medesis est par ailleurs en train d'étudier une prochaine phase de financement, qui devra permettre de lancer des études de phase 2 sur les produits Covid-19, Alzheimer et Huntington, pour ces étapes environ 5 millions d'euros sont nécessaires. Ces futurs médicaments disposeront des mêmes caractéristiques propres à l'entreprise : administration non invasive par un dépôt dans la bouche, et une efficacité sans toxicité.

Un grand espoir pour lutter face à Alzheimer

Medesis Pharma se situe en première ligne dans le combat face à la maladie d'Alzheimer. S'il n'existe pour le moment aucun traitement face à cette pathologie, les mécanismes pathologiques en cause sont désormais davantage connus. La maladie d'Alzheimer découle d'une multiplicité de facteurs. La protéine bêta-amyloïde est un élément important du phénomène. Toutefois, les études cliniques menées sur de grandes séries de patients avec des molécules qui ciblaient cette protéine n'ont rien donné. Depuis quelques années, une autre protéine est particulièrement ciblée, la protéine tau. Mais d'autres facteurs sont également en cause : neuroinflammation, neurofibrilles, Bace 1, GSK-3 beta…)

Le produit de Medesis Pharma, développé après de longues recherches, se nomme NanoLithium®. Alors que les produits à base de lithium nécessitent des doses très proches des doses toxiques et présentent rapidement des effets secondaires, la solution de Medesis Pharma n'a aucune toxicité, tout en conservant une activité sur la maladie. NanoLithium® contient en effet 100 fois moins de lithium que les autres médicaments, du fait de sa méthode de délivrance directement dans les cellules avec des doses très basses. L'intérêt du produit est d'agir sur tous les facteurs connus de la maladie (3 publications scientifiques)

Le développement clinique sera mis en œuvre dès le début de l'année prochaine. « Tout est prêt, la première étude de phase 2 va être réalisée sur les CHU de Montpellier et de Toulouse, souligne le fondateur de Medesis Pharma. Les malades vont être traités les trois premiers mois pour analyser les troubles psychotiques de la maladie : tous les problèmes des troubles de la mémoire, de la reconnaissance, une inadaptation psychologique au monde... On sait, d'après les tests sur les animaux, que le lithium fonctionne sur les troubles comportementaux. Nous développons les modèles et nous disposons alors d'un premier bilan sur les troubles associés à la maladie. Nous continuons ensuite le traitement sur les mêmes malades pendant 9 mois de plus pour valider l'action sur les bio marqueurs de la maladie. Notre produit doit soigner potentiellement tous les troubles psychiatriques et ralentir l'action de la maladie ».

Un produit très intéressant, sans aucune toxicité… pour un prix de vente relativement faible. Car c'est un autre avantage du médicament de Medesis Pharma : par rapport aux autres produits en développement, il sera environ 10 fois moins cher, un élément très important pour traiter des malades à vie lorsqu'ils sont plusieurs dizaines de millions. Une véritable aubaine pour les malades et les systèmes de santé du monde entier.



FORTIUM PHARMA

Fortium Pharma est un département du cabinet d'avocats Fortium Conseil spécialisé dans le domaine des officines de pharmacie.

Fortium Pharma assiste ses clients sur toutes les questions juridiques liées au leur activité

- Acquisition / cession d'un fonds de commerce de pharmacie
- Montage de reprise (création d'une holding « SPFPL »)
- Conseil aux investisseurs (SEL – SPFPL)
- Suivi juridique de la société (SNC – SEL)
- Regroupement / transfert de l'officine
- Relecture / négociation des contrats (groupement d'officine)
- Mise en société d'une entreprise individuelle

Des solutions sur-mesure pour le secteur de la pharmacie

Les associés du département Fortium Pharma participent régulièrement à des clusters ou conférences dans le domaine de la pharmacie. FORTIUM PHARMA met aussi régulièrement en ligne des actualités et informations techniques destinées aux praticiens de la pharmacie.

www.fortium.fr 75 allée Paul Langevin - 76230 Bois-Guillaume / Tel : 02.35.61.30.70

Assister la ventilation quand chaque seconde compte.

Premier maillon de la chaine de survie, les premiers secours subissent pourtant les conséquences de manquements qui vont à l'encontre de la réalité du terrain : alors qu'une intervention en dehors de l'hôpital est un environnement propice au stress, très peu d'innovations médicales sont consacrées à assister la prise en charge des urgences pré-hospitalières. Une raison suffisante pour s'intéresser de plus près à la proposition Archeon.

Du fait de la multitude d'acteurs impliqués, le secteur des premiers secours, et plus précisément de la réanimation cardiopulmonaire, s'avère très segmenté et très difficile à adresser pour tout nouveau produit de santé. Dans le cas français, le secteur hospitalier - où sont présentes les équipes de réanimation médicale du SAMU, les secouristes professionnels du domaine public comme les pompiers, les transports sanitaires privés - est ainsi tellement disparate qu'intégrer une innovation médicale devient vite un véritable challenge.

Ce challenge, l'entreprise Archeon Médical a pourtant souhaité le relever ! Créée le 26 janvier 2018 à Besançon par Alban DE LUCA et Pierre-Edouard SAILLARD, l'ambition des deux membres fondateurs est ainsi de faire d'Archeon un leader des dispositifs médicaux dédiés à la prise en charge des urgences vitales, notamment sur la partie ventilatoire et sur la réanimation cardiopulmonaire. « Nous nous positionnons comme l'une des premières entreprises au monde à vouloir implémenter des innovations basées sur l'intelligence artificielle pour améliorer la pratique des premiers secours grâce à une évaluation précoce du profil de patient rencontré et à une assistance temps réel pour guider les équipes de secours dans leur pratique des soins prodigué au patient. Avec la crise actuelle que nous traversons, force est de constater que ce positionnement répond à un véritable besoin » introduit Monsieur De Luca.


> Alban De Luca

© Pierre-Edouard Saillard

Du Proof Of Concept jusqu'à l'homologation

Mais alors, comment s'illustre l'offre Archeon Médical ? Avant de s'intéresser à la proposition à proprement parler, il convient d'identifier clairement le besoin. Le fondateur détaille ainsi : « Historiquement, les appareils permettant de contrôler la ventilation du patient, notamment dans la réanimation cardiopulmonaire, sont réservés à quelques experts des premiers secours pouvant interpréter les paramètres ventilatoires du patient et sachant agir en conséquence. Cela nécessite une formation à la physiologie respiratoire très poussée. Or, nous l'avons vu précédemment, l'expertise des intervenants est très hétérogène. Le but est donc de pouvoir proposer un outil capable d'interpréter en temps réel les paramètres ventilatoires au regard du type de patient rencontré et de donner des consignes claires pour l'ensemble de ces intervenants, quel que soit leur niveau de connaissance ».

C'est de ce postulat que s'est constituée la proposition d'Archeon Médical. Basée sur l'Intelligence Artificielle, cette solution, nommée EOlife, va permettre de monitorer de manière très précise la ventilation de chaque patient. Alors que la



© Pierre-Edouard Saillard

L'arrêt cardiaque, première cause de mortalité dans le monde avec :

- **50 000 décès chaque année en France**
- **17 millions de mort à travers le monde**
- **5% de taux de survie à la suite d'un arrêt cardiaque**



réanimation cardiaque demeure la 1ère cause de mortalité dans le monde avec un taux de survie inférieur à 5%, ce système intelligent va permettre de mesurer les paramètres ventilatoires grâce à l'intelligence artificielle, offrant ainsi une auto interprétation des variables ventilatoires mesurées, et ce en fonction de la morphologie du patient et du type de réanimation, permettant ainsi une augmentation de la qualité de la ventilation de plus de 70% **!

Reconnaissance et développement international

Commercialisé depuis octobre 2020, le dispositif médical de la société pourrait également devenir une solution de bon sens à la pénurie de ventilateurs de réanimation qui frappe les centres hospitaliers depuis la pandémie du Covid 19. Dans ce sens, Archeon développe une nouvelle solution dédiée à la prise en charge des patients Covid19 pour répondre à l'appel à projet de la Commission européenne qui participe activement au financement de cette technologie. L'Union Européenne a en effet sélectionné Archeon parmi les 36 entreprises européennes et les 4 entreprises françaises pour lutter contre la pandémie du coronavirus.

« La reconnaissance de la Commission européenne a été fondamentale. Grâce à son apport financier pour notre innovation reconnue d'intérêt public, nous avons pu financer de nouveaux recrutements et de nouvelles installations nous permettant d'accélérer notre développement international. Aujourd'hui, l'Italie, le Royaume Uni, les Emirats Arabes Unis, la Suisse ou encore Hong Kong nous ouvrent les bras pour la commercialisation d'EOlife, et demain, l'Allemagne, l'Espagne, les pays scandinaves, et plus encore ! » clôt finalement le Président.

***EOlife améliore la qualité de la ventilation manuelle de plus de 70% : Références bibliographiques : Khoury A, De Luca A, Sall FS, Pazart L, Capellier G. Ventilation feedback device for manual ventilation in simulated respiratory arrest a crossover manikin study Scand J Trauma Resusc Emerg Med. 2019 Oct 22;27(1):93*



Predictive Image
Spécialiste du contrôle non destructif

CND : ce sigle ne vous dit peut être rien, et pourtant ! Avec les progrès liés à la microélectronique, le Contrôle Non Destructif est aujourd'hui l'un des procédés les plus efficaces en termes d'analyse de défaillance. Laboratoire spécialisé en microscopie acoustique, radiographie X 2D et tomographie X 3D, Predictive Image met ainsi son expertise au service des industriels, des laboratoire R&D, mais aussi de la MedTech !

Predictive image, ou comment assurer la qualité, la sécurité et la compétitivité des pièces et matériaux à travers un CND haute définition. Son métier ? Apporter un diagnostic précis sur tout un ensemble de problématiques : qualité de pièce en sortie de production, vérification par échantillonnage durant une production, qualification d'un produit de collage ou brasage d'un nouveau fournisseur, tri de pièces après dérive de production… Avec plus de 10 ans d'expérience dans le domaine, la société est aujourd'hui capable d'englober l'ensemble du spectre de l'inspection de matériaux et de l'analyse d'assemblages.

« Nous sommes un peu comme des médecins : quand on nous sollicite, c'est soit pour faire des essais afin de s'assurer que la production est saine, donc pas malade, soit car il y a des pannes, des anomalies. Il faut donc savoir les détecter puis les diagnostiquer afin de trouver le remède. La démarche est essentiellement une démarche qualité, une démarche qualité qui au delà du besoin des industriels, répond également au besoin des laboratoires R&D, et de la MedTech ! » explique Isaline Richard, la fondatrice.

Pour autant, une question devenue systématique reste en suspend : comment l'entreprise a-t-elle traversé la terrible crise du Covid 19 ?

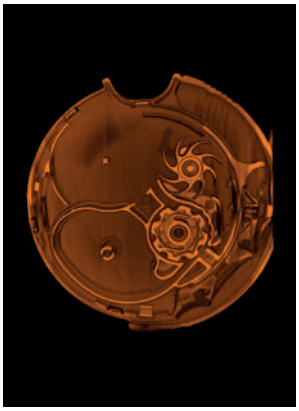
Un laboratoire certifié

Tandis que l'impact du protocole sanitaire est venu mettre à mal l'activité d'une grande majorité d'entreprises, Predictive Image a mis à profit sa certification ISO 9001, obtenue en tout début d'année 2020, afin de maintenir le cap, et ainsi assurer la totalité de ses services durant cette période : « Cette certification nous a permis de mettre en place de nouvelles actions. En anticipant les prérequis liés à la crise, nous avons donc réussi à sauvegarder 40% du chiffres d'affaires, ce qui est un véritable tour de force lorsque l'on constate l'état « post Covid » de certaines structures » continue la Présidente.

Maintien de l'opérationnel, mise en place d'un protocole Covid moins de deux semaines après le début de la pandémie… Au delà de sa capacité à maintenir son activité en temps de crise, l'entreprise a également anticipé l'évolution des besoins via la création de nouveaux segments.

Chiffres clés

- **10 :** le nombre d'années d'ancienneté de la société
- **90 ans :** le nombre d'années d'expérience cumulées de nos experts
- **1 million :** le CA atteint en 2018
- **2020 :** l'année d'obtention de la certification ISO9001
- **AURA :** Région d'implantation de PI, 2ème région économiquement la plus dynamique de France



Tomographie X 3D

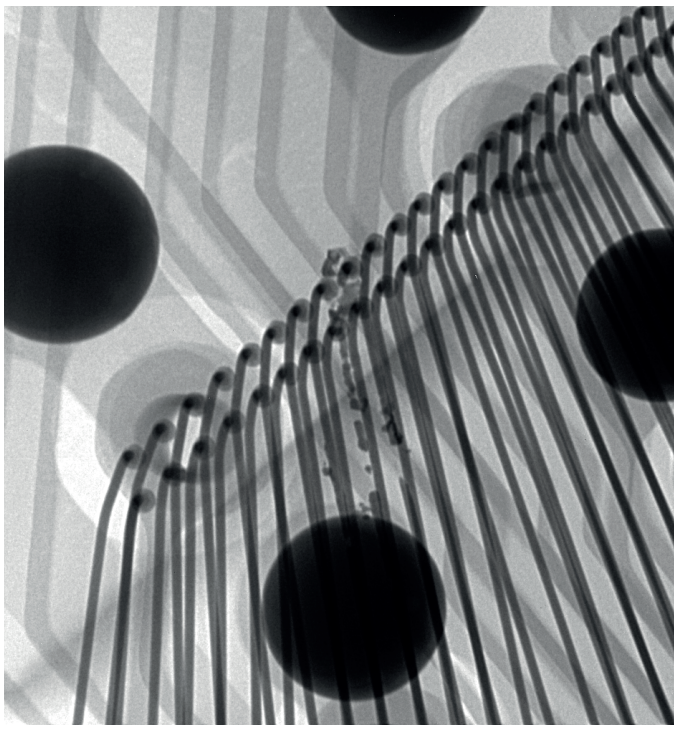
Objectif MedTech

Encore peu présent sur le domaine, Predictive Image possède néanmoins une expertise si tentaculaire dans le domaine de la microélectronique que son intérêt pour la MedTech apparait aujourd'hui comme une évidence.

En actant des embauches dans ce sens dès le mois de septembre dernier, le but de l'entreprise est maintenant de répondre aux besoins d'un secteur redynamisé par les récents évènements.

« Dans cette logique de développement, nous travaillons actuellement sur un partenariat inter laboratoire afin de mutualiser nos compétences et les moyens associés. Le but ? offrir une solution standard à un problème spécifique, le tout à bas coût, et ce pour tous les secteurs » conclut madame Richard.

Pour plus d'informations : www.predictiveimage.fr



Radiographie X 2D

Predictive Image

WWW.PREDICTIVEIMAGE.FR

Communiqué

evertree

Faire des solutions adhésives à base de plantes la nouvelle norme pour un mode de vie meilleur et plus durable.

Contribuer à un monde meilleur est de la responsabilité de tous.

Contactez-nous : info@evertree-technologies.com





Pionnier des biotechnologies, Greentech crée des ingrédients actifs de haute technologie depuis des sources naturelles issues des mondes végétaux, marins et microbiens. Adressées à de grands marchés (cosmétique, pharmacie, nutraceutique, agro-alimentaire, agronomie et environnement), les innovations Greentech représentent des solutions naturelles performantes, à la pointe de la recherche et s'appuyant sur des filières durables fondées sur la protection de la biodiversité et des liens humains. Des innovations au service des générations futures.

WWW.GREENTECH-GROUP.COM

Gagner du temps (et donc de l'argent) !

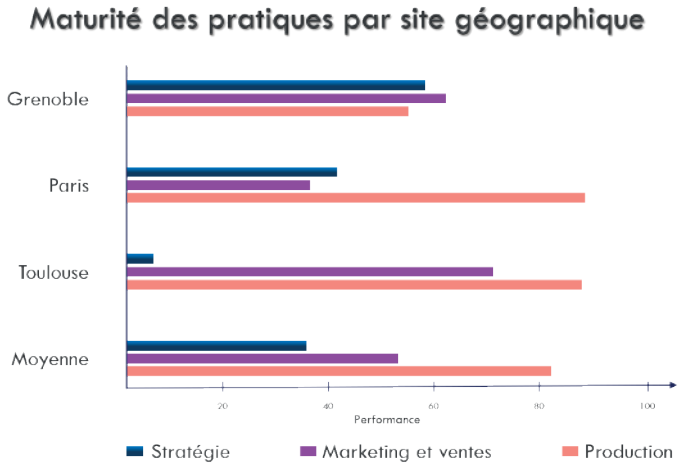
Grâce à une solution web riche en contenus, Wevalgo facilite le diagnostic des entreprises en quête d'excellence. Une petite révolution dans le monde du conseil en management opérationnel.

Si l'explosion du marché du conseil en management remonte à plusieurs décennies, l'utilisation de solutions - en particulier en ligne - est encore nouvelle au sein du secteur. Voire inexistante. Des outils sont bien développés, notamment en termes de RPA (Robotic Automatisation Process) ou encore de tableaux de bord électroniques dans les milieux de production… mais rien concernant le diagnostic en lui-même. L'ambition de Wevalgo, fondée en 2017 par Richard Fontaine, est de proposer des solutions pour faciliter l'évaluation des pratiques organisationnelles des entreprises. « Quand on parle de consultant en management, on pense au coaching individuel des personnes, souligne le dirigeant. Nous, nous proposons un diagnostic des procédures de gestion de la société, en particulier organisationnelles. Ce n'est pas une évaluation des personnes mais de l'organisation ».

L'activité de Wevalgo s'oriente donc autour de l'ensemble des pratiques mises en place dans une organisation : la mise en œuvre des processus (comment réaliser un certain nombre d'activités de manière ordonnée), l'efficacité de l'organisation (clarté des rôles et responsabilités, structure hiérarchique), la gestion et le développement du personnel, et aussi la définition des objectifs et le suivi des indicateurs de performance. Régulièrement, les managers d'entreprises s'interrogent sur la pertinence de leurs pratiques organisationnelles. Pourtant, dans la grande majorité des cas, ils ne savent pas comment réaliser cette introspection et font appel à un consultant extérieur (parfois interne, au sein des grands groupes). Problème : un tel processus est assez lourd. Trouver le bon consultant, le joindre, le faire venir… pour une facture oscillant entre 1000€ et 1500€ la journée. Plusieurs milliers d'euros dépensés afin d'avoir un début de réponse !

Wevalgo mise sur l'efficacité. Les solutions de l'entreprise sont proposées en ligne et le client a la possibilité de rechercher sur le site les référentiels de bonnes pratiques dans les métiers ou les pratiques qui le concernent : gestion de production, recherche et développement, maturité « Lean »… Si un modèle lui correspond, il achète un droit à s'évaluer, « à s'étalonner », par rapport au référentiel, une sorte de questionnaire très détaillé. Les modèles proposés par Wevalgo sont très structurés et spécifiques, permettant la caractérisation de pratiques de manière chiffrée et normée, allant du « micro au macro ». « Un référentiel de pratiques peut comporter parfois plus de 200 questions, explique Richard Fontaine. Notre outil gère tout, à qui sont envoyés les questionnaires, si les personnes ont répondu, quand ils ont répondu. Les résultats sont transmis en direct avec des analyses automatiques par différentes catégories : par process, par fonction, par site géographique, par niveau hiérarchique... L'outil consolide, sait dire où vous êtes bons et quels sont les points d'amélioration ».


> Richard Fontaine



Un outil qui s'adapte

L'outil est capable de proposer une cartographie totale du niveau de maturité des pratiques et les managers peuvent affiner leurs analyses selon l'axe qu'ils souhaitent évaluer. L'apport d'un consultant sera souvent nécessaire pour l'interprétation et l'analyse des résultats, mais grâce à la solution de Wevalgo, l'entreprise dispose d'un point de départ pour quelques dizaines ou centaines d'euros. Tout le travail initial de poser les bonnes questions est ainsi réalisé. « Cette partie est chronophage chez un consultant, qui n'aura même pas encore effectué son travail d'interpréter les résultats et de chercher les solutions, sa réelle valeur ajoutée, indique Richard Fontaine. L'outil réalise toute la première partie sur la collecte et la consolidation des données. Il fait gagner un temps précieux en éliminant 90% des tâches liées au diagnostic et à l'évaluation de la performance. La solution fonctionne pour

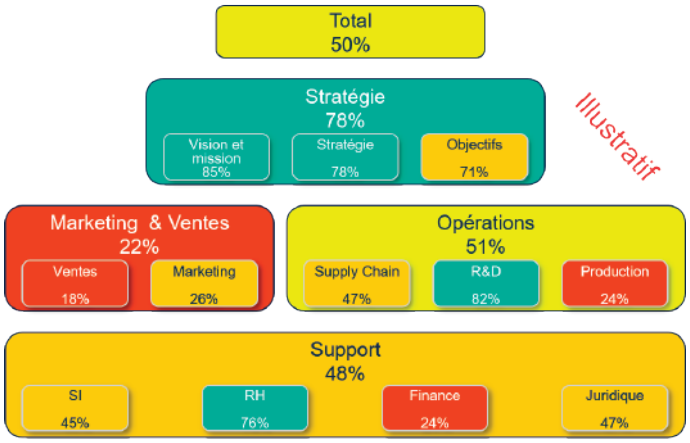
toutes les tailles, car elle peut parfaitement s'adapter sur 100 sites ou 100 pays, en fonction des pratiques que vous évaluez ».

Certaines entreprises ou consultants possèdent eux-mêmes leurs référentiels de bonnes pratiques. Mais dans ce cas de figure aussi, la solution de Wevalgo se révèle des plus utiles : le client ou le consultant peut rentrer directement dans l'outil son référentiel. Le contenu n'est pas fourni mais l'interface est disponible, permettant de profiter de toute la partie consolidation et analyse. Si besoin, Wevalgo peut aussi aider l'entreprise ou le consultant à définir un modèle d'évaluation spécifique.

Wevalgo propose aussi des solutions de « cadrage ». Elles sont souvent utilisées pour aider les équipes de direction à définir leurs priorités et identifier leur niveau de consensus sur la stratégie ou les plans d'actions à mener.

S'appuyant sur 3 internes et un réseau de 60 consultants et experts contributeurs externes, Wevalgo est amenée à grandir, avec le souhait d'enrichir l'outil en termes de couvertures fonctionnelles, notamment sur les fonctions support (RH, finances...). « L'idée est de réfléchir aux bons modèles avec des professionnels. C'est un réel benchmark : toutes les bonnes pratiques que nous sélectionnons sont issues de l'expérience de centaines de consultants qui ont travaillé dans des milliers d'entreprises où ils ont pu observer ce qu'il se faisait de mieux ».

Tableau de bord du niveau de maturité des pratiques organisationnelles



Ce qu'ils en pensent...

Wevalgo nous a aidés à bien poser le problème pour réussir notre programme d'amélioration de nos pratiques de gestion de projet. Leurs outils déploient leur redoutable efficacité : des questionnaires en ligne hyper modulaires, des espaces de réponse ergonomiques, des synthèses par groupes de personnes interrogées servant de support à l'approfondissement des réponses via des entretiens individuels, des graphes de résultats générant quasi automatiquement le document de restitution générale. Résultat : en quelques jours, un alignement d'environ 40 personnes sur les constats et sur les solutions à envisager !
Jacques Pinget, Président de la Satt Lutech

Nous utilisons très souvent les outils d'évaluation Wevalgo lors des phases de diagnostic chez nos clients industriels et de service, notamment pour les sujets d'excellence opérationnelle. Pour mieux évaluer les forces et faiblesses, le niveau de maturité des pratiques des clients et ainsi mieux cibler les études de terrain. Nous créons aussi des questionnaires personnalisés, par exemple pour aligner des équipes de direction. Wevalgo nous permet de réaliser des diagnostics d'excellence opérationnelle plus pertinents, tout en faisant gagner du temps à tout le monde.
Nicolas Pinglot, Président et associé fondateur Spirit Advisors



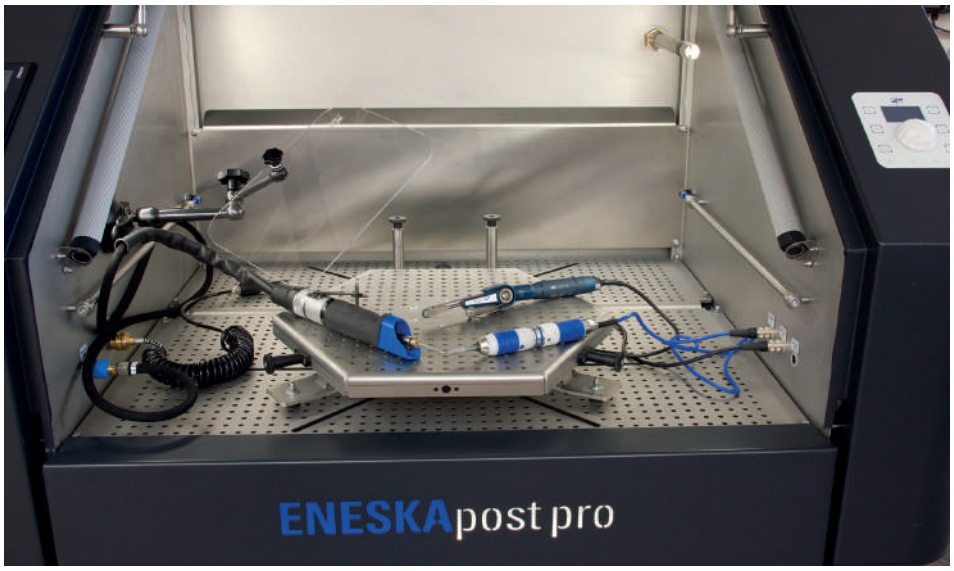
L'innovation au service du client !

Reconnue pour son expertise dans la fabrication et la distribution de machines de pointe, l'entreprise allemande joke Technology GmbH développe une large gamme de savoir-faire, notamment en innovant sur le marché du post-traitement en fabrication additive.

C'est une réputation flatteuse qui n'est plus besoin de présenter. Fiabilité, robustesse, qualité, efficacité : le « Made in Germany » a toujours la cote, notamment dans le monde industriel. En quelques décennies, le fabricant allemand joke Technology GmbH est devenu un des leaders européen et mondial du marché de la finition additive. A l'origine, l'entreprise était spécialisée dans la fabrication d'appareils de soudage. Mais forte de son succès, elle a considérablement élargi sa palette et propose aujourd'hui son savoir-faire dans de multiples domaines. Outils de meulage, de polissage, de découpage, de fraisage, de déchiquetage, installations de sablage, outils diamants, systèmes de nettoyage, appareils de commande… le catalogue du fabricant d'outre-Rhin est très large, sans compter un nombre conséquent d'accessoires. « L'entreprise s'est beaucoup développée en 80 ans d'existence, confirme Frank Westerhoff, responsable des ventes. Elle s'est faite un nom avec le soudage avant de se lancer vers d'autres projets. Mais pour résumer, nous travaillons sur tout ce qui peut aider les entreprises industrielles ».

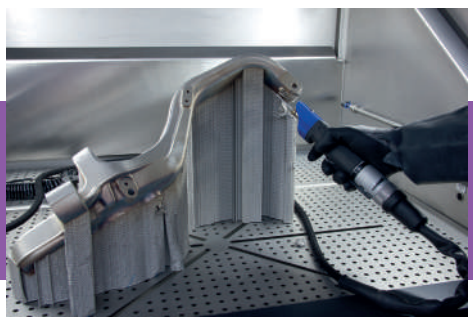


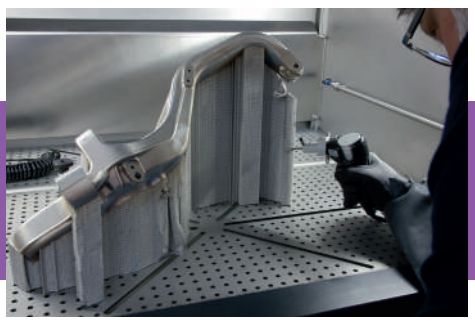
Depuis plusieurs années, joke Technology GmbH s'est intéressée au post-processing et notamment aux questions de sécurité autour du post-traitement concernant l'impression 3D. Dans de nombreux cas, les difficultés commencent après l'impression proprement dit, lors des retouches. L'une des problématiques majeures liée à ces dernières est la protection de l'utilisateur : au cours de la phase de post-traitement, des résidus de poudre ainsi que des poussières, copeaux et/ou étincelles sont susceptibles d'être libérés. En fonction du matériau employé, les risques peuvent être élevés, du fait de substances nuisibles à la santé et parfois explosives.



« C'est un aspect souvent sous-estimé. Lorsque l'on parle d'opérations de post-traitement, il faut penser à toutes les étapes manuelles de transport de pièces imprimées, aux émissions de poussières, aux risques d'inhalation et









d'explosion » note Frank Westerhoff. En réponse, Joke Technology Gmbh a conçu ENESKApostpro, un espace de travail étanche, entièrement hermétique et équipé d'outils électriques et pneumatiques, et de dispositifs d'aspiration puissants. Ce concentré de technologies garantit une grande sécurité, permettant de nettoyer les résidus de poudre, d'éliminer la plaque de substrat ou les supports, de lisser les surfaces ou encore de réaliser la finition « Avec notre solution ENESKApostpro, nous répondons au thème complexe et crucial de la sécurité des utilisateurs de procédés de fabrication additive, grâce à un outil ergonome et confortable » se réjouit le manager.

Optimiser les processus de travail

Si joke Technology GmbH met aujourd'hui l'accent sur le post-traitement, elle travaille également sur plusieurs projets, se montrant innovante dans de multiples domaines. Grâce au développement interne de ses produits, le fabricant allemand développe toujours davantage son indépendance technique. Parmi les dernières machines de pointe, il propose notamment un appareil de marquage à laser très innovant, un système de polissage mobile polyvalent, des micromoteurs et pièces à main. « Notre spécialisation post-traitement ne se fait pas au détriment d'autres domaines. Dans le traitement et la finition des surfaces métalliques, nous nous adaptons au marché. Notre crédo est d'être toujours à l'écoute, d'offrir un service rapide, efficace, et de garantir une grande disponibilité de stocks ».

Aujourd'hui encore, une des marques de fabrique de joke Technology GmbH réside dans la créativité et la vitalité de l'entreprise, qui revendique fièrement son savoir-faire « 100% Made In Germany ». Tous les services du fabricant, qui compte 72 employés, sont situés à Bergisch Gladbach, le « lieu de naissance », où l'on retrouve les services suivants : fabrication, Recherche et Développement, ventes /SAV, hangars de stockage.

Ses 10.500 clients et ses réseaux en vente directe sans intermédiaires permettent en outre à l'entreprise allemande d'avoir une très bonne vue d'ensemble du marché et d'adapter en conséquence son approche du client, comme le confirme Frank Westerhoff : « Nous avons une façon de fonctionner différente de nos concurrents. Nous essayons de toujours nous mettre au service du client. De rechercher les solutions et applications utiles pour lui, afin d'optimiser et d'automatiser les processus de travail, et de lui apporter toujours plus de confort ».



Se flexibiliser pour s'adapter à son marché

Acteur de l'Excellence Opérationnelle, le cabinet Hōrensō accompagne ses clients dans leur démarche de performances économique, permettant de réaliser des gains rapides de productivité financière.

Vouloir améliorer sa performance économique n'est certes pas une nouveauté, mais la récente crise sanitaire rebat encore un peu plus les cartes, forçant les entreprises à se réinventer pour rester viables. C'est dans ce contexte qu'intervient Hōrensō, cabinet de conseil spécialiste de l'Excellence Opérationnelle. Cette société bordelaise a été fondée en novembre 2017 par Julien Chevalier et Thomas Jubin, anciens managers dans le secteur industriel. « Notre action a pour objectif d'accompagner toutes les entreprises administratives ou industrielles dans leurs démarches de performances économiques, qu'elles puissent avoir la capacité de se flexibiliser pour s'adapter à leur marché » précise Julien Chevalier, co-fondateur et consultant. Nous proposons de mettre à disposition de notre écosystème des solutions de pilotage de la performance à travers des méthodologies de travail éprouvées et issues des meilleures pratiques industrielles provenant d'entreprises comme Valeo, Magna ou encore Volvo Trucks ».



> Julien Chevalier et Thomas Jubi

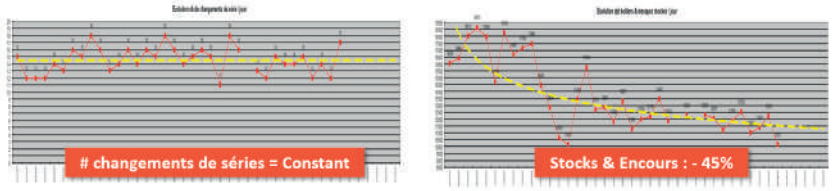
Ce secteur du conseil en Excellence Opérationnelle, relativement concurrentiel, recoupe trois types d'entreprises : les « géants » du conseil (McKinsey, BCG), les puissants cabinets parisiens qui rayonnent partout en France, et « puis les petits, les artisans, qui ont une ambition régionale » liste le fondateur d'Hōrensō. « Notre logique de développement est régionale, voire un peu plus, avec un secteur d'intervention situé au sud de la diagonale Nantes-Marseille. Nous possédons néanmoins un réseau d'experts partout en France ».

Concrètement, Hōrensō met à disposition des entreprises les outils organisationnels et managériaux pour « booster » la performance économique. L'amélioration de la productivité démarre toujours par un diagnostic basé sur une analyse chiffrée et des objectifs mesurables en accord avec la stratégie de l'entreprise. Cependant, le pilotage de la performance reste avant tout une approche humaine avec l'application de méthodes simples, flexibles et visuelles. Dans les faits, générer de la productivité financière sur le très court terme est possible par la mise en œuvre de solutions simples, robustes, peu technologiques donc peu coûteuses.

Un autre levier de l'Excellence Opérationnelle est la montée en compétence des collaborateurs. Dans ce cadre Hōrensō propose des formations à la certification « Lean Six Sigma », un diplôme largement reconnu et valorisé dans le monde industriel qui permet de qualifier un niveau de compétences de personnes amenées à opérer de l'amélioration continue dans l'entreprise.







La relocalisation : un autre levier de productivité

L'entreprise girondine collabore par ailleurs avec un partenaire, Guillaume Szewczyk du cabinet Perspective Industrie, pour développer une activité de relocation de processus industriels de l'Asie vers la France. Lors du premier confinement, Hōrensō a travaillé sur un projet de relocalisation de lignes de fabrication de masques FFP2. « Plutôt que de réinventer des équipements déjà développés et exploités dans des pays étrangers, nous faisons travailler nos réseaux chinois et asiatiques pour réintégrer en France leur savoir-faire et ainsi pouvoir le dupliquer à volonté. À titre d'exemple, nous avons lors du premier confinement, identifié en trois jours un fournisseur de lignes de fabrication de masques FFP2 et en moins de 15 jours, tout l'administratif dont les dossiers de douane étaient prêts pour le rapatriement de ces lignes en France. » Souligne Julien Chevalier. « D'un point de vue climatique, l'enjeu est au moins aussi important que les enjeux économiques. Au niveau national, 50% de l'empreinte carbone de la France est liée à l'ensemble des produits manufacturés à l'extérieur du pays. Les gains d'émissions de gaz à effet de serre liés à une supply chain locale, ainsi qu'à une électricité peu carbonée (nucléaire, hydroélectricité), sont considérables. »

La consommation d'énergie : un facteur de productivité

En plus de ses activités de conseil et de formation, Hōrensō propose un accompagnement personnalisé dans les projets d'optimisation de la consommation énergétique des entreprises à travers des solutions de financement pouvant soutenir une démarche RSE déjà en place. Cette démarche séduit de plus en plus les industriels, la consommation d'énergie faisant souvent partie des leviers de productivité financière.

À une époque où les questions environnementales deviennent chaque jour plus prépondérantes, cette initiative offre de faire coup double : en pilotant les coûts à travers des actions de réduction de consommation d'énergies, les entreprises peuvent en sus justifier d'une réduction de leur empreinte carbone, que peuvent calculer des experts en « bilan carbone ». En effet selon l'ADEME, le secteur industriel représente 25% des émissions de gaz à effets de serre en France. Les solutions proposées par Hōrensō permettent aux entreprises, à leur niveau, de structurer leur démarche. « Il existe des dispositifs institutionnels qui font que les entreprises peuvent générer du gain financier à travers l'optimisation de consommation énergétique. L'environnement administratif est complexe aussi notre rôle est de guider le dirigeant dans le choix des investissements, leurs financements et leurs mises en œuvre ».

L'objectif que s'est fixé Hōrensō est bien de limiter les émissions de gaz à effet de serre, et non de remplacer une énergie peu carbonée par une autre. « Prenons l'exemple d'un célèbre parc d'attraction de la banlieue parisienne qui va prochainement installer des panneaux solaires pour réduire sa facture d'électricité, note Julien Chevalier. Ils vont produire une partie de leur énergie, mais d'un point de vue climatique, il n'y a pas de gagnants, car l'électricité en France provient à 85% du nucléaire ou de l'hydro-électrique, moins émettrice en CO2 que le photovoltaïque. Nous sommes là aussi pour accompagner les entreprises à ne pas tomber dans ce piège du « greenwashing ». Le nucléaire, c'est 10 grammes de CO2 par kilowattheure produit. L'éolien et le photovoltaïque représentent à peu près 60 grammes de CO2. La production vient de Chine et des batteries sont nécessaires pour le stockage de l'énergie. C'est une question complexe. Le but est donc de trouver un couple énergie - climat qui soit le plus pertinent pour les finances de l'entreprise mais aussi pour le climat ».

Vivre le changement

Un changement ne se décrète pas ; il se vit et s'accompagne. Hōrensō souhaite montrer aux entreprises que des opportunités sont possibles pour changer de pratiques. Ces opportunités se réalisent par à-coups et non par des « révolutions ». Malgré la situation économique actuelle et la crise sanitaire, les entreprises ne vont pas changer leur manière de produire. Le rôle des consultants est d'accompagner les dirigeants dans la prise de conscience des enjeux RSE et surtout de leur proposer une marche à suivre.



« J'ai travaillé 15 ans dans le secteur industriel. Les entreprises sont pragmatiques et inventives dès lors qu'il s'agit d'optimiser un compte de résultat. Aussi je pense que ces dernières doivent être incitées d'un point de vue financier afin de faire évoluer leurs pratiques énergétiques et donc leurs impacts sur le climat, et nous travaillons en ce sens, analyse Julien Chevalier. Toutes les personnes travaillant pour Hōrensō ont au moins une quinzaine d'années d'expérience à la fois dans des fonctions supports et opérationnelles et sont sensibilisées aux enjeux énergies - climat. Nous avons tous été clients et fournisseurs de ce que l'on vend aujourd'hui. Cette crédibilité est primordiale : nous misons à 100% sur la qualité de nos interventions et non pas sur la volumétrie de ventes ».

La donnée au cœur de l'industrie de demain

Si certains métiers comme la finance ou le commerce ont utilisé le traitement automatisé de données depuis très longtemps, l'industrie est parfois restée sur des modèles plus traditionnels. Mais la tendance de la digitalisation est bien là, pour accroître la rentabilité des entreprises et réduire leur impact sur l'environnement.


> Mathieu Cura

© pict-your-company

Le monde des solutions autour de la donnée industrielle est resté très cloisonné ces trente dernières années, avec des solutions pour historiser les données, pour les visualiser, d'autres pour faire de l'analyse statistique. Dans les années 2010 on a vu apparaitre de nouvelles approches plus globales de la donnée industrielle qui sont venues bousculer les habitudes, au gré de nouveaux apports technologiques. Depuis 5 ans, cette tendance s'est accélérée. A présent, la donnée est reconnue comme un levier d'amélioration de la performance de l'usine et les industriels savent que la transformation digitale de leur outil constitue à court terme, une nécessité. Parfois, les industriels, avec leur culture du 'do it yourself' ont eu tendance à tenter d'élaborer des produits 'maison'. Mais globalement, la prise de conscience a permis l'émergence de solutions de plus en plus performantes qui ne nécessitent pas de développements internes longs et conçues par des professionnels du digital. La généralisation de l'utilisation du Cloud computing et l'attrait du 'Software as a Service' offrent également une souplesse d'utilisation incomparable par rapport aux solutions hébergées en interne. Ainsi, il ne s'agit aujourd'hui moins de parler technologie que de trouver le chemin de l'optimisation des outils industriels : et c'est justement ici que le traitement des données apporte une véritable valeur ajoutée.


© pict-your-company

Une solution unique et performante pour l'industrie de procédé

Optimistik, éditeur de logiciels dédiés à l'industrie, aide les entreprises, à collecter des données et à simplifier leur utilisation. Sa solution a été mise au point pour l'industrie de procédé, c'est-à-dire notamment la chimie, la pharmacie, l'agroalimentaire, l'industrie des matériaux. « Nous nous adressons à environ 1000 sites industriels français qui sont de grosses PMI, des ETI ou des sites industriels de grands groupes » explique Mathieu Cura,
Cofondateur et Président d'Optimistik. « Notre solution logicielle est distribuée par des partenaires prescripteurs, qui sont à même d'accompagner les sites industriels et d'animer les équipes autour de la donnée ».

La performance industrielle est possible à condition de traiter de manière globale et

Les infos clés d'Optimistik

- **2015 :** Création d'Optimistik pour simplifier et démocratiser l'usage de la donnée dans l'usine et la rendre plus performante
- **2016 :** Première version commerciale de la solution d'analyse de données industrielles OIAnalytics
- **2017 :** Déploiement chez les premiers clients industriels
- **2018 :** Rapprochement puis fusion avec la société factoryThings
- **Effectifs :** 19 personnes
- **Organisation :** Siège social basé à Chambéry en Savoie, un bureau sur Paris et un bureau sur Solaize (sud de Lyon) sur la plateforme collaborative d'innovation Chimie Environnement Axel'One.
- **Récompense :** Trophée de la Digitalisation Initiative Chimie (Interchimie-GIFIC, magazine InfoChimie) gagné avec Eramet Ideas pour un projet de digitalisation de leurs pilotes industriels sur le centre de R&D de Trappes.

coordonnée trois piliers : la culture de la performance avec l'accompagnement au changement nécessaire, la méthode : avec l'organisation, la formation et les processus adaptés et les outils. C'est sur ce dernier 'pilier' qu'intervient Optimistik pour la digitalisation de l'usine. « C'est pour cela que nous nous focalisons sur l'édition de nos solutions et travaillons avec des partenaires pour les intégrer, les déployer et accompagner nos clients sur les deux autres piliers ».

OIAnalytics d'Optimistik : une solution complète et paramétrable

Elle propose une approche métier et verticale de la donnée spécialisée pour l'industrie de procédés. « Nous partons de la collecte de la donnée, son stockage, son traitement, jusqu'à son usage par les équipes pour qu'elles puissent activer concrètement les leviers de la performance sur le terrain. Ce positionnement vertical sur un segment d'activité spécifique permet d'offrir à nos clients une solution adaptée à leurs besoins qui se déploie rapidement en étant entièrement configurable ». Ainsi, contrairement aux logiciels classiques, OIAnalytics ne nécessite pas de développement spécifique mais seulement une configuration qui va de deux à six mois au maximum selon la complexité des lignes de production et des données attendues. « Nous mesurons tous les paramètres sur la ligne de production ou dans son environnement : mesure des températures, mesures chimiques, données issues des laboratoires qualité ; toutes les données qui peuvent être traitées pour améliorer les performances. Parallèlement, nous récupérons les éléments d'analyse de la qualité, les données des opérateurs et même des données financières à l'instar des coûts des matières premières ».

Cette solution offre une traçabilité complète de la fabrication des produits et sa généalogie, de la matière au produit fini. Les données sont récupérées dès qu'un événement se produit et une alarme peut être mise en place pour permettre aux équipes de prendre de bonnes décisions dans les meilleurs délais. Mais surtout, OIAnalytics permet d'activer des leviers de la performance industrielle (productivité, consommation matière, énergie, qualité…), d'accélérer le processus de digitalisation de l'outil industriel en faisant gagner les temps de collecte, compilation et reporting des données aux équipes et de focaliser leurs ressources sur leur métier et leur performance.

Et l'accueil est favorable ! Optimistik consolide son développement en France, mais accompagne déjà ses clients sur leurs sites à l'étranger et compte lancer son déploiement commercial Europe en 2021. « En parallèle, nous poursuivons le développement de nos solutions pour répondre à un champ plus large d'enjeux de nos clients comme la mise en œuvre de modèles prédictifs ».



Apply Innovation

Essentiellement constitué d'utilisateurs, le marché de la métrologie en France pâtit d'un manque criant de constructeurs. Un constat qui détonne dans un pays où l'automobile et l'aéronautique représentent des marchés colossaux. Axant son développement sur les métiers du palpage et autres applicatifs de mesure, Renishaw vient ainsi répondre à ce besoin en travaillant au plus près des utilisateurs.

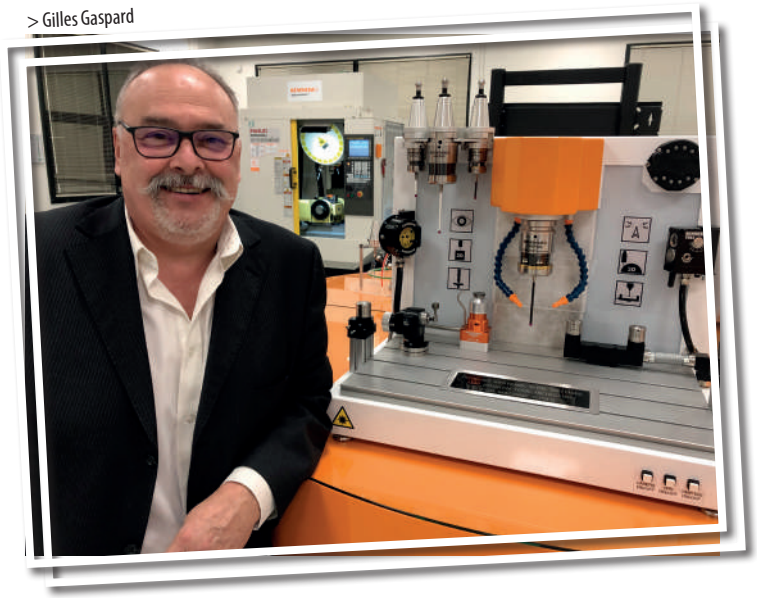
Bio-express

RENISHAW 50 ans d'innovations

- **1972 :** Invention du palpeur à déclenchement par contact
- **1977 :** 1er palpeur pour Machine-Outil à Commande Numérique
- **1984 :** Introduction en bourse sur le 1er marché de Londres
- **1987:** 1er système d'interférométrie à laser
- **1989 :** Création de Renishaw France
- **1991 :** Mise sur le marché du système Ballbar
- **1995 :** Sortie des règles laser
- **1997 :** Renishaw franchit les 1000 employés à travers le monde
- **2000 :** Renishaw franchit le cap des 100 M£ de CA
- **2001 :** Anoblissement de Sir David Mc Murtry
- **2005 :** Sortie du système de mesure 5 axes REVO
- **2007 :** Mise en place de la gamme de produits neurochirurgicaux
- **2011 :** Gamme des produits de comparaison d'atelier et de fabrication additive
- **2012 :** Renishaw franchit les 3000 employés à travers le monde
- **2013 :** Gamme des systèmes de bridage modulaire
- **2015 :** Sortie de la mesure en scanning rapide sur MOCN
- **2017 :** REVO-2 est mis sur le marché avec palpeur d'état de surface et palpeur vidéo
- **2018 :** Renishaw franchit le cap des 600 M£ de CA et des 4000 employés
- **2020 :** Palpeur à lumière structurée RFP pour REVO-2



> Frank Schulze



> Gilles Gaspard

Fondée en 1972 en Angleterre, Renishaw compte parmi les plus grands noms au monde en matière de technologies scientifiques disposant d'un savoir faire en mesures de précision et soins de santé. Avec un effectif de 4 400 employés dispersé à travers le monde, la société propose des produits utilisés pour des applications aussi diverses que la fabrication d'éoliennes et de moteurs à réaction, l'impression 3D, les soins dentaires et la neurochirurgie. Touchant ainsi aussi bien au secteur de l'aérospatial, de la médecine, de l'automobile ou encore de l'industrie lourde, Renishaw se positionne ainsi comme une multinationale très active dans les domaines de la métrologie, des soins de santé et de la technologie.

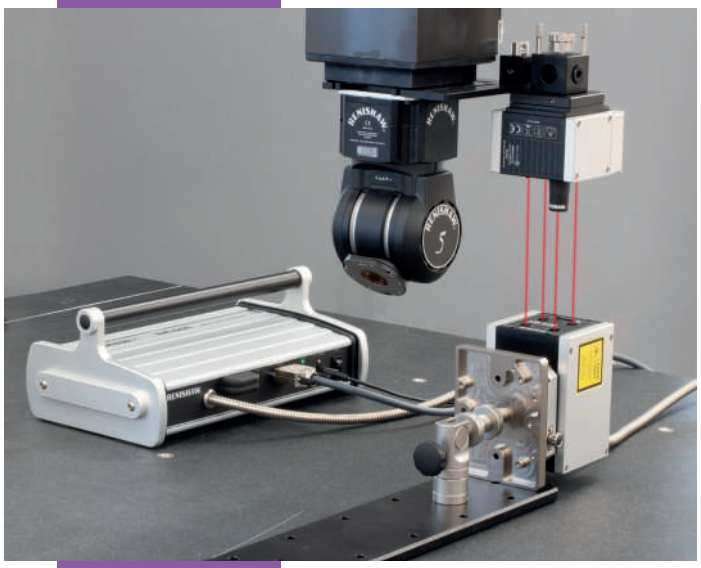
« Notre ambition est de donner le sens du toucher aux machines et de contribuer à obtenir des résultats de mesures plus exacts et plus répétables. Notre objectif est ainsi de concevoir, mettre au point et fournir des solutions et systèmes assurant un niveau inégalé de précision, de maîtrise et de fiabilité dans des applications métrologiques et médicales de haute précision » explique tout d'abord Frank Schulze, Directeur Général de Renishaw France. Comme si cela ne suffisait pas, Renishaw s'impose également comme un des leaders mondiaux dans le domaine de la fabrication additive (aussi appelée «impression 3D métallique»). Dans ce cadre, la société assure également la conception et la fabrication de machines industrielles multi-laser qui «impriment» des pièces à partir de poudre métallique.

À l'avant-garde de l'industrie 4.0

Loin d'être un heureux hasard, le statut de mastodonte de Renishaw a principalement été conditionné par une volonté forte d'anticiper les besoins du marché et des utilisateurs : amélioration de la qualité, automatisation du processus de fabrication, exactitude des mesures, suivi des moyens de production etc. ces exigences liées aux acteurs économiques auxquels la société s'adresse trouvent ainsi un écho dans le budget qu'elle alloue à son pôle de Recherche et Développement. Chaque année, Renishaw consacre ainsi 13% à 18% de ses ventes annuelles à l'ingénierie et à la R&D.

« Chez Renishaw, nous avons passé près de 50 ans à concevoir le changement. En témoigne notre premier produit historique, le palpeur à déclenchement par contact, un produit à la base d'une révolution des mesures de coordonnées tridimensionnelles, ce dernier permettant notamment de mesurer avec précision des composants usinés









et des ensembles finis. C'est ce postulat inamovible, à la base de notre ADN, qui nous permet de concevoir, de développer et de proposer des solutions qui offrent une précision, un contrôle et une fiabilité inégalée. De cette manière, notre volonté est de mettre en place des systèmes en avance sur leurs temps, capables de changer les concepts et de pousser à l'innovation » ajoute ensuite Gilles Gaspard, Responsable Produits Métrologie Industrielle de la filiale France.

De cette ambition d'innovation constante, le thème de l'Internet des Objets Connectés apparait logiquement comme l'un des sujets majeurs de la société. En témoigne sa large gamme de solutions de contrôle de processus pour les industries de fabrication avancées, qui démontre comment des niveaux élevés d'automatisation et de connectivité peuvent être intégrés dans les opérations d'usinage CNC, et ce afin d'améliorer les niveaux de productivité et la capacité des processus.

Support et accompagnement

Fabrication, production, design, envoi : à travers sa présence tentaculaire dans plus de 37 pays et un chiffre d'affaires de plus de 500 millions de livres sterling sur le dernier exercice, Renishaw maitrise l'intégralité de la chaine, de A à Z.
Mais tandis que son statut d'innovateur induit mécaniquement un besoin de suivi au diapason des attentes, quid de l'accompagnement ? Ce n'est pas vraiment utilisé dans l'industrie. Conscient de cette nécessité, la société à mis au point tout un ensemble de solutions permettant une prise en main totale des produits Renishaw.

« Dans ce sens, en France, nous avons renforcé notre équipe commerciale et technique afin d'offrir une plus grande proximité géographique, pour un meilleur suivi de nos clients. Cette logique se poursuit dans notre accompagnement par l'écriture des programmes pièces. Ici, nous sommes capables de proposer une solution clé en main, selon le besoin du client. Fourniture (matériel ou applicatif), installation etc. nous englobons l'ensemble du spectre » continue Monsieur Gaspard.

Pour intensifier cette proximité auprès des clients, la proposition de formations fait également partie intégrante de l'offre Renishaw. Que ce soit dans une logique d'après vente ou non, chaque utilisateur va pouvoir profiter de l'expertise des collaborateurs Renishaw pour une prise en main totale et cohérente.

« En tant que leader, notre rôle est d'assumer ce statut en continuant à innover et à sensibiliser les utilisateurs sur les notions d'excellence qu'induisent les secteurs que nous couvrons. La promotion de nos nouveaux systèmes de palpage et de contrôle directement installés sur machines-outils tel le scanning SPRINT ou le contrôle in process s'inscrit ainsi dans cette logique. Parallèlement, Renishaw France développe aujourd'hui des intégrations de systèmes de mesures 5 axes sur MMT afin de permettre des gains de flexibilité et de rapidité sans commune mesure ; ainsi qu'une ligne de produits Encoders permettant de numériser tout axe de déplacement linéaire ou angulaire » ponctue finalement Monsieur Schulze.



Pilotage, performance, collaboratif, des solutions industrielles pour aller plus loin

L'adaptabilité et l'agilité sont des notions qui concentrent aujourd'hui toute l'attention des industriels. Le digital fait figure de levier incontournable et la crise de la COVID-19 en a été un élément révélateur. Cette transformation nécessaire des PME et ETI issues de l'industrie, l'éditeur et intégrateur de solutions numériques VIF Software l'accompagne depuis plus de 35 ans.

Faire une place à l'humain avec le numérique et transformer les tâches à non valeur ajoutée en temps gagné et mieux investi, tel est l'objectif. "Aujourd'hui, nous mettons à la disposition de nos clients des solutions en logiciels ERP, Supply Chain Planning et MES dédiées à la performance globale durable, le tout en intégrant de nouvelles méthodologies et technologies au service de leur croissance et de leur compétitivité." précise Antoine Vignon, Co-Dirigeant. Grâce à son appartenance à des réseaux comme French Tech, BCG, BPI etc., VIF Software est un acteur de la digitalisation des industries, et ce à travers une approche globale couplée à la proposition d'outils innovants.


> Antoine et Gaël Vignon

Accéder à des données fiables, en temps réel et les partager

Conçues de manière à s'adapter à tout type de structure, ces solutions logicielles évolutives optimisent 3 processus clés : la gestion, l'exécution et l'anticipation.

La gestion, pour commencer. L'ERP va permettre à la fois de digitaliser les achats, la prise de commande, les fabrications… mais aussi de garder une vision précise du stock, des réceptions au pilotage des expéditions. « Une entreprise industrielle doit être à même de gérer son activité, ses processus internes, et accéder à un premier niveau de données. C'est précisément ce que permet notre ERP. Prendre les bonnes décisions d'investissement, partager de l'information juste et unique, améliorer le taux de service, piloter sa marge… les avantages sont nombreux. » explique Philippe Guyonneau, Responsable des suites industrielles.

Vient ensuite le sujet de l'exécution. « Une fois la phase de pilotage des processus internes passée, il est primordial de se pencher sur la performance de ce qui est le cœur d'activité de l'industrie, la fabrication de ses produits » continue Philippe Guyonneau. Dans ce sens, l'outil MES permet de piloter les fabrications au plus près des machines et ainsi inscrire l'entreprise dans une démarche d'amélioration continue.

Enfin, les solutions de Supply Chain Planning participent à prévoir et à anticiper les flux afin d'optimiser l'utilisation de l'intégralité des ressources disponibles.

Chiffres clés

- **+ 35 ans** d'accompagnement de la transformation numérique industrielle
- **+ 600** sites équipés en France et à l'international
- **+ 14 000** utilisateurs, acteurs de la performance industrielle au quotidien
- **+ 200** VIFs passionnés et engagés
- **+ 100 %** Made in France
- **+ 21 M€** de CA




> Didier Hamon


> Fabrice Luneau


> Philippe Guyonneau


> Thierry Charrier

« Notre but est avant toute chose d'innover utilement. L'UX, le Big Data, la réalité augmentée et toutes les technologies que nous utilisons ne sont pas des artifices, mais un moyen d'accompagner au mieux nos clients dans leur transformation digitale. Fort de notre approche et de nos succès, nous souhaitons maintenant aller plus loin. Au niveau industriel, faire passer l'intégralité de nos solutions sur des technologies web - pour ce qui est du marché, étendre notre spectre auprès d'autres tissus industriels. Nous souhaitons également améliorer encore un peu plus notre accompagnement client, et cela passera d'ici peu par la mise en place de formations sur mesure. » conclut Antoine Vignon.



Infos en +

VIF poursuit son développement selon plusieurs axes stratégiques : une politique forte d'investissement et d'innovation, un accompagnement renforcé des clients industriels, et ce tout en gagnant de nouveaux clients dans l'agroalimentaire et les industries de process.

Ce qu'il en pense...

Pour SAINT-JEAN, l'ambassadeur de la pâte fraîche français, la digitalisation de son atelier pâtes et ravioles a été "l'opportunité d'optimiser son organisation", comme l'a souligné son Directeur de production, Wilhelm RONDEAU, lors de la 12ème édition de notre événement AGROVIF.

L'industriel a constaté des gains immédiats apportés par VIF MES Opérations : visualisation instantanée des stocks, traçabilité optimisée et passage au zéro papier.
Les bénéfices pour la partie ravioles sont très concrets : données accessibles et indicateurs visibles en temps réel, suppression des ressaisies, des échanges plus collaboratifs.

Après 6 mois, le temps gagné, l'équivalent de deux temps plein, a été réinvesti dans l'analyse, la technique, le préventif et la qualité. L'entreprise affiche une meilleure productivité, un taux de panne en baisse et mieux piloté. "Les opérateurs sont fiers de piloter leur ligne et ça, c'est énorme". "Le projet a embarqué toutes les équipes, managers, maintenance, production, qualité ordonnancement, parce que chacun a compris ce que la solution apporte à son niveau." précise Wilhelm RONDEAU.

Wilhelm RONDEAU, Directeur de production, Atelier SAINT-JEAN
La digitalisation réussie de l'atelier SAINT-JEAN



Booster la recherche… et le secteur industriel

La société civile GENCI apporte un soutien technique et logistique aux communautés de recherche ouverte, industrielle et académique, via l'aide de supercalculateurs. Une activité passionnante au cœur de défis majeurs… et potentiellement très intéressante pour les startups et PME.

Comment aider à comprendre le monde et toutes ses composantes ? Société civile fondée en 2007, GENCI (Grand Équipement National de Calcul Intensif) a pour objectif de favoriser l'usage du calcul intensif associé à l'intelligence artificielle au bénéfice des communautés de recherche académique et industrielle, au niveau national et européen. La société - détenue à 49% par l'Etat - met à disposition des supercalculateurs, des moyens de calcul et de stockage souverains et de dernière génération, qui permettent de réaliser des travaux de pointe nécessitant l'utilisation de la modélisation par la simulation numérique, le traitement de données massives, l'intelligence artificielle et bientôt l'informatique quantique.

« Pour donner un exemple des applications possibles de notre offre, pensez aux simulations climatiques dans le cadre des études du GIEC, explique Philippe Lavocat, ingénieur-physicien qui a dirigé depuis 1984 de nombreux projets internationaux au CEA et au CNRS dans l'instrumentation scientifique complexe des domaines de la physique des hautes énergies et des missions spatiales, et désormais à la tête de GENCI. Les études du GIEC tendent à décrire entre autres les interactions entre l'atmosphère, les surfaces, les océans et les phénomènes anthropiques, elles rassemblent des données avant de les numériser et de résoudre des équations complexes, et mélangées. Un simple PC ne suffit pas, il faut absolument l'aide d'un supercalculateur ».

Un supercalculateur ? Afin de se faire une idée, il faut imaginer la fusion d'un ensemble de plusieurs dizaines de milliers d'ordinateurs. « C'est comme prendre toute leur puissance cumulée, les densifier, les optimiser, et les fédérer par un réseau à très haut débit, illustre Stéphane Requena, directeur technique et innovation à GENCI. Ces machines possèdent des configurations extrêmement denses, très optimisées au niveau de la consommation énergétique ». Au niveau national, GENCI fédère trois supercalculateurs. Ces concentrés de technologies servent à résoudre très rapidement des problèmes, soit unique, soit multiples à l'occasion d'études paramétriques via notamment des simulations numériques.


> Philippe Lavocat


> Stéphane Requena

Une aide salutaire dans de multiples secteurs

La simulation numérique constitue un domaine hautement stratégique, englobant tous les domaines scientifiques, voire plus. Elle permet des avancées considérables dans les domaines de la science (climat, astrophysique, chimie, énergie, biologie) et de l'innovation (automobile, aéronautique, pharmacologie). Dans un milieu concurrentiel, la France tente de tirer son épingle du jeu et de rester au contact des géants américains et asiatiques. « En termes de retour scientifique, il y a un très bon retour d'excellence au niveau mondial des équipes françaises par exemple dans le monde du climat, de la physique et des matériaux » affirme Philippe Lavocat.

L'excellence française a également été saluée sur les études de l'aide à la décision, notamment après le séisme de l'Aquila, en Italie. En 2009, à la suite d'un violent tremblement de terre, les autorités italiennes ont sollicité l'assistance d'un supercalculateur français. Car si on ne peut pas encore prédire les séismes, on peut estimer les répliques. C'est le travail salutaire et réussi brillamment supporté par GENCI, qui a fait tourner différents scénarios permettant de pouvoir mettre de côté les populations dans les zones sûres.

La simulation numérique se montre qui plus est particulièrement utile pour un enjeu désormais bien connu : la lutte contre la covid-19. Dès le mois de février 2020, quand l'alerte rouge a été déclenchée au niveau mondial dans le monde scientifique, GENCI a immédiatement mis à disposition ses capacités au bénéfice des épidémiologistes et chercheurs en biologie-santé. Actuellement, 40 projets autour du nouveau coronavirus tournent sur les trois machines françaises.

Dans le cadre d'un programme européen et mondial, les supercalculateurs de GENCI ont aidé à identifier le virus et son mécanisme de propagation à l'intérieur d'une cellule, à proposer des études virtuelles permettant de sélectionner des molécules les plus efficaces contre la pandémie, et dernièrement à accompagner les premières études nécessaires à la fabrication des vaccins. Car la simulation numérique dispose d'un atout majeur : elle peut simuler des interactions sur des milliards de molécules.

« Nous sommes en quelque sorte des outils stratégiques au service de la recherche, résume Philippe Lavocat. La France dispose de tous les éléments pour rayonner dans ce secteur, car elle possède toutes les communautés scientifiques, dont des compétences en intelligence artificielle, primordiale dans ces études, mais aussi des constructeurs qui développent les outils. Il y a une grande intensité de travail pour monter des développements aussi bien au niveau des technologies de base, des machines et des logiciels ».

Mais le grand défi reste… l'humain. Pour pouvoir développer les outils de simulation et de modélisation, la France et l'Europe sont dans la nécessité de réfléchir aux compétences de demain et de former les scientifiques de toutes les disciplines. « Former toute cette génération de futurs ingénieurs et chercheurs est un enjeu crucial, développe le PDG de GENCI. Devenir biologiste est déjà complexe, mais il faut en plus rajouter les techniques numériques. C'est un défi humain passionnant, car nous traitons des métiers extraordinaires. Il faut renouveler le réservoir et l'amplifier, être capable dans chaque pays européen de mettre des moyens, à un moment où les budgets se resserrent en Europe alors que des investissements massifs se font en Chine et aux Etats-Unis ».

Par le passé, la France a pris du retard dans ce domaine. C'est en réponse à ces décrochages que GENCI a été créée en 2007, afin de fédérer les forces hexagonales. Aujourd'hui, la société est composée de 16 salariés dont les profils sont scientifiques, ingénieurs et administratifs. A cela, il faut ajouter les personnels des trois centres de calcul nationaux (CNRS, CEA, CPU) qui hébergent et opèrent les supercalculateurs, soit environ 150 personnes. Et les pays européens travaillent main dans la main pour doter le continent d'au moins deux machines de prochaine génération, dite « Exascale », capable d'effectuer des milliards de milliards d'opérations par seconde. La France a annoncé qu'elle sera candidate à l'hébergement de cette machine et GENCI s'est vue confier la tâche de la représentation nationale.

Au chevet des PME

Loin de se cantonner au monde de la recherche scientifique, GENCI offre également une réelle valeur ajoutée au secteur industriel, en particulier en direction des PME. La société civile se situe en effet à la frontière entre le calcul pour la recherche et la production, et environ 15% de ses projets sont liés à des activités industrielles. « La quasi-totalité des industriels que nous avons aidé à monter à l'échelle européenne ont été sélectionnés pour accéder à de puissantes machines, y compris des petites start-up, se réjouit Philippe Lavocat. Nous pouvons servir de tremplin, de chambre d'échos et de mise en relation pour développer le calcul industriel et la production ».

Récemment, GENCI a collaboré sur un projet fédérant le laboratoire Cerfacs à Toulouse, l'entreprise Safran, et une PME du Sud-Ouest, Akira Technologies. A l'aide du supercalculateur Joliot-Curie (au CEA-TGCC) de GENCI, le quatuor a réalisé une première mondiale : la simulation complète d'une turbine d'avion comprenant chaque élément des différents étages. « Cette simulation a demandé 16 millions d'heures de calcul sur notre machine Joliot- Curie, précise Stéphane Requena. L'enjeu est important car ces travaux visent à optimiser le fonctionnement des moteurs, à les rendre moins gourmands en kérosène, plus sûrs, moins bruyants. Cela rentre complètement dans les plans de relance de l'aéronautique ».

Et Philippe Lavocat de conclure : « Quand GENCI distribue deux milliards d'heures de calculs par an, c'est l'équivalent de 70 000 ans de calcul sur un ordinateur fonctionnant 24 heures sur 24 ! C'est un facteur d'accélération colossal pour le monde industriel. GENCI est un accélérateur de science, présent pour réaliser des choses impossibles en des temps humains sur de simples ordinateurs, et démontre l'intérêt des transferts de technologies entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise ».

Chiffres clés

- **3** supercalculateurs nationaux souverains et 21 plateformes de calcul régionales partenaires
- **31** partenaires européens (États membres) et la Commission Européen (dans EuroHPC)
- **1000** projets de recherche par an dont 400 en IA
- **>2 milliards** d'heures de calcul offertes par an
- **10%** des projets avec un industriel
- **700** publications scientifiques par an
- **52** pétaflops de puissance de calcul disponible, un chiffre qui double quasiment chaque année

> Supercalculateur JEAN ZAY - Hébergé et opéré par l'IDRIS, centre de calcul du CNRS



© Cyril FRESILLON/IDRIS/CNRS Photothèque

> Supercalculateur OCCIGEN - Hébergé et opéré par le CINES, centre de calcul des universités



© CINES

> Supercalculateur JOLIOT-CURIE - Hébergé et opéré par le TGCC, centre de calcul du CEA



© P.Stroppa/CEA

De l'éthique environnemental pour vos objets connectés

Nous y sommes ! Tant de fois portée au pinacle en électronique, la loi de Moore a atteint depuis 2014 ses propres limites. Aujourd'hui, l'innovation ne peut plus être incrémentale, et de cette manière, de nouvelles voies doivent maintenant être explorées. En embrassant ce nouveau paradigme dès sa création, GenesInk s'est ainsi directement positionnée comme la pionnière en conception de nanoparticules pour formules d'encre.

«Ce n'est pas en améliorant la bougie qu'Edison a inventé l'ampoule à incandescence, c'est ce que nous avons fait à notre tour » : à elle seule, cette maxime résume parfaitement l'approche GenesInk!

Fondée en 2010 par Corinne Versini, la société a ainsi profité de sa vision avant gardiste pour se positionner comme le leaders français dans la conception, le développement et la fabrication de nanoparticules incorporées dans des formules d'encre.

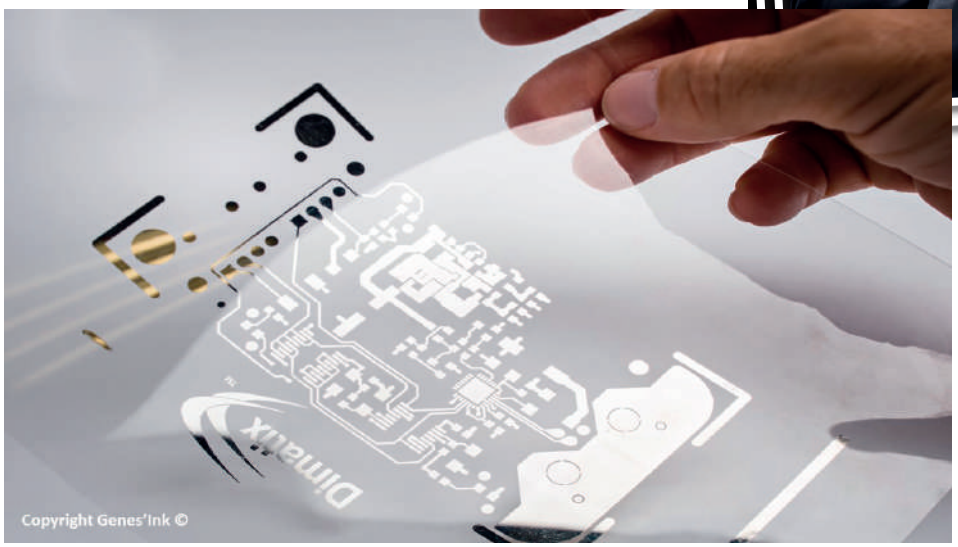
«Ayant passé plus de 25 ans dans l'industrie électronique, j'ai été profondément frustrée de rencontrer des ingénieurs industriels incapables de produire les produits qu'ils imaginaient, car la plupart des conceptions innovantes ne peuvent être réalisées en raison des contraintes liées aux circuits imprimés. La technologie actuelle de l'électronique ne peut pas être étendue davantage. Pour y remédier, en 2010, nous avons créé GenesInk, directement à partir d'une page blanche, avec pour mission d'examiner l'ensemble du processus de bout en bout, des particules à la production. Il est temps de changer pour une industrie qui n'a pas évolué depuis des décennies ! " commence par introduire la fondatrice.

Positionnée sur les marchés du consumer électronique et des objets connectés, la valeur ajoutée de GenesInk va bien plus loin que sa proposition. Elle repose aussi et avant toute chose sur l'utilisation systématique de matériaux respectueux de l'environnement.

La charte éthique

Avant de s'intéresser à la capacité de GenesInk de répondre à la demande du marché, il convient de poser les bases : tout en s'adaptant aux besoins d'une clientèle de plus en plus exigeante en termes de personnalisation, l'entreprise souhaite répondre aux grands défis environnementaux qui composent notre époque. Ainsi, l'objectif de l'entreprise est clair : faire plus et mieux avec moins ! Plus d'éthique, de fonctionnalités… moins de matière, de pollution. Dans ce sens, cette démarche apparait comme constitutive de son ADN. Le but n'est pas seulement d'apporter de nouvelles fonctionnalités en électronique, mais de changer la façon de fabriquer. De cette logique, en découle une charte éthique mise en place par la société afin d'englober l'ensemble des pré-requis qu'induit ce nouveau monde.


> Corinne Versini



Une approche environnementale donc : « La planète ne peut plus nous fournir ce que nous consommons si nous continuons à ce rythme. Nous avons donc décidé de faire ce que nous savons et pouvons faire pour relever ce défi. En remplaçant les anciens produits existants

Chiffres clés

- **2013 :** 2ème prix départemental aux créateurs d'entreprises et d'emplois - prix Créa 13
- **Juin 2013 :** Les femmes de l'économie PACA
- Lauréat Total Développement Régional
- **2013 :** La Tribune Women's Award - Green Business
- 5eme concours de l'entreprise innovante catégorie Projet International - Projet en émergence
- **2016 :** Prix Henri Fabre - Ingénieur de l'année prix de l'académie des sciences de PACA,
- **2016 :** centralien de l'année
- **Avril 2016 :** Les femmes de l'économie PACA & Monaco
- **4 avril 2019 Brussels :** Best Pitch Award - European innovation council (Empowering Women Innovators)
- **2019 :** Chevalier de l'Ordre national du Mérite médaille remise par M. Emmanuel Macron, Président de la République française
- **2020 Agorize :** Innovation Challenge for next generation by JX. - 2nd Place

par les nôtres, nous consommons au moins 10 fois moins de matières premières avec des performances au moins équivalentes voire meilleures dans la plupart des cas ; en étant respectueux de l'environnement grâce à l'utilisation de produits non toxiques ; en ayant une stratégie opérationnelle plus raisonnée, et ce dès la conception des produits et de leurs procédés de fabrication. Nos unités de productions plus petites, plus flexibles et spécialisées, nous permettent ainsi de produire plus près de nos clients, en Asie, bien sur mais aussi en Europe ou ailleurs. Cela nous permet de maitriser les risques de pollution et chimique, pour que ce qui s'est passé à Beyrouth en aout 2020 ne se produise plus ! »

… mais aussi sociétale : « Nous nous engageons à faire vivre concrètement l'esprit GenesInk au quotidien. L'objectif de notre charte est ainsi de faire comprendre à nos collaborateurs ce que nous attendons d'eux. De cette manière, des notions comme l'égalité, la cohésion, la créativité et l'excellence se retrouvent au coeur de notre démarche » précise dans un second temps Madame Versini.

Faire 10 fois mieux avec 10 fois moins !

Grâce à cette approche unique, GenesInk a donc pris à contrepied la logique dominante en changeant à la fois sa manière de produire, mais également en effectuant un virage à 180° sur la manière d'aborder les métiers du consumer électronique. N'ayant pas l'expérience et le savoir faire de ses confrères lors de sa création, l'entreprise a en effet dû partir d'une feuille blanche. Soumise à aucune contrainte, sans complexe, GenesInk a ainsi profité de sa vision disruptive pour se positionner rapidement comme l'un des leaders mondiaux dans son domaine.

À travers une offre de produits en moyenne 10 fois plus conducteurs, plus flexibles et légers, la société est ainsi capable de proposer à sa clientèle des fonctionnalités conductrices, semi conductrices, le tout en ayant la possibilité de profiter de solutions manufacturing additive, en flux continu etc. et force est de constater qu'aujourd'hui, se positionnement et cette richesse en termes de propositions ont bien porté leurs fruits : plus de 60 brevets, plus de 40 nano-solutions déjà disponibles à l'échelle de la tonne et la possibilité de formuler des encres de conception personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques… tout cela, bien sur, en utilisant uniquement des matériaux écologiques et non toxiques.

La fondatrice clôture ainsi : « Grâce à notre statut de pionnier, nous souhaitons maintenant renforcer notre présence à l'international, et particulièrement à Taiwan en ouvrant une filiale à Taipei, qui si besoin, disposera d'outils de production. De cette manière, nous voulons participer à un mouvement de mondialisation différent, « intelligent ». Les usines gigantesques ont eu une justification dans le passé et peuvent encore en avoir une dans certains cas très précis, mais au vue de la situation, ce n'est pas la stratégie que nous avons choisi. »









Faire converger le monde physique et digital

Très loin du simple critère de différenciation stratégique, la transformation numérique est devenue un facteur de compétitivité décisif pour l'ensemble des industriels. Grâce à une combinaison unique de solutions innovantes, PTC France accompagne ainsi depuis plus de 30 ans les entreprises dans leur projet de mutation digitale en vue d'accélérer leur réussite et se différencier de la concurrence.

Bio-express

Murvin Boodhoo

- **1982 :** Naissance à l'Ile Maurice
- **2005 :** Année de césure en tant qu'ingénieur en conception à Airbus
- **2006 :** Diplômé de Supaero à Toulouse
- **2006 :** Intègre Capgemini pour des missions de conseil dans l'Aéronautique
- **2013 :** Année sabbatique consacrée à un voyage autour du monde en sac à dos
- **2017 :** Rejoint PTC France en tant que Business Development Manager A&D
- **Depuis 2019 :** Presales Manager, pilotage de l'avant-vente PTC France & Benelux



Attentes fluctuantes des utilisateurs finaux, aléas du commerce mondial, pression des coûts, pénurie de main d'œuvre : la transformation numérique apparait aujourd'hui comme un véritable impératif commercial pour tous les industriels confrontés à ces difficultés. De ce postulat, l'innovation et les notions d'agilité et d'adaptabilité sont très vite devenues des enjeux majeurs ; de nouvelles exigences qui se retrouvent justement au cœur de la proposition PTC.

Éditeur mondial de logiciels depuis plus de 30 ans, la société propose en effet à sa clientèle tout un ensemble de solutions et de plateformes technologiques afin de les aider à concevoir, fabriquer, exploiter et assurer la maintenance de leurs produits, pour un monde intelligent et connecté. À travers une prise en compte complète des nouvelles avancées, PTC se positionne ainsi comme l'interlocuteur à même de proposer aux industriels la vision et les fonctionnalités qui assureront la réussite de leur transformation numérique.

« En 1986, nous avons commencé par créer de la donnée digitale avec une solution CAO ; En 1998, nous avons été les premiers à proposer des solutions de gestion du cycle de vie des produits (PLM) en format web. C'est ce positionnement de pionnier qui nous permet aujourd'hui de proposer à nos clients un portefeuille de solutions articulé autour de 5 plateformes technologiques dédiées : à la modélisation 3D avec Creo, nos solutions CAO - à la gestion du cycle de vie (PLM) avec nos solutions Windchill - à l'orchestration des données avec ThingWorx, notre plateforme d'IoT Industriel - à la création d'expériences de Réalité Augmentée (AR) avec nos solutions Vuforia - et à Onshape, plateforme de développement de produits en mode SaaS. Grâce à la combinaison de toutes ces technologies, nous permettons aux industriels du monde entier d'assurer une continuité numérique, de créer de la valeur pour eux et leurs clients et d'accélérer leur retour sur investissements » synthétise tout d'abord Monsieur Olivier Helterlin, PDG de PTC France.

Du physique au digital, et vice versa !

Loin d'être un simple fournisseur de plateforme d'objets connectés, PTC France vient proposer un portefeuille complet de solutions dont la combinaison est une véritable source de création de valeurs : CAO, PLM, IoT Industriel, Réalité Augmentée et plateforme en mode SaaS… à travers une prise en compte tentaculaire des besoins, la société est ainsi capable d'aborder par la verticale les différents marchés de l'industrie.



Bio-express

Olivier Helterlin

- **1969 :** Naissance à Mulhouse
- **1992 :** Diplômé de l'ESC Toulouse
- **1994 :** Démarre sa carrière comme auditeur financier chez Ernst&Young
- **1998 :** Intègre Capgemini en tant que consultant
- **2007 :** Prend la responsabilité de l'entité conseil Aerospace & Defense de Capgemini
- **2011 :** Rejoint PTC au poste de Senior Director Services pour le marché A&D
- **2016 :** Est promu VP Services pour l'Europe de l'Ouest, l'Inde et aux pays émergents
- **2019 :** Devient PDG de PTC France

Ce qu'il en pense. . .

« Au sein de la Ruche Industrielle, un écosystème industriel et technologique basé à Lyon (www.larucheindustrielle.fr), nous collaborons avec les équipes de PTC France sur deux projets majeurs de notre feuille de route Industrie 4.0 : Instructions opérateurs par continuité numérique et par Réalité Augmentée, et Supervision connectée. Les experts de PTC France ont su s'interfacer avec les équipes industrielles et avec d'autres partenaires technologiques. Cela a permis de co-développer ensemble des solutions de pointe répondant aux besoins spécifiques du terrain. PTC est un partenaire solide, et un membre impliqué de notre collectif. »

Bertrand FELIX, Cofondateur de La Ruche Industrielle et Directeur Projets et Partenariats





Partenariat et Acquisition

Parallèlement, et pour assurer l'accompagnement des projets globaux de ses clients, PTC profite également d'un imposant réseau de partenaires. Dans ce sens, le but est ainsi de fournir les technologies, les outils, les ressources et le savoir-faire les plus avancés afin d'assurer la réussite de la mission ; d'investir pour équiper ses partenaires et favoriser la croissance ; de présenter des solutions innovantes pour fidéliser les clients. Rockwell Automation, Microsoft, Ansys, revendeurs ainsi que la plupart des intégrateurs leaders sur le marché : la liste est aussi longue que prestigieuse !

Dans cette logique de proposition globale, conditionnée par l'excellence des solutions, PTC a annoncé le 14 décembre dernier la signature d'un accord définitif en vue d'acquérir Arena Solutions, Inc., le leader du PLM en mode SaaS. Après avoir racheté Onshape il y a un an de cela, cette nouvelle acquisition s'inscrit dans la suite logique de la stratégie de PTC visant à devenir le leader du SaaS industriel. Le but ? Porter l'ensemble des solutions sur le Saas, et ce tout en continuant à offrir des solutions sur site ou hybrides. Affaire à suivre. . .

De l'aéronautique à l'automobile en passant par la pharmacie et les biens de consommation, c'est avant tout sa capacité à pouvoir fournir une combinaison de technologies et solutions leaders sur le marché qui fait la véritable valeur ajoutée de l'entreprise. De cette manière, et en imbriquant l'ensemble des propositions autour de tel ou tel secteur, chaque client PTC peut profiter de solutions totalement complémentaires, capables de retranscrire le réel en données, de les interpréter, et de les réintégrer dans le monde physique.

« L'exemple de la Réalité Augmentée illustre parfaitement le propos. Ici, nos solutions, qui s'articulent autour du portfolio Vuforia, vont permettre de contextualiser des expériences afin d'en tirer divers avantages. Le module Vuforia Chalk prend ainsi la forme d'une application d'assistance à distance qui permet à deux personnes de partager une vue en temps réel du même environnement et d'y faire des annotations. Avec Vuforia Expert Capture, vous pouvez capturer le savoir-faire et le transférer, tandis que Vuforia Studio offre la possibilité de créer rapidement des expériences de Réalité Augmentée et de les enrichir grâce à des données IoT » illustre ensuite Murvin Boodhoo, Presales Manager de PTC France.



Des solutions innovantes pour industrialiser la production

R&D Technology, une entreprise alsacienne fondée par les frères Roser, propose des solutions pour accompagner ses clients dans l'industrialisation de leur production et ainsi améliorer leur compétitivité.

Alors que la perspective d'une reprise durable de l'économie reste suspendue à une amélioration des conditions sanitaires, les entreprises ont plus que jamais besoin de rester compétitives dans un monde très concurrentiel. Depuis 25 ans, R&D Technology apporte son expertise pour accompagner les structures qui souhaitent industrialiser leur production et ainsi améliorer leur productivité. L'entreprise alsacienne a été créée en 1996 par Philippe Roser, actuel directeur général, rapidement rejoint par ses deux frères, Marc (directeur des opérations) et Jean-Luc (directeur marketing et commercial).

Au quotidien, le groupe conçoit et développe des solutions innovantes en robotique, machines spéciales et équipements de production clé en mains, à l'unité ou en série. L'entreprise basée à Monswiller propose concrètement des outils destinés à industrialiser de nouveaux produits ou bien d'optimiser les processus déjà mis en place. « Nos clients sont souvent des industriels qui ne trouvent pas dans un catalogue une machine de série toute faite pour répondre à leurs besoins, explique Jean-Luc Roser. Ils nous font une demande et nous concevons la machine dont ils ont besoin, sur-mesure, rien que pour eux ». R&D Technology s'adresse principalement à une clientèle française, même si certains de ses clients sont des groupes internationaux, avec des unités de production un peu partout sur la planète. Par l'intermédiaire de ces multinationales, une partie export s'est ainsi développée autour des Etats-Unis, du Brésil, de la Chine, des Philippines et de l'Europe de l'Est.

Des clients et des secteurs d'activités variés

Si la situation sanitaire affecte de nombreuses structures, le marché bénéficie aujourd'hui des différents coups de pouce du gouvernement pour soutenir l'investissement industriel. R&D Technology n'a d'ailleurs pas connu de ralentissement en 2020. Au contraire : l'entreprise réalise plus de 50% de son chiffre d'affaires dans le domaine médical, un secteur en effervescence depuis la pandémie du nouveau coronavirus. Pour un client, le groupe fabrique notamment un équipement en petite série revendu à de grands laboratoires, et certaines machines ont été commandées en urgence afin d'aider à trouver un vaccin contre le Covid-19.

Toutefois, le domaine d'intervention de R&D Technology ne s'arrête pas au médical : industrie agroalimentaire, automobile, électromécanique ou encore mécanique… Les profils sont variés. Et si, dans ce secteur de la conception de machine spéciale, il est particulièrement complexe de planifier au-delà de six mois, la vente d'équipements plus standardisées en série offre un peu plus de visibilité à l'entreprise. Qui plus est, son agilité lui permet toujours de répondre aux défis techniques, économiques et stratégiques de ses clients.

Depuis plus de 10 ans, R&D Technology a également mis sur le marché sa cellule d'assemblage flexible, baptisée EvoluBox. Ce concept breveté permet aux clients d'utiliser la même machine pour assembler des produits différents ou d'automatiser sa production de manière progressive. Cet équipement innovant est principalement destiné aux petites et moyennes séries. EvoluBox occupe une place à part dans l'entreprise alsacienne, car pour la première fois, cette dernière a construit un équipement sans avoir été mandatée par un client. D'ordinaire, le groupe répond à un cahier des charges par une solution technique, et si le client est satisfait, l'entreprise conçoit puis fabrique la machine. Mais dans ce cas précis, R&D Technology s'est rendue compte qu'il y avait un besoin chez certains de ses partenaires et a souhaité y répondre de matière pertinente.



> Jean-Luc, Marc et Philippe Roser

« Avec Evolubox, le concept a été poussé assez loin, souligne Jean-Luc Roser. C'est une machine flexible dans laquelle il est possible de changer des outillages pour réaliser diverses activités. Lorsqu'une entreprise fabrique 5 millions de pièces par an, elle utilise une immense machine qui va tourner 24/24. Mais pour des produits plus confidentiels, le coût d'assemblage en automatique s'avérera trop cher ramené au produit ». Dit autrement, les petites séries restent réalisées manuellement et les grosses sont automatisées. Mais un entre-deux existe. « Il est difficile d'avoir un retour sur investissement en automatisant ou en semi-automatisant les petites séries, reprend le directeur marketing. Lorsqu'il y a

beaucoup d'opérations manuelles, la tendance est de partir à l'étranger. L'idée d'Evolubox est d'avoir une machine relativement standardisée qu'on va pouvoir utiliser pour pouvoir faire différentes choses. L'outil est donc très intéressant pour la relocalisation ou éviter les délocalisations ».



Une entreprise innovante… et en pleine croissance

Portée par un désir d'innovation permanent, R&D Technology s'inscrit dans une démarche « d'industrie du futur », appelée parfois industrie 4.0. Une expression un peu floue qui évoque la fameuse « 4e révolution industrielle », la volonté de faire avancer la production vers plus d'automatisation et de relations entre les machines elles-mêmes, mais aussi entre l'homme et l'intelligence artificielle. « La robotisation constituait la 3e révolution industrielle, note Jean-Luc Roser. Désormais, l'idée globale est d'interconnecter tout le tissu d'équipement dans une entreprise. C'est une démarche très vaste. Nous faisons d'ailleurs partie d'un groupement qui s'appelle « offreurs de solutions pour l'industrie du futur ». Les CCI et les régions travaillent pour fédérer les entreprises et réaliser des diagnostics industries du futur, afin de pousser toujours plus loin dans cette démarche ».

Chiffres clés

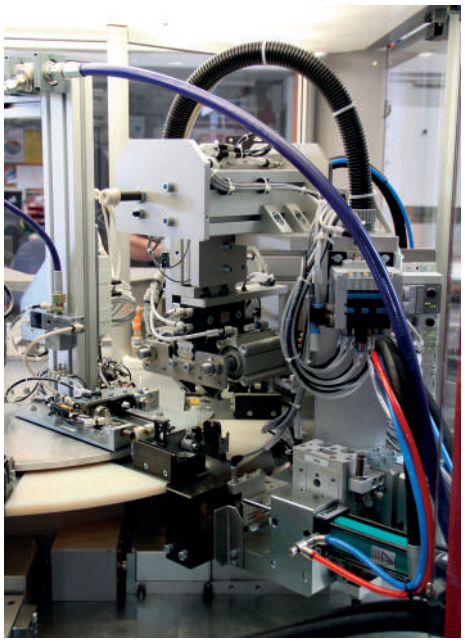
- **1996 :** Création
- **2006 :** développement d'EvoluBox, notre cellule d'assemblage flexible
- **13M€** de CA
- **80** collaborateurs
- **2** sites

L'entreprise alsacienne est de plus en plus active sur un autre secteur : « l'accélération de projets », où elle accompagne des entrepreneurs, dirigeants ou cadres d'industrie, souhaitant mettre sur le marché des équipements industriels innovants. Cette offre de co-développement est appelée NOVACT. En externalisant tout ou une partie de son projet d'innovation, le client reste concentré sur ses cœurs de métier, il est suivi par une équipe technique à l'expertise reconnue. Certains projets peuvent déboucher sur la fabrication en série des équipements ainsi conçus chez R&D Technology. Dans ce domaine comme dans les autres, le groupe cherche à développer avec ses clients des relations de partenariat basées sur la confiance et l'excellence.

Par ailleurs, R&D Technology a participé à la création d'une co-entreprise avec différents acteurs dans le domaine du dispositif médical. « C'est un groupement de 9 sociétés qui est capable de proposer à un industriel le développement et la fabrication en série d'un dispositif médical clé en main, précise Jean-Luc Roser. C'est une sorte de NOVACT destinée aux dispositifs médicaux ».

Preuve du soin apporté à la recherche de nouveaux projets et à l'innovation, le bureau d'étude du groupe qui conçoit les outils représente 22 personnes sur les 70 salariés présents au siège en Alsace. Après avoir emménagé en janvier 2019 dans un nouveau siège social de 1500m^2 de bureau (sans compter les 3000m^2 d'atelier de montage), l'entreprise réfléchit déjà à un projet d'agrandissement. D'une manière générale, R&D Technology est aux petits soins pour ses collaborateurs : salle de repos, de sports, différentes zones de pause... Un cadre de travail très confortable est proposé aux salariés afin d'attirer les jeunes talents, parfois frileux à l'idée de s'installer dans une ville qui n'est pas une métropole. Ces talents peuvent compter sur la dynamique du groupe : en pleine expansion, l'entreprise n'exclut pas des croissances externes dans les prochaines années. Elle s'est fixée l'objectif d'atteindre les 25M€ de chiffre d'affaires en 2025… sachant qu'elle était à 6M€ de CA lorsque le cap a été fixé en 2017 ! Comment dit-on vent en poupe en alsacien ?





Se poser les bonnes questions
pour élaborer sa stratégie financière personnelle
à moyen et long terme



12 principes pour épargner et investir



Publié en septembre dernier par l'AFG (l'Association française pour la gestion financière) le guide « 12 principes pour épargner et investir », qui bénéficie du label EducFi, est une mine d'informations pour accompagner le nouvel épargnant ou investisseur sur son chemin en matière de gestion financière et patrimoniale personnelle.
L'an dernier, avec les périodes de confinement successives, les bas de laine se sont alourdis. Conscients de leur rôle de conseil, les professionnels de la gestion financière se sont donc engagés dans une démarche de vulgarisation pour donner les clefs aux épargnants en rappelant les règles de bases : définir ses priorités, connaître les notions clefs, s'engager activement dans son projet d'investissement ou d'épargne. Un guide simple et pratique que les entrepreneurs aguerris confieront notamment à leurs grands enfants ou aux jeunes salariés de leurs entreprises. Epargner ou investir ? Décryptage.

Par Lucie Brasseur

© Adobe Stock



Avant de s'engager dans une stratégie d'investissement, l'AFG recommande de se poser les bonnes questions, de se familiariser avec les notions clefs pour enfin devenir acteur de son projet. Sans surprise, si vous interrogez autour de vous, les « bons conseilleurs qui ne sont pas les payeurs », autrement dit les plus frileux, recommanderont toujours d'épargner plutôt que d'investir. Parce que choisir de ne pas dépenser une part ses revenus permet de maintenir son argent disponible et en sécurité. Or, l'inconvénient, c'est que chaque année, la valeur de ce capital baissera selon les niveaux d'inflation. Pour éviter ce type de déconvenues, l'AFG encourage l'épargnant à devenir investisseur, en déterminant la part de son argent qu'il placera dans des placements financiers adaptés à ses besoins. Et, selon qu'il sera prêt à accepter une part plus ou moins forte de risque, il pourra espérer des gains financiers plus ou moins importants, à plus ou moins long terme.

1. Formulez votre besoin

En choisissant de ne pas toucher à une part de ses revenus, on crée de l'épargne. L'épargne constitue la première brique du patrimoine. En équilibrant son budget et la part consacrée à l'épargne, on rend possible la réalisation future de projets immobiliers, de changement de vie, de formation, de voyage,… Ainsi, posez-vous les bonnes questions : quelle épargne pour quel projet ? S'agit-il d'une épargne de précaution pour faire face à un imprévu ? Ou d'une épargne de projet, en prévision de l'achat d'une voiture ou d'une maison ? Ou encore, construisez-vous une épargne de revenus ou de capital futur, pour éventuellement compléter vos revenus en prévision d'un départ en retraite ?

2. Épargnez régulièrement

La stratégie des petits pas est définitivement la meilleure à suivre en matière d'investissement. En mobilisant régulièrement des petites sommes, on limite l'effort sur ses besoins courants, et on s'assure de valoriser son patrimoine financier en se protégeant contre la perte de pouvoir d'achat causée par l'inflation et l'augmentation des prix.


© Adobe Stock

3. Définissez l'objectif à atteindre

Selon le montant que l'on est prêt à mobiliser chaque mois, dépendront les conditions de réalisation du projet. De nombreux outils de simulateurs sont disponibles en ligne et permettent gratuitement d'élaborer un budget, de construire un projet d'épargne, de simuler la performance de son investissement, de comprendre l'impact des frais sur le rendement des placements... Sur le site public www.mesquestionsdargent.fr - portail national de l'éducation économique, budgétaire et financière - on trouve des liens vers tous les outils de simulations disponibles. Pour les questions de financement de sa retraite le portail www.info-retraite.fr fournit aux assurés de plus de 45 ans l'estimation de leur future retraite à partir des données réelles de leur carrière.

4. Définissez votre horizon d'investissement

Dès lors que l'on alloue une part de ses revenus à l'épargne ou à l'investissement en vue de réaliser un projet, on détermine son horizon d'investissement, autrement dit, la durée durant laquelle l'argent investi n'est pas disponible. Ayez à l'esprit que plus votre horizon d'investissement est lointain, plus vous pourrez élargir le champ des possibles variant les types d'investissement, selon des niveaux hétérogènes en matière d'espérance de performances ou de risques.


© Adobe Stock

5. Le temps est votre allié

Ainsi, en fixant son horizon d'investissement à long terme, l'effort d'épargne au quotidien sera amoindri. De même, pour certains placements, comme par exemple ceux investis en actions, le risque de perte diminue avec l'allongement de la durée d'investissement.

6. Les avantages de la diversification

Tous les actifs financiers (actions, obligations*, OPC*...) ne portent ni les mêmes risques ni les mêmes espérances de rendement. Et sauf si elle est garantie, nul ne peut en prévoir la performance par avance. En diversifiant par exemple les classes d'actifs, les zones géographiques, les secteurs d'activités, on réduit le risque global de son allocation d'investissement. En somme, faites comme le conseille l'adage populaire, ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier.

7. Identifiez les risques que vous êtes prêt à prendre

Pour optimiser votre allocation d'investissement et en déterminer l'horizon, définissez quel est votre profil. Prenez en compte votre situation financière et évaluez votre tolérance émotionnelle au risque. Plus vous jugerez votre tolérance faible au risque, plus vous tendrez à favoriser une allocation de vos actifs préservant votre capital initial.

8. Informez-vous sur les solutions d'investissement à votre disposition

Le jargon financier peut apparaître aux néophytes aussi obscur qu'abscons. Avant de vous lancer, prenez le temps de vous informer. De nombreux sites, comme le


© Adobe Stock

portail www.mesquestionsdargent.fr, vous donneront les premières clefs de compréhensions des mécanismes et leviers en matière de budget, d'épargne et de placements, ou de retraite. Des outils plus ludiques comme des jeux, des tests de connaissance, des vidéos, et simulateurs... vous permettront d'entrer en finance en douceur. Prenez également le temps d'échanger avec vos proches et avec un conseiller financier qui pourra vous accompagner pour procéder à une analyse de votre situation en préconisant des solutions d'investissement. Son rôle consistera également par la suite à assurer le suivi et la gestion de vos produits et actifs financiers.

9. Soyez actif pendant l'entretien avec votre conseiller financier

Les actifs financiers dans lesquels vous engagerez votre argent définissent aussi le monde que vous voulez créer. Avant un entretien avec un conseiller financier, vous devez réfléchir à ce qui, en tant que citoyen, compte pour vous. À titre d'exemple, investir dans une PME de votre territoire soutiendra l'emploi et l'attractivité de votre lieu de vie. De même, en choisissant des investissements dits ISR (Investissements socialement responsables) vous engagerez le monde vers un développement économique soucieux de son impact social et environnemental. Une chose est certaine, ne signez pas pour un placement ou un investissement que vous comprenez mal ou ne comprenez carrément pas du tout. Prenez le temps de poser toutes les questions jusqu'à ce que vous ayez clairement en tête ce à quoi votre argent va servir, les risques liés et le temps possible de retour sur investissement, ou mieux, de bascule financière.

10. Découvrez le coût du conseil

La rémunération du conseiller financier que vous consultez peut intervenir de deux façons : soit elle est incluse dans le prix du produit ou du service financier, soit elle est facturée séparément sous forme d'honoraires. Prenez le temps de comparer et de choisir la formule qui vous semble la plus juste.

11. Suivez votre solution d'investissement après avoir investi

Votre situation personnelle peut changer, l'environnement économique peut se dégrader ou au contraire vous pouvez vivre une heureuse évolution professionnelle. Vérifiez donc régulièrement avec votre conseiller financier que vos choix d'investissement et les horizons fixés correspondent toujours à vos objectifs, à vos projets et à votre profil d'épargnant.

12. Soyez méthodique dans la gestion de votre épargne

Dès qu'il est question d'argent, des facteurs relevant de la croyance, d'enjeux émotionnels ou sociaux peuvent interférer. Prenez le temps d'avancer dans l'élaboration de votre stratégie patrimoniale de manière méthodique. Reprenez un à un chacun des points évoqués ici et posez-vous les bonnes questions : risques, projet, profil, horizons, diversification…



Quelles décisions d'investissement prendre quand l'horizon est si incertain ?



Xelis FAMILY OFFICE
Véronique AUBIN
www.XelisFamilyOffice.com

En ce moment, lorsque l'on est investisseur, l'horizon est bien difficile à cerner et l'on peut clairement avoir la sensation de naviguer à vue. Pour vous épargner cette sensation si désagréable, Véronique AUBIN, Présidente de XELIS FAMILY OFFICE, accompagnée de son équipe, vous guide pour atteindre sereinement les objectifs que vous vous serez fixés.

Véronique, comment qualifieriez-vous l'environnement dans lequel évoluent aujourd'hui vos clients investisseurs ?

Irrationnel, me semblerait le terme le plus approprié. Depuis 10 ans que les banques centrales arrosent le marché de liquidités, beaucoup de classes d'actifs sont en bulle, et on sait bien qu'elles finissent toujours par éclater. Les marchés actions montent désormais à l'annonce des mauvaises nouvelles parce que les opérateur·rice·s savent que cela va inciter les banques centrales à intensifier cet arrosage.

Dans le domaine du private equity, il y a eu un tel flot de liquidités que les valorisations sont maintenant complètement déconnectées de la réalité économique des entreprises (un comble pour cette classe d'actifs !). Et dans certaines villes, notamment à Paris, les prix de l'immobilier sont complètement déconnectés du pouvoir d'achat des candidat·e·s à l'acquisition.

Une situation explosive où il faut savoir être extrêmement sélectif·ve et prendre ses décisions d'investissements sur les bons critères.

Comment accompagnez-vous vos client·e·s dans cette période inédite ?

Nous sommes là pour les aider à garder la tête froide et **ne pas réagir à contretemps**. Dès la mise en place de leur stratégie financière, nous construisons une allocation d'actifs **cohérente** par rapport à leurs objectifs. Pour la plupart de nos client·e·s, l'horizon est le long terme. Ce qui est incompatible avec les phénomènes de mode ou la précipitation. Par exemple, beaucoup d'investisseurs délaissent le marché obligataire car les taux sont bas. Mais c'est une erreur ! Les gérants obligataires avec lesquels nous travaillons ont délivré ces dernières années une performance moyenne de 4% par an avec une volatilité très faible. C'est tout de même mieux qu'un fonds euros qui n'arrive même plus à atteindre le niveau de l'inflation !

Dans les périodes d'incertitude, **attendre est parfois la meilleure des stratégies. Mais attendre pour agir ensuite ! Nous restons à l'affût des opportunités qui vont se créer pour nos client·e·s.**

Quelles sont vos recommandations pour ne pas subir les aléas du marché ?

Adéquation car encore trop de gens se présentent à nous avec une gestion complètement inadaptée à leurs objectifs. Cela mène parfois à des catastrophes car, quand on a besoin d'argent, c'est toujours au pire moment... Il faut donc planifier sur le long terme et prévoir les aléas.

Diversification car c'est la règle numéro un pour préserver et gérer intelligemment son patrimoine. Diversifier, c'est lisser les risques.

Sélection, nous divisons les portefeuilles de nos client·e·s par poches, chacune d'entre elle étant gérée par un·e gérant·e que nous avons sélectionné·e car il·elle fait partie des meilleur·e·s dans sa spécialité. Cela peut être des gérant·e·s indépendant·e·s, des services de gestion de banques privées, des fonds d'investissement : c'est toujours du cas par cas.

Nous recherchons toujours **le meilleur couple rendement/risque pour nos client·e·s** et nous hébergeons ces solutions dans des véhicules d'investissement spécifiquement adaptés à leur situation familiale, fiscale et successorale. **Pour des patrimoines résilients et des clients sereins!**

La gamme Qualista® est issue d'un procédé unique dans le domaine céréalier : Oxygreen® qui permet de nettoyer le grain de blé en profondeur grâce à un flux d'ozone gazeux.

BLÉ
100 % ORIGINE FRANCE

PURIFICATION OXYGREEN®

BLÉ PURIFIÉ

MOUTURE

FARINE Qualista

Qualista®

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE FARINES



DES FARINES

SANS ADDITIF
SANS CONSERVATEUR
SANS GLUTEN AJOUTÉ
SANS ÉMULSIFIANT

www.qualista.org

DU BLÉ ET RIEN D'AUTRE !

L'expérience au service de votre patrimoine

Source d'opacité et de situations inédites, l'année 2020 se caractérise par tout un ensemble d'incertitudes qui conditionnent largement la remise en cause de certains modèles. Ce manque de visibilité, à l'origine d'une sorte de défiance face l'avenir, pousse notamment les gestionnaires de patrimoine à intensifier leur accompagnement auprès de leur clientèle.

La gestion du patrimoine du particulier suppose une maitrise parfaite sur plusieurs domaines : juridique, civil, fiscal, économique… d'autant plus inaccessible depuis la crise sanitaire, la compréhension de ces environnements aussi divers que variés devient l'apanage de quelques initiés.

Fondée en 1998 par Dominique Bouchard, le cabinet ASSURANCES ET PATRIMOINE met ainsi à la disposition de sa clientèle l'expertise éprouvée d'un fondateur qui a depuis longtemps fait de l'analyse de ces environnements une véritable spécialité. Depuis sa création, le cabinet propose en effet aux particuliers comme aux entrepreneurs une approche patrimoniale globale de leur situation en retenant avant tout leurs objectifs et attentes. En s'appuyant sur des outils patrimoniaux simples et des réponses accessibles à tous, le cabinet articule, organise et propose des stratégies modulables afin d'accompagner sa clientèle tout au long des grandes étapes de la vie.

Privilégier les intérêts de ses clients à travers une indépendance totale, c'est l'objectif que s'est ainsi fixé le dirigeant et fondateur : « Après avoir travaillé plus de 15 ans dans l'une des premières compagnies d'assurances, j'ai décidé de créer ma propre structure de gestion de patrimoine afin de proposer une approche patrimoniale véritablement personnalisée. En mettant en place une relation de confiance pérenne entre mes clients et moi, le but était de répondre aux besoins d'une clientèle en quête de solutions innovantes ».

Tandis que l'opportunité d'un partenariat avec une caisse de retraite détermina le postulat d'une approche basée sur l'inter-professionnalité (nous reviendrons dessus), le fondateur s'est parallèlement concentré sur l'acquisition de compétences qui déterminera à jamais le savoir-faire du cabinet : VAE puis master 2 de gestion de patrimoine mention droit privé, compétences juridiques appropriées, affiliation au CNCGP, carte T (immobilier), agrément IOBSP… le décor est planté !

L'inter-professionnalité

550 clients accompagnés, 300 foyers et familles, sur 2 ou 3 générations : l'accompagnement sur mesure que propose ASSURANCES ET PATRIMOINE est principalement dû au fait que le cabinet ne cherche pas à maximiser ses profits, mais plutôt de proposer une approche gagnant-gagnant avec sa clientèle, une approche et des réponses transparentes car accessibles et compréhensibles par tous, privilégiant le bon sens plutôt que des réponses techniques.

De cette quête de cohérence et de solutions optimales, la société a mis en place tout un ensemble de partenariats avec plusieurs spécialistes touchant autant aux secteurs fiscal, juridique ou encore financier. Le but ? Garantir les réponses adaptées à la situation, chaque étude et solution proposées restant évolutives pour accompagner le client tout au long de son parcours.

Epargne, placements, assurance-vie, retraite, fiscalité, immobilier direct ou mutualisé, constitution de revenus immédiats et/ou différés, prévoyance familiale, transmission de patrimoine, dépendance, sécurité financière du foyer et du conjoint survivant, financement de vos projets… l'ensemble du spectre est couvert à travers une expertise d'envergure, elle même doublée de partenariats de bon sens, au diapason des besoins et des exigences.


> Dominique Bouchard

Approche Win-Win

Conseil, gestion et suivi des stratégies : cela ne peut se faire sans la prise en compte totale des attentes d'une clientèle toujours plus exigeante. Avant de proposer des solutions, une parfaite connaissance de l'interlocuteur s'avère donc indispensable.

« Pour beaucoup, lors d'un premier rendez-vous, l'accent est mis sur l'aspect fiscal de leur situation. Trop souvent, il s'agit de la préoccupation première, que ce soit à propos des revenus, de la transmission vers les enfants etc. De notre point de vue, nous ne devons pas réduire notre activité à la seule problématique fiscale. Certes, c'est un élément essentiel dans le cadre d'une saine gestion patrimoniale, mais nos réponses s'inscrivent au sein d'une démarche globale, il ne peut en être autrement. Outre l'approche fiscale, nous devons inclure dans nos réponses toutes les facettes de la stratégie patrimoniale, en particulier la sécurité financière du foyer, que ce soit en termes de revenus et de patrimoine, de réponses "produits", de performances ou encore d'arbitrages patrimoniaux. En résumé les aspects fiscaux certes, mais également civils, économiques, les évolutions législatives, tous ces thèmes évoluent continuellement et ce dans un environnement économique en perpétuel mouvement. Nos réponses sont plurielles et ne doivent en aucun cas rester figées, les situations et les besoins de nos clients évoluent, nos réponses, les stratégies proposées également » précise encore un peu plus Monsieur Bouchard.

Chiffres clés

- **847 300 €** DE CA EN 2019 (+ 7 % par rapport à 2018)
- **2** collaborateurs.
- **539** clients.
- **45 000 000 €** d'encours sous gestion.
- **755** comptes clients.
- Partenaire de **24** sociétés (compagnies d'assurances, banques, sociétés de gestion).



Ce qu'ils en pensent…

Avec Dominique, nous nous rejoignons sur une vision à long terme des intérêts de l'entreprise et des dirigeants. Une stratégie de protection est indispensable pour éviter blocages et dévaluation rapide de l'outil de travail en cas de maladie, décès…
Nous proposons donc souvent la signature de mandats à effet posthume et de protection future, dont les paramètres sont adaptés en fonction de chaque situation.
Maitre Olivier PONTNAU, Notaire à Paris 75015

Suite à la vente d'un bien immobilier, j'ai cherché des solutions pour un bon placement de ces fonds, notamment dans l'idée de bien préparer ma retraite. Une amie m'a parlé du cabinet ASSURANCES ET PATRIMOINE, qui gérait son patrimoine déjà depuis plusieurs années. Lors d'un premier rendez-vous avec Monsieur Dominique Bouchard, fondateur et dirigeant du cabinet, je lui ai exposé mes projets et attentes, sur la base desquelles il m'a présenté ses propositions de solutions.

Depuis la mise en œuvre de la stratégie proposée il y environ 14 mois, elle semble déjà porter ses fruits, et résister même à la situation actuelle difficile liée à la crise sanitaire, ce qui est bien sûr une grande source de satisfaction.

Un autre point de satisfaction est la transparence et réactivité du cabinet ASSURANCES ET PATRIMOINE : Les communiqués sur l'évolution des marchés, envoyés très régulièrement, permettent de se faire une idée précise de l'évolution des marchés, et en cas de question, le cabinet est très réactif et à l'écoute
Madame Gabrielle N. Cliente, Juriste

Afin d'améliorer sa réponse à la gestion des actifs confiés, le cabinet a ainsi développé le Contrat de Gestion des Placements : il consiste à gérer de manière dynamique les allocations d'actifs, une gestion assistée qui passe par la facturation d'honoraires… si et seulement si les actifs confiés progressent de plus de 5 % net par an. Illustrant parfaitement la logique gagnant-gagnant de l'entreprise, cette offre est complétée avec le fond commun de placement (FCP) ALTAIR (FCP dont Dominique BOUCHARD est l'un des conseillers) que propose le cabinet : « Cette proposition offre l'opportunité d'investir sur des supports inaccessibles sur la plupart des contrats d'assurance vie, une manière supplémentaire de répondre aux besoins de nos clients. Concernant l'avenir, nous restons véritablement confiants. Le particulier, comme le chef d'entreprise, aura de plus en plus besoin d'être accompagné et guidé pour développer une stratégie patrimoniale. Les opportunités financières sont nombreuses, et le renforcement récent de notre équipe va nous permettre d'intensifier nos efforts dans l'accompagnement de notre clientèle » conclut le Président.


> Edouard Bouchard

Plateforme d'épargne responsable, 100% mobile

400 milliards d'euros : c'est le montant de l'épargne en France qui dort sur des comptes non rémunérés. Alors que cette somme en dit long sur la volonté - et la capacité - des Français de mettre de côté, leur choix de laisser leur argent sur des comptes qui ne rapportent rien peut paraître paradoxal. C'est à ce problème que s'attaque la fintech française Cashbee. Première application à proposer dans une expérience 100% mobile, des produits d'épargne simples, intelligents et responsables.

Fondée en 2018 par un trio d'entrepreneurs cumulant plusieurs dizaines d'années d'expérience dans les institutions financières, Cashbee est parti du constat suivant : les Français souhaitent épargner, mais n'ont pas toujours le temps, les outils ou la motivation pour le faire. Les solutions proposées sont parfois si peu rentables, ou si peu lisibles que les épargnants eux-mêmes préfèrent abandonner la démarche.



> Chaker Nakhli, Marc Tempelman et Cyril Garbois

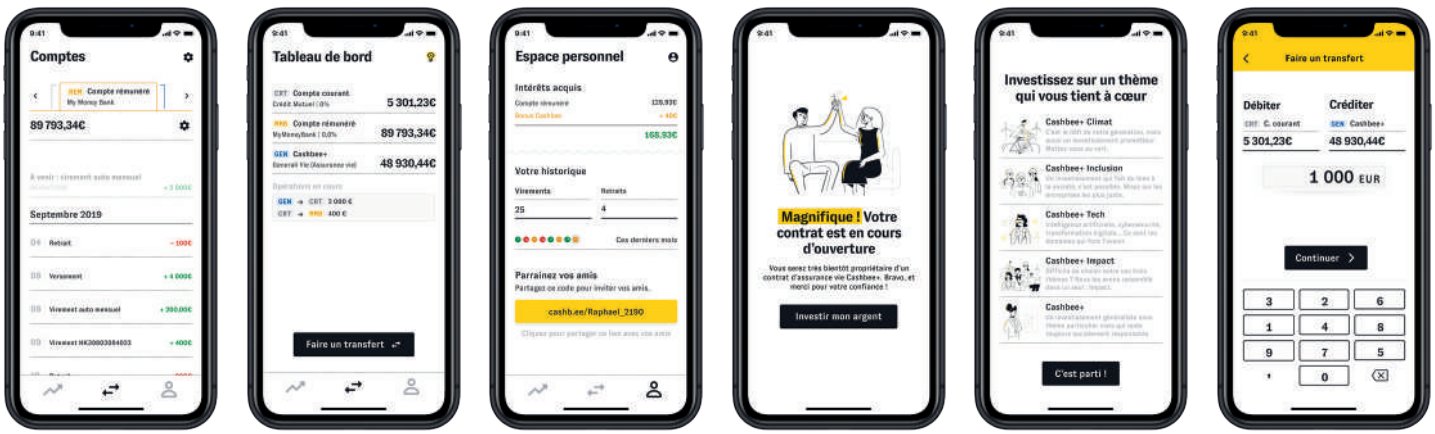
De cette observation, une ambition aussi claire que nécessaire est née : rendre l'épargne plus simple, plus intelligente et plus responsable. Pour ce faire, l'entreprise met à la disposition de sa clientèle une application d'épargne (uniquement mobile) sur laquelle l'utilisateur peut aujourd'hui souscrire à deux produits : un "super livret" gratuit et sans risque (pour l'épargne du quotidien) ou un contrat d'assurance vie, responsable et engagé (pour des investissements plus long-terme).

Fonctionnement et principes

Prenant la forme d'une application mobile, la solution d'épargne Cashbee a été pensée de manière à répondre à l'ensemble des problématiques pratiques que peut rencontrer n'importe quel épargnant.

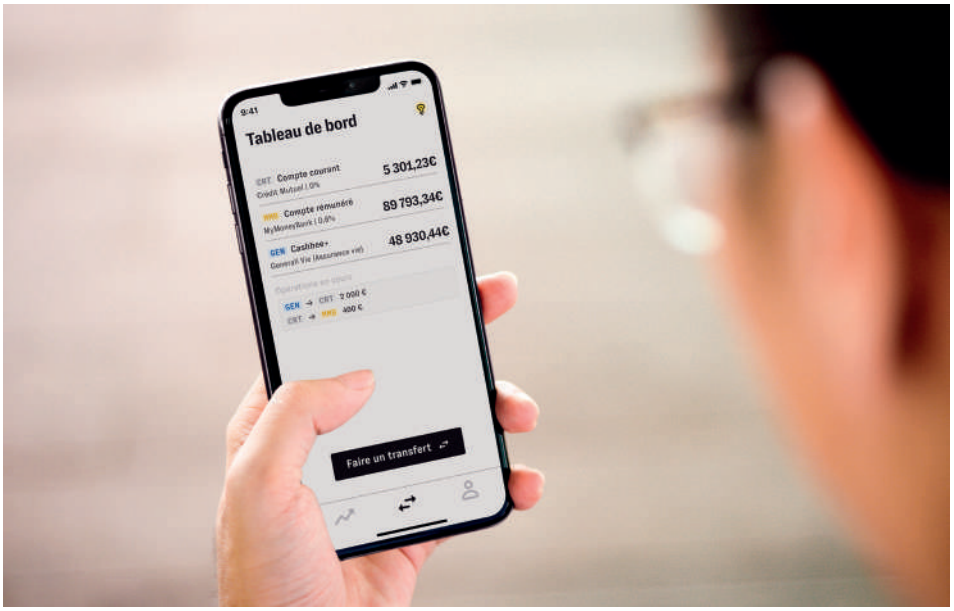
L'application fonctionne ainsi comme un « pont » entre le compte courant des utilisateurs (qu'il est possible de synchroniser à l'app) et des produits d'épargne auxquels il est possible de souscrire en moins de 6 minutes sans jamais quitter l'app.

Ces produits, sélectionnés pour leur attractivité commerciale (rapport rendement / risque attractif, liquidité optimale, frais très réduits) et adossés à des institutions reconnues comme My Money Bank ou Generali, permettent à l'utilisateur de rapidement épargner sur des supports complémentaires, adaptés à ses envies et



à son profil. Le produit d'assurance vie va même plus loin, puisqu'il intègre une dimension responsable, et la possibilité de thématiser son investissement — par exemple, en préférant les placements dans le domaine du climat, de l'inclusion sociale ou de la tech.

Grâce à cet ensemble de solutions, l'utilisateur peut ainsi consulter, à un seul et même endroit, la constitution et la performance de son épargne, sur le court et le long terme, en profitant du même coup de la possibilité de faire transiter des fonds d'une poche à l'autre, en seulement quelques clics. Pour permettre la meilleure prise en main possible, l'application propose également à ses utilisateurs des recommandations personnalisées et une gestion pilotée en fonction de leurs connaissances et de leurs situations financières.



« Au-delà de l'aspect purement pratique, nous avons voulu que Cashbee puisse réellement simplifier la vie de ses utilisateurs, tout en offrant un rendement en adéquation avec leur profil de risque » expliquent d'une même voix Marc Tempelman, Cyril Garbois et Chaker Nakhli, les fondateurs.

La simplicité d'utilisation a donc été un sujet fondamental dans la constitution de l'offre Cashbee : tout, y compris la souscription à un produit d'épargne, se fait donc sur mobile, en quelques clics. En moyenne, il faut à l'utilisateur moins de 6 minutes pour ouvrir un compte d'épargne ou souscrire à un contrat d'assurance vie. Les fonds restent accessibles à tout moment et les opérations - ouverture de compte, retraits et transferts - sont totalement gratuites pour le client.

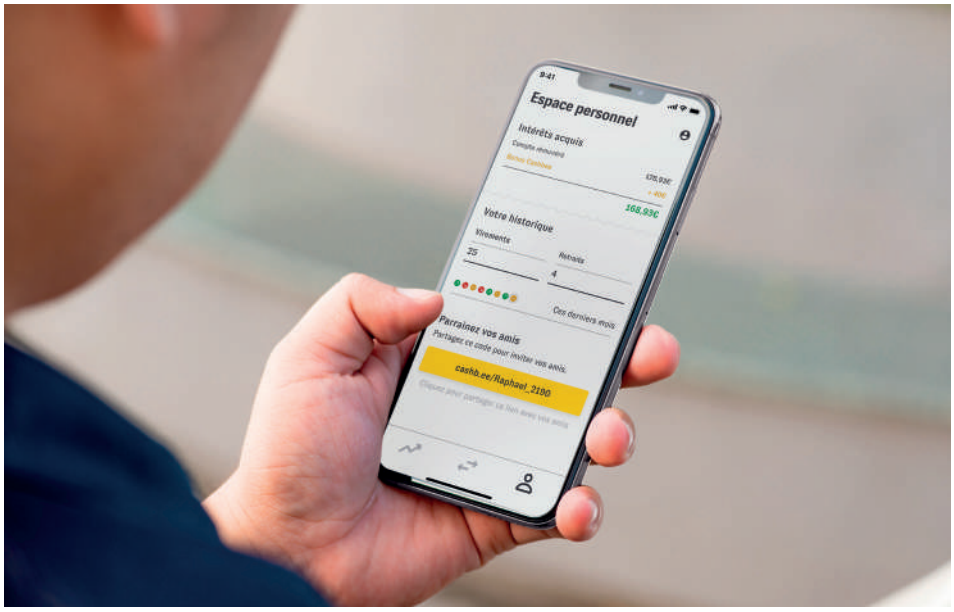
« Les notions de responsabilité et de confiance sont également au cœur de notre proposition. Tandis que nous offrons à nos clients une sélection de produits la plus durable possible, nous assurons la totale transparence et sécurité de nos opérations. Nous sommes agréés par l'ACPR Banque de France en tant qu'établissement de paiement, ce qui nous soumet aux plus hauts standards de sécurité » précise Cyril Garbois.

Les produits

Mais alors, quels ont été les produits sélectionnés par Cashbee ? Marc Tempelman introduit : « Notre but a été d'imaginer les solutions d'épargne les plus pertinentes pour nos utilisateurs, des personnes occupées et ne disposant pas du temps nécessaire pour bien s'occuper de leur épargne. Et ensuite d'aller les co-construire avec les meilleurs partenaires possibles. Pour cela, il a fallu identifier les institutions financières proposant les solutions les plus attractives, mais disposant également de la volonté et de l'expertise technique pour les adapter au digital et à nos exigences en termes de parcours utilisateur. Nos utilisateurs doivent pouvoir consulter l'état de leur épargne en un coup d'œil, et effectuer la totalité de leurs opérations depuis l'appli, à n'importe quel moment de la journée ou de la nuit. Cela paraît facile à dire, mais ce fut un vrai défi technologique. ».

De là, deux offres complémentaires très compétitives ont vu le jour : la première, un compte d'épargne rémunéré Cashbee, en partenariat avec My Money Bank. Offrant un rendement de 2% les deux premiers mois (puis 0,6% ensuite), cette première offre permet de mettre au travail l'argent qui dort et s'avère d'autant plus performante qu'elle est sans risque et sans aucun frais. Et elle est disponible pour des montants dépassant de beaucoup le plafond du Livret A (qui est de 22 950 euros par personne).

La deuxième offre, le contrat d'assurance vie Cashbee+, conçu en partenariat avec Generali, va quant à lui offrir un rendement potentiellement plus élevé, et adapté au profil de risque des clients. Avec une souscription minimum de 1000 euros seulement, chaque client peut ainsi viser un taux de rendement attractif, à travers des thèmes d'investissement responsables comme le climat, l'inclusion ou encore la tech. La solution permet donc d'allier recherche de rendement avec investissement responsable, investissement diversifié avec placements durables. Bref, Cashbee+ permet de donner un sens à son épargne, au-delà de la faire fructifier.



D'un point de vue tarifaire, la proposition est également alléchante. En effet, avec 0% de frais d'entrée, 0% de frais de sortie et moins de 1% de frais de gestion, le produit se classe parmi les moins chères du marché.

« Actuellement, nos milliers d'utilisateurs font fructifier plusieurs dizaines de millions d'euros sur l'un ou l'autre de nos produits. Forts de cette confiance, nous souhaitons maintenant continuer à élargir notre gamme de solutions d'épargne au travers de nouveaux partenariats, et in fine, exporter nos solutions au niveau européen » ponctuent finalement les fondateurs.

Investir dans l'immobilier à Dubai

Quand on évoque l'immobilier de Dubai, on a en tête une série de records architecturaux à l'instar de la piste de ski située au cœur de Mall of the Emirates, de Burj Khalifa, la plus haute tour du monde ou encore de Dubai Mall, le mall le plus grand au monde. L'immobilier est donc au cœur de l'ADN de Dubai qui offre de nombreuses opportunités aux investisseurs. Pour qui et comment ? C'est ce que l'on va découvrir ici...

Dubai est l'un des émirats des Emirats Arabes Unis ; y vivent 9,5 millions d'habitants, dont 8,5 millions sont des étrangers qui vivent dans ce nouveau hub des affaires internationales. A l'instar de Singapour ou de Hong-Kong, ce petit pays créé en 1971 accueille des personnes du monde entier : d'Asie, du Moyen-Orient, des Européens, et bien sûr des Nord-Américains, des Sud-Américains et des Africains. Dubai est donc bien plus que la destination touristique : on y rencontre une richesse culturelle unique. Le Cheikh Mohammed, émir de Dubaï est également vice-président de la Fédération. Le remaniement du gouvernement en 2017 a voulu valoriser son ambition : permettre aux futures générations de vivre heureuses dans un environnement plus éco-responsable en s'appuyant sur le développement de la connaissance, l'appui aux sciences, la participation des jeunes aux décisions. Pour l'art de vivre : la vente d'alcool a été autorisée, comme la vie en concubinage et les femmes s'habillent comme elles le souhaitent et le sentiment de sécurité y est optimal. Le développement économique y est incroyable : Dubaï est donc devenu un nouvel Eldorado.

Toutes les raisons d'investir dans l'immobilier à Dubai

Et l'immobilier reste un marché actif avec un risque extrêmement faible selon UBS Real Estate, puisque Dubai arrive en avant-dernière place quand on parle de risque de bulle immobilière (communiqué UBS de septembre 2020). Pour les investissements des particuliers, Dubai reste aussi très prometteur. En effet, de nombreux étrangers viennent y vivre pour des missions professionnelles qui durent de quelques mois à quelques années, ce qui offre une dynamique particulière au marché locatif. « Ce pays où il fait beau toute l'année se modernise et continue à aller de l'avant. Aussi, les prix de l'immobilier sont largement inférieurs à ceux habituellement pratiqués en France. On trouve par exemple des studios de 40m2 en vente pour 100 000€ et des appartements de 2 pièces à partir de 150 000€ » explique Guillaume Giroux, fondateur et dirigeant de l'agence immobilière Dubai Immo, spécialiste de l'immobilier à Dubai pour les francophones.

Mais il existe maintes raisons de plus d'investir dans l'immobilier à Dubai. En effet, le niveau des prestations est sans commune mesure, avec celles que l'on trouve en France. « Les immeubles sont luxueux et offrent concierge, piscine et salle de sport ; les vues sont incomparables et la sécurité totale. A Dubai, le taux de criminalité avoisine le 0, les habitants se comportent très. bien. Tout le monde a un grand respect pour ce pays. Quand on est français et que l'on arrive ici, on a un sentiment de légèreté. Et tout est beau, les hôtels, les plages, les restaurants. Ce n'est pas pour rien que Dubai est devenue la 3è ville la plus touristique au monde ». Sans compter aussi que l'achat à crédit se fait à taux d'intérêt 0 : un avantage non négligeable.


> Guillaume Giroux

Des investissements sécurisés

« A Dubai, les habitations sont étendues sur 40 kilomètres, mais les étrangers ne peuvent acheter que dans les free hold zones pour être 100% propriétaires de leur bien. Sinon, il existe aussi des lease hold zones où les gens achètent un bien en leasing pour 99 ans. Mais Dubai Immo ne propose que des biens en pleine propriété, un mode d'achat plus habituel pour les français ».

Ainsi, Dubai est assez convoité par les français qui achètent soit dans un objectif de profiter d'une résidence secondaire, soit dans le cadre d'un investissement locatif. « L'investissement locatif à Dubai a une connotation plus 'fun' mais là n'est pas la seule raison de passer à l'acte d'achat... Le propriétaire de biens locatifs bénéficie à la fois d'un marché dynamique et de conditions de locations très favorables sans risque d'impayés. En effet, beaucoup de résidents sont des salariés de grandes entreprises et optent pour la location car ils ne savent pas combien de temps ils vont rester ; cela va de quelques mois à quelques années. Leurs loyers sont généralement pris en charge par leur entreprise. Or, à Dubai, le loyer se paie annuellement au propriétaire. Il n'existe donc pas de possibilité d'impayé. Pour une deuxième année, le locataire qui ne paierait pas son loyer perdrait rapidement son logement : une organisation plébiscitée par les investisseurs ». Il faut aussi noter que les frais de copropriétés sont raisonnables au vu des prestations proposées, il faut par exemple compter environ 100€ mensuellement pour un studio.

Le marché est surtout soutenu par la construction et l'investissement dans le neuf, grâce aux plans de financement qui sont proposés par les promoteurs. « Il n'est pas obligatoire de fournir des justificatifs. Pour procéder à un achat, le nouveau propriétaire apporte environ 10% de la valeur du bien et peut généralement payer le solde sur 5 à 10

DUBAI IMMO en chiffres

- **2020 :** l'année de création
- **8 :** le nombre de collaborateurs
- **20 :** le nombre moyen de demandes quotidiennes reçues par l'agence
- **13 :** le nombre de développeurs immobiliers partenaires
- **7 :** le record de ventes en une semaine pour l'agence

ans. Il est obligatoire de faire face aux échéances ». En revanche, dans l'ancien, c'est-à-dire pour des biens de plus de 5 ans, l'acheteur doit payer son bien cash ». L'activité immobilière est très règlementée à Dubai, mais une fois les règles bien comprises, ce type d'investissement est ouvert à tous. «Il n'y a pas de profil type d'investisseur. Chez Dubai Immo, nous travaillons pour des personnes qui poursuivent des objectifs différents, qui sont plus ou moins fortunées, des hommes et des femmes, pour une résidence secondaire ou un premier achat ».



Des prix qui repartent à la hausse

Après une baisse liée à la crise économique de 2008, l'immobilier est bien reparti depuis quelques années. « Dubai a développé la valeur de son immobilier et l'on peut constater une hausse des prix depuis quelques mois. Il y a plus de demande que d'offre actuellement. Pour les personnes qui envisagent d'investir, c'est donc le bon moment de le faire ».

Des biens variés, selon ses objectifs

Dubai comporte des quartiers avec de grandes tours, qui sont souvent très recherchés par la clientèle française, car ces appartements offrent de très beaux panoramas. Certaines personnes préfèrent des résidences avec 10 étages maximum ; d'autres investissent dans des villas. « Les deux quartiers les plus prisés de Dubai sont Downtown et La Marina. A Downtown par exemple, la Burj Khalifa, la plus haute tour du monde, ne dispose déjà plus d'appartements à vendre. La Marina, quartier plus proche de la mer, est très appréciée ; elle comporte encore quelques possibilités d'investissements. Mais de nouveaux quartiers sont en train de voir le jour à prix compétitifs, plus dans les terres, comme District One : un site à l'architecture exceptionnelle, qui compte à la fois une réserve naturelle et une vue sur la skyline de Downtown ».

Ce qu'il en pense. . .

Après 10 ans de carrière dans l'industrie des paris en ligne, en France et à l'étranger, Guillaume Giroux lance Dubai Immo en 2020. Après avoir lui-même investi à Dubai et constaté des lacunes dans l'accompagnement de la clientèle française, il décide de lancer sa propre agence immobilière, sentant qu'il y avait une forte demande. Avec une organisation rigoureuse et des équipes soudées, Dubai Immo s'est rapidement révélée être une agence incontournable de Dubai.
Guillaume Giroux

Dubai Immo : pour être assuré d'être bien accompagné dans son investissement

C'est sur le constat qu'il n'y avait pas de français chez les promoteurs opérant à Dubai, que Guillaume Giroux a décidé de s'installer dans l'émirat et de se spécialiser dans la commercialisation de biens immobiliers pour les français. « Lorsque j'ai effectué des investissements à Dubai, j'ai été confronté à certaines difficultés. Je me suis dit que compte tenu du dynamisme du marché, je pouvais apporter un accompagnement de qualité aux français désireux d'y investir. En effet, certains promoteurs sont francophones mais ne connaissent pas notre culture et nos attentes spécifiques. Le fait d'être français me permet de fournir des prix en euro et non en dirham, des métrages en mètre carré et non en square feet, et des contrats rédigés en français et non seulement en arabe ou en anglais... cela fait toute la différence de l'accompagnement ».

La société Dubai Immo a été fondée début 2020 par Guillaume Giroux et est devenue rapidement l'agence immobilière N°1 sur la clientèle française. « Nos clients arrivent sur notre site Internet et nous contactent par mail. Nous vendons aujourd'hui la majorité des biens à distance ». Elle s'est déjà fait une place à Dubai et compte à ce jour 8 collaborateurs. Son siège social est à Dubai mais elle est organisée avec des agents en France et bientôt en Belgique et en Suisse. « Nos clients sont dans l'attente d'un accompagnement personnalisé sur ce marché qu'ils ne connaissent pas. Ils souhaitent qu'on les éclaire et les rassure sur les processus d'achat. Nous sommes présents à toutes les étapes de leur achat. Quand ils viennent pour prendre les clés, nous leur envoyons un chauffeur privé à l'aéroport et prenons en charge leur billet d'avion quel que soit le bien qu'ils ont acquis : un studio ou une villa. Nous avons la chance d'avoir la confiance de tout type de clients : du professeur des écoles au chef d'entreprise, mais également de retraités ou de mères isolées ».

Un processus d'achat bien maîtrisé

Après une première prise de contact, Guillaume Giroux ou l'un de ses collaborateurs identifie les biens qui peuvent correspondre au besoin de son client. Il lui soumet donc des propositions. « Il faut noter que le plan de financement est attaché au bien. Nous proposons donc un bien qui correspond aux capacités financières de chacun. En effet, il y a des programmes où l'acompte représente 30%, d'autres 50% et des possibilités de financements qui vont de 2 ans à 10 ans ».

Pour bloquer l'appartement, le client doit effectuer un premier 'deposit' de quelques milliers d'euros. L'agent lui transfère alors un 'Booking Form' qui consiste en un récapitulatif de quelques pages à retourner signé. Une fois ce document renvoyé, le client doit effectuer son premier paiement de 10%, plus 4% de frais d'enregistrements. Puis, il reçoit le 'SPA - Sales Purchase Agreement', qui fait des dizaines de pages. Ce document doit être également retourné signé au promoteur qui le transmet au Dubai Land Department : une administration qui enregistre l'unité au nom du nouveau propriétaire. « Tout cela peut être fait en quelques jours, car tout est fait à Dubai pour faciliter l'investissement ».



L'investissement locatif sans effort

Un placement immobilier rentable pour des honoraires très raisonnables ? C'est le pari réussi par l'agence VICTOR Investissements, qui propose un service clé en main à des clients exigeants et soucieux de réaliser des placements efficaces dans l'ancien.

Au vu des conditions économiques actuelles, il peut paraître légitime de se montrer frileux sur un quelconque investissement immobilier. Et pourtant, les opportunités existent bel et bien. « En immobilier, le plus gros danger est de ne jamais se lancer et d'avoir des regrets 10 ans plus tard, explique Aurélien Toulouse. Le but est de profiter de l'effet de levier de la banque. La pierre est l'un des rares domaines où il est possible d'investir non pas avec son argent propre mais avec celui de la banque. En général, nos clients n'apportent que 10 000 à 20 000€ sur les projets, le reste est financé par la banque ». VICTOR Investissements est ainsi né pour éviter de ressasser trop de regrets. L'agence a été fondée en 2019 par deux consultants en stratégie, frustrés de ne pas pouvoir saisir toutes les bonnes opportunités du marché et soucieux d'en faire profiter leurs contacts.


> Aurélien Toulouse

Aujourd'hui, l'entreprise (qui compte 4 salariés et 3 freelances) accompagne les particuliers dans leur développement patrimonial, afin de gérer au mieux leurs projets. Son credo ? Un investissement locatif sur-mesure, clé en main, à travers une prise en charge de A à Z. Avant toutes choses, VICTOR Investissements prend le temps de définir la stratégie patrimoniale de l'investisseur et son profil (salaires, épargne, patrimoine existant), en réalisant un screening de sa situation actuelle. Ensuite, l'agence s'intéresse à la stratégie du client dans les années à venir pour adapter le projet. Un entretien avec un comptable est également proposé afin d'étudier les outils les plus pertinents pour l'investissement : en propre ou via la création d'une société. « Cette première partie est primordiale, précise Aurélien Toulouse. Nous ne souhaitons pas nous lancer dans des objectifs de volumes et envoyer 10 propositions d'appartements. S'il passe par nous, c'est que le client veut taper dans le mille rapidement. Dans 80% des cas, le premier bien proposé est validé par le client ».

Lorsque les critères sont définis, VICTOR Investissements se mue en chasseurs immobiliers. Les équipes cherchent la perle rare auprès de leurs partenaires, notamment des agences qui proposent des offres en avant-première. La jeune entreprise profite également de son implantation dans les copropriétés du fait d'anciens investissements. Par ailleurs, elle s'appuie sur un réseau de chasseurs dans différentes villes. Une fois l'appartement trouvé, l'agence accompagne le client dans ses contacts avec un notaire partenaire. VICTOR Investissements possède l'accréditation courtiers et oriente les clients vers des contacts qui pourront proposer des taux attractifs pour le prêt principal et le financement des travaux, souvent avec un différé afin de permettre au client de ne pas démarrer les mensualités avant la mise en location.

Des honoraires raisonnables pour des gains importants

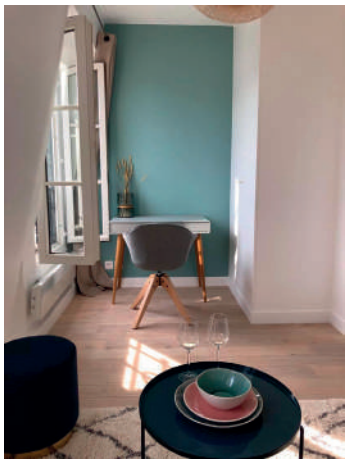
Point crucial de l'investissement : la partie travaux. Dans la période comprise entre le compromis et l'acte authentique (surtout synonyme de travail administratif au niveau du notaire, du banquier et du comptable le cas échéant), VICTOR Investissements visite l'appartement avec un ou plusieurs entrepreneurs dans le but de réaliser un devis. Cela permet de valider l'estimatif fait au client, sert à la banque pour le prêt, et prépare le début du chantier qui intervient dès la signature de l'acte authentique. Cet enchaînement permet un important gain de temps. A la signature de l'acte, l'entrepreneur débute les travaux, qui vont de deux à six semaines, un délai relativement court pour un chantier d'importance. D'autant que l'agence se rend sur place durant toute la durée pour piloter et prévoir l'ameublement. Ce dernier point est l'une des grandes forces de l'entreprise, qui prend tout en charge, sans passer par la sous-traitance. L'installation des penderies, tables, bureaux, etc., est notamment comprise dans les honoraires. Enfin, l'agence s'occupe de la mise en location : visites, sélection des dossiers et réalisation de l'état des lieux.

Le coût de cette prise en charge sur-mesure ? 9000€ pour un investissement de moins de 100000€, 12000€ jusqu'à 350000€, et 18000€ au-delà. « Cela comprend tout le package, résume Aurélien Toulouse. Notre expérience en finance et dans les travaux nous permet de faire des projections en partenariat avec le comptable. Le client reçoit des simulations claires, précises. Et nos honoraires deviennent vite anecdotiques au vu des économies réalisées ». En option, VICTOR Investissements propose d'assurer la gestion locative sans sous-traiter, ce qui permet de garantir une absence totale de vacance locative grâce à une gestion personnalisée de chaque investissement. « Nous sommes sereins sur les biens que nous proposons et donc sur la partie locative, reprend le fondateur. Dans ce domaine, nos honoraires sont de 7% TTC en province et 6% à Paris. Ce tarif comprend tout, sans frais à la mise en location et même en cas de changements de locataires ».

L'ancien, c'est l'avenir ?

La jeune agence ne travaille que dans l'ancien. « Je suis assez critique envers les dispositifs proposés dans le neuf, tranche Aurélien Toulouse. Souvent, acheter neuf signifie acheter très cher par rapport aux prix du marché. Des économies d'impôts sont certes possibles pendant un temps, mais les loyers sont encadrés et tous les voisins auront acheté comme vous pour une certaine durée : tout le monde risque de revendre en même temps. Les mêmes biens vont se retrouver sur le marché au même moment et il y aura potentiellement une moins-value ».

A l'inverse, l'ancien permet d'acheter à un prix attractif et de valoriser le bien par des travaux. Les conditions sont moins contraignantes qu'avec le neuf en termes de loyers et de durée de détention. Par ailleurs, investir dans l'ancien permet de bénéficier du statut de loueur meublé non professionnel (LMNP).



Peu connu, ce dispositif donne l'occasion d'investir dans l'immobilier en évitant une trop grande pression fiscale permettant souvent de ne pas payer d'impôts pendant environ 20 ans. Le LMNP permet en effet de déduire des revenus fonciers tous les coûts (gestion locative, impôts foncier, assurance, charges de copropriétés) mais surtout d'amortir la valeur du bien en lui-même. Par conséquent, dans la majorité des cas le résultat imposable est négatif ce qui permet de ne pas payer d'impôt. L'amortissement est semblable à celui d'une SCI, toutefois, la valeur du bien restera toujours égale à sa valeur d'achat, permettant donc de limiter l'impôt sur la plus-value le cas échéant.

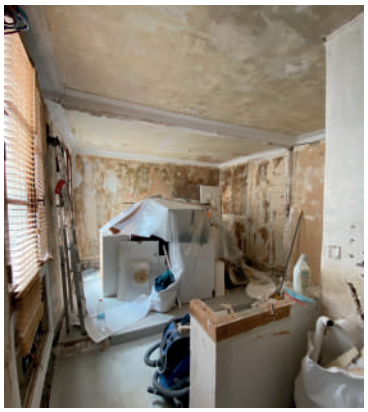
Pas d'essoufflement

Un autre avantage de VICTOR Investissements est de proposer des projets à des profils variés, du novice en immobilier avec un petit budget (< 100k€) à l'investisseur au patrimoine de plusieurs millions d'euros (plusieurs appartements, voire des immeubles de rapport).

Dans ce dernier cas, l'agence travaille sur des logiques d'anticipation de la succession, via des SARL familiales. Ces dernières permettent de bénéficier du statut LMNP et de réaliser des successions de portefeuilles qui peuvent aller jusqu'à deux millions d'euros sans payer le moindre centime de frais de succession. D'une manière générale, l'agence s'adapte au profil des clients. Elle opère sur les différentes stratégies d'investissement (rentable, patrimoniale, mixte), en gardant à l'esprit que le but du portefeuille est de mixer l'ensemble pour diluer le risque.

L'entreprise bénéficie d'un bouche-à-oreille très positif, accueillant régulièrement des clients via des « amis d'amis », satisfaits de leur investissement. Du fait d'une forte expérience personnelle à Toulouse et Saint-Etienne, VICTOR Investissements opère souvent dans ces deux villes mais travaille également à Lyon, Nantes, et réfléchit à couvrir 2 à 3 autres agglomérations dans les 12 prochains mois. Toutefois, la capitale et sa grande couronne restent de véritables locomotives. « Beaucoup de clients nous demandent Paris, confirme Aurélien Toulouse. La ville est chère mais paradoxalement plus rentable que d'autres. De ce qu'on observe, Lyon est par exemple moins rentable que Paris. Les jeunes actifs recherchent souvent des investissements rassurants et c'est le cas d'un studio parisien, au vu de l'évolution du marché ». Par ailleurs, Aurélien Toulouse confie « préférer se concentrer sur quelques villes que l'on maîtrise parfaitement que de se diluer sur toute la France ; le principal, ajoute-t-il, c'est de proposer des archétypes variés qui couvrent tous les besoins clients (petit budget, premium, placement patrimonial, etc.) »

Un marché immobilier très porteur, et qui ne s'essouffle pas en dépit de la situation sanitaire. « Certains investisseurs potentiels retardent leur projet. En revanche, notre portefeuille de clients nous fait confiance car il y a de belles opportunités. Avec de beaux profils financiers, il est aujourd'hui possible de se positionner sur des appartements avec une vraie marge de négociation. C'est notamment vrai pour Paris, où, avant la crise, les négociations n'étaient que rarement acceptées. En règle générale, il y a de multiples possibilités de faire de très belles opérations ».






Chiffres clés

- **8 millions :** c'est, en euros, le montant des transactions réalisées par nos clients en 2020
- **2 330 :** le nombre de m2 achetés, rénovés et loués par Victor investissements
- **5 :** nombre de villes dans lesquelles nous intervenons : Paris, Lyon, Toulouse, Nantes, Saint-Étienne
- **0.9 million :** c'est le montant des contrats travaux gérés par nos équipes sur les 5 zones géographiques exploités
- **600 :** c'est le nombre d'annonces immobilières scrutées par nos outils digitaux chaque jour
- **55 000 euros :** le montant des loyers perçus tous les mois par nos clients

Remettre l'entreprenariat durable au cœur des challenges sociétaux

Réinventer les offres et les manières de travailler, c'est tout le sujet du nouveau monde qui se dessine devant nos yeux. Entreprises, investisseurs, dirigeants en quête de nouvelles opportunités : comment articuler ces acteurs économiques autour de ce nouveau paradigme ? Cette question, c'est ce qui a motivé la création d'INFLEX'ON, société internationale au service de l'entreprenariat durable.

Bio-express

Till Bohbot

- **1980 :** Naissance le 04 Septembre à Genève.
- **2004 :** Diplômé de l'Ecole Polytechnique de Lausanne en Systèmes de Communications.
- **2004 - 2006 :** Il rejoint une société de service (la société de service Alten) comme consultant puis manager à Genève.
- **2007 -2008 :** Il est muté à Madrid pour développer puis diriger chez Alten la Business Unit ICT (Information and Communication Technologies).
- **2009 - 2014 :** A 28 ans, il part à Barcelone pour créer, développer et diriger sa société de développement de software et consulting en association avec d'anciens collègues d'Alten dans le but de construire un groupe international du nom d'Amaris.
- **2011 :** En parallèle, il obtient son Executive MBA de l'IE Business School
- **2015 - 2017 :** Il merge sa société avec le reste du groupe international et est nommé Directeur Général d'Amaris Group. Il conduit alors la croissance du groupe d'un CA de 75 Millions à 150 Millions avec 3000 employés sur plus de 50 pays.
- **2016 - 2018 :** En parallèle, il obtient le diplôme OPM (Owner President Management), programme de 2 ans en alternance à Harvard Business School.
- **2018 - Présent :** Création, développement et direction d'INFLEX'ON, société d'investissements et de conseils spécialisés pour les PMEs.



Le monde du travail est en pleine mutation ! De son côté, l'entreprise doit faire face non seulement à la compétition accrue mais également à une vitesse grandissante du changement ce qui tend à raccourcir la durée et intensifier la pertinence d'un poste de travail. Elle se trouve donc à constamment se réinventer, également au niveau de son organisation et sa gouvernance. Ce nouveau défi amène à considérer le coaching et/ou l'outsourcing de ses dirigeants. Elle se doit, pour rester dans la course concurrentielle, de profiter tout de suite des personnes expertes, qui seront des ressources utiles durant une période déterminée. Au niveau des employés, la tendance est une prise en main de leur plan de carrière qui ne se fera vraisemblablement plus dans une seule entreprise. Nous observons un attrait grandissant pour des projets leur apportant de nouvelles connaissances ou un réseau plus étoffé et également pour des formations spécifiques leur permettant de rester au sommet de leur expertise. Ce nouveau paradigme entraîne un décalage entre l'évolution du marché et la place de l'employé en entreprise. Les investisseurs, quant à eux, sont de plus en plus amenés à se concentrer sur des actifs très porteurs, comme les PME, des PME en quête d'investisseurs fiables et engagés.

À travers ce postulat pour le moins nouveau, une offre inédite et un modèle d'affaire totalement innovant : INFLEX'ON.

La convergence des investisseurs, des entreprises et des CXO

Créée en 2018 par Till Bohbot, INFLEX'ON est le résultat d'une conviction : l'entreprenariat est un outil clef dans l'épanouissement de notre environnement économique et social. De ce postulat, la société compte donc devenir l'acteur de référence pour permettre aux PME de déployer tout leur potentiel, et ce en apportant une réponse profitable, responsable et durable aux challenges de notre écosystème.

« Comment le monde de l'entrepreneuriat, qui passe par les idées, le génie et le dur travail des entrepreneurs (ainsi que par les fonds), peut-il apporter efficacement une valeur ajoutée dans le tissu économique ? Je me suis moi-même retrouvé confronté à cette interrogation en 2017. Après avoir créé, dirigé, racheté et vendu des entreprises, j'ai pu observer toutes les difficultés qu'induisent les modèles courants de l'emploi et de l'investissement. J'ai alors pris le temps de discuter avec d'autres entrepreneurs qui avaient vendu leur société, et qui n'envisageaient pas, eux non plus, de recommencer un travail dans une société pour un temps indéterminé, sans pour autant pouvoir apporter une valeur pertinente. J'ai parlé

avec beaucoup de dirigeants qui sentaient qu'ils seraient plus utiles dans une autre configuration, sur d'autres cycles d'entreprises. Parallèlement, et ayant expérimenté l'intérêt de l'investissement dans les start-ups et les PME, je me suis rendu compte qu'il était très difficile de trouver des entreprises qui avaient une ligne directrice de valeur durable, et qui ne cherchaient pas seulement à répondre à la course à la valorisation fictive. À travers toutes ces observations, c'est ce point d'inflexion qui incombe à l'évolution des entreprises que je suis justement allé chercher en créant INFLEX'ON » nous confie le fondateur. Profitant de formations d'excellence via son passage à la Harvard Business School ou à l'IMD, l'entrepreneur souhaite ainsi se faire rencontrer des écosystèmes qui ne demandaient qu'à se connecter.









Cercle vertueux

C'est donc dans un monde en pleine mutation et fourmillant d'opportunités qu'INFLEX'ON a inventé et mis en place une offre inédite et un modèle d'affaire ultra novateur.

Inédite, car pour la première fois, les CXO, (CEO, COO, CFO, CMO etc.) et les entrepreneurs peuvent s'inscrire dans un projet entrepreneurial tout en mettant à profit leur savoir-faire, embrasser le cycle de vie d'une entreprise sans stagner. Inédite, car à travers l'ensemble de ces prérequis, les investisseurs apportent en plus des fonds, une réelle valeur conditionnée par un intérêt vis à vis de l'entreprise, et vice versa.

Véritable réseau en puissance, ce nouveau type d'organisation prend in fine la forme d'un service qui réunit à lui seul la meilleure combinaison d'entrepreneurs et d'investisseurs autour d'un cycle entrepreneurial commun.

« C'est sur cet aspect primordial de timing qu'INFLEX'ON construit son modèle d'affaire révolutionnaire. En effet, aujourd'hui une grande remise en question des commissions et des marges, qui se justifiaient par la gestion de ressources, s'opère. Dans le monde du conseil notamment, il était courant d'appliquer une marge sur l'intervention que pouvait effectuer un consultant, qui s'expliquait en grande partie par la prise en charge du consultant pour le former et lui trouver un autre projet. En adoptant une politique de plateforme, nous nous engageons ainsi à ne pas prélever de marge sur l'intervention des CXO » continue Monsieur Bohbot.

La seule garantie effective pour que les CXO se fidélisent à INFLEX'ON est donc la richesse et l'intérêt des projets entrepreneuriaux que la société est en mesure de leur proposer. Comme nous confie le fondateur, ceci évoluera naturellement vers une solution SaaS et une potentielle formule d'abonnement fixe mensuel, et ce dès que les CXO et les entreprises considèreront qu'une valeur récurrente est effectivement apportée.

Et ce contrepied s'étend bien évidemment jusqu'au monde de l'investissement. Jusqu'à lors, il était de coutume d'appliquer des commissions communément appelées « management fees ». De la même manière que pour les CXO, l'investissement n'est ici déclenché que lorsque le match avec le projet entrepreneurial a été détecté, ce qui permet à INFLEX'ON de ne prélever aucun « management fee », mais de simplement proposer un abonnement fixe mensuel.



« En pratique, des sociétés nous contactent pour continuer leur développement sereinement et profiter de nouveaux horizons, outils et réseau que propose INFLEX'ON. Nous commençons donc par fixer les dimensions et les challenges sur quelques jours. Ensuite, nous rentrons dans la période de consulting en mettant à disposition de l'entreprise notre réseau CXO. Ici, la mission dure généralement entre 3 et 12 mois. Enfin, et c'est le cas 75% du temps, nous engageons après ou en parallèle le passage à l'investissement sur des projets entrepreneuriaux qui auraient besoin de fonds. À travers cette nouvelle organisation de bon sens, nous remettons ainsi l'entreprenariat durable au cœur des challenges sociétaux modernes » conclut finalement Till Bohbot.

Ce qu'ils en pensent. . .

INFLEX'ON, grâce à sa méthodologie, a su tout de suite nous faire réfléchir sur les bons sujets et détecter nos vrais enjeux. Ensuite, l'accompagnement d'INFLEX'ON nous a permis d'être guidé parfois, challengé d'autre fois et toujours nous donner les outils pour que nous puissions prendre nos décisions.
2 ans après, non seulement le développement a repris (nous allons clore notre meilleure année) mais nous avons créé deux nouveaux services phares, nous avons mis en place un système résistant à la crise et nous avons déjà des projets d'envergure pour 2021.
Olivier Kennedy, fondateur et PDG d'Enigma:

INFLEX'ON nous a accompagné sur les différents pivots, la structure des équipes, l'organisation avec des espaces de réflexions pour des décisions sereines et des outils pour l'implémentation.
La confiance, l'interaction et les synergies ont naturellement débouché à une association à un moment clef où Inqom devient une référence pour les PMEs et cabinets comptables avec sa solution nouvelle génération SaaS d'intelligence artificielle pour les services de comptabilité.
Romain Passilly, PDG, Inqom

Notre fiduciaire «nouvelle génération» se trouvait à un palier après 2 premières années d'existence prometteuses. Nous avons fait face à une forte augmentation de clients rapidement. Nous sentions que l'opportunité était là, mais nous avions besoin de quelqu'un pour nous aider à identifier clairement les objectifs suivants. Pouvoir garder le cap sur notre identité première, notre ADN d'entreprise, tout en nous assurant de la croissance de la société.
INFLEX'ON nous a permis d'entreprendre deux choses
1) Une refonte complète de notre identité visuelle pour correspondre à notre ADN et nos «core values»
2) La création d'un poste de travail supplémentaire avec un profil bien spécifique, responsable de maintenir et de développer nos avantages clés par rapport à nos concurrents directs.
Damien Astolfi, fondateur, FIDBOX Sàrl

Les bonnes idées de BestDrive qui digitalise ses process en plein covid-19 pour gagner en compétitivité



Satisfaire ses clients en temps de crise : quelle opportunité !



Spécialiste des services d'entretien et de pneumatiques, le réseau BestDrive est l'un des leaders européen des services aux véhicules légers, véhicules utilitaires, poids lourds, véhicules agricoles, et autres véhicules spéciaux. Implanté dans de quinze pays, il compte 2 000 centres en Europe, au Moyen Orient et en Afrique. En France, BestDrive compte 1800 collaborateurs, plus de 200 points de vente de pneus et services répartis sur toute la France avec un chiffre d'affaire en 2019 de plus de 300 millions d'euros. Rencontre avec Laurent Proust, directeur général de BestDrive.

Par Juliette Chapelier



Informations entreprise : Comment avez-vous traversé 2020 ?

Laurent Proust : Cela a été bien entendu une année très particulière et qui a nécessité une mobilisation de tous mais qui a aussi permis de démontrer la forte capacité d'adaptation de nos équipes.
Fort heureusement tout d'abord nous n'avons pas eu à dénombrer de cas graves parmi nos plus de 1700 collaborateurs. Je tiens à les remercier pour leur dévouement et leur respect de toutes les procédures sanitaires que nous avons dû mettre en place pour les protéger eux-mêmes, leurs collègues et nos clients.
La très grande majorité de nos points de vente est toujours restée ouverte, d'autant plus quand a été rapidement confirmé par le Gouvernement que nous faisions parti des activités dites « essentielles ». En effet, nous sommes garants du maintient de la mobilité aussi bien des particuliers (infirmiers, médecins, etc) qui doivent poursuivre leur travail mais aussi des activités pros (transporteurs, ambulances, pompiers, etc).
Donc une période complexe que nous espérons bien sûr être bientôt derrière nous, mais une période qui a permis de démontrer à nos clients que nous étions toujours là pour eux (en particulier avec nos services de dépannages 24/24 et 7/7 pour les poids lourds et les agriculteurs durant les moissons).



IE : Quelles innovations avez-vous apportées dans vos process et modes d'organisation?

LP : Nous avons renforcé nos outils de communication interne avec, durant les périodes charnières, des réunions en vidéo conférence depuis le Comité de Direction, puis les opérations / commerce / RH et ensuite les équipes zones en cascade. Les outils se sont améliorés en permanence et nous avons pu faire de vrais ateliers virtuels, sondages, questions, réponses.
Nous sommes en en train d'upgrader nos outils de téléphonie pour le siège afin de mieux gérer le télétravail avec un basculement automatique sur messagerie en absence ou lorsque les personnes sont en ligne. Ces messages seront transférés en pièce jointe via email. L'objectif c'est de rendre plus transparent le télétravail et améliorer la qualité de réponse aux équipes du réseau.

IE : On dit que la satisfaction client est le moteur de BestDrive ?

LP : Tout à fait, cela est vrai depuis le début. La satisfaction est au cœur de notre travail. Et les outils mis en place depuis 2 ans ne viennent que confirmer : enquêtes systématiques de satisfaction client après chaque opération en point de vente comme outils de suivi des réponses données par les équipes au plus proche du terrain.
Plus important encore, nous avons choisi de rendre ces avis publics, mixés avec ceux laissés sur tous les outils de type Google Review. C'est une démarche exigeante car avec plus de 200 points de vente et des milliers de clients, il peut parfois y avoir une difficulté de temps en temps. Nous sommes convaincus que in fine ce qui importe c'est de corriger le plus vite possible et de manière transparente les problèmes. C'est un gage de confiance pour nos clients.

À la loupe…

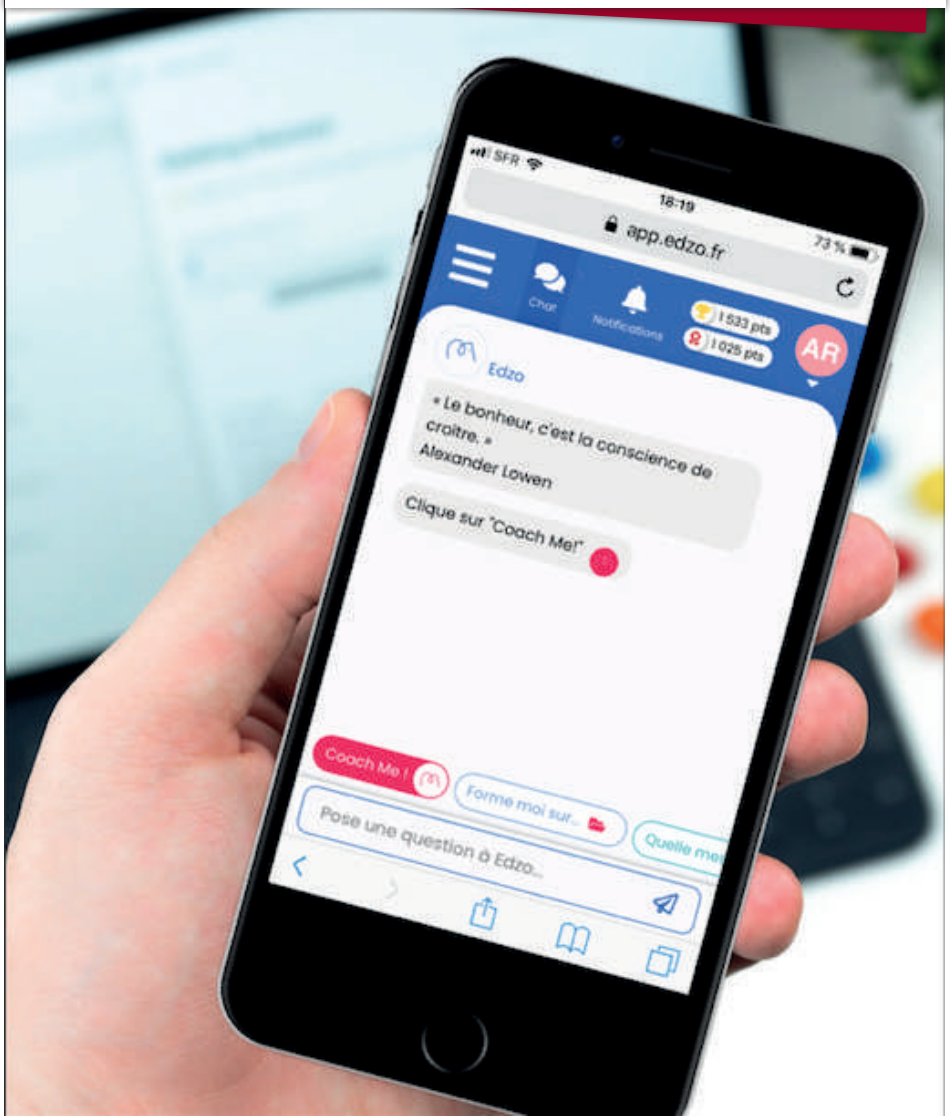
Best a attribué à la start-up EDZO le rôle de coach virtuel pour la gestion des normes et contraintes Covid.

Mesure de conformité et de suivi du déploiement, EDZO est un outil conversationnel support pour les réseaux de distribution (réseaux intégrés & franchisés). En tant que Compagnon digital, EDZO permet de maîtriser rapidement les process, les inventaires, les stocks et épauler l'onboarding. Disponible sur mobile, tablette ou ordinateur, le succès de cette application repose sur des liens réguliers entre responsables d'agences, chefs d'ateliers, chargés d'accueil, responsables et coordinateurs de zones.
EDZO, un allié de taille pour la mise en place de procédures internes

La mise en place d'une communication à l'ensemble d'un réseau nécessite un support conversationnel pour réaliser l'ensemble des process et respecter l'ordre des consignes. Cela est possible d'une part grâce à l'intégration semi-automatique d'EDZO qui détecte les contenus sur la plateforme, d'autre part, par un système 2.0 qui permet de s'adapter à chaque entreprise, chaque zone, chaque agence, devenant le compagnon idéal en terme de support de collaboration. Sur le terrain, EDZO fait de chaque collaborateur, un acteur 100% opérationnel en un temps record. Plus souple qu'un format papier, son usage permet aux équipes d'être briefées régulièrement.

EDZO, outil ludique pour des reportings précis.

Checklist, mise à jour des procédures, intégration des publications officielles, orientation personnalisée pour chaque collaborateur, collecte des interrogations internes, sont autant d'étapes indispensables pour atteindre un objectif donné. Préalablement bien informés, les responsables d'agence et leurs équipes cochent les étapes clés au fur et à mesure, les managers sont informés par reporting hebdomadaire ou quotidien.



IE : Vous êtes engagés pour la protection de l'environnement lit-on sur votre site internet : est-ce un des leviers de satisfaction client ?

LP : C'est d'abord un choix d'entreprise : nous sommes convaincus que notre rôle est aussi de chercher à réduire au maximum notre impact environnemental, à mettre en œuvre des plans d'actions concrets aussi bien au niveau de l'entreprise que de chaque point de vente au niveau local.
À long terme cela ne peut effectivement être qu'un atout pour recruter les meilleurs candidats et être le premier choix de nos clients. Nous venons d'ailleurs d'engager une démarche encore plus forte dans ce domaine en obtenant la labellisation « Enseigne responsable » certifiée par le Collectif « Génération Responsable » auditée par SGS et nous avons fait un appel à candidature parmi nos Responsables d'agences pour ceux qui souhaitent être pionniers dans la labellisation agence que nous lançons progressivement en 2021.

IE : Toujours sur votre site web, vous rappelez que plus vous connaissez vos clients, meilleur sera le service qui leur sera rendu : concrètement cela passe par quoi ?

LP : Mettre le client au centre des préoccupations de l'entreprise, nous l'entendons dans presque toutes les entreprises. Nous essayons chez BestDrive d'aller encore plus loin et réellement définir nos futurs offres et services à partir de leurs besoins existants et futurs et surtout de centrer l'organisation autour de cela. Concrètement nous venons par exemple de lancer des « Teams Clients » qui sont organisées autour des six grands métiers de nos clients professionnels afin de mieux comprendre leurs problématiques et la valeur ajoutée que nous pouvons leur apporter. Ces équipes vont travailler ensemble de manière transverse inter-service, et même en 2021, avec d'autres entités du groupe afin d'apporter les réponses les plus justes.

L'explosion des petits terminaux mobiles

Europe, États-Unis, Amérique Latine : plus aucun continent ne semble résister à la percée fulgurante des nouveaux terminaux de paiement. Entre nouvelles technologies et expérience d'achat unique, cette alternative, de plus en plus perçue comme un standard, est tout simplement en train de dynamiter les idées reçues. Pour comprendre cet engouement, tour d'horizon avec la société Française YouTransactor.

Grâce aux nouveaux acquéreurs, Le TPE (Terminal De Paiement), longtemps perçu comme une sorte de calculatrice encombrante source de dépenses conséquentes, s'est depuis totalement transformé : design, faible coûts, attractif… intégralement revisité, il est aujourd'hui devenu le fer de lance d'un nouveau business modèle, au point de challenger le statu quo des banques classiques. Au cœur de la transition de tout cet écosystème, YouTransactor se positionne depuis plusieurs années déjà comme l'un des acteurs majeurs du marché dans le monde.


> Jean Pierre Gressin

Créée en 2009 par des pionniers de l'industrie du paiement, l'ambition de la société réside dans la proposition d'une expérience d'achat mobile unique, conditionnée par la conception de solutions de paiement innovantes et adaptées aux exigences des professionnels. Fort d'une expérience internationale dans les moyens de paiement, l'équipe YouTransactor accompagne ses clients dans leurs choix technologiques et d'architecture en concevant les solutions d'acceptance les plus appropriées : terminal de paiement, application commerçante sur smartphone ou tablette… leurs produits ont été conçus afin de répondre aux besoins des professionnels et commerçants en mobilité dans tous secteurs ; que ce soit pour le retail, les petits commerçants ou les professions libérales etc.

« Nous aidons les commerçants à imaginer la meilleure expérience de paiement qui soit pour leurs consommateurs, en prenant soin de gérer les transactions, les certifications de sécurité et l'intégration avec l'acquéreur ou le PSP. Que ce soit en nom propre ou en marque blanche, nous proposons ainsi des terminaux au design unique, dédiés au paiement mobile, et à faible coût pour les commerçants. Cette démarche répond parfaitement à un marché qui veut avoir plus en payant moins, tout en renforçant une marque à travers la partie émergeante du paiement : le TPE. Notre identité de PME nous permet parallèlement d'accompagner nos clients de manière très réactive, notamment lorsqu'il est question de la conception de produits en marque blanche » résume Jean Pierre Gressin, Directeur Commercial et Marketing de l'entreprise.
Mais comment expliquer une telle attractivité ?





Chiffres clés

- **21 millions :** c'est en euros, le CA 2019 (soit +50% par rapport à 2018)
- **2.7 millions :** le nombre de terminaux de paiement vendus
- **100 000 :** le nombre de terminaux fabriqués chaque mois
- **30 :** le nom de collaborateurs
- **800 :** le nombre de clients
- **24 :** le nombre de pays où nos produits sont utilisés

De la niche au marché de masse

En quelques années, les banques classiques ont perdu énormément de clients au profit des nouveaux acteurs du marché ayant adoptés cette nouvelle solution. Et si ce constat, très loin de se résumer à un segment précis, est le propre de la grande majorité des secteurs, ce n'est pas dû au hasard !

Privilégiant une proposition de TPE à très faible coût en achat, couplée à une offre de monétique sans abonnement et sans engagement, ce business model répond tout simplement aux attentes des commerçants : payer moins, tout en conservant les mêmes services que sur un TPE classique, que ce soit pour le paiement par carte, sans contact ou QR Code. En pratique, cette nouvelle proposition prend le contrepied d'un ancien monde où le TPE rassemblait à lui seul tous les défauts de son propre paradigme : peu fonctionnel, cher et manquant cruellement d'attractivité. De cette manière, le terminal, mis à part son rapport qualité prix, devient ainsi un véritable moyen de communication à travers la proposition d'une expérience de paiement unique, source de différenciation.

« Fournisseurs de services de paiement aux commerçants, les acquéreurs et les néo-banques: nos clients ont compris que nos produits répondent à la fois à une exigence de la part des professionnels, mais également à une envie au niveau des consommateurs. C'est ce « match » parfait qui est à la source de notre réussite, et de celle des acteurs du marché en général. Ils nous sollicitent donc pour se différentier, acquérir de manière exponentielle de nouveaux clients et baisser leurs coûts d'acquisition… mais aussi et surtout pour s'inscrire dans un mouvement global qui va bien au-delà de la simple mode du gadget » continue Monsieur Gressin.

Le levier sécuritaire est également un point qui peut expliquer l'émergence de ce nouveau marché et l'attractivité de YouTransactor. Prenant en compte l'ensemble des moyens de paiement disponibles (carte bancaire, smartphone etc.), l'entreprise profite de toutes les certifications permettant la sécurisation optimale des transactions : certification PCI DSS, normes EMV, prise en compte des cartes VISA, American Express, Mastercard, Discover etc. l'ensemble du spectre est couvert !

Un acteur 100% Français

Cherchant à se différencier comme le marché qui la conditionne, la société YouTransactor, non contente d'offrir une prestation complète : TPE, applications de paiement pour Smartphone, design sur mesure… prend aussi à contrepied la logique du marché à travers la proposition d'une alternative 100% française ! La Recherche et Développement, le management des équipes, le marketing ; tous ces pôles sont en effet totalement concentrés autour du savoir-faire Made in France. Et comme si cela ne suffisait pas, l'actionnaire principal de l'entreprise est nul autre que Blackfin Capital partners, fond d'investissements français leader européen du capital-investissement dans le FinTech.

« Commerçants, professions libérales… à travers nos acquéreurs, l'ensemble de ces acteurs sociétaux peuvent aujourd'hui profiter d'une offre et de services au diapason des besoins. Fort de notre savoir-faire et de notre positionnement unique, le but est maintenant de passer à la vitesse supérieure. Pour appuyer nos objectifs de croissance internationale (80% du CA déjà réalisé à l'étranger) et nationale, nous proposons depuis cet automne un nouveau terminal de paiement, le TPE le plus petit du monde ! ultra pratique (à peine 100g!) et répondant du même coup aux exigences environnementales à travers une charge de matières premières très faible, il prend aussi en compte les paiements par QR code et propose jusqu'à 200 transactions en une charge de batterie. Intégrant tout un ensemble de nouvelles technologies, il est parallèlement totalement autonome en termes de gestion de paiement » conclut Jean Pierre Gressin.

Boostez votre image de marque avec vos emails !

136 : c'est le nombre moyen d'emails reçus par un collaborateur quotidiennement. Pour une entreprise de 80 salariés, une signature de mail pourra ainsi être vue plus de 2800 fois par jour. Formidable opportunité d'un point de vue marketing et communication, les signatures mails, trop souvent délaissées, ont aujourd'hui trouvé oreille attentive avec la plateforme Boost My Mail.

Tout commence en 2017 : Arnaud Guillet, Président d'A5sys, société nantaise spécialiste du développement applicatif, souhaite se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale. Pour ce faire, il offre à chacun de ses collaborateurs la possibilité de porter une nouvelle idée, pour un nouveau projet. Parmi eux, celui d'Antoine Girard ; Boost My Mail. Un benchmark plus tard, les retours tombent : 85 % des entreprises interrogées sont prêtes à s'offrir ce genre de service. La décision est prise. Un jour de février 2018, la société Boost My Mail, nouvelle filiale du groupe A5sys, voit officiellement le jour.

« La création de Boost My Mail tient compte de plusieurs facteurs. Premièrement, un management humaniste, dans le sens où nous abordons l'entreprenariat comme une véritable aventure humaine. C'est ce postulat qui nous a permis de mettre en place un incubateur digne de ce nom, et c'est grâce à cet incubateur que la start-up Boost My Mail est née. Pour autant, la validation du projet tient avant tout compte d'une vision réaliste du marché du digital. Boost My Mail vient répondre au besoin des entreprises de digitaliser leur image de marque avec un outil déployant en quelques clics une signature de mail unifiée sur les emails collaborateurs. En tant qu'ESN, le développement de cette nouvelle compétence nous permet aussi et surtout de commercialiser une application, dont nous sommes l'éditeur » précise tout d'abord Arnaud Guillet, CEO du groupe.

Une approche métier

« D'une idée astucieuse à un produit digne des plus grands ». En alliant simplicité et efficacité, l'offre Boost My Mail prend ainsi la forme d'une plateforme SaaS, structurée pour gommer la complexité technique sous-jacente ; et ainsi être utilisé en toute autonomie par les équipes marketing/communication. Pour autant, la solution intègre parallèlement des choix techniques et architecturaux audacieux et modernes, source de fiabilité. « Avec Boost My Mail, une personne au sein d'une entreprise peut, en quelques clics, personnaliser plusieurs modèles de signatures mails et les synchroniser


> Arnaud Guillet

à l'ensemble de ses collaborateurs, et donc diffuser régulièrement des bannières dans les emails. De facto, chaque collaborateur devient donc un ambassadeur de son entreprise » explique à son tour Antoine Girard, CTO de Boost My Mail.

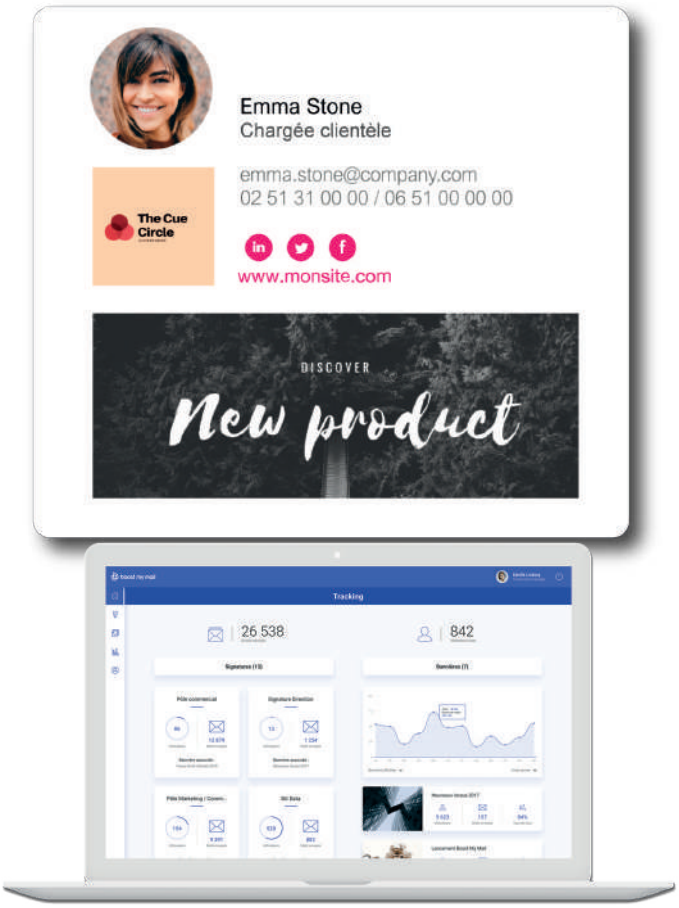
Et pour permettre cette prise en main, l'entreprise a pris soin de mettre en place des partenariats de bon sens : avec les messageries professionnelles les plus utilisées, comme Microsoft Outlook ou encore Gsuite, mais aussi avec d'autres acteurs. Un récent partenariat avec Canva a ainsi permis d'implanter la solution directement sur la plateforme, permettant la création graphique de bannières dans la signature de mail. « La simplicité d'usage est notre marque de fabrique. Le webdesign a été pensé dans ce sens pour offrir

Données clés de Boost My Mail

- **Avril 2017 :** Incubation. 1er pitch de l'idée
- **T3 2017 :** R&D produit, Design Sprint
- **T4 2017 :** Version Beta / Test marché en vue du lancement
- **Février 2018 :** Lancement de Boost My Mail
- **De 2018 à 2020 :** Accélération de la commercialisation avec un focus sur le e-commerce ; Développement de nouvelles fonctionnalités.
- **2020 :** Boost My Mail a bouclé une levée de fonds d'un million d'euro. Dans le contexte sanitaire actuel, durant lequel le télétravail est devenu une norme, cet outil innovant offre de nouvelles perspectives de communication.
- Développement d'un réseau de partenaires certifiés Boost My Mail.

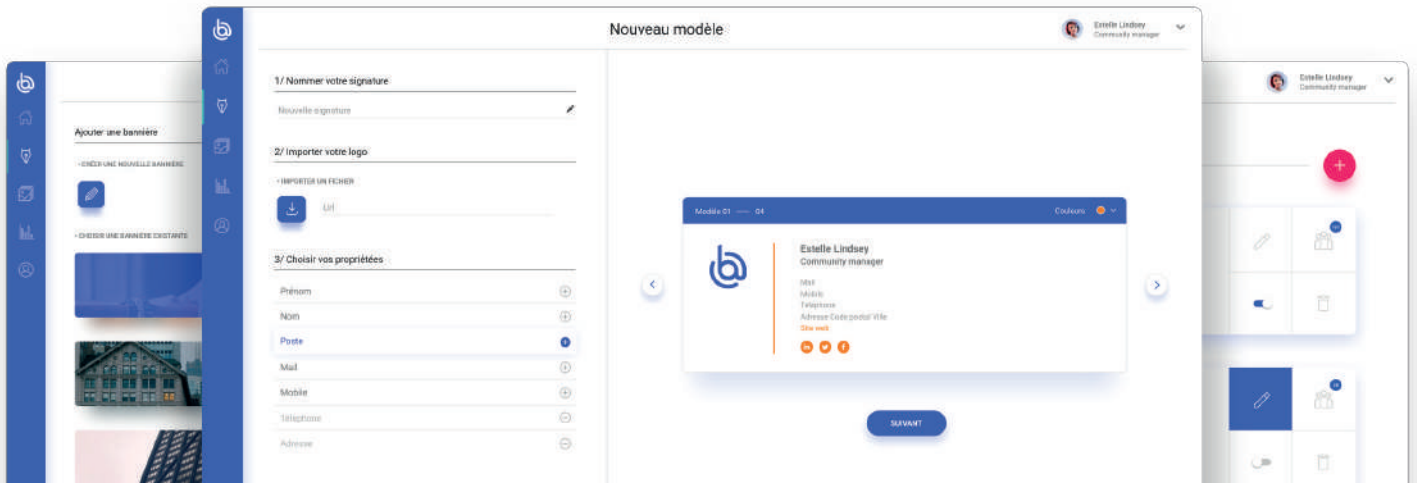
une expérience optimale à nos utilisateurs. Notre mission est de mettre à disposition des équipes marketing un outil leur permettant de personnaliser et de déployer simplement la signature de mail des collaborateurs ; tout en programmant des campagnes de communication. L'email est le premier canal de communication d'une entreprise, il est par conséquent très visible. Dans ce sens, notre souhait est d'accompagner les entreprises dans la digitalisation de leur image de marque et la diffusion de leurs campagnes marketing » enchaine Carole Méneret, CMO. « Notre outil est précieux pour donner de la visibilité aux campagnes de nos clients et diffuser une actualité sans cesse renouvelée. Par exemple, le groupe REALITES a mis en place une campagne, au début du premier confinement, pour annoncer la création d'un parcours d'achat dématérialisé. La campagne a généré 33 000 clics. Un résultat très positif qui a contribué à générer une croissance des ventes de +37 % au premier semestre, quand le marché national était en recul de près de -30%.» poursuit Carole Méneret.





Et si cet outil, 100% nantais, a été pensé pour répondre aux besoins des directions métiers : marketing et systèmes d'information, le retour sur investissement qu'il permet apparait comme un autre élément justifiant son attractivité ! L'outil répond aux exigences du télétravail via un déploiement centralisé : uniformisation de la communication, augmentation de la visibilité, innovation en communication… tout un programme ! v





Une approche inédite de la néobanque dédiée aux professionnels.

Du patron de TPE/PME au commerçant en passant par l'auto-entrepreneur, les professionnels sont aujourd'hui soumis à tout un ensemble de nouvelles problématiques. Pour les accompagner dans les grands enjeux de demain, les banques se doivent ainsi de se réinventer ; une mutation vitale que les fondateurs de la néobanque Prismea ont d'ores et déjà amorcée.



> Stéphanie Biron et Dorian Cauvas

Fondée en 2019 par Stéphanie Biron et Dorian Cauvas (anciens banquiers et chargés d'affaires entreprise), la néobanque française Prismea fait partie de ces nouveaux acteurs capables d'aborder le marché sans complexe. Dans ce sens, fort d'une agilité et d'une fraîcheur induit par son jeune âge, la société a ainsi mis en place une organisation inédite basée sur une ambition claire : démocratiser l'usage des services bancaires digitaux dans les territoires urbains et ruraux, et ce tout en fournissant un service de conseil personnalisé.

Pour ce faire, Prismea prend la forme d'un service digital de proximité dédié aux petites et moyennes entreprises, aux artisans et aux commerçants. Son rôle ? les accompagner dans la gestion quotidienne de leur trésorerie. Comment ? en profitant du réseau d'un partenaire d'envergure, et en offrant une autonomie complète aux professionnels, via un service numérisé.

Un réseau physique pour de la proximité

Positionnement unique dans le monde de la néobanque, Prismea est en effet la seule organisation totalement digitalisée du secteur à proposer un

Bio-express

Prismea

Prismea c'est l'histoire d'une rencontre. Celle de Dorian et Stéphanie, deux chargés d'affaires entreprises qui partagent la même conviction : les exigences des professionnels évoluent et il est grand temps de leur proposer un service adapté à leurs besoins afin de mieux les accompagner dans leur gestion financière quotidienne. Pour ce faire, il est essentiel de revoir l'approche traditionnelle de la banque en y apportant plus de digital et de technologie. Le groupe Société Générale, au sein duquel ils travaillent, lance alors un programme visant à stimuler l'intrapreneuriat et l'innovation, baptisé Internal Startup Call. Sans hésiter, Dorian et Stéphanie s'inscrivent à ce concours et présentent Prismea, la banque qui simplifie la vie des entrepreneurs. Sélectionnés en février 2018 parmi 600 projets, ils intègrent l'accélérateur lyonnais Axeleo où ils poursuivent le développement de Prismea. Leur solide expérience au sein du milieu bancaire, leur fine connaissance du marché et leur proximité avec les dirigeants d'entreprises feront le reste. Prismea voit officiellement le jour en février 2019, avec le soutien de la direction du Groupe Crédit du Nord. Prismea, c'est aujourd'hui une équipe de 50 personnes, basée à Lyon et Paris.

En novembre 2020, Prismea a décroché le label Finance Innovation après avoir présenté son service fintech aux membres du jury

Finance Innovation est un pôle de compétitivité, regroupant entreprises, laboratoires de recherche et institutions d'enseignement, qui œuvrent en faveur de l'innovation et de l'emploi dans le domaine du conseil et de la finance. Membre de l'écosystème start-up global French Tech, le pôle Finance Innovation labellise les projets innovants et offre un accompagnement à la fois juridique et managérial à ses membres.

accompagnement de proximité physique à l'ensemble de ses clients. Affiliée au Groupe Crédit du Nord, elle peut ainsi s'appuyer sur un réseau de 8 banques régionales composées de plus de 700 agences afin de mettre ses prestations à la disposition des entreprises, partout en France !

« Nous avons répondu à un appel à projet lancé par le groupe Société Générale. En concurrence avec 600 autres participants, nous avons réussi à décrocher un sponsoring pour intégrer un incubateur. Après 6 mois de travail intensif, le Groupe Crédit du Nord s'est associé à nous afin de créer la première néobanque de proximité, Prismea » précise tout d'abord Dorian Cauvas.

Pendant la première période de développement de l'entreprise, les deux fondateurs sont ainsi partis à la rencontre des professionnels afin d'identifier leurs problématiques : disposer d'une plus grande autonomie dans la prise en main de leurs comptes, avoir les moyens d'être accompagné dans la gestion de leur trésorerie… autant de points qui sont à l'origine de la proposition Prismea.

« Ce canal de proximité que nous offre le Groupe Crédit du Nord nous permet également de proposer nos services à des professionnels qui n'étaient pas forcément sensibles au digital. De cette manière, chacun d'entre eux pourra se diriger directement vers l'une des agences de notre partenaire afin de profiter de l'offre Prismea, et ce à travers un accompagnement sur mesure, et physique ! » complète à son tour Stéphanie Biron.



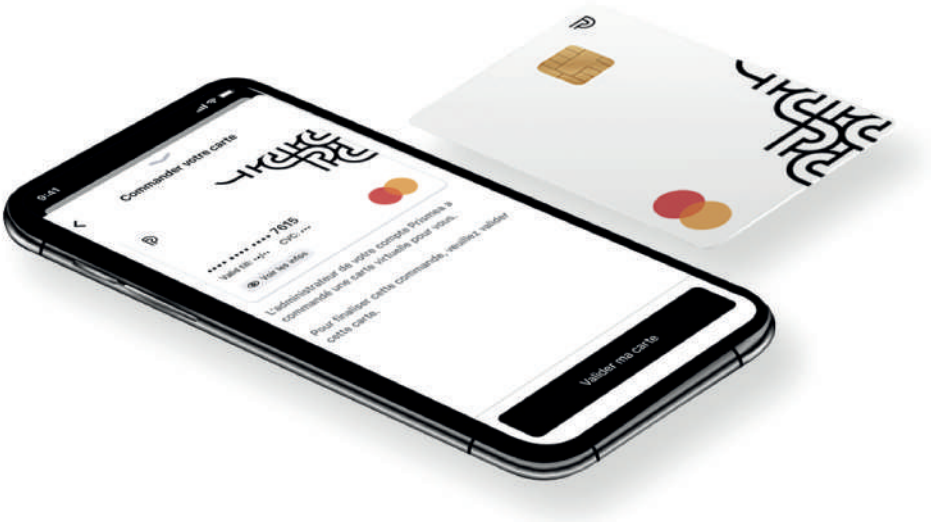
Autonomie et gestion de la trésorerie

Autonomie, gestion de la trésorerie : comment répondre à ces nouvelles exigences ?

Concernant le premier point, Prismea a mis en place une application mobile 100% digitale (associée à un site internet) où il est possible de créer un compte en quelques minutes. Un Chat interactif joue le rôle de support tout au long de la démarche, et bien évidemment, c'est au moment de l'utilisation que la notion d'autonomie prend tout son sens : virement instantané entre comptes, sélection du format des cartes (physique et/ou digital), ajout et pilotage des comptes collaborateurs… l'ensemble des besoins sont couverts !

Côté gestion de trésorerie, Prismea n'est pas en reste : un agrégateur de compte va permettre d'intégrer l'ensemble des comptes bancaires d'un professionnel au sein d'une seule et même application. Courant 2021, les technologies AI qu'utilise Prismea viendront catégoriser les dépenses afin de donner aux dirigeants la possibilité de prévoir ses actions en fonction de ses flux bancaires, etc…

« À travers notre accompagnement de proximité et notre solution 100% digitale, nous travaillons aujourd'hui sur d'autres projets, comme la proposition de crédit conditionné par le prévisionnel des comptes clients… et ceci n'est qu'un début ! » concluent à l'unisson les deux fondateurs.



Rencontre avec Alexandra François-Cuxac,
présidente de la fédération des promoteurs immobiliers



« La ville durable pour demain, il faut la construire aujourd'hui ! »



Après plusieurs mois de Confinement, les Français ont affirmé aspirer à de nouvelles façons d'habiter. Ils veulent des logements plus grands, plus proches de la nature, plus connectés. Dans le même temps, les promoteurs ont vu le nombre de leurs permis de construire réduire de manière importante. Or, si le gouvernement a misé fortement sur la rénovation du parc immobilier, tant par des incitations fiscales que dans ses actions de communication, pour la FPI, cette approche ne répond ni aux enjeux qualitatifs, ni quantitatifs qui sont les nôtres. Parce que nos besoins en logements sont les miroirs de l'évolution de nos modes de vie, les promoteurs immobiliers contribuent par leur connaissance du terrain et des territoires à construire le monde d'après, le vrai. Rencontre avec Alexandra François-Cuxac, présidente de la fédération des promoteurs immobiliers.

Par Juliette Chapelier

© Adobe Stock



nformations entreprise : Alexandra François-Cuxac, vous présidez la fédération des promoteurs immobiliers. Peut-on revenir sur votre parcours ?

Alexandra François-Cuxac : Mon histoire serait très banale dans un autre pays, mais elle fait un peu figure d'exception en France : l'histoire d'une femme qui choisit un métier très masculin, qui prend le temps de l'apprendre sur le terrain, prend le risque de devenir entrepreneur, fait croître son entreprise avec des produits qui lui ressemblent et convainc ses confrères que notre profession peut être incarnée par une femme. Depuis près de 30 ans que je fais ce métier magnifique de promoteur, j'ai fait mentir les stéréotypes et, je l'espère, peut-être ouvert la voie pour de futures promoteur(e)s.

IE : Pouvez-vous nous donner votre définition du métier de promoteur immobilier en balayant les vieux clichés et, pourquoi pas, en donnant envie à la jeunesse de se former pour y entrer ?

AFC : Le promoteur immobilier, c'est celui qui rend possible l'improbable. En effet, aujourd'hui, les difficultés sont telles pour faire aboutir une opération immobilière que, en caricaturant, c'est presque une anomalie. Pour y parvenir, il faut un chef d'orchestre, et un acteur qui endosse et traite tous les risques (financiers, opérationnels, juridiques, politiques etc.). Ce rôle est tenu par le promoteur, maître d'ouvrage. C'est donc un métier de défis, pour des gens énergiques et volontaires, qui veulent faire la ville de demain. De quoi susciter passion et vocations !

IE : Quels sont les grands enjeux de votre secteur d'activité pour 2021 ?

AFC : Pour la promotion immobilière, l'enjeu principal est de reconstituer l'offre commerciale, car faute de permis de construire, nous avons aujourd'hui trop peu de logements à vendre pour répondre aux demandes des ménages. Mais pour trouver sa place dans les territoires, cette offre doit s'adapter aux attentes des élus locaux, notamment en termes de performance environnementale, et à celles des clients, notamment en termes de nouveaux usages et de qualité de vie. Il nous faut donc pouvoir produire plus, et pour cela nous attacher à produire toujours mieux.

IE : Quels sont les chiffres clefs de la construction en France à l'orée 2021 ?

AFC : Un chiffre à retenir : 100 000 logements perdus chaque année. En 2017, nous étions sur un rythme de 500 000 logements autorisés par an ; en 2020, nous sommes descendus à moins de 400 000, dont moins de 200 000 logements collectifs. Cette tendance est très préoccupante, car si elle s'explique en partie par des facteurs conjoncturels (les élections municipales et l'épidémie), elle fait aussi écho à une désaffection de l'Etat, d'une partie des élus locaux et de la population vis-à-vis de la construction. Encore récemment,

c'était un symbole de la modernité et du dynamisme d'un territoire ; aujourd'hui, c'est presque devenu un symbole de l'ancien monde, comme si les besoins de logement avaient disparu, presque par magie.

IE : Faut-il bâtir plus ? Moins cher ? Quoi qu'il en coûte (pour reprendre la formule d'E. Macron en mars 2020) ?

AFC : Il faut évidemment continuer de construire, car nos besoins ne faiblissent pas : notre société vieillit, décohabite, déménage, et tout cela crée des besoins. Bien sûr, parallèlement, il faut aussi rénover le parc de logements existants, mais ça ne crée pas d'offre nouvelle : c'est une réponse à des défis qualitatifs (réduire les consommations d'énergie, en particulier), mais pas quantitatifs.
Il faut évidemment produire moins cher pour pouvoir vendre moins cher. Cette affirmation peut étonner de la part des promoteurs, mais notre profession n'a aucun intérêt à un niveau élevé des prix du logement neuf, qui réduit la part des Français à même de réaliser leur rêve de propriété et d'investissement immobilier. Malheureusement, si les pouvoirs publics portent ce discours sur la modération des prix, ils prennent tous les jours des décisions sur les normes de construction ou les règles d'urbanisme, qui ont l'effet inverse…


© Adobe Stock

IE : Qu'est-ce que la crise sanitaire 2020 a changé dans la façon de penser la construction ? De manière plus opérationnelle, qu'a-t-elle changé dans la façon de mener une opération ou un chantier ?

AFC : La crise sanitaire a mis en lumière plus qu'elle ne les a créées les nouvelles attentes des habitants vis-à-vis du logement : plus d'espace, plus de nature, dans des logements plus durables, plus connectés etc. C'est à nous promoteurs, en tant que maîtres d'ouvrage des projets immobiliers, de les intégrer dans nos logements, et de faire ce que font tous les secteurs économiques : accompagner l'évolution des attentes et des besoins de nos clients.
Sur le plan opérationnel, l'épidémie aura certainement eu cette vertu de réexaminer l'organisation et le fonctionnement des chantiers à la lumière des risques sanitaires, de bien revoir la répartition des rôles et des responsabilités entre tous les acteurs et de nous doter de tous les outils (process, bonnes pratiques, guides professionnels, contrats-types etc.) à même de nous rendre plus résilients.

IE : Sur votre site les communiqués font état d'une crise de la construction sans précédent et de besoins urgents de relance. Peut-on construire et assurer la sécurité sanitaire des salariés du bâtiment ? Que faudrait-il pour relancer les projets ? D'où vient le problème : réduction de la demande en logements en raison de la peur du chômage, difficulté d'accès au crédit, accès au foncier.. ?

AFC : La première réponse, c'est la volonté de faire : si tout le monde est convaincu de la nécessité de construire, chaque problème du côté de l'offre peut trouver sa solution, à commencer par la reprise des permis de construire. Face à cette offre reconstituée, la demande est toujours là parce que la pierre reste attractive pour les ménages, pour autant qu'ils en aient les moyens. Pour cela, l'Etat a récemment annoncé des mesures de soutien, sur le dispositif Pinel et le prêt à taux zéro, qui vont dans le bon sens.

IE : Un ami patron d'une jolie PME du BTP, m'a raconté avoir vécu très récemment un cas de radicalisation dans son entreprise. Dans cette période extrêmement anxiogène, est-ce aussi un sujet qui vous inquiète beaucoup ? Le BTP est-il particulièrement touché, plus que d'autres secteurs d'activité ?

AFC : C'est le secteur du BTP qui serait le mieux à même de répondre à cette question. Depuis plus de 25 ans que je l'observe, dans ma position de donneur d'ordre, je vois que le BTP a toujours été un secteur très ouvert à la diversité, parce qu'il est sans doute plus accessible que d'autres. C'est un puissant facteur d'intégration, et c'est cette dynamique qui mérite d'être mise en avant, plus que des cas isolés.

IE : En 2017 vous avez publié un livre « l'immobilier au cœur » peut-on en parler en quelques lignes ?

AFC : Je voulais apporter le témoignage d'un acteur de terrain sur la réalité de l'immobilier neuf en France, parce qu'après deux ans de mandat de présidente de la FPI, je faisais un double constat : souvent ceux qui décident croient savoir plus qu'ils ne savent, et ils pèsent sur le cadre de vie des habitants sans

toujours les connaître comme nous les connaissons, nous qui les voyons tous les jours dans nos bulles de vente. Je voulais faire œuvre utile à ma petite échelle, en témoignant de mon expérience d'opérateur.

IE : Qu'est-ce qui, selon vous, a changé depuis ?

AFC : L'effet de ciseau s'aggrave, entre d'un côté un niveau d'exigence qui s'élève et de l'autre des contraintes toujours plus fortes qui nous empêchent d'y répondre.
Le niveau d'exigence renvoie à la fois aux attentes des acquéreurs, qui veulent des logements en phase avec la qualité de vie à laquelle ils aspirent, et aux attentes de la société dans son ensemble, qui veut une construction plus durable et plus abordable. Ce sont des défis passionnants pour notre profession. C'est le versant positif et stimulant de notre métier.
Malheureusement, pour relever ces défis, nous souffrons aussi de deux handicaps : une bureaucratie accablante, avec trop de normes et trop de procédures inutiles et, au niveau plus politique, une utilisation de l'écologie pour dévaloriser la construction, alors que pour faire la ville durable de demain, il faut d'abord la construire !

IE : Vous racontez avoir écrit ce livre parce que la politique du logement menée alors répondait de moins en moins bien aux besoins des ménages. Le Gouvernement ne s'est-il pas, depuis, profondément engagé pour répondre aux enjeux en la matière ?

AFC : Le Gouvernement s'est clairement saisi des enjeux « qualitatifs », en remettant en avant l'importance de la rénovation du parc existant, mais ce faisant, il a délaissé la construction, qui seule répond à la fois aux enjeux quantitatifs et qualitatifs. Il y revient peu à peu, mais ce signal trop partiel et trop tardif adressé aux élus locaux aura du mal à renverser une tendance décroissante qu'on observe déjà dans la faiblesse du nombre de permis de construire délivrés.

IE : Faudrait-il un promoteur aux commandes du ministère du logement ? Sont-ils les mieux placés pour mener une politique cohérente en la matière ?

AFC : Quelles que soient ses qualités personnelles et son degré de familiarité avec son champ d'action, aucun ministre ne peut réussir s'il n'inscrit pas sa politique dans le projet gouvernemental et dans la décentralisation.
Je m'explique : tout ministre est aussi, un peu, ministre du logement, car toutes les politiques publiques ont un impact sur le logement : famille, santé, handicap, etc.

> « Nous souffrons de deux handicaps : une bureaucratie accablante, avec trop de normes et trop de procédures inutiles et, au niveau plus politique, une utilisation de l'écologie pour dévaloriser la construction, alors que pour faire la ville durable de demain, il faut d'abord la construire ! »

mais aussi et surtout écologie et aménagement du territoire. Nous avons donc autant besoin d'un ministre du logement que d'un « gouvernement du logement ».
De la même façon, il n'y a pas un ministre du logement en France, mais près de 35 000, comme le nombre de communes qui dessinent l'urbanisme et de maires qui délivrent des permis de construire.
Le bon ministre du logement, c'est celui qui sait tirer le meilleur de cette décentralisation et nouer le bon dialogue avec les élus locaux.
Au total, peu importe que le ministre du logement soit promoteur, énarque, garagiste ou professeur. Ce qui compte, c'est son pragmatisme et son écoute.

> « Le bon ministre du logement, c'est celui qui sait tirer le meilleur de cette décentralisation et nouer le bon dialogue avec les élus locaux. »

IE : Quelles pistes sectorielles aimeriez-vous que les candidats à la présidentielle 2022 intègrent à leurs programmes ?

AFC : La France souffre de cette conception dans laquelle il faudrait attendre tous les 5 ans qu'un visionnaire décide pour nous tous de ce qui est bon pour notre avenir.
L'expérience de ces six années de mandat m'a appris que nous consacrons trop d'énergie aux mesures nouvelles et aux « pistes sectorielles », précisément, et pas assez à la mise en œuvre de celles qui existent déjà. À droit constant, avec les mêmes codes, nous pourrions faire beaucoup mieux, il suffirait pour cela d'un peu plus de volonté et de pragmatisme.
L'énergie qu'on déploie pour faire aboutir de nouveaux textes nous fait défaut pour appliquer efficacement ceux qui existent déjà.
Je rêve d'un mandat présidentiel sans loi, mais plein d'évaluations et d'expérimentations !


© Adobe Stock

IE : Du côté de la fédération, quelles ambitions portez-vous pour la profession ? Pour vous ? Espérez-vous être reconduite à la tête de la FPI ?

AFC : Le défi de notre profession est à la fois simple et redoutable : produire le logement durable, abordable et agréable auquel les Français aspirent. La FPI doit les accompagner dans toutes les transformations que cela implique, et je forme le vœu que mes successeurs y parviennent, car pour ma part, j'arrive au terme de mes deux mandats de trois ans.

IE : Dans votre livre vous évoquez, comme les dirigeants d'autres entreprises tous secteurs confondus, d'aspiration à plus de liberté, de confiance. Que faut-il pour que ça change ? La loi ASAP (simplification administrative) aura-t-elle enfin un impact ?

AFC : Il n'y a qu'en France qu'on pense que la bonne réponse au besoin de simplification, c'est une loi ! Je crois que chacun a du chemin à faire : les pouvoirs publics au sens large (car le problème n'est pas que du côté de l'Etat), en faisant preuve d'un peu plus d'humilité car nul ne détient seul la vérité ; mais aussi les acteurs économiques, qui se tournent trop facilement vers les décideurs publics pour résoudre les problèmes. Pour que les pouvoirs publics nous fassent confiance, ayons d'abord confiance en nous !


© Adobe Stock

IE : Vous espérez que l'on parvienne à redorer l'image de l'entreprise et du concept de « réussite » : est-ce que c'est à l'école qu'il faut agir ?

AFC : L'école n'est que le reflet de la société : c'est d'abord dans les familles, dans les médias, dans les entreprises elles-mêmes, qu'il faut valoriser le travail et la réussite et redonner sa légitimité à l'ambition. Allez regarder dans une librairie le rayon « travail » ou « entreprise » : vous y trouverez surtout des titres sur le harcèlement, le management toxique, les risques psycho-sociaux ou les lanceurs d'alerte. Tant que nous nourrirons collectivement cette vision déformée, nos jeunes resteront prisonniers de cette représentation, et ce sera un grave échec de notre génération.

L'immobilier se met (enfin) au vert

En misant sur des actions concrètes en faveur de l'environnement, en offrant à ses clients d'être acteur plutôt que spectateur, Harmony Promotion propose une philosophie de l'immobilier moderne et résolument écologique.

Bio-express

Harmony Promotion

- **2017 :** Rencontre des fondateurs Thomas Etienne et Emmanuel Gilles
- **Mai 2019 :** Naissance du groupe Harmony Promotion et de ses premières ambitions
- **Juillet 2019 :** Création du concept et développement des outils Harmo'bility favorisant le respect de l'environnement
- **Juin 2020 :** Construction et commercialisation de 3 programmes green en Ile-de-France à travers deux gammes : Harmony Promotion et Harmony Prestige
- **2021 :** Co-création et commercialisation d'un programme à Alfortville avec le groupe Nexity & réalisation du Marriott Lagoon et Spa 5* en partenariat avec le groupe Marriott International

Promoteur immobilier… et bien plus que cela. Harmony Promotion est née de la rencontre entre Thomas Etienne et Emmanuel Gilles. Passionnés par la construction, l'architecture et les problématiques environnementales, les deux fondateurs ont souhaité lancer un projet visant à dépoussiérer l'immobilier traditionnel. Plus qu'un logement, les dirigeants de l'entreprise ambitionnent en effet d'offrir des outils pour une expérience radicalement moderne. « Je nous définirais comme des concepteurs de lieux de vie plutôt que des promoteurs immobiliers, précise Emmanuel Gilles. Nous offrons à nos clients un style de vie et la possibilité d'être acteur de la préservation de l'environnement. C'est la clef de notre réussite : ne pas faire de l'immobilier pour faire de l'immobilier, mais construire sur des dimensions humaines et sociétales. Nous défendons une vision plus moderne que certains de nos confères ».



En imaginant des logements responsables, modernes et innovants, l'entreprise propose son offre sur deux gammes de programme : Harmony Promotion (une clientèle située principalement en Île-de-France, dynamique et souhaitant vivre dans un cadre alliant confort, innovation et éco-responsabilité) et la gamme Harmony Prestige (une clientèle située à l'internationale, recherchant un cadre de vie exceptionnel et l'accès à des services haut de gamme). Du côté d'Harmony Promotion, le projet le plus avancé est celui des Terrasses d'Osenat, situé au Plessis-Trévise, une ville résidentielle et calme du Val-de-Marne. D'autres dossiers sont également en cours à Issy-les-Moulineaux, Alfortville et Paris 17e.

Des lendemains plus verts

"Tomorrow is Green" promet l'entreprise. Pour connaître ces lendemains enfin plus verdoyants, les équipes d'Harmony Promotion travaillent sur chaque détail lié aux questions environnementales. Car minimiser au maximum l'empreinte humaine sur la planète, tutoyer le zéro impact, est une démarche totale impliquant de nombreuses étapes de travail sur la conception et l'optimisation, jusqu'à la livraison client. Tous les programmes de l'entreprise sont labellisés NF Habitat haute qualité environnementale. Aucune énergie fossile n'est utilisée dans les projets de construction. Pour des questions désormais bien connues de transition écologique, Harmony Promotion s'inscrit dans une recherche efficace d'impact zéro sur la planète. « Dans un monde où l'on entend beaucoup de mots mais où l'on ne voit finalement que peu d'actes, nous voulons passer à l'action, note Emmanuel Gilles. Il y a deux ans, au tout début de la société, c'était notre leitmotiv : offrir à nos clients une véritable démarche green. L'idée est d'aller au-delà de la construction d'un appartement et de favoriser la culture du respect de l'environnement. Nous intégrons de nouvelles technologies dans nos bâtiments, non pas pour faire joli, mais pour réaliser d'importantes économies d'énergie. Nous signons des accords avec des producteurs d'énergie verte et privilégions les pompes à chaleur avec zéro consommation d'énergie fossile. Les bâtiments sont sur-isolés, afin de sous-consommer ».

Dit autrement, l'objectif d'Harmony Promotion est de trouver une juste proportion d'utilisation des nouvelles technologies pour concilier préservation de l'environnement et bien-être. Lorsque l'entreprise met en place une domotique concernant la gestion du chauffage, ce n'est pas un simple gadget, mais bien une volonté de s'impliquer dans une vertueuse démarche écologique. Des systèmes d'alarmes sont installés, d'une part pour le confort, mais aussi pour optimiser les démarches de gestion. Un







carnet de bord est également mis en place dans chaque logement : des capteurs sont installés à différents endroits, permettant à l'entreprise de récupérer des données sur les déperditions de chaleur et l'entretien général du bâtiment. « Bon nombre de nos confrères s'arrêtent le jour de la livraison, déclare le cofondateur. Nous sommes convaincus que la préservation de l'environnement passe aussi par la maintenance. Nous avons mis en place un système qui nous permet de maintenir le même niveau d'exigence que celui obtenu lorsque nous livrons le logement. Même après la vente, nous suivons les acquéreurs, nous les informons sur de possibles dérapages de consommation. C'est un service en plus pour éviter que le travail réalisé en amont soit dilapidé en aval de la livraison ».

D'une manière générale, Harmony Promotion tente de mettre en place un cercle vertueux pour que les acquéreurs deviennent acteurs plus que spectateurs, en leur offrant les outils d'une telle démarche. « L'application Harmony sur laquelle nous travaillons actuellement permet d'améliorer ces échanges directs, explique Delphine Attal, directrice Communication Marketing. L'idée est d'avoir un suivi dès les travaux, d'animer les échanges, de suivre les consommations du mode de vie, de donner véritablement des conseils et un accompagnement très suivi. Le groupe est jeune mais commence assez fort avec des programmes de grande qualité pour construire d'authentiques lieux de vie. Nous apportons du concret dans le quotidien des résidents, jusqu'aux choix des matériaux ».

Miser sur la qualité pour se démarquer

Travaillant pour le moment exclusivement en Île-de-France, l'entreprise a pour ambition prochaine de s'étendre sur le territoire national, notamment dans les villes de Bordeaux, Nantes, et Lyon. Car la période actuelle, si particulière, ne freine pas l'appétit immobilier. Bien au contraire : le besoin de se loger et de se protéger face aux incertitudes du futur reste plus que jamais présent dans l'esprit des Français. « Le marché est tendu depuis quelques années, et encore plus depuis 10 mois du fait des conditions sanitaires, observe Emmanuel Gilles. Mais au-delà de la crise sanitaire, il y a un vrai dumping du foncier, une tension au niveau des stocks de disponibilité, et de plus en plus de demandes ». Le foncier s'envole, les prix de construction et de vente explosent, le tout dans une trajectoire ascensionnelle vertigineuse. Le secteur de la pierre traverse une période illogique où des quartiers entiers peuvent prendre 30% sur une année.

A l'opposé, Harmony Promotion refuse la pure spéculation et souhaite proposer des biens à taille humaine, pour permettre aux acquéreurs d'acheter sereinement des logements à des prix raisonnables, le tout à une qualité optimale. « Plus ça va, plus la qualité tend à se détériorer sur le marché de l'immobilier, avec des produits livrés en retard et des constructions bas de gamme, reprend le cofondateur. La qualité est tirée vers le bas, les prix vers le haut. Le client n'est pas fou et ne se fera pas avoir deux fois. Nous ne souhaitons pas construire des gros paquebots de 200 logements, mais des résidences intimistes, de grande qualité, aux prix optimisés. Nous garderons cette philosophie, le dumping ne sera jamais une option. Malgré le Covid-19, les ventes immobilières se portent très bien. Il y a une telle pénurie que beaucoup en profite pour gonfler leur prix, mais ce n'est pas notre état d'esprit ».

Un état d'esprit plus… artistique ? Férus de peinture et de sculpture, les deux fondateurs d'Harmony Promotion souhaitent intégrer une dimension artistique dans leurs programmes, notamment à travers le projet « un bâtiment, une œuvre ». « Nous lançons un concours dans les écoles d'art avec un cahier des charges précis, souligne Emmanuel Gilles. Nous achetons l'œuvre du gagnant et nous la positionnons de façon définitive dans la résidence. Le but est de ramener l'art, la culture et l'environnement dans les logements. Grâce à notre concept qui se décline, nous portons véritablement un regard à 360 degrés ». .

Immobilier, les promoteurs tirent leur épingle du jeu ?

Si l'immobilier a connu une baisse de chiffre d'affaires lors du premier confinement, ce secteur d'activité réussit à surfer sur la vague du 'bien-être' chez soi. Beaucoup de français souhaitent dorénavant bénéficier de logements plus vastes et avec un extérieur. Interview d'Edouard Denis, Fondateur et dirigeant du Groupe Edouard Denis.

Quels sont les grands enjeux actuels du marché immobilier ?

Le premier enjeu est de bien loger tous les français. En France, l'offre de logements résidentiels est structurellement inférieure à la demande et les permis de construire sont de plus en plus difficiles à obtenir, malgré les besoins. La crise sanitaire a aussi amplifié l'intérêt pour les résidences secondaires : les gens ont envie de vivre. Qu'ils soient primo accédants, en quête d'une résidence secondaire ou à la recherche d'un investissement locatif : les français restent intéressés par l'immobilier. Certaines semaines, nous avons vendu 150 biens pour une moyenne de 50 biens en 2019. L'importance du logement fait plus que jamais partie de la culture française. Pour répondre à cette demande, 6000 logements ont été commercialisés en 2020. Le deuxième enjeu majeur concerne le respect de l'environnement, et plus largement, la responsabilité sociétale de l'entreprise. Depuis près de 20 ans, des moyens sont mis en place pour construire des habitations plus écologiques. Nous travaillons au quotidien avec un logiciel qui nous permet de mesurer l'empreinte carbone du projet. Cette préoccupation transforme profondément notre métier. Le Groupe a fait le choix de solutions pérennes et responsables. Nous nous engageons à prendre une part



> Edouard Denis

© Clairobscurphoto









Les infos clés du Groupe Edouard Denis

- Filiale du groupe Nexity depuis 2016, le N°1 français de la promotion immobilière
- Plus de 30 ans d'expérience
- 6000 ventes en 2020, une prévision de 7500 en 2021
- 450 collaborateurs en 2020
- 21 agences réparties sur toute la France
- 160 projets résidentiels en cours



active à l'aménagement durable des villes et des habitats, au respect des identités régionales et à l'apport d'une meilleure qualité de vie pour tous. Les nouvelles technologies apportent une meilleure qualité de vie, avec des logements intelligents, connectés, évolutifs et modulables. Le troisième enjeu est le déploiement des technologies digitales. Aujourd'hui, les réunions avec nos collaborateurs se déroulent en visioconférence, nos clients choisissent leur logement à distance et nous faisons signer les actes en signature électronique. Cette modernisation change aussi notre métier et je suis sûr que d'autres avancées se préparent avec l'avènement de l'intelligence artificielle. La crise sanitaire n'a fait qu'amplifier des tendances qui étaient déjà présentes.

Dans ce contexte évolutif, quelles ambitions poursuivez-vous ?

Jusqu'alors, nous avions concentré nos programmes dans les grandes villes françaises. Les technologies de la communication permettent aujourd'hui à de plus petites villes de tirer leur épingle du jeu, car leurs terrains sont plus accessibles et leur mode de vie répond davantage aux attentes actuelles. Elles vont avoir la chance de recouvrer la voie du développement économique. Nos programmes hors grandes métropoles ont particulièrement bien fonctionné cette année, notamment au Touquet-Paris-Plage. Nous avions gagné un concours pour y réaliser une opération de 250 logements en 7 bâtiments, comprenant une résidence pour séniors haut de gamme de 89 appartements, une résidence sociale pour des bailleurs sociaux et une résidence privée. Tout a été vendu. La qualité de ce programme, avec ses façades réalisées en mosaïque par des artistes, marquera le Touquet.

Cette année, tous nos clients ont été au rendez-vous : les institutionnels comme le client particulier. L'année 2020 nous a permis de réaliser une belle croissance et de faire passer notre chiffre d'affaires de 600 M€ en 2019 à 750 M€. Mais nous comptons aller plus loin encore.

Nous avons bâti un immeuble de coworking au centre-ville de Lille ; avec des espaces partagés qui correspondent aux nouveaux modes de travail. A Toulon, nous avons gagné une opération mixant un hôtel, des espaces de coworking et du coliving : un concept d'habitat qui comprend des lieux partagés. Du côté des logements, notre ambition est d'atteindre 10000 ventes en 2022 pour compter parmi les grands promoteurs français. Pour ce faire, nous poursuivons le maillage du territoire avec des agences ; le fait d'être présents en région nous permet de nous structurer et de professionnaliser nos équipes ; nous augmentons ainsi nos parts de marché.





L'engagement qualité d'un promoteur immobilier indépendant

Bâtisseur, financier, juriste, commerçant, en somme un chef d'orchestre : les exigences qu'induit le métier de promoteur immobilier sont pour le moins plurielles. Véritable acteur tout terrain du secteur, l'ancrage territorial dont il dispose apparait donc comme un facteur clé en termes de proposition : la preuve en est avec l'entreprise GILLES TRIGNAT RÉSIDENCES, incontournable de la région Auvergne-Rhône-Alpes.



> Céline Tenace, Gilles Trignat et Guillaume Trignat

Fondée par Gilles Trignat, la société du même nom s'est en effet imposée comme un acteur majeur de sa région (et plus encore!). Profitant d'une expertise consolidée depuis plus de 40 ans, l'entreprise a depuis sa création caressé l'ambition de créer des logements de qualité, dans lesquels les gens puissent vivre et s'épanouir en famille et entre amis.

« Le logement est au cœur de nos vies, c'est notre foyer, notre lieu d'intimité, de repos, voire même de travail : en somme, l'investissement d'une vie. Conscients de cela, nous avons ainsi adopté comme ligne de conduite de créer des logements qualitatifs personnalisables, dotés de surfaces intérieures et extérieures généreuses. C'est avec cette même exigence de qualité que nous avons d'ailleurs articulé notre gamme d'activité de bureau » précise tout d'abord le fondateur.

L'indépendance, source de confiance

Familiale et indépendante, l'entreprise GILLES TRIGNAT RÉSIDENCES profite, au-delà de son positionnement, d'un savoir faire au diapason des enjeux. 29 collaborateurs (dont Guillaume, Céline et Aurore, les enfants du Président), un ancrage territorial fort dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, des partenariats de confiance etc. De ce postulat, deux mots d'ordre : la confiance, source de toute relation, qui nécessite dans le secteur de l'immobilier un temps long ; et l'exigence, liée à la qualité des prestations que l'entreprise propose, à la qualité du suivi qu'elle offre et à l'écoute attentive de sa clientèle.

« Cette notion de confiance résonne également à travers nos partenariats, des intervenants que nous connaissons et avec qui nous travaillons régulièrement ; mais aussi à travers notre accompagnement. En effet, nous avons mis au point un service d'envergure dédié au parcours client, dont le but est d'assister notre clientèle à chaque étape du processus, de la réservation à la remise des clés, jusqu'au passage chez le notaire ou le banquier etc. » détaille à son tour Céline Trignat.



De ses récompenses (prix « Bâtiment Bas-Carbone » décerné par la FPI en 2018) à ses certifications GILLES TRIGNAT RÉSIDENCES s'inscrit ainsi totalement dans le développement urbain de son territoire.

Du logement à l'aménagement urbain

Au travers de ses différentes réalisations, la société se distingue également par une prise en compte totale des exigences qui incombent à son positionnement qualitatif. De cette manière, l'entreprise intervient sur des projets d'envergure dans le but d'apporter sa pierre à l'édifice ; en témoigne ses différentes opérations d'aménagement construction visant à transformer d'anciens sites industriels afin de les convertir en lieux de vie et d'échange.





« Apporter des solutions aux collectivités locales pour redynamiser des territoires délaissés, reconquérir des friches industrielles en les aménageant de façon qualitative et cohérente via du logement, des commerces, des espaces paysagers, des bureaux c'est cela notre ambition. Dans ce domaine, nous avons actuellement trois programmes en cours de réalisation, deux dans l'agglomération grenobloise Les Impériales à Moirans et Le Domaine Parc & Village à Sassenage, un en métropole lilloise Les Balcons de la Deûle à la Madeleine, qui illustrent tous les trois cette facette d'aménageur urbain que nous souhaitons développer plus intensément encore dans un avenir proche » conclut enfin Guillaume Trignat.

De l'immobilier haut de gamme, à taille humaine

Spécialisé sur le haut de gamme et l'accompagnement client, L&P est un promoteur immobilier jeune d'esprit, habité et passionné par toutes les dimensions de son métier.

Faire rimer proximité avec convivialité. C'est le pari (gagnant) de L&P Immobilier, une société créée par Guillaume Liurette et Laurent Pedron en 2007. L'ambition de ce promoteur immobilier est de créer des résidences à taille humaines dans des secteurs géographiques recherchés. L'entreprise (12 personnes, 3 millions de chiffre d'affaires par an) achète des terrains et vend des appartements sur plans à des particuliers. « Des petites opérations à taille humaines, entre 15 et 20 logements, souligne Guillaume Liurette. Nous sommes sur du haut de gamme, réalisé en parfaite conscience des enjeux sociétaux et environnementaux, avec des clients exigeants sur la qualité des finitions et des matériaux. Ce sont de beaux appartements agréables à vivre, agrémentés de confortables extérieurs, avec une âme et dans lesquels chacun peut se reconnaître et se projeter ».

L'entreprise basée à Issy-les-Moulineaux travaille sur des secteurs de la petite couronne parisienne où les prix moyens au m^2 sont particulièrement élevés, et ses opérations sont souvent très bien placées (centre-ville, proximité des transports). Mais surtout son volume d'affaire est volontairement « raisonnable » : avec 4 ou 5 opérations par an, L&P Immobilier a toute la latitude pour proposer du sur-mesure, une personnalisation logement, un accompagnement et un suivi de qualité. Un interlocuteur unique est dédié pour le client du début à la fin de son opération, afin de répondre à toutes ses questions, depuis le projet en passant par la livraison et jusqu'au SAV. « Nos bureaux sont à Issy, à côté de nos opérations. Nos clients savent où nous trouver » explique Guillaume Liurette qui précise que les deux associés fondateurs restent disponibles en permanence et au contact du terrain.


> Laurent Pedron


> Guillaume Liurette

L'immobilier, comme les autres secteurs, est forcément touché par la situation actuelle. Si la période du printemps a provoqué l'arrêt des chantiers, le deuxième confinement ne semble pas avoir perturbé la confiance des hauts revenus, l'immobilier restant, plus que tout, une valeur refuge pour les investisseurs (et ce, malgré des banques plus frileuses). Mais davantage que le coronavirus, c'est le monde politique qui peut impacter négativement le marché, notamment les maires qui n'assument plus de construire. Six mois avant une élection, les mairies bloquent tous les projets, par peur d'être accusées de « bétonner ». Les dernières élections municipales ayant été repoussées de 5 mois au vu des conditions sanitaires, le blocage de ces projets a duré 11 mois et non pas 6. En 2020, il devrait y avoir 100.000 logements en moins construits par rapport à 2019, au vu de la chute des permis délivrés.



Des projets de construction et de diversification ambitieux

La grande vague écologiste qui a balayé les mairies accélère d'autant plus la tendance. « Bien sûr qu'il faut des espaces verts, soutient Guillaume Liurette. Mais Paris et sa couronne sont des secteurs où une densification est encore nécessaire. Les maires doivent naviguer entre la nécessité de construire et la population qui l'encourage à stopper la construction. Aussi, par peur d'être décrié, l'édile prend trop souvent la décision de refuser les permis de construire ou d'en réduire la capacité. Un discours qui peut se traduire de la sorte : 'vous aviez le droit de construire un immeuble de 5 étages selon le règlement d'urbanisme de la ville, mais vous comprenez, ça va gêner des gens, donc vous enlevez un ou deux étages'. Sauf qu'on perd complètement l'équilibre financier de l'opération et tout votre travail peut être balayé. On estime aujourd'hui à environ 40% des demandes d'autorisations bloquées par les Mairies ».

Les problèmes ne s'arrêtent pas là. Le nouveau jeu national anti-promoteur ? Les recours contre les permis. Poussés par des avocats, certains riverains se lancent dans des recours administratifs. Dans les faits, les promoteurs sont bien souvent sans reproches puisqu'ils ont respecté le code de l'urbanisme. En justice, le recours sera rejeté et le promoteur pourra construire. Sauf que… avant qu'un juge prenne une telle décision, de longs mois vont s'écouler. « Et un propriétaire qui vend son terrain ne va pas attendre deux ans. Sans compter la possibilité de faire appel. Comme on ne peut pas attendre, et même si on est sûrs de gagner, on est tentés de négocier pour gagner du temps au détriment de l'économie du projet. Des arguments tels que : « J'ai une heure de soleil en moins par jour, donc je vous demande 200.000€. C'est à prendre ou à laisser ». Cela prend parfois des allures de racket organisé soutenus, bien souvent, par quelques avocats peu scrupuleux en quête des commissions faciles».

Malgré tout, l'entreprise tient parfaitement ses objectifs et surfe sur une belle dynamique. S'il faut se battre pour les permis de construire, la persévérance et les compétences payent. Le promoteur travaille d'ailleurs sur plusieurs projets ambitieux : deux sur la ville de Puteaux, un à Saint-Germain-en-Laye et un autre dans son fief, à Issy-les-Moulineaux.

Afin d'optimiser cette croissance, L&P Immobilier se diversifie. L'entreprise lance actuellement une activité d'agence immobilière et de transaction, une structure qui lui permet de vendre ses propres appartements dans le neuf mais aussi des logements dans l'ancien. L'objectif ? Offrir un service complet. « Souvent, nos clients ont besoin de revendre une partie de leur patrimoine chose pour financer le bien. Nous les accompagnons dans la revente du bien initial, permettant de combiner le timing, et la passation entre l'ancien et le nouveau logement malgré les ajustements des chantiers, étant expert du secteur et des quartiers. Le tout à des tarifs très avantageux ». L'entreprise a également développé une activité de maitrise d'œuvre d'exécution pour s'assurer de la qualité du bien livré à ses clients. Enfin dans les années à venir, elle souhaite créer une filiale de la holding L&P en région en reproduisant le même business model. Un développement maitrisé afin de maintenir un niveau d'excellence élevé et une proximité avec ses clients.



L'expertise d'un courtier indépendant !

Avec 40% des parts du marché, le nombre de dossiers traités par les courtiers à doubler en 10 ans. Et tandis que leur expertise attire de plus en plus, plusieurs contraintes économiques et législatives viennent paradoxalement contrecarrer cette hausse de la demande. Pour répondre à ce défi, Mon Courtier Immo a créé une labellisation permettant la reconnaissance légitime des courtiers indépendants.

Bio-express

Emmanuelle Zugmeyer

- **1976 :** Naissance le 13 juin à Nancy
- **1995 :** Débute sa carrière en banque à la Caisse d'Epargne
- **2006 :** Devient Chargée de Clientèle Particuliers spécialisée en financement
- **2008 :** Quitte la banque pour créer un réseau de courtage
- **2009 :** S'installe en Région PACA et crée sa propre Société MON COURTIER IMMO
- **2019 :** Crée la Société MCI Labellisation qui compte aujourd'hui 7 membres
- **2020 :** Devient Vice-présidente de la CNCEF Crédit



Ces dernières années, le métier de courtier en immobilier s'est largement structuré et professionnalisé au travers des différents renforcements législatifs. Parallèlement, les contraintes économiques liées à la crise du Covid 19, aux recommandations du HCSF, ont impactées en profondeur le secteur, entrainant une baisse significative du nombre de transactions. Au sein d'un contexte avare en visibilité, un nombre croissant de courtiers indépendants cherchent ainsi un moyen de se réinventer, d'appréhender au mieux ce changement de paradigme, sans pour autant perdre ce qui fait leur valeur ajoutée. C'est notamment le cas de la société Mon Courtier Immo, acteur du secteur depuis maintenant 10 ans !

L'ADN du courtier indépendant

Basée à Saint Maxime, l'entreprise Mon Courtier Immo, fondée en 2010 par Emmanuelle Zugmeyer, fête aujourd'hui ses 10 ans ! L'occasion de s'intéresser de plus près à l'un des fers de lance de la profession.

Et commençons par les faits : 721 clients accompagnés, 147 600 000 euros de financement… au travers de ces chiffres témoignant d'une expertise forte conditionnée par un savoir faire éprouvé, l'entreprise se différencie principalement par une approche qui se structure autour de deux éléments essentiels : la satisfaction client et la proximité.

« Un investissement immobilier est toujours un moment fort dans la vie, ainsi, il est important d'être accompagné par un professionnel au courant des enjeux. De ce fait, nous avons souhaité mettre les relations humaines au cœur de nos recherches en financement. En prenant vraiment le temps de découvrir les besoins de nos clients, notre volonté est ainsi de leur apporter l'offre la plus adaptée qui soit… et il en va de même avec nos partenaires bancaires, qui conscients de notre professionnalisme, nous apportent logiquement d'excellentes conditions financières » commence par introduire la fondatrice.

Totalement insérée dans le tissu économique de son territoire, la société offre en effet un accompagnement de proximité de bon sens, et ce à plus d'un égard : notamment, au niveau de l'analyse des risques. Là où les grands groupes pâtiront d'une approche standard fondée sur le volume, le courtier indépendant va en effet pouvoir proposer une analyse terrain sur mesure, au diapason des exigences. Aussi, la connaissance des acteurs ; que ce soit vis à vis de la chambre des commerces, des associations professionnelles ou encore des banques (taux préférentiels) ; va offrir la possibilité aux clients de profiter de tarifs préférentiels, propres aux acteurs totalement intégrés dans leur région.

« La stabilité professionnelle est également un élément déterminant dans l'expertise et l'accompagnement que nous offrons. Comme tout courtier indépendant, le cabinet est administré par un gérant, qui en règle générale, ne change pas ! De cette manière, chacun de nos clients peut profiter d'un interlocuteur stable, au courant des besoins et des attentes » continue madame Zugmeyer.

Les conséquences de la crise

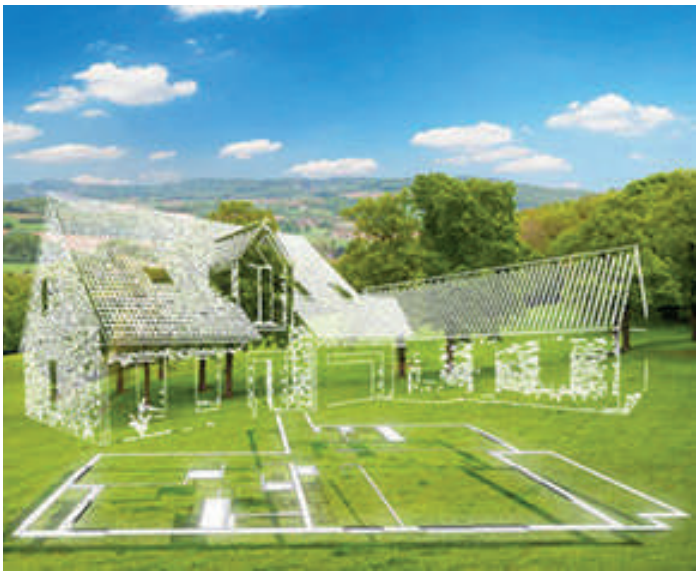
Pour autant, et comme nous l'avons introduit, tout un enchainement d'évènements est venu mettre à mal une profession qui profite paradoxalement d'un intérêt grandissant.

Les contraintes économiques liées à la crise du Covid 19 ont tout d'abord entrainé une chute drastique des demandes entrantes. Les recommandations du HCSF ont aussi un impact très important sur le pouvoir d'achat des ménages, surtout pour les primo-accédants. De plus, au vue de la situation actuelle, les effets seront potentiellement répercutés sur plusieurs années : « La baisse de revenus de nos clients va largement réduire leur pouvoir d'achat pour l'année 2021. Concernant les professionnels, cette observation s'étendra probablement jusqu'en 2023 » précise Emmanuelle Zugmeyer.

À cela s'ajoute tout un ensemble de contraintes juridiques. Les banques, soumises aux mêmes évolutions, qui imposent l'obtention de conventions pour travailler avec les courtiers, tout en ne reconnaissant officiellement pas le mandat signé par

le client ; la collaboration difficile entre les courtiers indépendants par manque de cadre juridique, qui contrairement à plusieurs professions, peinent à unir leurs compétences dans l'intérêt du client.

Quid des conséquences ? pour les consommateurs, une homogénéisation standardisée des offres qui va de paire avec l'abaissement des capacités de comparaison des différentes propositions, du conseil etc. ; pour les courtiers indépendants, une forte concurrence des grands groupes, des partenaires bancaires réticents, une réglementation juridique qui entraine une veille permanente et des moyens importants de mise aux normes (Cf RGPD).



La solution de la Labellisation

Pour ne pas perdre en visibilité au sein d'un nouveau paradigme contraignant, Mon Courtier Immo a créé en 2019 la labellisation MCI Labellisation. Le but ? permettre aux petites structures avec un haut niveau d'expertise de se valoriser, de s'organiser et de se fédérer tout en conservant leur autonomie.

Référentiel qualité avec le bureau Véritas, charte d'entreprise, mise en conformité des cabinets… tout un ensemble de pré-requis ont ainsi été mis en place pour légitimer ce nouveau concept.

« Les bénéfices d'une labellisation sont multiples : accompagnement juridique, mutualisation de la communication via le site internet, gain de crédibilité auprès de nos partenaires bancaires, client rassuré, mise en place d'un réseau solidaire etc. Officiellement lancé début septembre, MCI Labellisation compte déjà 7 membres actifs. Dans ce sens, notre objectif est d'atteindre rapidement la centaine de courtiers dans toute la France, mais nous avons également d'autres intentions, plus vastes. Obtenir des avancées juridiques pour sauver notre métier, permettre aux clients d'investir en toute sécurité, rétablir le dialogue avec les partenaires bancaires… les batailles à mener sont d'ores et déjà nombreuses, et il convient d'agir en conséquence ! » ponctue la Présidente.





La Réunion, terre d'investissement immobilier

La Réunion est une très belle île située au sud-est de l'Afrique. Poste avancé de la France avancé dans l'océan Indien, ce territoire de 860 000 habitants profite d'un véritable vivre ensemble de ses différentes communautés et est exempt des maux qui déstabilisent la métropole. Ses habitants profitent d'une belle qualité de vie. Les besoins en logement y sont très importants, ce qui offre d'importantes perspectives aux investisseurs...

Bio-express

Stéphane Sanz

- **1977 :** naissance de Stéphane SANZ à Béziers (34)
- **2000 :** Intègre la division Banque/Assurance du groupe CAP GEMINI, ERNST & YOUNG
- **2009 :** se lance dans l'entreprenariat. Création de Engineering Outsourcing Services Ltd à l'Île Maurice, société de développement et de conseil en système d'information.
- **2015 :** Intègre AJ PROMOTION en tant qu'assistant commercial.
- **2016 :** Est nommé Directeur Commercial de AJP
- **2017 :** Est nommé Directeur Général de AJP et en charge des relations avec les acheteurs institutionnels. Est nommé Vice-Président de la FPIR.
- **2020 :** Est nommé Président de la FPIR.



En effet, les études menées par l'INSEE annoncent un besoin de plus de 165 000 logements à horizon 2035. Or, ce ne sont que 4 000 logements environ qui sont construits par an : pas assez pour atteindre l'objectif assigné. Tout reste donc à faire et dès qu'un bien est mis en location, quelle que soit sa configuration, il est loué immédiatement. L'un des freins à la construction réside dans le manque de terrains : une denrée rare car les habitants vivent entre l'océan et la montagne. La topographie limite donc les ambitions et nécessite de trouver de nouvelles solutions. Il s'agit notamment de repenser les villes et de construire des bâtiments avec des étages alors que traditionnellement les habitants vivent dans des maisons de plein-pied : une culture qui évolue au fur et à mesure des attentes de logements. Les PLU évoluent vers le R+4 et même parfois le R+6.



La Réunion, un territoire aux multiples atouts

« La Réunion est un peu comme la 3ème grande ville de France en nombre d'habitants, avec un niveau de vie qui s'apparente peu ou prou à celui d'une ville de Province. Les types d''intervenants sont variés. Les investissements immobiliers sur l'île réservent des avantages spécifiques. Ainsi, les particuliers profitent du plafonnement des niches fiscales de 18 000€ contre 10 000€ en métropole grâce aux spécificités de la Loi Pinel réservées aux territoires d'outre-mer. Du côté des entreprises une défiscalisation spécifique est accordée sur l'Impôt sur les Sociétés, la Girardin IS pour logement intermédiare. Autant de caractéristiques qui vont dans le bon sens pour l'investissement immobilier » explique Stéphane Sanz, Directeur Général d'AJ Promotion et Président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers de la Réunion.



Et concernant l'intégration du développement durable aux constructions : la Réunion est plutôt en avance. Le climat et le mode de vie des départements d'outre-mer rendent la réglementation métropolitaine inadaptée en matière de caractéristiques thermiques, acoustiques et d'aération des constructions neuves de logements. Une première RTAA DOM a été mise en place en 2010, qui a évolué vers une deuxième version en 2016, qui est toujours en cours. Cette règlementation se fonde sur les principes suivants : la promotion des énergies renouvelables par l'obligation d'avoir recours à l'énergie solaire pour la production d'eau chaude sanitaire, pour une part au moins égale à 50% des besoins des occupants du logement ; l'amélioration du confort hygrothermique dans les logements ; la limitation de la consommation d'énergie des bâtiments en limitant le recours à la climatisation ; la garantie de la qualité de l'air intérieur du logement ; l'amélioration du confort acoustique des logements. « Nous travaillons sur un nouveau label de construction 'Bâti Tropical' qui soit encore mieux adapté à notre climat et notre environnement. En tant que Président de la fédération des promoteurs, je peux témoigner du sérieux des acteurs qui s'attachent à reconstruire la ville, en intégrant les enjeux du développement durable. Nous sommes à même d'inspirer aussi d'autres régions car nous avons résolu des problèmes liés à la régulation de la chaleur sans utiliser de climatisation alors que nous n'avons pas accès au double-vitrage ». Et l'actualité est assez riche actuellement, avec les conditions de prorogation de la PINEL DOM. « Nous faisons également valoir nos droits dans le plan de relance économique ».

Une société en avant-garde

AJ Promotion est une société familiale créée en 2001 par Albert Sanz, toujours Président Directeur Général et Jacques Bonneau. « Nous sommes originaire du sud de la France. Nous avons importé notre savoir-faire à La Réunion qui constitue une terre d'investissement intéressante. Nous réalisons une centaine de logements en moyenne par an pour un chiffre d'affaires du groupe d'environ 15 millions d'euros. Nous sommes basés à Saint-Pierre. Notre structure à taille humaine de 6 personnes collabore avec de nombreux réseaux de vente situés à la Réunion et en Métropole ». Récemment, AJ Promotion a été le promoteur des opérations Bergamote (Le Tampon) pour 75 appartements étudiants et 66 logements sociaux qui ont été vendus en bloc à un bailleur social. A Saint-Pierre, elle a fait construire la Résidence Les Palmistes pour 67 logements sociaux et 58 logements à la Résidence Les Jasmins. « Actuellement, il y a une volonté d'aller de l'avant avec plusieurs projets à l'étude et des compromis en cours pour des opérations qui devraient démarrer en 2021, toujours dans le logement. Nous souhaitons également opérer dans le secteur hôtelier mais la crise sanitaire a ralenti les projets touristiques ».

Si AJ Promotion travaille sur les mêmes typologies de projets que ses confrères : la construction de logements et de l'immobilier tertiaire, elle se démarque dans son mode de commercialisation et surtout son accompagnement des investisseurs dans l'après-vente, notamment durant la période de Garantie de parfait achèvement. « Nous sommes également très dynamique sur l'amont des projets, en allant démarcher de nouveaux partenaires comme les fonds d'investissement et les 'Family Offices'. Notre objectif est de convaincre de nouveaux clients métropolitains de financer du logement à la Réunion afin de réduire la fracture avant 2035. Il s'agit d'une véritable opportunité à saisir surtout qu'AJ Promotion dispose d'une équipe d'ingénieurs qualifiés présente sur les chantiers pour suivre la qualité des constructions ». En effet AJ Promotion est pleinement active au sein de la Fédération des promoteurs immobiliers et respecte la charte nationale. « Nous sommes reconnus pour notre savoir-faire et créons des logements fonctionnels et de qualité dans lesquels il fera bon vivre, à des prix accessibles et qui permettent une rentabilité intéressante ».





La location immobilière se réinvente

Le digital met souvent à notre portée ce dont nous avions rêvé pour nous simplifier la vie. Or, quoi de plus chronophage tant pour un locataire que la mise en place de son dossier de location ? Et pour un professionnel de l'immobilier, la recherche du bon locataire et la gestion de son parc locatif ? Si cela vous parle, votre vie peut changer dès aujourd'hui...

Bio-express

Fabrice Houlé

- Professionnel de l'immobilier depuis 23 ans
- Diplômé ESCE
- A travaillé pour le réseau Laforêt de 1997 à 2002
- A accompagné les professionnels de l'immobilier en Bretagne et Pays de Loire jusqu'en 2005 en tant que Directeur Régional LAFORET IMMOBILIER
- A travers 'Ma gestion locative', il accompagne et forme des agents immobiliers et gère plus de 6000 logements en France.



En France, 7 millions de logements privés sont loués. Chaque année, la recherche de logements en location concerne 3 millions de personnes. Bien souvent, c'est à un véritable parcours du combattant que le locataire doit se livrer. Il faut réunir un très grand nombre de pièces souvent encore au format papier, ou tout scanner et envoyer et lors du rendez-vous, laisser ce dossier qui a mis tant de temps à être rassemblé. Si vous n'êtes pas choisi comme locataire, ce dossier que vous avez mis des heures à constituer est stocké par l'agence ou finit à la corbeille. Tout ça pour ça... Ainsi, la recherche d'un bien à louer n'est généralement pas une expérience agréable ; la vie dans un logement peut également être semée d'embûches pour la partie administrative comme technique.

Du côté des agents immobiliers en charge de louer les appartements, le constat n'est pas beaucoup plus brillant. Ils reçoivent en moyenne 2500 mails par mois liés à des dossiers de candidatures et 47% de ces dossiers se révèlent incomplets. Pour louer le bien le plus rapidement possible, l'agent doit traiter ses mails et vérifier les dossiers de candidatures. Il doit aussi relancer ses clients, effectuer les visites, maintenir une bonne relation avec les propriétaires pour enfin louer le bien. Au cœur de la relation entre bailleur et locataire, l'agent immobilier se doit d'optimiser son temps de travail ; pour ce faire, de nouveaux outils, plus modernes et plus efficaces sont à sa disposition. L'enjeu principal du secteur locatif immobilier est donc de moderniser le marché par une solution qui facilite le processus de recherche de logement et de mise en location.

Zelok : la solution à 360° du marché locatif

C'est à une mini révolution que nous convie Zelok. En effet, cette plateforme Internet permet que chaque locataire puisse se créer à chaque locataire de créer son 'passeport locataire universel'. Ce dossier est enregistré et sécurisé une fois pour toutes ; ensuite, à lui de le déposer dans la ou les agences immobilières qui ont des biens à louer qui l'intéressent. Tout se passe par Internet. Cette prestation est entièrement sécurisée et gratuite pour le locataire.

L'ambition de Zelok est immense. Il s'agit d'offrir une toute nouvelle expérience client, et de devenir la norme française digitale des professionnels de l'immobilier, dans la gestion de la mise en location des biens de propriétaires pour les locataires.

« Les avantages pour les professionnels de l'immobilier sont très nombreux. Avec Zelok, ils libèrent du temps de back office : le traitement des mails, des annonces, des dossiers se fait automatiquement... Ainsi, chacun des futurs locataires va se simplifier sa recherche en déposant un unique dossier. L'agent immobilier pourra quant à lui se concentrer sur son métier de conseil et son chiffre d'affaires » explique Fabrice Houlé, fondateur et dirigeant de Zelok.

Et qu'en est-il des propriétaires ? Rappelons que les professionnels de l'immobilier locatif ont pour premier concurrent les propriétaires eux-mêmes. En effet, seulement 35 % des 7 millions de logements locatifs privés sont gérés par les agents immobiliers. Les 65% autres sont gérés directement par les propriétaires. Zelok apporte une réelle efficacité au travail des agents immobiliers. L'objectif ? Réussir à se réapproprier ce marché en apportant

une réelle valeur ajoutée : les agences de gestion pourront dorénavant proposer de nouveaux services aux propriétaires et accroître la valeur perçue de leur service.

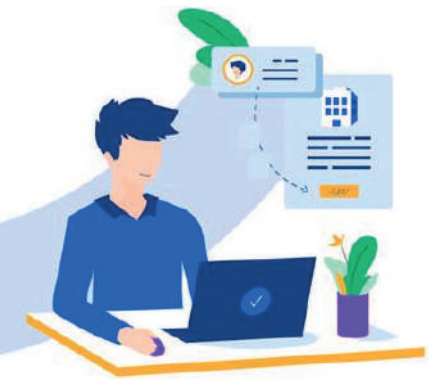
Concrètement, l'expérience débute au moment où l'agent diffuse une offre de bien à louer sur Internet. En cliquant sur un bouton, le locataire est invité à déposer son dossier. Le parcours d'enregistrement des différentes pièces est fortement assisté. « Avec Zelok, nous avons un niveau de complétude des dossiers à 100% ; le locataire bénéficie alors d'un calcul d'éligibilité pour une location, qui est valable 3 mois ».
Puis, une fois le dossier enregistré, le locataire sélectionne le bien qui l'intéresse et transmet son dossier à l'agent immobilier concerné d'un simple clic. Quant au professionnel, il ne reçoit que les dossiers des demandeurs éligibles à cet appartement. Il manque un document ? Le locataire n'a pas sélectionné de biens qui lui conviendraient ? La plateforme relance automatiquement le locataire. L'agent devient réellement plus efficace et pourra valider le bail plus vite...



Si les démarches pour entrer dans un logement sont simplifiées de part et d'autre Zelok ne s'arrête pas là ! Le bail et l'état des lieux du logement sont aussi disponibles sur la plateforme.
Le locataire peut trouver en ligne le règlement de copropriété qu'il doit respecter et l'agent immobilier lui met à disposition les avis d'échéances, quittances de loyer et son contrat de bail.
« Notre proposition va encore plus loin. Grâce à la mise en place de partenariats, Zelok est à même de proposer au locataire l'installation de sa box ou une assurance habitation. Le locataire peut aussi déclarer un sinistre, trouver les notices des aménagements dont il dispose et peut même donner son congé en ligne. S'il change de logements dans les 3 ans, il retrouve son dossier et le met tout simplement à jour ».

Un réel engouement pour un service ultra efficace

Actuellement, un compte locataire Zelok est créé en France toutes les 3 minutes. C'est en 2018 que Fabrice Houlé a imaginé cette plateforme, suite à une réunion de responsables d'agences immobilières. Au vu de l'enthousiasme créé par son idée, il s'est alors entouré de spécialistes en innovation digitale. La plateforme a été lancée en juillet 2019. Désireux de défendre la profession immobilière, il décide de créer Zelok pour améliorer le quotidien des professionnels de l'immobilier locatif et prendre des parts de marché aux particuliers. « Nos clients sont les professionnels de l'immobilier qui font de la location et / ou de la gestion tels que des agents immobiliers, des gestionnaires de patrimoine. En signant un contrat avec Zelok, ils mettent la plateforme à disposition de leurs clients locataires et bailleurs ». Ainsi, Zelok constitue une solution innovante qui leur permet d'optimiser leurs missions, notamment celle qui consiste à récupérer les dossiers des locataires.



- Leads automatiques
- Pilotage des dossiers 100% en ligne
- Signature électronique bail et mandat
- Suivi portefeuille gestion location

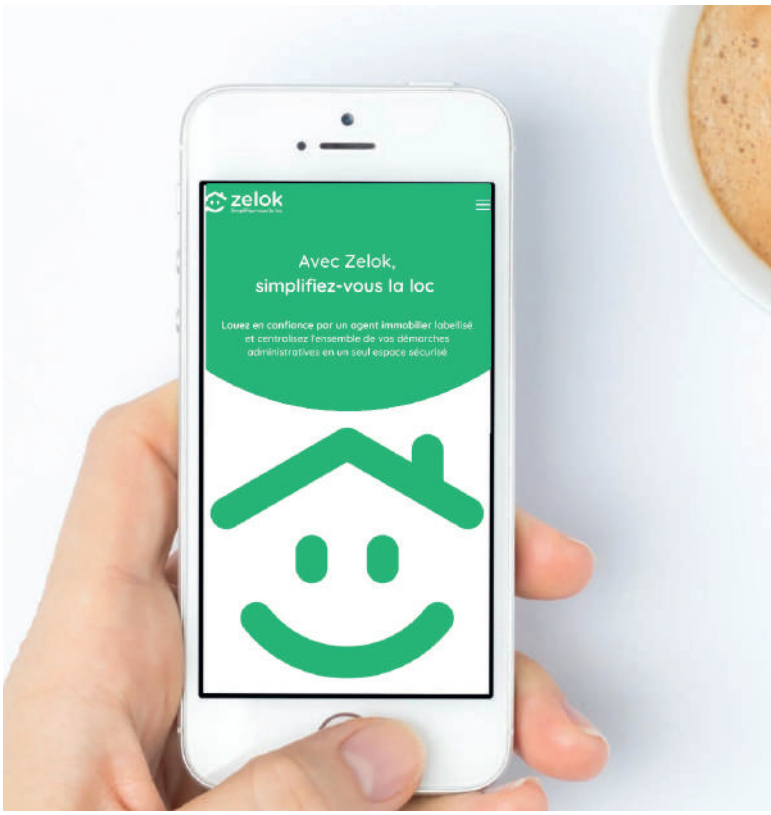
« Zelok observe un taux de conversion de 23 % depuis l'automatisation de la gestion des dossiers envoyés et 100% des dossiers envoyés sont complets. Compte tenu de l'accueil que nous recevons, les perspectives de croissance sont très positives. Zelok libère du temps aux agents immobiliers qui peuvent davantage consacrer du temps à la relation avec leurs clients, ou aller chercher de nouveaux mandats afin d'agrandir leur parc de biens locatifs en gestion ».

A ce jour, il n'existe aucune plateforme Internet réellement concurrente, même si certains acteurs ont essayé de se positionner sur quelques éléments du service au locataire. Et la spécificité de Zelok est bien de couvrir intégralement le parcours de la location : depuis le lead automatique issu d'une annonce jusqu'à la vie dans le logement en passant par la vérification automatique des pièces.

A sa tête un entrepreneur spécialiste du secteur

Fabrice Houlé, 50 ans, est diplômé de l'ESCE de Paris. Professionnel de l'immobilier depuis 23 ans, il a notamment animé 120 points de vente pour le compte d'une franchise immobilière. Par son activité et son expérience, il connaît donc parfaitement le quotidien des conseillers en location et les problèmes qu'ils rencontrent.
Le siège social est basé aux Sables d'Olonne, en Vendée. Une succursale a d'ores-et-déjà été ouverte à Limoges avec deux salariés. « Nous sommes actuellement une équipe de 15 personnes dont 4 commerciaux et une équipe technique de 5 personnes ».
Zelok développe actuellement des partenariats et sa notoriété. Une levée de fonds d'1.5 million d'euros est en cours. Et Fabrice Houlé ne manque pas d'ambition... « Zelok doit devenir l'outil de référence de tout l'écosystème de la location immobilière en France. Ce qui implique d'élargir nos activités à des sujets connexes et d'en faire un outil universel ».

Le développement passera sans aucun doute par une présence à l'international. « Notre solution est facilement adaptable dans de nombreux pays grâce à un fonctionnement relativement similaire pour l'immobilier ».



La force de la synergie immobiliere

Dans le secteur des résidences de tourisme, peu de sociétés s'impliquent dans les projets de la conception jusqu'à la gestion des biens. Or cette maîtrise confère une garantie supplémentaire à l'investisseur final. Gage de confiance, Sefiso Mer & Golf s'est positionné sur ce créneau depuis de nombreuses années. Rencontre avec Pierre Margeridon, fondateur et dirigeant et Corinne Baras, Présidente de Mer&Golf.

Bio-express

Sefiso

- **1973 :** création de SEFISO holding gérée par Pierre MARGERIDON
- **1973 :** création de l'entreprise de bâtiment à Bordeaux revendue en 1998 aux collaborateurs de l'entreprise
- **1988 :** création de MER & GOLF, gestion des résidences services
- **1989 :** création de SEFISO AQUITAINE, promotion immobilière, réalisant environ 100 logements par an principalement en résidences services
- **2016 :** Création de MSAG holding gérée par Corinne BARAS
- **2017 :** Création de MER & GOLF APPART-HOTEL, présidée par MSAG, pour prise en location-gérance des baux commerciaux de MER & GOLF

- **1991 :** ouverture de la résidence SOKOBURU à Hendaye
- **1993 :** ouverture de la résidence LE BOUCANIER à Vieux Boucau
- **1996 :** ouverture de la résidence FORT SOCOA à Urrugne
- **1998 :** ouverture de la résidence EUGENIE à Biarritz
- **2000 :** ouverture de la résidence ILBARRITZ à Bidart
- **2000 :** ouverture de la résidence PORT ARGELES à Argelès-sur-Mer
- **2005 :** ouverture de la résidence PIC DU MIDI à La Mongie
- **2010 :** ouverture de la résidence TOURMALET à La Mongie
- **2014 :** ouverture de la résidence MER & GOLF CITY à Bruges
- **2016 :** ouverture de la résidence MER & GOLF CITY à Bordeaux
- **2017 :** reprise de la résidence MER & GOLF CITY à Perpignan
- **2018 :** ouverture de la résidence MER & GOLF STUD'ART à Nantes
- **2019 :** ouverture de la résidence MER & GOLF CITY à Bordeaux Lac
- **2020 :** ouverture de la résidence SENIORS « VIVALYS » à BRUGES

La synergie entre gestion et promotion immobilière serait-elle une force en matière de résidences de tourisme ? C'est en tout cas ce que pensent Pierre Margeridon et Corinne Baras, dirigeants du groupe Sefiso Mer & Golf, spécialisé dans les résidences de tourisme et appart-hôtels.

En 1973, Pierre Margeridon a fondé sa première société de bâtiment et a tout de suite détecté le potentiel touristique de la région Aquitaine et plus particulièrement de la côte Basque. Il crée en 1988 sa société de gestion : Mer & Golf. A l'époque les autres acteurs du secteur misaient sur les Alpes et la côte d'Azur. Une aubaine pour ce chef d'entreprise qui a acquis des terrains et construit des résidences de tourisme. « Un parcours complet qui part de l'idée d'une résidence en passant par la recherche du terrain, la conception avec des architectes, la promotion, la construction, la commercialisation aux investisseurs et la prise à bail par l'exploitant via la société Mer & Golf. « C'est un fil rouge très intéressant et peu de sociétés font cela », assure-t-il. Et Corinne Baras, Présidente de Mer & Golf, d'ajouter : « notre métier est un mixte entre l'immobilier et le tourisme. On conçoit un programme depuis la base jusqu'à la gestion du propriétaire qui acquière l'appartement. Nous pouvons ainsi lui proposer divers produits : tourisme de loisirs, d'affaires, locations étudiantes ou seniors. ».


> Pierre Margeridon



Car la force du groupe réside dans la synergie de ces différentes étapes. « Nous avons une triple casquette de promoteur / gestionnaire / accompagnateur de l'investisseur », fait remarquer Corinne Baras. Effectivement, un vrai partenariat de confiance s'établit entre le groupe Sefiso Mer & Golf et l'investisseur. Un intérêt majeur pour un groupe qui maîtrise l'ensemble des métiers qui vont du bâtiment au tourisme. Une activité sur plus de 30 ans qui représente de nombreux emplois. « On continue la relation avec l'acquéreur durant toute la durée du bail, sur 20 ou 30 ans », nous explique Corinne Baras. « Et s'il veut revendre son bien ou en faire une donation, nous sommes ses interlocuteurs privilégiés. ».

Alors comment le groupe s'y prend-t-il pour pérenniser ces opérations dans le temps ? « En amont de l'opération, nous faisons, en parallèle, le bilan de promotion et le bilan de gestion. Si ces deux bilans fonctionnent, on monte l'opération », assure Pierre Margeridon.

Vers des produits évolutifs

Face à la crise sanitaire, mieux vaut savoir être agile. Et cette capacité d'adaptation, Sefiso Mer & Golf l'avait déjà intégrée. Dernier exemple en date avec le programme d'envergure basé à Bruges, près de Bordeaux. Il est une parfaite illustration des produits



> Corinne Baras,



évolutifs vers lesquels s'oriente le groupe. Ainsi, sur un même site, on retrouve une résidence de tourisme/'Appart-hôtel composé de 159 appartements, des salles de réunion, un restaurant, une salle de fitness, une résidence senior de 74 logements, un plateau médical, une balnéothérapie de 4000 m^2, des bureaux (dont le siège de Sefiso Mer & Golf), une centre commercial de proximité et 89 logements en accession directe à la propriété. « La mixité de clientèle finale permet d'optimiser le remplissage, assurer les loyers aux propriétaires et faire des investissements pour l'entretien du bien immobilier », argumente Corinne Baras. De plus elle souligne : « le tourisme est une industrie très importante en France et avec nos services, nous sommes créateurs d'emploi. ».

Pour Pierre Margeridon, la crise a agi comme un catalyseur. Il voit en effet dans ce type de projet, l'opportunité de promouvoir l'intergénérationnel et la mixité des produits.

Si les deux dirigeants réfléchissent d'ores et déjà au tourisme de demain, ils assurent aujourd'hui vouloir redonner confiance à leur clientèle touristique. « Les professionnels du tourisme ont beaucoup travaillé sur les protocoles sanitaires et en s'adressant à nous, nos clients ont l'assurance d'être en sécurité », assure la Présidente de Mer & Golf.





Immobilier, la fibre éco-responsable

Avec la crise sanitaire, le marché de la construction immobilière a été fortement ralenti. Que ce soit en résidentiel ou en immobilier d'entreprise, 2020 a rebattu les cartes. Entre prorogation du dispositif Pinel, responsabilité environnementale et nouvelles façons de « consommer » l'immobilier, de nombreux défis attendent ce marché. Rencontre avec Benoît Chantreuil, Président fondateur de GREESTONE Immobilier.

Bio-express

GREESTONE Immobilier

- **2016 :** Après plusieurs années à la Direction de LEGENDRE Immobilier en qualité de Directeur Général et Associé, Benoît CHANTREUIL crée GREESTONE Immobilier en 2016.
- **2017 :** Achat de nos premiers terrains et vente de nos deux premières opérations.
- **2018 :** Arrivée de Nicolas SIROUET qui assure la Direction des opérations en qualité d'Associé et de Marie LE MENÉ, Assistante de Direction.

Levée de fonds de 2 millions d'€uros auprès de partenaires investisseurs privés.
Entrée au capital de ZAMBON Investissements - Pierre ZAMBON - partenaire historique.

- **Livraisons 2018 :** Un hôtel B&B de 137 chambres. 1ère Tranche d'un parc d'activité de 7 200 m² GREESTONE Park.
- **2018/2019 :** Achat en association avec QUARTUS du terrain d'ALPHA Park (30 000 m²), programme d'immobilier d'entreprise développant un programme hôtelier ainsi que des locaux mixtes, bureaux, laboratoires et d'activité.
- **Livraisons 2018/2019 :** 2 maisons en centre-ville de RENNES.

La 1ère tranche de NEXTOFFICE - 2 700 m² de bureaux lancés en blanc sur ROUEN Métropole.

- **2020 :** Démarrage de 2 programmes immobiliers de logements à RENNES : La DAME de BAUD, 52 logements sur la Z.A.C de Baud Chardonnet et GARDEN HILL, 52 logements route de St. Malo.
- Livraison de la 2ème tranche de GREESTONE Park (1 850 m²).

> Benoit Chantreuil



On le sait, la crise sanitaire a eu un impact considérable sur le secteur de la construction. Du côté de l'immobilier d'entreprise, l'hôtellerie est quasiment à l'arrêt et les bureaux, eux, sont en pleine réflexion du fait du télétravail. « En revanche, il y a une demande importante en Ile-de-France pour les locaux d'activité où on peut difficilement faire du télétravail », observe Benoît CHANTREUIL, Président Fondateur de GREESTONE Immobilier, promoteur et investisseur en immobilier d'entreprise et résidentiel. De même, l'immobilier résidentiel neuf connaît une bonne dynamique de commercialisation grâce, notamment, au dispositif Pinel prorogé récemment et qui incite l'investissement dans l'immobilier locatif. Cependant, le chef d'entreprise, œuvrant principalement dans le quart Nord-Ouest de la France, nous avertit : « nous risquons d'être confrontés à une problématique de raréfaction de l'offre du fait du délai d'arrivée sur le marché de nouveaux projets qui ont été différés à cause de la campagne pour les élections municipales, des élections elles-mêmes, phénomène encore aggravé par la crise sanitaire (délais suspendus de facto ou officiellement par décret dans le cadre de l'urgence sanitaire. . .) ».



Un engagement fort dans la protection de l'environnement...

Mais la crise a également réveillé notre responsabilité écologique. En la matière, l'immobilier a une responsabilité environnementale indéniable. GREESTONE Immobilier l'a bien compris et l'a intégré dans ses réflexions. « Nous réfléchissons à des solutions alternatives. Par exemple, l'une de nos opérations à Rennes, fait l'objet d'une construction mixte pour améliorer son bilan carbone. Il y a également la possibilité de travailler avec des ciments bas carbones. Notre filière est clairement en cours d'évolution. ». D'autant qu'à l'été 2021, la Réglementation Environnementale - RE 2020 - va imposer aux acteurs de l'immobilier d'améliorer les performances thermiques et le bilan carbone de leurs constructions. Et pour Benoît CHANTREUIL, qui a la fibre écologique dans le sang, il est important d'agir. « On est dans une vraie problématique de gestion des ressources qui nécessite une réflexion mondiale. Il me semblait important que GREESTONE Immobilier puisse s'engager dans cette voie-là. Au-delà de la réflexion sur nos opérations de construction, on essaye d'œuvrer pour la planète à notre niveau. ». Cet engagement prend notamment la forme d'un partenariat avec Ecotree qui rénove et agrandit le massif forestier en France et installe des ruches en forêt pour augmenter la biodiversité. C'est ainsi que la société de Benoît CHANTREUIL a acquis 400 chênes Sessile en forêt de Chatelain en Mayenne et participe à l'installation et l'entretien de ruches dans cette même forêt.







…et un investissement dans la filière

Très investi dans sa filière, GREESTONE Immobilier est également partenaire de la Maison de l'Architecture et des Espaces en Bretagne (MaeB). Cette association valorise, auprès du grand public, la culture architecturale et urbaine contemporaine à l'échelle régionale.

De même, l'entreprise Rennaise a rejoint le « Club des Aménageurs » de l'Institut National de Recherches Archéologiques Préventives. « Il y a quelques années, nous avons été confrontés à des fouilles archéologiques sur l'une de nos constructions. Il me semblait intéressant de pouvoir s'inscrire dans cette démarche pour mieux anticiper sur nos prochaines opérations et mieux connaître l'INRAP. ».

Et pour aller plus loin, GREESTONE Immobilier s'implique au niveau de la formation via la taxe d'apprentissage versée à l'école d'un jeune collaborateur en formation en alternance qui a depuis trouvé son premier poste en C.D.I. chez un confrère Promoteur. « Cela fait partie de notre devoir d'entreprise d'aider les jeunes à se former et à s'insérer sur le marché de l'emploi. ».

En s'appuyant sur l'immobilier d'entreprise et le résidentiel et en s'adossant à des partenaires extérieurs pour certains projets, Benoît CHANTREUIL se montre confiant. « Nous voulons garder l'équilibre entre immobilier d'entreprise et résidentiel. Ils n'ont pas les mêmes cycles économiques et il est intéressant pour nous de les avoir tous les deux. ».

Tout en gardant en ligne de mire l'engagement environnemental de l'équipe de GREESTONE Immobilier : « on veut s'inscrire encore plus dans une logique environnementale pour construire de façon vertueuse. ».



Désamianter à l'ère du digital !

Marché de niche oblige, le secteur du désamiantage souffre encore trop souvent du comportement volatile de certains professionnels. Pour permettre aux acteurs économiques concernés de profiter d'une prestation à la hauteur des enjeux, nous sommes donc partis à la rencontre de Bruno Jeanson, fondateur d'Amiantech, une entreprise qui prend à contrepied les idées reçues à travers une expertise vieille de 12 ans !

Fondée en 2008 avec l'ambition de devenir un acteur reconnu du désamiantage et de la dépollution, Amiantech a depuis longtemps dépassé ses espérances : 1 agence en Île-de-France, une deuxième à Lyon, des projets en Normandie, plus de 150 collaborateurs et un chiffre d'affaires avoisinant les 12 millions d'euros sur le dernier exercice… force est de constater que le simple « acteur sérieux et de qualité » est maintenant devenu un véritable poids lourd !

Et si historiquement, le désamiantage apparaissait comme l'activité exclusive de la société, sa longue expérience lui a également permis d'aller au-delà de cette unique proposition. Du déplombage au curage, en passant par le sciage et le carottage, jusqu'à la démolition ; Amiantech se positionne aujourd'hui comme un interlocuteur multitâche, capable de prendre en compte l'ensemble du spectre.

« Nous souhaitons que nos clients puissent profiter d'un professionnel à la hauteur des évènements. Si le désamiantage s'avère effectivement le cœur de notre métier, il existe aussi tout un ensemble de besoins qui gravitent autour. Pour répondre à cela, nous avons donc mis en place une organisation de bon sens, qui repose sur deux vecteurs fondamentaux, souvent maladroitement opposés : le savoir faire et le digital. Le savoir faire, à la fois à travers l'expérience de nos 150 collaborateurs répartis sur tout le territoire ; mais aussi via mon parcours, puisque je suis passé par tous les stades du métier avant de créer Amiantech à l'âge de 24 ans. En ce qui concerne le digital, il va nous permettre de proposer une adaptabilité sans commune mesure à nos clients, le tout en amortissant notre impact sur l'environnement » explique ici Monsieur Jeanson.

Conscient des enjeux environnementaux, Amiantech se positionne d'ores et déjà comme l'un des premiers de cordée en ce qui concerne les questions d'économie circulaire, de recyclage etc. Mais au-delà des précautions qu'induit l'activité de désamiantage, l'entreprise souhaite aujourd'hui aller plus loin en digitalisant la profession.

Contrôle des chantiers à distance

Depuis septembre, Amiantech a ainsi mis en place de manière définitive son propre ERP, conçu et développé en interne depuis plus de 4 ans. Ce nouvel outil digital, mise à part sa capacité à réduire les déplacements, va surtout permettre de contrôler chaque chantier à distance grâce à la digitalisation de l'ensemble des documents, anciennement cantonnés au format papier. De cette manière, la moindre anomalie sera immédiatement remontée au siège, de sorte à ce que les collaborateurs puissent mettre en place des actions correctives, mais aussi préventives.

Mais cette hausse de traçabilité que permet l'ERP Amiantech n'est pas la seule nouveauté de la rentrée : dorénavant, chaque projet sera assisté par la technologie BIM. Acronyme pour Modélisation des Informations du Bâtiment, Le BIM, en tant que maquette numérique, va ainsi permettre aux collaborateurs Amiantech de représenter virtuellement un ouvrage afin d'identifier les matériaux et les produits contenant de l'amiante. En découle donc de nombreux avantages : communication facilitée (le diagnostic étant accessible partout grâce à la plateforme numérique), simplification de l'exploitation, accès multidimensionnel, optimisation de la gestion… le fondateur conclut ainsi :


> Bruno Jeanson

« Convaincus que la digitalisation va nous permettre de franchir un nouveau pallier, notre but est mettant d'accroitre notre présence sur le territoire. Nous allons donc prochainement nous développer en région en créant de nouvelles agences, mais aussi en rachetant d'autres organisations, comme nous l'avons déjà fait en 2019 avec le rachat de Serpib. »



S'engager pour l'habitat

Touché de plein fouet par la crise sanitaire et les dérèglements en tout genre qu'elle induit, le monde étudiant doit aujourd'hui composer avec une hausse globale du coût de la vie. Additionné à l'isolement que subissent certains jeunes, ce nouveau type de précarité pousse les associations du secteur à redoubler d'efforts. En témoigne les actions d'ARPEJ, un incontournable de l'habitat associatif.

Créée en 1989 à l'initiative du Groupe Caisse des Dépôts et Consignations, Association des Résidences pour Etudiants et Jeunes (ARPEJ) a aujourd'hui un grand rôle à jouer dans la crise actuelle. Acteur de l'économie sociale et solidaire, ARPEJ a en effet été fondée dans le but de loger des jeunes de moins de 30 ans et de les accompagner dans leurs parcours personnel, professionnel et résidentiel… et force est de constater que ce positionnement apparait plus que jamais comme une véritable nécessité.

« Nous sommes convaincus qu'il existe un lien fort entre habitat et accomplissement des locataires. Fidèles à nos valeurs fondatrices, nous nous attachons donc à nouer, sur les plans local et national, des partenariats innovants et porteurs en termes d'insertion sociale et professionnelle. In fine, notre rôle est de créer du lien social au sein des résidences, de favoriser la mixité sociale et les échanges interculturels tout en assurant la pérennité du patrimoine, propriété de 23 bailleurs sociaux » explique Madame Anne Gobin, directrice générale de l'association.


> Anne Gobin

Acteur de l'économie sociale et solidaire

Au sein des 70 résidences, l'association propose à ses locataires tout un ensemble d'animations afin de conserver le lien en cette période de pandémie mondiale. Malgré un contexte inédit, ARPEJ a su faire preuve d'adaptabilité et de réactivité en distribuant, par exemple, plus de 5000 repas entre mars et juin dernier.

Plus encore, l'association a mis en place plusieurs partenariats innovants et fédérateurs afin de favoriser encore un peu plus le lien social entre l'ensemble des résidents. En témoigne son travail avec l'AFEV, qui cherche à soutenir l'engagement des étudiants sur un projet de territoire identifié ; L'agence2, pour valoriser l'image des quartiers en formant des jeunes de 18 à 30 ans aux métiers de l'information ; ou encore Cultures du coeur, Vert le jardin, etc…

L'activité des résidences

Tandis que ce sont aujourd'hui plus de 125 collaborateurs qui font rayonner les valeurs d'ARPEJ, l'association a depuis toujours axé ses activités autour de tout un ensemble d'actions vertueuses.

Niveau social, l'objectif principal est ainsi de favoriser les échanges au moyen d'actions collectives afin d'acquérir une autonomie suffisante pour intégrer un logement pérenne et de droit commun. Pour ce faire, ARPEJ travaille sur 4 thématiques éducatives : l'autonomie sociale et économique, à travers l'emploi, la formation, l'insertion et le logement - la vie sociale et citoyenne, via l'accès aux droits et à la citoyenneté, le vivre ensemble, l'engagement bénévole, la gestion et le tri des déchets, - l'épanouissement de la personne, avec diffusion de messages de prévention, prévention sexualité et dépistages, projections vidéo thématique, développement de l'estime de soi, etc. - et enfin l'accès au logement, grâce à un travail ludique et précis sur le parcours résidentiel et la gestion autonome d'un logement.

« Dans ce sens, nos 8 travailleurs sociaux consacrent tout leur temps aux locataires. Mais notre rôle ne s'arrête pas à la gestion au sein des résidences, puisque nous faisons preuve d'une vigilance permanente en ce qui concerne l'entretien du patrimoine qui nous est confié. Grâce à nos équipes techniques, formées et totalement dédiées à la cause, nous garantissons la préservation et l'entretien du patrimoine géré. Les équipes ARPEJ œuvrent ainsi au quotidien afin de sécuriser le bailleur quant à la bonne tenue de son patrimoine tout en offrant un confort optimal au résident » continue la dirigeante.



Chiffres clés

- **31** ans d'histoire
- **70** résidences
- **11 000** jeunes logés
- **116** établissements d'enseignement supérieur et de recherche
- **142** collectivités partenaires
- **23** bailleurs partenaires
- **128** personnes passionnées à votre service
- **88** acteurs locaux



La maîtrise de l'immobilier « global services »

Les métiers de l'immobilier entrent dans une nouvelle phase. Au travers des révolutions majeures qui impactent le secteur : réglementaire, comportementale, économique, organisationnelle et technologique ; pouvoir s'appuyer sur un acteur capable d'englober l'ensemble des besoins devient une véritable nécessité. Focus sur le Groupe Praedium, multi-spécialiste du secteur.

Groupe privé en patrimoine immobilier intervenant sur le marché des particuliers et des professionnels, le Groupe Praedium agit auprès d'une clientèle française et internationale exigeante via une approche moderne et complète. Le groupe profite depuis sa création d'une vision « global et cross services » incarnée par son fondateur dont l'expertise est reconnue. Ancien expert-comptable et commissaire aux comptes, diplômé en ingénierie financière, Pierre-Abel Tassin a été en charge des affaires immobilières des départements audit et stratégie de cabinets de consulting nationaux et internationaux comme Arthur Andersen et Ernst & Young. Durant ces années d'expérience en consulting, il a su développer une approche pluridisciplinaire et transversale de la pratique immobilière, conformément aux attentes des clients privés et professionnels.


© Damien Letorey

Aujourd'hui expert certifié en immobilier et foncier, membre du Collège des experts immobiliers du SNPI et de la FIABCI, spécialiste en transaction immobilière, Pierre-Abel Tassin propose, à travers le Groupe Praedium, une offre plurielle de services sur mesure autour de la matière immobilière afin de mieux répondre au contexte actuel de l'immobilier nouvelle génération. Groupe Praedium : « l'Esprit Immobilier »

Des techniciens et une offre multimarque au service du particulier et du professionnel

Intervenant aussi bien dans les domaines de l'immobilier résidentiel, d'entreprise et en actifs fonciers, l'expertise du Groupe Praedium lui permet de couvrir la matière immobilière sous toutes ses formes. Le Groupe accompagne ses clients, professionnels et particuliers, sur l'ensemble de leurs problématiques, de la réflexion stratégique à sa mise en œuvre.
« Notre principale zone d'implantation et d'intervention est Paris et la région Ile de France et du fait de notre réseau professionnel performant nous intervenons dans toute la France, quels que soient la zone géographique et le marché. Nous sommes d'ailleurs très actifs sur la Côte d'Azur où nous devrions ouvrir un bureau local à Cannes courant 2021 » précise Pierre-Abel Tassin.

Le Groupe Praedium est organisé autour de pôles business et de marques à forte identité. Cette offre multi-marque permet de répondre à tous besoins clients en apportant des solutions personnalisées à chaque situation spécifique : Praedium Finance, organe central en charge des activités de consulting, de stratégie et de services associés ; Praedium Expertise, département d'expertise en valeur vénale de biens immobiliers et fonciers ; Praedium Koncept, en charge des projets architecturaux du Groupe et du département actifs fonciers ; Praedium Agency, agences immobilières regroupant les activités transactionnaires du Groupe (vente et location) et les activités de chasse immobilière ; Lux Praedium, marque luxe du Groupe, spécialisée en transaction de biens d'exception ; enfin Praedium Alliance et Synergie, offre de services associés aux activités core business issue d'un réseau de professionnels connecté au groupe.

Acteur professionnel de l'immobilier 2.0 au cœur du marché immobilier

Le groupe Praedium et ses filiales sont membres actifs et participatifs au sein de nombreux groupements d'agences immobilières, fédérations et syndicats professionnels nationaux et internationaux liés à l'immobilier. En complément, le Groupe Praedium réunit, au sein de Praedium Alliance et Synergie, des professionnels constituant un réseau d'experts partenaires reconnus dans leurs domaines d'activité.
Cette approche « networking professionnel », très développée au sein du Groupe Praedium, répond aux valeurs d'interprofessionnalité et de confraternité soutenues par son fondateur. Tout client Praedium bénéficie ainsi d'une chaîne de compétences au service de ses projets immobiliers tout en ayant un interlocuteur unique Groupe garantissant la communication et la maîtrise d'œuvre opérationnelle.

En prise directe avec les exigences du monde économique actuel, le Groupe Praedium, Groupe connecté 2.0, revendique des valeurs de modernité et d'innovation. En veille technologique métiers régulière, il utilise des process et outils digitaux nouvelles technologies et s'appuie sur la révolution du big Data, apportant une véritable valeur ajoutée au métier dans la prise d'information et de décision.

La relation client au cœur de la préoccupation business du Groupe

Pour chaque mission, le Groupe Praedium n'impose aucune standardisation, il privilégie une offre spécifique, un accompagnement de qualité et des services sur mesure dédiés à chaque client considéré comme unique au sein d'une relation fidèle et pérenne. En tant que professionnel de l'immobilier et spécialiste en consulting, l'associé fondateur du Groupe Praedium inscrit le parcours client au cœur de sa démarche business, basée sur des valeurs et des engagements forts.

Le Groupe Praedium touche une typologie large de clients, en B2C (particuliers, chefs d'entreprise, cadres dirigeants, personnalités et célébrités, investisseurs, expatriés…) comme en B2B (entreprises, commerçants, professions libérales, family offices, cabinets de gestion de patrimoine et de fortune, promoteurs, foncières, SCI…)


© Shutterstock

Une approche différenciante et innovante

Le Groupe Praedium propose une approche moderne et globale reposant sur une expertise pluridisciplinaire permettant la maîtrise de la chaine immobilière.

En activité core business, il développe, sous les marques Praedium Agency et Lux Praedium, une expertise en transaction immobilière regroupant principalement les métiers de la vente de biens traditionnels et d'exception, en immobilier résidentiel, d'entreprise et en actifs fonciers.
Le Groupe propose à ses clients un accompagnement sur mesure à toutes les étapes du processus de commercialisation. Les équipes s'appuient sur une organisation commerciale impactante après l'estimation objective et précise du bien à vendre réalisée par le département expertise.
Les agences immobilières du Groupe, agences 2.0 connectées, sont tournées vers le développement numérique et digital pour renforcer l'excellence opérationnelle. Le département transaction utilise pour chaque vente un large éventail de services haut de gamme et technologiques : photos HDR, home staging, visite virtuelle 360° ou immersive, vidéo avec drones, plans 3D… Pour chaque vente, une communication ciblée est réalisée sur les réseaux sociaux, internet, les supports presse ainsi qu'auprès du réseau professionnel du Groupe.


© Shutterstock

Outre le marché visible, le Groupe Praedium est un acteur très présent en transaction et en recherche d'opportunités sur le marché du Off Market : immeubles d'habitation ou de bureaux, hôtels particuliers, locaux commerciaux, actifs hôteliers, biens de prestige…

Une des activités annexes et spécifiques au Groupe Praedium est l'activité architecture et actifs fonciers.

Grâce à son atelier d'architecture intégré, co-piloté par Gilles Dusseau (architecte DESA) et Pierre-Abel Tassin, le pôle Praedium Koncept composé d'architectes diplômés, intervient aux côtés de ses clients professionnels et particuliers pour toutes problématiques d'architecture mais aussi de conseil en actifs fonciers.

En architecture, Praedium Koncept couvre toutes missions d'aménagement et de design d'espace de travail et de locaux commerciaux tout en proposant des prestations de décoration intérieure pour tous biens résidentiels contemporains ou anciens. Il intervient également en maîtrise d'œuvre de conception et de réalisation pour des projets de construction (maisons individuelles, logements collectifs, bureaux, hôtels, établissements de services…), d'agrandissement et de surélévation de constructions existantes. Ce département gère aussi des problématiques de changement de destination et de transformation de biens professionnels en logements collectifs.

Praedium Koncept, Praedium Expertise et Praedium Agency proposent aussi à leurs clients privés et professionnels des prestations d'assistance et de conseil en actifs fonciers et en terrains à bâtir : étude de faisabilité technique, estimation des droits à construire, division parcellaire, demande des autorisations administratives, valorisation foncière, développement foncier et vente de terrains à bâtir.
Une offre unique, globale et transversale qui couvre toute la matière foncière ce qui inscrit la mission confiée dans un environnement sécurisé et maîtrisé pour l'intérêt du client.
Praedium, un Groupe immobilier, une vision

Promoteur immobilier, entre responsabilité et proximité

De la dédensification des plateaux de bureaux, jusqu'au renforcement de la convivialité des lieux de travail, en passant par le télétravail : les tendances d'hier deviennent les standards d'aujourd'hui. Ainsi, savoir répondre aux attentes modernes devient tout un art… une nouvelle manière de faire qu'a depuis longtemps identifiée Citanium, entreprise spécialisée dans la promotion immobilière !

Fondée en 2017 par Florence Chombinho, CITANIUM possède une expérience qui va bien au-delà de sa date de naissance : regroupant une équipe de 7 professionnels totalement dédiée à la cause, les prémisses de sa création résident en effet dans le lien quasi-familial qui existe entre les 3 associés de la structure. Amis depuis plus de 40 ans, Florence Chombinho, Virgile Delaitre et Laëtitia Fremaux cumulent chacun plus de 10 ans d'expérience en promotion immobilière. Complémentaires de par leurs expertises, ces 3 entrepreneurs ont fondé Citanium avec l'ambition de mettre leur savoir faire au service de leurs valeurs, au premier rang desquelles la satisfaction de leur clientèle. Acteur majeur de la région Champagne Ardenne, la société souhaite également laisser une empreinte dans les territoires où elle oeuvre en collaboration avec les collectivités.


> Florence Chombinho


> Virgile Delaitre



Proximité

S'adressant aussi bien aux acteurs du privé que du public, Citanium offre une prestation conditionnée par une identification drastique des besoins actuels. Au-delà d'un emplacement de premier ordre, la société axe ainsi ses propositions autour de bâtiments accessibles, agréables, conviviaux et de dernière génération. Le but ? offrir une prestation au diapason des exigences actuelles. De cette manière, la proximité, que ce soit au niveau de sa clientèle ou de son territoire, est élevée au rang de priorité absolue par la société. Service sur mesure, conseils avisés et accompagnement assidu sont des préceptes qui illustrent à eux seuls l'ADN de l'entreprise. « Notre structure à taille humaine nous offre une flexibilité qui est à la source de notre capacité de suivi. Et bien entendu, cet accompagnement ne s'arrête pas à la livraison du bâtiment. Notre véritable différentiation, par rapport aux « majors » du secteur, consiste à ce que des années après, en dehors de toute obligation juridique, nous sommes toujours là pour répondre aux problématiques de nos clients » nous explique Madame Chombinho.

Responsabilité

Au-delà de sa capacité d'accompagnement, Citanium a également conscience de son rôle sociétal et environnemental. En témoigne leur « Phoenix », en face de la gare de Reims, un bâtiment ciselé de 8400 m² composé de matériaux contemporains, offrant une architecture lumineuse, le tout à travers la proposition de bureaux nouvelle génération… une prouesse moderne qui, mise à part sa stature, prend surtout en compte les besoins de ses futurs résidents, et plus généralement, du territoire régional : terrasses pour les collaborateurs, consommation énergétique réduite de 40%, lieu proche des transports en commun etc. C'est à travers ces petits détails que Citanium souhaite faire la différence, et ainsi influer sur le bien vivre de sa région.

« Grâce à notre positionnement et aux succès de nos travaux, de nombreux projets sont en cours. Au niveau stratégique, notre but est d'étendre la visibilité de Citanium sur le Grand Est, mais aussi de développer une agence en Nouvelle Aquitaine. S'agissant des démarrages en construction, les projections sont également nombreuses : programmes collectifs de logements près de Deauville et en banlieue rémoise, plusieurs immeubles mixtes et d'envergure au sein de notre région. Parallèlement nous sommes en cours d'élaboration d'une application et d'un site web à destination de nos résidents, ayant pour objectif de renforcer drastiquement le lien social dans nos immeubles et d'adopter un comportement sociétal responsable, mais pour l'instant, nous ne pouvons pas en dire plus… » développe finalement Madame Chombinho.

Chiffres clés

- **7** personnes
- **3** chantiers en cours pour 15 000 m² livrables en 3 ans
- **8** affaires en développement pour plus de 32 000 m²
- Des clients institutionnels récurrents
- **1** pool de 10 investisseurs partenaires



L'accession immobilière à prix maitrisé !

Fragilité des acquéreurs, attribution des permis de construire stoppée ou annulée : avec des acteurs économiques touchés de plein fouet par la crise sanitaire actuelle, il est aujourd'hui bien difficile de se projeter… et pourtant, certaines compagnies immobilières continuent à œuvrer afin d'offrir à leur clientèle un accès maitrisé à la propriété.



Faciliter le passage d'une situation de locataire à celle de propriétaire : c'est l'ambition assumée de la société CIM. Filiale d'Unicil / Action Logement, la Compagnie Immobilière Méditerranéenne fondée en 2003 a ainsi axé sa prestation autour d'une approche cohérente et de bon sens, dont le but est d'offrir une gamme de logement à l'accession. De cette manière, l'objectif est avant tout de mettre en œuvre un parcours résidentiel pour tout le monde, au diapason des besoins des intéressés.

« Que ce soit pour des lots à bâtir, des maisons de ville, des logements collectifs ou des résidences pour personnes âgées, notre volonté est d'offrir des produits accessibles et qualitatifs de façon à accompagner de la meilleure des manières le locataire souhaitant passer à la propriété. En identifiant ses besoins, sa situation géographique et tout un ensemble d'autres facteurs, notre but est de lui proposer la solution la plus cohérente. Dans ce sens, l'idée n'est pas de « sur vendre » un produit afin de dégager la plus grande marge possible, mais plutôt d'essayer de proposer du foncier que nous avons identifié comme raisonnablement évalué. L'accession à prix maitrisé pour les primo accédants, c'est en quelques sorte notre crédo. » commence par introduire Christian Jouenne, le président de la société.



Grâce à une équipe de 13 collaborateurs spécialiste du secteur, l'entreprise met ainsi à profit son expertise et ses partenariats sur l'ensemble du bassin méditerranéen.

Un développement raisonné pour des offres raisonnables

Rien de mieux qu'un cas pratique pour comprendre l'approche d'une société. En l'occurence, et dans le but de continuer son développement, CIM a récemment créé une structure mixte nommée SEMOP Saint Christol afin de réaliser une greffe de tout un quartier d'une ville sur plus de 750 lots. Ainsi, l'ambition est d'éviter la création d'un quartier dortoir en mettant l'accent sur la possibilité de construire tout en respectant un équilibre écologique et sociétale. Des pré-requis qui, avouons le, s'avèrent indispensable aujourd'hui.



« Concernant ce cas, nous nous positionnons comme un aménageur, dans le sens où nous souhaitons développer le quartier tout en respectant ses fondements et la qualité de vie qu'il propose. Dans ce sens, nous orientons la programmation vers le domaine artisanal et les espaces verts afin de développer le territoire tout en le préservant » continue Monsieur Jouenne.

De cette logique, la grande majorité des programmes CIM détiennent le certificat NF HABITAT HQE. À ce sujet, la société a obtenu sur l'un de ses programmes la pyramide d'argent de la Fédération des promoteurs immobiliers. CIM est ainsi en phase de réaliser une opération nommée «Les essences de Marie », une action cherchant à optimiser à la baisse la consommation électrique et la production de CO2 à effet de serre.

« Ce programme, qui est actuellement en train de sortir de terre, concerne la ville de Marseille. Il illustre parfaitement l'ambition vertueuse de notre société, entre responsabilité sociétale et environnementale. Avec le soutien d'envergure que nous apporte notre actionnaire majoritaire, notre but est maintenant d'étendre notre logique sur l'ensemble du bassin méditerranéen, et ceci n'est bien évidemment qu'un début » ponctue finalement le dirigeant.

Chiffres clés

- **12 :** le nombre de collaborateurs
- **entre 100 et 500 :** le nombre de lot produit par an (lotissement, logement et résidence gérés)
- **20 à 35 000 000 €** de CA par an
- **1 033 000 €** résultat net avant IS en 2020



Bien gérer son projet immobilier

Pour installer sa société dans de nouveaux bureaux ou entrepôts, mieux vaut se faire accompagner. En effet, du calibrage du projet au déménagement, les pièges peuvent être nombreux ; un professionnel saura vous les éviter.

Vous souhaitez déménager vos bureaux ou votre entrepôt et avez conscience de l'importance de l'enjeu que représente ce projet pour votre entreprise ? Tant mieux ! Car beaucoup de sociétés ne mesurent pas suffisamment les impacts d'un tel projet qui sont d'ordres multiples : financiers d'abord, parce qu'un déménagement est coûteux et que les locaux constituent en moyenne la deuxième charge de l'entreprise ; humains bien sûr, car changer les habitudes de vos salariés ne va pas de soi ; techniques enfin, car déménager va souvent de pair avec une réorganisation du travail. Et surtout, il n'existe pas de modèle tout fait pour prendre sa décision, chaque entreprise ayant des besoins spécifiques. Lors de la recherche de bureaux ou d'un local à louer, vous pouvez vous adosser à un professionnel de l'immobilier qui vous accompagnera dans votre recherche. Mais attention, les réseaux des grandes agences spécialisées dans les locaux professionnels sont à la fois rémunérés par le futur locataire et le propriétaire : difficile dans ce cas d'escompter sur un avis objectif...


> Frank Ferras

Répondre aux attentes des entreprises en termes de stratégie Immobilière

Entre crise économique et télétravail, les interrogations des entreprises sont nombreuses concernant leurs locaux. Doivent-elles changer ? Sous-louer une partie de leurs locaux ? Doivent-elles réduire le nombre de mètres carrés à la location ? Agrandir leurs espaces pour respecter la distanciation sociale ? Respecter les principales orientations de la nouvelle réglementation environ environnementales des bâtiments neufs ?

Opter pour un cabinet indépendant - à l'instar de FCP Conseil, société indépendante de conseil en immobilier d'entreprise - vous permet d'y voir plus clair dans vos décisions à prendre. Son équipe vous guidera à chaque étape de votre projet. « Nous proposons un accompagnement exclusivement dédié aux utilisateurs » explique Frank Ferras, fondateur et dirigeant de FCP Conseil. « Nous apportons un service global qui débute par la définition d'une stratégie immobilière, se poursuit par la proposition de l'ensemble des biens disponibles correspondant aux besoins du futur utilisateur, jusqu'à la transaction et même une aide à l'aménagement des espaces. La généralisation du télétravail et du « Flex office » ont également un impact direct sur les surfaces louées par les entreprises : en effet, ces tendances, déjà bien entamées avant les confinements se sont accélérées pour les entreprises qui n'avaient pas encore franchi le cap. En ce début 2021 lorsque des collaborateurs sont encore en télétravail depuis plusieurs mois maintenant, un chef d'entreprise peut se demander s'il n'a pas intérêt à réduire son nombre de mètres carré à la location ou anticiper la disposition de ses espaces plus simplement.

Notre mode de fonctionnement garantit à nos clients l'accès à toutes les offres du marché ainsi qu'une analyse critique et objective, sans parti pris de celles-ci. Sans conflit d'intérêt, nous garantissons des négociations optimisées face aux propriétaires ». Surtout que malgré la crise qui a conduit au report ou l'abandon des projets, les prix des loyers restent stables, notamment à Paris. « Nous allons rechercher actuellement des souplesses auprès des propriétaires pour la fin du bail de nos clients utilisateurs ». FCP Conseil est rémunéré exclusivement au résultat, par son client utilisateur.

FCP Conseil, bien plus qu'un professionnel de l'immobilier d'entreprise

Le marché immobilier évolue selon de très nombreux paramètres. « Nous anticipons les besoins à travers des veilles immobilières complètes du marché francilien ». Cette veille est absolument nécessaire car se projeter actuellement est complexe. La crise actuelle peut avoir un impact majeur sur la stratégie immobilière d'une entreprise. Or, changer de locaux demande à minima une vision sur 3 ans. « Nous sommes à même de dire clairement au futur utilisateur ce à qu'il peut attendre selon ses critères de taille, de situation géographique recherchée, de budget... Cela lui permet de se projeter. Ensuite, à nous de mettre en concurrence les propriétaires ».

FCP Conseil permet aussi à ses clients d'atteindre des objectifs ambitieux, nous conseillons actuellement un client qui détient des bureaux au Blanc-Mesnil et des entrepôts à Rungis. L'objectif est de fédérer ses équipes sous un même toit d'un siège social pouvant communiquer avec une identité forte. Depuis sa création en 2016, de très nombreuses entreprises et institutions lui font confiance, comme l'école CESAP, Nomads Food (Findus), Skechers, GSA Logistics, GALARDI ou encore Beauty Tech.

FCP Conseil propose une approche globale du projet. « Non seulement nous avons une 'culture utilisateur' dans notre ADN, mais nous avons su développer et entretenir un logiciel qui donne accès à toutes les offres qui correspondent à un client, sur une zone donnée. Nous nous sommes donc donné les moyens de notre indépendance ».

Notre plus grande fierté en 2020 et qui illustre le mieux l'approche de FCP Conseil, c'est l'école « ETSUP » sur PARIS 14.

Nous avons mis en place une stratégie immobilière initiée il y a 1 an et demi avec la direction et qui nous a servi de point d'encrage pour lancer une réflexion collective sur les possibilités de développement de l'école pour les dix prochaines années. L'école nous a confié un mandat de recherche exclusif pour trouver un bien ou un foncier permettant de répondre à son plan d'action. Au final, cette opération a permis d'apporter également de la liquidité à la structure et de travailler sur un projet de recapitalisation avec des couts de construction bien inférieur à l'achat.

Les infos clés de FCP Conseil

- Cabinet créé en 2016
- 2 associés
- Une équipe de 4 personnes
- Situé à Paris dans le 2è arrondissement

Savoir gérer les données de l'immobilier !

« L'immobilier tertiaire fonctionne avec des outils d'un autre temps ». Gestion financière, juridique ou opérationnelle… ce constat était encore il y a peu d'une objectivité implacable. Pour autant, le secteur observe actuellement une mutation notable, notamment grâce aux acteurs de la proptech. Il ne nous en fallait pas plus pour nous pencher sur le cas de la startup MYRE, l'un des précurseurs français.

Si les marchés mettent parfois du temps à s'adapter, la crise sanitaire et les problématiques liées au confinement ont joué un rôle d'accélérateur dans de nombreux domaines, notamment dans la nécessité de s'équiper d'outils collaboratifs, réactifs et adaptés aux réalités des métiers.

Ne faisant pas exception, le secteur de l'immobilier se retrouve actuellement au cœur de tout un ensemble de transformations. MYRE, fondée en 2016, illustre parfaitement la volonté commune des acteurs de décloisonner le secteur de l'immobilier professionnel. À travers l'expertise de ses 4 fondateurs ; Déborah Fritz, Isabelle Cohen, Ariel Boukobza et Arnaud Fritz, l'entreprise a donc pour ambition de concevoir des outils numériques afin d'accompagner le changement des professionnels du secteur de l'immobilier.

« L'alliance de nos 4 compétences, la finance, le juridique, le commercial et la technologie, nous a permis de mettre en place une solution de gestion des données de l'immobilier pour les asset managers. De cette manière, nous proposons d'optimiser la performance des actifs et initier une transformation profonde de la manière de collaborer entre les équipes » explique dans un premier temps Déborah Fritz.

Avec l'expertise de ses quelques 25 collaborateurs, MYRE offre à sa clientèle la possibilité de profiter d'une solution globale de gestion des données de l'immobilier à travers l'analyse, les projections et le suivi de leurs projets.

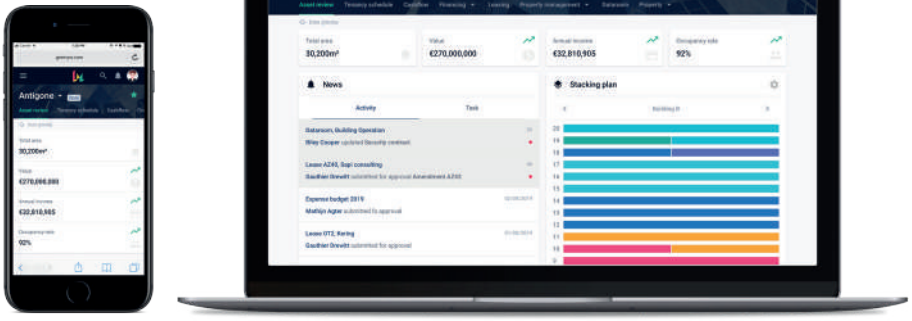
Une application collaborative

La solution MYRE prend ainsi la forme d'une application collaborative qui permet de centraliser, harmoniser et fiabiliser les données des actifs pour les traiter et les rendre accessibles en temps réel. De cette manière, l'outil apporte une réponse globale et de bon sens en optimisant la gestion de patrimoine et en aidant à la décision pour développer la performance des actifs.

Au delà de la proposition en elle même, MYRE souhaite également se positionner comme un véritable partenaire. De cette manière, la société effectue le développement des fonctionnalités de l'application en étroite collaboration avec ses utilisateurs. Le but ? répondre aux besoins métiers en s'adaptant aux usages réels.

« Nous travaillons main dans la main avec l'ensemble des acteurs de l'application pour définir et concevoir les fonctionnalités de MYRE. Nous accompagnons ainsi nos clients dans la mise en place de MYRE, mais aussi dans les changements qu'elle apporte au sein de leurs équipes. Ainsi, bien qu'étant une solution Saas clé en main, notre démarche s'inscrit dans une volonté de partenariat. Dans cette logique, l'application MYRE s'adapte totalement au métier grâce à de nombreux gardes fous, comme des alertes, des contrôles de cohérences et autres workflows de validation » continue la présidente.

Forte d'une reconnaissance conditionnée par l'adhésion de grands comptes comme B&C France, Northwood Investors International, Catalyst Capital et Cegereal, d'assureurs et de banques, la startup a d'ores et déjà entamé plusieurs phases de croissance à travers la réalisation de deux levées de fonds : une première de 1 000 000 € en 2017, puis une seconde de 2 000 000 € en 2019. Déjà présente dans 8 pays par l'intermédiaire des actifs de ses clients, la société peut donc aborder sereinement la question du développement à l'international… à suivre !




> Ariel Boukobza

© Alfred Cromback


> Arnaud Fritz

© Alfred Cromback


> Deborah Fritz

© Alfred Cromback


> Isabelle Teboul

© Alfred Cromback

Faites place au neuf !

Proposer une approche globale de l'ensemble des métiers de l'immobilier et nouer une véritable relation de confiance avec ses partenaires et les futurs acquéreurs : voilà en quelques mots la mission que s'est attribuée l'entreprise française Conseil & Commercialisation (C&C).

Bio-express

Stéphane Blanc

- Né le 03 janvier 1967 à Sainte-Adresse
- **1988 :** Négociateur en agence immobilière (Pau) / Premiers pas dans l'immobilier auprès d'un Marchand de Biens
- **1995-2000 :** Conseiller commercial chez Villa des Arts Promoteur, Paris 8ème / Ventes en VEFA et en démembrement de propriété
- **2000-2005 :** Fondateur de l'agence Groupe Victoire Immobilier, Paris 16ème / Transaction et gestion
- **2005-2015 :** Directeur commercial et marketing IDF ICADE Promotion Logement
- **2016 :** Création de Conseil & Commercialisation - Boulogne
- **2020 :** Digitalisation de nos process de vente par la mise en œuvre de la signature électronique pour l'ensemble de nos Avant-Contrats



Investir plutôt qu'acquérir : ce postulat, c'est ce qui caractérise dorénavant la base de l'approche des nouveaux acquéreurs. Plus informés, ces derniers s'inscrivent maintenant dans une démarche où l'envie a laissé place à l'opportunité. La société Conseil & Commercialisation, spécialiste du neuf, offre ainsi aux promoteurs immobiliers et aux particuliers un support au diapason des enjeux.

Pour les promoteurs et les acquéreurs !

Fondée en janvier 2016 par Stéphane Blanc, l'ambition du fondateur était initialement de répondre aux besoins de promoteurs ne disposant pas d'un service commercial et marketing : les assister dans la préparation et le suivi de la commercialisation de leurs programmes immobiliers neufs, les accompagner à travers la mise à disposition d'un back office, les représenter auprès de leurs clients, et ce jusqu'à la livraison… en bref, fournir un accompagnement au niveau des attentes !

5 ans plus tard, et à travers l'expertise d'une dizaine de collaborateurs totalement dédiés à la cause, le savoir-faire de C&C s'étend bien au-delà du postulat initial : « nous nous présentons comme une société spécialisée dans l'immobilier neuf résidentiel apportant une solution globale : auprès des promoteurs, où nous nous positionnons comme des partenaires dans la commercialisation de leurs programmes immobiliers. Notre proposition prend ainsi la forme, le temps de l'écoulement de leur stock, d'un service marketing et commercial, où la polyvalence de nos compétences leur permet de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier et auprès des acquéreurs (80% de particuliers) à la recherche d'un bien immobilier, que ce soit pour habiter ou investir » détaille tout d'abord Stéphane Blanc.



Commercialisation de programmes immobiliers neufs



Pour comprendre parfaitement l'ensemble de la prestation C&C, il convient d'identifier chaque segment, point par point : tout d'abord, la commercialisation de programmes immobiliers neufs. Comme expliqué plus haut, cette première proposition prend d'un côté la forme d'un accompagnement auprès d'une clientèle de particuliers désireux de mettre la main sur leur future résidence principale ou d'investir à travers des dispositifs fiscaux telle que la loi Pinel ; et de l'autre, la mise en place de partenariats auprès des promoteurs afin de les accompagner dans leurs démarches commerciales et marketing.

À ce titre, la société représente la marque et l'image du promoteur. Sur le plan opérationnel, cela se traduit par un service sur mesure au regard de ses attentes tant en termes de conseil, que de résultats quantitatifs (ventes) et qualitatifs : il est ici question de taux de désistement, d'amélioration de la marge et mise en place d'un véritable back office, animée par Julia Robiano directrice commerciale, portant sur l'administration des ventes et des signatures notaires. « S'agissant de notre action auprès des clients, elle s'inscrit résolument dans le cadre du parcours résidentiel, en apportant notre savoir faire sur l'ensemble de la réglementation de la VEFA, aussi bien en vue de l'achat d'une résidence principale que d'un investissement locatif. Ces conseils portent sur le droit patrimonial, la fiscalité immobilière, le droit de la construction sans oublier le financement grâce à notre certification ORIAS » continue le président.

Une couverture totale

Mais cette prestation de commercialisation n'apparait finalement que comme la partie émergée de l'iceberg.

Autre segment important de l'expertise C&C, le conseil en gestion de patrimoine, qui s'adresse principalement à des investisseurs à forte fiscalité. Au travers de ses connaissances autour des dispositifs fiscaux tels que la Loi Malraux, les Monuments Historiques, le Déficit Foncier, la Loi Denormandie, la LMNP etc. la société propose à sa clientèle de véritables leviers d'investissement : « Ici, notre rôle porte aussi bien sur l'identification du besoin de notre client que sur le bien lui même. Cela nécessite une vraie découverte de notre client particulier, aussi bien sur sa fiscalité que sa situation familiale, patrimoniale et professionnelle. Nous bénéficions, grâce à l'implication de notre collaboratrice Laurence Dangles, de la confiance de la grande majorité des acteurs de la promotion au niveau national » précise-t-il encore un peu plus.

Dans le cadre des reventes pour le financement de nouvelles acquisitions, C&C propose également un accompagnement pour les transactions immobilières. L'entreprise a développé les services d'une agence immobilière, permettant ainsi de proposer à sa clientèle de l'assister dans la revente de leur bien afin d'écourter au mieux la durée de leur prêt relais.

Le terrain restant la matière première des promoteurs, C&C a parallèlement, dès sa création, mis en place un département dédié aux développements fonciers en vue de la recherche de terrains, placée sous la responsabilité d'Olivia Blanc. Cette démarche s'inscrit ainsi dans une volonté de proposer pour chaque terrain identifié, une étude de capacité et un prévisionnel portant sur : le nombre d'appartements, leur typologie et le chiffre d'affaires en vue de la proposition financière qui sera transmise et négociée auprès du vendeur.

« Cette couverture totale ne peut évidemment pas se faire sans la mise en place d'une équipe experte dans chaque domaine. La culture d'entreprise est donc primordiale pour nous. Elle est en quelque sorte la clé de voute permettant la fidélisation des collaborateurs, source d'homogénéité et donc de prestations au niveau des enjeux. Forts de notre positionnement, nous allons renforcer, dès janvier prochain, notre activité de conseil en gestion de patrimoine ainsi que le service dédié à la revente des biens de nos acquéreurs. La vente à la découpe d'immeubles anciens sera aussi dans les objectifs pour 2021. Grâce à la confiance de nos mandants, l'activité de commercialisation de programmes neufs verra également de nouveaux lancements pour des programmes parisiens. Cela va nous conduire à recruter de nouveaux talents pour nous accompagner dans notre développement » indique finalement Stéphane Blanc.



La démarche qualité d'un promoteur engagé !

Mettre sur pied des biens qui feront la fierté des générations futures ! Illustrée par la RSE et les nouvelles législations en vigueur, cette approche apparait aujourd'hui comme une nécessité qui va bien au-delà de la profession de promoteur. Entre efficience et savoir-faire éprouvé, Priams s'inscrit ainsi dans cette logique de responsabilité, que ce soit au niveau de sa clientèle ou du monde qui l'entoure.



> Antoine Machado

Dans un patrimoine immobilier, il y a des convictions ; celles d'un monde en évolution, à l'écoute de l'environnement. Dans un patrimoine immobilier, il y a la vie de tous les jours ; celle des moments partagés. Du développement de projets capables de prendre en compte les enjeux de notre temps jusqu'à la construction de logements confortables et adaptés aux façons de vivre d'aujourd'hui et demain : c'est ce nouveau paradigme qui conditionne aujourd'hui la démarche des bâtisseurs.

Fondée en 1997 par Antoine Machado, Priams embrasse ainsi depuis sa création le spectre d'un monde plus responsable et plus humain ; une démarche qualité, clé de voute d'un ADN inamovible et sans compromis.

Chiffres clés

- **+ de 5000** familles livrées
- **+ de 100** programmes réalisés & livrés
- Capital société **10 M€**
- Capitaux propres > **60 M€**
- **85** collaborateurs dont 63 % de femmes
- **Résultats 2019 :** 132 439 852 € HT CA consolidé / 500 réservations
- **Objectifs 2025 :** 300 M€ / 1000 réservations

« Forts d'une longue expérience dans nos différents domaines d'expertise, nous nous engageons sans réserve dans une démarche qualité d'envergure, conditionnée par l'objectif essentiel d'apporter de la sérénité aux nouveaux acquéreurs. Grâce à nos équipes de professionnels aussi compétentes que passionnées, notre rôle est ainsi de concevoir et de construire des logements économes en énergie, en phase avec les préceptes fondamentaux du développement durable, et qui anticipent la réglementation en la matière » énonce tout d'abord Antoine Machado.

De la bienfacture

De ce postulat, la priorité incontournable de la société est d'adresser à sa clientèle des propositions à la hauteur de leur attente.

Pour ce faire, la notion de bienfacture apparait comme fondamentale aux yeux du dirigeant. En tant que promoteur orienté logement, Priams s'engage ainsi auprès de ses clients afin de leur offrir des biens valorisables, sources de constitution d'un patrimoine pérenne. De la conception à la production, l'excellence est donc de mise !

« Pour garantir un ha bitat de qualité, la sélection de l'emplacement et le soin apporté à la conception sont les étapes clefs auxquelles nous accordons la plus grande attention. Nos réalisations se distinguent également à travers leur architecture élégante et remarquable, une constante qui s'inscrit encore une fois dans notre logique de valorisation sur le long terme. En étroite relation avec nos architectes et nos bureaux d'études, nos collaborateurs s'impliquent ainsi au quotidien afin d'optimiser l'agencement et les surfaces de chaque logement pour viser… l'excellence ! » continue le fondateur.

Objectif ? développement national !

Habitat principal, villas haut de gamme, résidences secondaires mer et montagne… l'expertise éprouvée de Priams lui permet aujourd'hui de répondre à l'ensemble des besoins. De cette manière, et tandis que le chiffre d'affaires de l'entreprise affiche sur l'exercice 2019 un montant de 132 439 852 € HT, la volonté des dirigeants est aujourd'hui on ne peut plus clair : l'hexagone tout entier !

Exerçant historiquement dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, l'entreprise a déjà depuis quelques années élargi son spectre à travers sa proposition Priams Altitude, l'immobilier de montagne. Avec une croissance de population de l'ordre de 1,5% par an, la Haute-Savoie bénéficie notamment d'une attractivité non négligeable qui a poussé la société à agir en conséquence : « Depuis quelques années, nous portons ce projet avec détermination et enthousiasme. Nous sommes ici dans une démarche différente, avec des partenaires et des réseaux de commercialisation nouveaux. Nous sélectionnons les stations les plus prestigieuses : Megève, Tignes, Courchevel, les Gets… avec des programmes neufs signés Priams ou de rénovations d'envergure sur des résidences existantes, associés à des prestations de très haute qualité » précise à son tour Thomas Machado.

Mais alors que l'offre foncière reste rare sur cette partie du territoire, Priams a parallèlement procédé à la création de nouvelles agences, en témoigne les deux ouvertures de Marseille (2019) et de Paris (2020). Thomas Machado continue ainsi : « l'entreprise étant arrivée à maturité, nous avions besoin d'étendre notre territoire afin de continuer notre développement. Dans ce sens, et afin d'accompagner ce déploiement, nous avons doublé nos effectifs sur les deux dernières années, et nous recrutons encore une quinzaine de collaborateurs durant l'année 2021. Parmi eux notamment, des spécialistes d'autres typologies de produits capables de nous amener sur d'autres secteurs, comme le tertiaire et la logistique par exemple. »

Un aménageur de territoire !

Si la promotion immobilière reste historiquement le cœur d'activité de Priams, sa faculté à prendre en compte l'ensemble du nouveau paradigme qui se dessine permet également à l'entreprise de s'inscrire dans une logique plus large, se positionnant ainsi comme un véritable aménageur de territoire !

Et si son savoir-faire métier est bien évidemment au centre de l'intérêt qu'on lui porte, d'autres facteurs rentrent en ligne de compte, comme par exemple la notion de développement durable. Le logement étant un très fort émetteur de gaz à effet de serre, Priams a calqué son offre sur des pré-requis drastiques qui lui ont permis d'acquérir la certification NF Habitat HQE (niveau M3, un niveau de reconnaissance rarissime dans le secteur). De cette logique, la RSE est bien évidemment perçue comme un point majeur pour la société. Ainsi, l'engagement citoyen de Priams s'exprime aussi sur d'autres terrains : le sponsoring, avec le soutien de deux équipes de rugby de sa région (l'US Annecy Rugby USAR et le Rugby Club Savoie Rumilly RCSR) - mais aussi le mécénat, à travers sa souscription à la charte Un Immeuble Une œuvre, ou encore son soutien à des actions caritatives telles que l'événement annuel Glisse en Cœur, dont PRIAMS est partenaire ainsi que l'un des principaux pourvoyeurs de dons.


> Thomas Machado

« Grâce à notre expertise éprouvée sur plus de 20 ans, et le positionnement responsable qui nous caractérise, nous nous revendiquons aussi comme des aménageurs capables d'intervenir sur tout un ensemble de dossiers d'envergure, des dossiers sur lesquels nous pouvons in fine proposer en complément notre savoir-faire de promoteur » ponctue finalement Antoine Machado.



L'exploitation du Smart Building



Transition énergétique et sociétale La ville de demain

© Revame

Télétravail, bien être, responsabilité environnementale : prémisses d'une ère propice aux changements et aux perspectives, ces pré-requis apparaissent aujourd'hui comme les composants phares du nouveau paradigme qui vient redessiner les contours de notre société. La ville, lieu de convergence par excellence, se doit ainsi, tel un élève modèle, d'embrasser le spectre de cette nouvelle décennie. De ce postulat, une nécessité : repenser le bâtiment. Tandis que de nouvelles exigences viennent redéfinir l'idée du Smart Building - l'on pense notamment à la nouvelle Réglementation Environnementale 2020 - les enjeux associés s'articulent donc désormais autour de notions telles que l'énergie, la qualité de vie (QVT, QAI etc.)… mais aussi et surtout l'exploitation des bâtiments connectés. Méconnue du grand public, la question de la GTB (Gestion Technique de Bâtiment) devient du même coup une problématique incontournable que nous avons la chance d'aborder à travers la vision de Thierry Allard, Président de la société Revame.

Par Lucas Catinon

Pour prendre en compte l'ensemble du paradigme, pouvez-vous dans un premier nous expliquer comment la GTB a-t-elle évolué au cours du temps ?

Par GTB, nous entendons la Gestion Technique de Bâtiment, un procédé qui prend la forme d'un système de contrôle et de supervision installé dans les grands bâtiments tertiaires. Née dans les années 80, la GTB apparaissait alors comme une réponse à un besoin non exprimé. Dès l'apparition des premiers matériels communicants, elle s'est ensuite naturellement imposée pour permettre à son utilisateur, la visualisation des informations relatives aux installations techniques depuis son bureau. En ce sens, elle n'était dans un premier temps que la transmutation des voyants de signalisation des défauts des armoires électriques d'une installation en une représentation graphique dématérialisée au sein des premiers micro-ordinateurs.

Malheureusement, ce postulat de départ a laissé des traces indélébiles dans les applications de GTB. Car si grâce à ses nombreuses vues graphiques animées, la GTB matérialise les équipements des installations de manière réaliste, elle n'offre parallèlement que très peu de valeur ajoutée aux utilisateurs et exploitants du bâtiment.

Pour palier à ce premier point de friction, les installateurs et intégrateurs vont ainsi multiplier la quantité d'informations acquises par le système. Cette course à fournir le plus d'informations possibles va entrainer les constructeurs d'équipements à créer encore plus de produits communicants. De facto, cette multiplication d'équipements amène à la constitution d'architecture plus étendue et multi-constructeurs. Résultat ? Cela va conduire à une complexification de la GTB et de sa mise en œuvre. Très vite elle devient l'objet des spécialistes, les coûts explosent et le marché, alors même que la prestation de la GTB est incontournable, va en perdre de vue l'objectif premier.

Pour répondre aux difficultés induites par cette multitude de solutions techniques, les constructeurs trouvent enfin la solution : afin de réduire les difficultés de mise en service, assurer le bon fonctionnement des installations et permettre aux GTB de tenir ses promesses, il faut mettre en place des standards et de l'interopérabilité ! De bon sens à première vue, l'idée n'est malheureusement pas suffisante.

Tout d'abord, car cette exigence entraine la création de consortiums et autres groupes de travail totalement focalisés sur l'établissement de nouveaux standards et nouvelles normes, faisant ainsi la part belle au lobbying et aux enjeux économiques, source de compromis. Ensuite, parce que les standards nivèlent les fonctionnalités par essence. Ainsi, ils assurent certes la « réalisabilité » d'un projet, malheureusement, pas son niveau de performance ; d'autant plus que ces standards et ces normes ne simplifient que très partiellement les difficultés de mise en service évoquées précédemment.

Bien qu'indispensable au bon fonctionnement d'un Bâtiment Intelligent, c'est dans un premier temps cet ensemble de décisions qui a constitué l'évolution de la GTB.

Pourquoi est-elle encore un sujet de questionnement et non une réalité ?

De cet historique, certains utilisateurs ont ainsi fini par baisser les bras, et sans ironie, il n'est pas rare encore aujourd'hui de trouver une GTB installée au fond d'un placard ! Cela illustre parfaitement tout l'intérêt que l'on y porte lorsqu'elle ne répond pas aux problématiques des utilisateurs : c'est là le premier sujet de questionnement.

Mal connue, mal préconisée et mal conçue, elle devient par ricochets le sujet qui est traité le plus tardivement dans l'exécution d'un chantier. De cela découle des mises en route en catastrophe juste avant la réception d'un bâtiment, ce qui est, vous vous en doutez, source de surprises désagréables. En plus de ne pas répondre aux exigences utilisateurs, elle apparait donc également comme quelque chose de compliqué, peu fiable, bref : on s'en passerait bien ! C'est là tout l'effet pervers du mécanisme qui s'est naturellement mis en place. Pour éviter une mise en route difficile ou onéreuse, on fait au plus simple, au moins couteux, jouant ainsi sur l'efficacité de réalisation dans un contexte où chacun s'attachera à livrer les prestations de son lot prévues au CCTP.

En cela réside toute la problématique moderne des installations de GTB : l'objectif de mise en œuvre est une efficacité de réalisation et pas encore une efficacité de service pour l'utilisateur final ! Sans compter le trouble créé par le lobbying des constructeurs, qui paralyse les ruptures et avancées technologiques au service du bâtiment. À cela s'ajoute les réglementations thermiques (RT2000, 2010, 2012, 2020) et les labélisations et certifications des bâtiments où chaque pays y va de son Label : HQE, THPE, BBC Effinergie, BREEAM, LEED, R2S pour ne citer qu'eux.

Comment faire converger l'offre avec les besoins ?

Pour comprendre les besoins, il faut prendre en compte l'ensemble des acteurs économiques qui interviennent sur le sujet de la GTB.

Tout d'abord, les institutions réglementaires. Devant les enjeux environnementaux, les réglementations voient le jour les unes après les autres. Le besoin d'initier une mutation progressive en douceur afin d'atteindre des objectifs d'efficacité énergétique et de réduction d'empreinte écologique est donc inévitable. Ce point est évidemment consubstantiel aux Bâtiments Intelligents.

Ensuite, le reste des acteurs sont quant à eux confrontés à leurs propres réalités et contraintes. Leurs attentes vis-à-vis d'une solution GTB sont ainsi impactées par leur métier et leur quotidien. En schématisant, le promoteur rêve d'une solution souple pour qu'elle s'adapte aux besoins des futurs occupants, l'installateur sera partisan d'une solution qu'il connait déjà, car il optimisera sa mise en œuvre, alors que l'utilisateur final sera preneur d'un véritable outil d'exploitation lui permettant de piloter son installation automatiquement et de lui fournir tout rapport qui lui sera demandé.

Au vue de cet environnement, il est évident que les changements montrent de l'inertie. De cette manière, et à chaque étape du processus de conception d'un projet, chaque acteur doit donc pouvoir tirer profit des solutions.

Lors des études, l'offre doit donc se concentrer sur des solutions qui se décrivent facilement afin de les étendre directement à la globalité d'un bâtiment, et ce en répétant un motif sur l'ensemble des surfaces à équiper. Dès ce stade, cela va permettre de maîtriser le budget global de l'installation.

Ils en parlent :

Soferim a réalisé une opération de bureaux de 6700 m² dans Paris intra muros, livrée en juin 2020 juste après le premier confinement. Nous avons travaillé avec la société REVAME, en charge du lot GTB, et nous avons été impressionnés par sa méthode et son efficacité lors de la mise en route de la GTB. En10 jours, les 7 étages de bureaux étaient fonctionnels : CVC, stores, éclairages, le tout pour permettre aussi de piloter les lignes énergétiques et répondre ainsi aux objectifs de certification BREAM et Effinergie.
A la lumière de ce notre expérience avec REVAME, nous allons aussi modifier notre organisation des lots lors de nos appels d'offre pour mettre en tête de chapitre un lot « Smart building », qui pilotera les objectifs des lots techniques, sans doute définira aussi leurs caractéristiques techniques et leurs process de réalisation. Il nous faut revoir notre façon de penser le bâtiment pour construire le système d'exploitation intelligent auquel doit s'adapter la technique et non l'inverse. Et l'expérience vécue avec REVAME laisse à penser qu'il s'agit là du partenaire idoine pour ce faire.
Sylvie Vandenberghe, Directrice générale associée, SOFERIM société de promotion immobilière.

Nous exploitons depuis 3 ans notre site, 33000 m², siège du groupe SMA, équipé de la GTB REVAME et ses applications sont nombreuses. La gestion et le pilotage des installations sont grandement simplifiés : pilotage des lumières, stores, températures de consigne, consommations en temps réel avec historiques sur l'ensemble du site. La GTB nous permet entre autres d'optimiser le fonctionnement des installations, d'établir des diagnostics, d'améliorer le confort des occupants, elle génère ainsi des économies d'énergie substantielles. Tout cela est également possible à distance, avantage non négligeable dans le contexte actuel. La sécurisation du site repose aussi en grande partie sur la GTB via l'envoi d'alertes en temps réel à nos différents prestataires de maintenance (températures anormalement hautes dans les locaux informatiques, ascenseurs. . .).
Ainsi, la GTB est devenue un outil incontournable pour satisfaire aux exigences réglementaires d'aujourd'hui et aux enjeux de demain : décrets tertiaire et BACS, réduction des consommations d'énergie. . .
Nicolas Guinebert, Responsable de site, Groupe SMA.

Thierry Allard
Président du Groupe REVAME



Niveau réalisation, chaque installateur, selon son métier (électricien, chauffagiste, intégrateur etc.), doit avoir la possibilité de se focaliser uniquement sur la partie de la solution qui le concerne, sans se préoccuper des interactions avec les autres corps de métier. L'offre idéale doit donc permettre à chaque intervenant de suivre scrupuleusement son guide d'installation, sans prendre le risque d'impacter indirectement d'autres segments.

Raccourcir les chantiers apparait également comme un autre besoin majeur. Pour ce faire, il est nécessaire de mettre en place les périodes de tests en amont de la mise en route, dès la phase de pose, et ce afin de profiter d'une installation opérationnelle dès la fin de la mise en place de la GTB.

Côté occupants, le but est de leur assurer que la modularité des installations leur permettra de reconfigurer, sans intervention ni travaux, les usages en fonction de leurs attentes. Pendant la vie du bâtiment, les utilisateurs du système doivent donc pouvoir disposer d'un outil totalement adapté à la vie du bâtiment. Au-delà des fonctions classiques nécessaires à la supervision des installations, il faut donc mettre en place des fonctions avancées permettant de gérer efficacement les évolutions, d'assurer le bon fonctionnement des installations quelque soient les événements, et de

Revame en six chiffres

- **24** années d'expertise
- **7ème** génération de produits
- **24 000** produits installés
- **3 150 000** points de GTB
- **100%** Français
- **168 000** m de câble bus économisé

prévenir tout écart de confort ou de consommation, rendant ainsi un service de qualité aux occupants et aux gestionnaires.

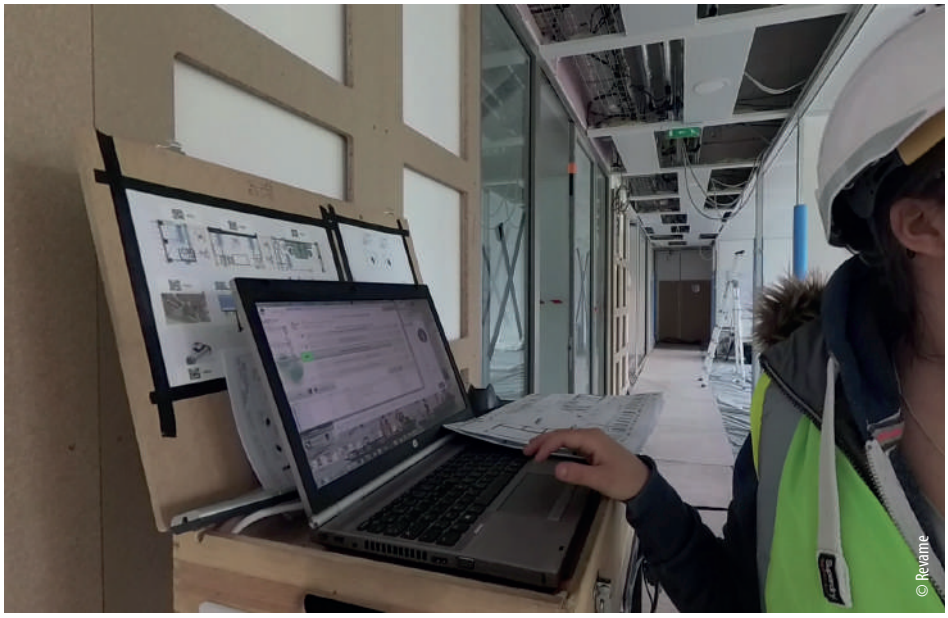
Comment REVAME se positionne dans cet environnement ?

Chez REVAME, nous ne sommes pas meilleurs que nos confrères, nous avons aussi surfé sur la vague et sur cet héritage entretenu par des bureaux d'étude allergiques aux changements de paradigme. Cependant, une entreprise comme REVAME ne peut rester neutre si elle veut durer dans le temps, elle doit écouter son marché, comprendre les orientations et les besoins de ses clients.

Nous nous sommes ainsi positionnés sur ce marché en repensant la GTB, pas simplement la partie graphique, mais bien la chaine de valeurs partant de la problématique de chaque acteur. Quand nos concurrents répondent avec un catalogue de technologies, nous proposons ainsi des solutions adaptées aux besoins des utilisateurs au sens large ; qu'il soit installateur, intégrateur, exploitant, propriétaire ou occupant.

Dans cette logique, La qualité des services fournis par nos solutions s'appuie sur des produits aux caractéristiques techniques bien particulières. En innovant de manière permanente mais raisonnée, nous restons de cette manière la seule entreprise française à maîtriser la technologie courant porteur pour des déploiements massifs dans le secteur du bâtiment. En plus de cette maitrise, nos produits allient plusieurs technologies, de l'IP à la radio, permettant de mettre en avant des architectures parfaitement adaptées aux contraintes, que ce soit du neuf ou de la rénovation.

Parallèlement, l'utilisation de standard de communication de haut niveau va permettre de contrecarrer la problématique des protocoles de terrain aux installateurs, permettant ainsi de jouer la carte de la complémentarité avec des matériels d'autres constructeurs et des progiciels du commerce. Aussi, et pour que nos solutions tiennent leurs promesses, nous nous sommes écartés du modèle classique et simpliste de supervision et pilotage en initiant la mise en œuvre de modules complémentaires hardware et software, et ce afin d'apporter une réelle valeur ajoutée au travail de l'exploitant au quotidien.



Grâce à l'ascendance de nos solutions, nous venons donc répondre à l'ensemble des enjeux : pour le promoteur, payer le bon prix d'une GTB qui réponde aux besoins de ses futurs clients et où chaque mètre carré est modulable - pour le bureau d'étude, l'analyse des besoins et la possibilité de dessiner un produit modulable sans risque technologique - pour l'installateur, grâce à nos produits plug and Play, modulables, multi-espaces et multi-usages compatibles avec 99% des équipements qualifiés du marché.

Fort de ce positionnement, les solutions REVAME sont aujourd'hui implantées dans des centaines de buildings en France. Pour autant, il convient de prodiguer un dernier conseil à vos lecteurs : **«Si vous souhaitez mettre en place une vraie solution de gestion technique du bâtiment, alors nous saurons être à vos côtés !»**

La réglementation Environnementale 2020 (RE2020) :

Venant remplacer la Réglementation Thermique 2012 (RT2012), la Réglementation Environnementale 2020 offre un champ d'action beaucoup plus vaste que sa prédécesseure. Tandis que la RE2020 prend désormais en compte l'empreinte environnementale du bâtiment ainsi que sa capacité à produire de l'énergie, de nouveaux critères ont ainsi été fixés. Aujourd'hui, un bâtiment à énergie positive se doit donc de respecter les points suivants :

- Consommation de chauffage inférieure à 12kwhep par m^2.
- Un seuil minimum d'isolation phonique et thermique.
- Un seuil minimum de qualité de l'air intérieur.
- Le bâtiment doit disposer d'au moins une source d'énergie renouvelable.
- Réduction de l'empreinte carbone au niveau du cycle de vie, de l'exploitation et de la construction.

Cette réglementation s'appliquera tout d'abord à tous les bâtiments publics, puis à tous les bâtiments résidentiels neufs.

Concentrateur de gestion d'objets connectés

Si la déperdition d'énergie se situe principalement dans l'habitat, bon nombre d'économies peuvent y être également réalisées. L'une des solutions est de comprendre la manière dont nous consommons l'énergie pour pouvoir agir sur sa dépense. C'est ce que propose le boîtier WiziNote développé par DOMPilote. Rencontre avec Roland Ringenbach et Patrick de Carné, les deux co-fondateurs de l'entreprise.

Comprendre pour mieux agir. Tel pourrait être l'objectif du boîtier WiziNote, développé par l'entreprise DOMPilote et commercialisé depuis l'année dernière. « Tout le monde veut faire des économies d'énergie, mais généralement on ne sait même pas ce que l'on a consommé le mois précédent », constate Patrick de Carné. Et Roland Ringenbach, initiateur du projet WiziNote, d'ajouter : « pour que le consommateur prenne conscience, il faut lui donner des outils. ». Et c'est chose faite avec WiziNote qui se présente sous forme d'un boîtier, avec écran tactile et fixation murale, et gère la totalité des fonctions utiles de domotique d'un appartement. Véritable « concentrateur autonome de gestion d'objets connectés », comme aime à le rappeler Patrick de Carné, il peut restituer, via le protocole ZigBee, les consommations du chauffage pièce par pièce, de l'électricité, de l'eau chaude et froide, du gaz, mais aussi agir sur les volets roulants, les luminaires ou générer toutes sortes d'alertes telles que fumée, présence, chute, etc…
Ainsi, tous les occupants d'un même logement peuvent se rendre compte de ce qu'ils consomment, ce qui confère aussi au WiziNote un outil à valeur pédagogique.
A l'origine de ce projet, il y avait une forte demande liée à la porosité énergétique des bâtiments collectifs. « Concernant la réduction de la dépense énergétique, notre boîtier rend cet objectif tout à fait atteignable », observe Roland Ringenbach. Principalement destiné à l'habitat collectif, mais aussi dans le milieu hospitalier, tertiaire, agricole, de la sûreté et de l'habitat, DOMPilote a fait le choix d'un boîtier fixe plutôt que nomade. « A l'époque, l'habitat social, voulait avoir un boîtier fixe dans l'appartement pour éviter les discriminations parmi la population locative quant à l'obligation de disposer d'un smartphone couteux afin de gérer les fonctions domotiques », contextualise Patrick de Carné.


> Roland Ringenbach


> Patrick de Carné

Un produit autonome sans box ni API, qui protège les données personnelles

Cette solution présente, en outre, des performances très élevées. « WiziNote embarque un vrai processeur qui a, à peu près, la capacité d'une tablette », explique Roland Ringenbach. La première particularité de cette innovation, est son fonctionnement indépendant de box. « Nous visons le marché européen et la box n'est pas généralisée partout en Europe. ». Deuxième particularité : le dispositif fonctionne sans API. « Nous avons fabriqué un appareil sans API, donc sans ajout de produit électronique caché. Nous avons développé un outil complet et totalement autonome », ajoute l'expert.
Contrairement au mode Cloud-Computing, très décrié pour des questions de sécurité, Patrick de Carné et Roland Ringenbach ont opté pour l'Edge-Computing (traitement des données en périphérie du réseau ou elles sont générées) concernant le WiziNote. Grâce à cette technologie, toutes les données personnelles récoltées sont protégées et conservées en toute sécurité, car non stockées sur un serveur extérieur. Relié au réseau internet du logement grâce au connecteur RJ45, WiziNote peut envoyer des alertes sur le téléphone portable de l'utilisateur ou, sous condition de l'autorisation de ce dernier, des informations à des plateformes de gestion.
Pour Roland Ringenbach, la valeur ajoutée du WiziNote réside dans son très haut niveau d'intégration et sa grande simplicité d'utilisation. « Dans un seul produit, on règle la globalité des préoccupations de l'habitat collectif. ». De son côté, Patrick de Carné, souligne un produit vendu sans abonnement. « Grâce au Edge-Computing, WiziNote n'oblige pas à souscrire un abonnement pour transmettre et recevoir des informations. ». Et d'ajouter : « nous fabriquons en France, nous vendons peu cher et c'est garanti 7 ans. ».
S'inscrivant pleinement dans la Smart Home, Patrick de Carné et Roland Ringenbach, veulent faire de DOMPilote, un acteur reconnu dans ce secteur. Et si tous deux reconnaissent

DOMPilote en quelques dates

- **2015 :** rencontre de Roland Ringenbach et Patrick de Carné, qui s'associent pour le projet WiziNote. Rédaction du cahier des charges, confié à un industriel de Besançon pour pré étude et étude de faisabilité.
- **2016 - 2017 :** 1er prototype du WiziNote et développement de ses applications fonctionnelles dans le domaine de la sûreté et de l'habitat.
- **2017 - 2018 :** nombreux tests d'interopérabilité (edge computing) entre le WiziNote et les objets connectés fonctionnants avec un protocole de communication reconnu ouvert (non propriétaire)
- **2018 - 2019 :** Fabrication par un industriel proche de Besançon de 1.000 WiziNote. Création de la Sté DOMPilote en charge de la commercialisation et des développements informatiques et techniques.
- **2020 :** Élargissement de l'offre produit par le développement et la fabrication en France d'objets connectés liés à la gestion de l'énergie dans le cadre de la future réglementation RTE 2020 (ERL Linky - Vanne thermostatique avec comptage Kcal - binôme électrovanne et débitmètre comptage ECS et EFS, ect…).

le retard de la France dans le domaine des économies d'énergie, ils y voient aussi une formidable opportunité. « C'est un champ qui est en train d'être défriché et nous allons être occupés pendant quelques temps », concède Roland Ringenbach. D'ores et déjà, les deux co-fondateurs travaillent sur des objets connectés complémentaires axés sur l'énergie. Quand confort et contrôle riment avec économies...







UCIE :
Un problème de pollution ?
Notre réseau d'experts indépendants a la solution !

L'UCIE (Union des Consultants et Ingénieurs en Environnement) représente et défend les intérêts de tous les professionnels qui oeuvrent dans l'environnement, tous domaines confondus, y compris les experts et conseils indépendants, les entreprises de dépollution, les laboratoires d'analyses, les préleveurs et les foreurs.

L'UCIE : connaître et faire connaître les métiers et les prestations des différents domaines de l'environnement, en France et à l'international.



CONTACT UCIE

Tél. 06 59 42 32 20
contact@ucie.org
www.ucie.org

UCIE
L'Union des Consultants et Ingénieurs en Environnement

L'éclairage public, domaine d'excellence française

L'éclairage public est né en France à la fin du 17ème siècle. Louis XIV souhaitant lutter contre l'insécurité crée la charge de Lieutenant général de police et nomme Nicolas de la Reynie à ce poste afin qu'il mette en place l'éclairage dans les rues de Paris. C'est ainsi qu'en quelques mois près de 2800 lanternes sont installées. La capitale est devenue ainsi la ville lumière. La France reste aujourd'hui à la fois le leader mondial et le premier marché de l'éclairage public.



> Antoine Bonneville

Si la sécurité est toujours d'actualité, l'éclairage public d'aujourd'hui répond à plusieurs autres besoins. Il s'agit par exemple de satisfaire à l'esthétique de la ville. Il doit aussi pouvoir adopter les nouvelles évolutions techniques, son efficacité énergétique doit pouvoir être optimisée tout en préservant la biodiversité.

Lenzi, société française née en 1933, est un exemple d'adaptation à toutes ces évolutions. En 1953, cette entreprise répond à un appel d'offre de rénovation des éclairages publics parisiens émanant du Ministère des beaux-arts. « Après avoir gagné ce marché, le génie de Léopold Lenzi, créateur de la société éponyme, a été de constituer un catalogue des modèles d'éclairages publics qu'il vient de rénover. Le succès est immédiat ; il en vend dans le monde entier. Aujourd'hui, grâce à cette réussite, nous occupons la place de leader de l'éclairage de style, un marché de niche qui représente environ 5% du marché total de l'éclairage public » explique Antoine Bonneville, actuel propriétaire et dirigeant de Lenzi. Les modèles fabriqués aujourd'hui par l'entreprise sont pour la plupart issus de modèles installés à Paris. « Nous faisons perdurer les plus anciens modèles, et en fabriquons de tous types, en mécano soudé, en repoussage ou en fonte », et de toutes les matières, en bronze, en laiton, en cuivre et en aluminium.

Les évolutions techniques ont été nombreuses pour s'adapter aux différentes énergies utilisées. « L'éclairage public est passé de la bougie au gaz puis du gaz à l'électricité. Et puis tout récemment, il y a eu le passage aux Leds. Les évolutions technologiques s'accélèrent. La ville de Paris a mis 40 ans pour passer du gaz à l'électricité. Le passage des sources classiques en Sodium Haute Pression aux Leds n'a mis que 10 ans. Et puis il y a toujours ces références de prestige : nous avons été sélectionnés en 2019 par la RATP, pour rénover l'éclairage de neuf stations de métro aérien : Dupleix, Bir-Hakeim, La Motte Piquet, Glacière, Nationale, Chevaleret, Quai de la gare et deux stations plus au nord, Barbès et La Chapelle. Ces lanternes qui se trouvent dans les stations de la RATP existent également sur le territoire de la ville de Paris



Pau Parlement de Navarre



Bilbao Espagne


Hôtel Dieu Lyon
inscrit au patrimoine mondial de l'Unesco

comme le pont de Bir-Hakeim. La ville de Paris doit alors demander à la RATP une autorisation d'utiliser les moules spécifiques développés pour cette dernière. « Autre référence parisienne de prestige, la rénovation des 30 lanternes cent cinquantenaires de la place de la République en 2013 ».

Lenzi travaille essentiellement pour les collectivités territoriales, en France mais aussi à l'international. « Nous installons nos lanternes dans toutes les villes et villages de France et de Navarre comme Tours, Orléans, Pau, Chambord, Amboise... C'est un installateur spécialisé qui intervient pour la pause. Des bureaux d'études, architectes, concepteurs lumières et autres syndicats d'électrification, sont eux prescripteurs de nos produits. Notre performance est jugée à l'aune de l'esthétique de nos produits, leur performance d'éclairage, les économies d'énergie qu'ils peuvent engendrer, la garantie proposée, le service et bien sûr leur prix ». Chaque année ce sont entre près de 20.000 lanternes et supports qui sont fabriqués et livrés.

La préoccupation du développement durable déjà bien intégrée

La préservation de la biodiversité passe par la réduction des nuisances lumineuse. L'arrêté ministériel du 27 décembre 2018 interdit d'éclairer le ciel et d'avoir des températures de couleur froides. L'utilisation des Leds, permet de diviser par 3 la consommation d'énergie de l'éclairage public. La mise en place de systèmes de détecteurs de présence ou la programmation réduisant la luminosité à certaines heures de la nuit contribuent également à la réduction de la consommation d'énergie. « Chez Lenzi, nous adhérons pleinement aux projets qui mènent au respect de l'environnement et sommes en pointe dans ce domaine ».

Des projets multiples de développement à la hauteur de ses ambitions

Déjà détentrice du label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) qu'elle a reçu en 2014, Lenzi est aussi certifiée ISO 9001. Lenzi poursuit ses ambitions de développement à travers un projet d'entreprise intitulé Usine 3I ; les 3 'I' pour Innovation, International et Industrie du futur. Accompagnée de la BPI et de la région Centre-Val de Loire la société travaille sur ces 3 thématiques depuis de nombreux mois. Elle s'est orientée vers le développement d'une toute nouvelle gamme de produits de style 'néo-classique', sur le plan commercial elle accélère son développement à l'international par le ciblage de nouveaux pays et l'utilisation des réseaux sociaux et enfin, elle optimise son processus de production par une organisation KANBAN. Elle compte ainsi s'adapter au marché devenu de plus en plus technique avec le mise sur le marché de luminaires dits 'intelligents'.

Actuellement, nous faisons environ 20% de notre chiffre d'affaires à l'export, et nos luminaires sont présents dans une cinquantaine de pays et une vingtaine de capitales. Si notre champ d'action est essentiellement l'Europe, nous avons récemment travaillé pour le grand export Macao et le Japon notamment ». Lenzi souhaite aujourd'hui se développer au Canada, en Allemagne et en Pologne.

Les dates clés de Lenzi

- **1933 :** Léopold LENZI, un immigré italien, crée une entreprise de chaudronnerie à Aulnay- sous-Bois.
- **1953 :** LENZI obtient le marché de remise en état des luminaires de la ville de Paris et invente « l'éclairage public de style ».
- **1990 :** LENZI intègre le groupe PHILIPS.
- **1993 :** la société s'installe à Argenton-sur-Creuse.
- **2005 :** LENZI quitte le groupe PHILIPS et est reprise par Antoine BONNEVILLE.
- **2009 :** l'entreprise crée son propre réseau commercial.
- **2010 :** LENZI dépose la marque « Lanternes de Paris » à l'INPI.
- **2014 :** LENZI est la première société du secteur de l'éclairage public à obtenir le label d'État « Entreprise du Patrimoine Vivant ».
- **2015 :** L'ensemble de la gamme acquiert la technologie LED.
- **2016 :** Lancement du projet usine 3i (Innovation, Internationalisation et Industrie du futur).
- **2017 :** Acquisition du catalogue de produits de prestige CLAUDE LEFEBVRE.
- **2018 :** Lancement de la gamme « Déco Urbain ».
- **2019 :** Réaménagement de l'atelier de production.
- **2020 :** Lenzi ne reste pas inactive pendant la crise sanitaire et accélère son développement avec de nouveaux projets.

L'Hyperviseur de la vie locale !

Entre liberté individuelle et propositions « gadgets », la smart city a encore beaucoup de mal à se démocratiser. Ajouté à cela un débat purement et simplement centré autour des mégapoles, délaissant du même coup le reste du territoire, la Ville Intelligente de demain doit pouvoir se reposer sur des propositions cohérentes, conditionnées par une vison globale.



> Damien Couval et Jean-Philippe Morisseau

C'est un fait, les individus ont augmenté leur niveau d'exigence vis-à-vis des services locaux ; et ceci n'est pas seulement l'apanage des grandes villes. Sécurité, service de proximité, visibilité… les besoins modernes qu'induit notre époque poussent de plus en plus d'entreprises à innover dans ce sens.

Fondée en 2020, la société française Hyvilo répond à ces nouvelles problématiques en venant en appui aux acteurs de terrain qui souhaitent apporter un nouveau vent de progrès à leurs territoires, qu'il s'agisse d'élus, d'acteurs locaux ou d'habitants. Pour ce faire, l'entreprise mise sur la donnée afin d'apporter la pierre angulaire manquante : l'hyperviseur, clé de voute d'une nouvelle vision permettant de rendre la smart-city accessible à tous les territoires, quelle que soit leur taille.

Grâce à un procédé pensé et créé dans le sens de la collectivité, l'ambition des 3 fondateurs est claire : « D'ici 5 ans, nous voulons avoir modifié en profondeur la manière de vivre près de chez soi, à l'échelle de l'Europe. Chaque fois que des acteurs souhaiteront rendre la vie locale plus simple, plus cohérente et plus conviviale autour d'eux, Hyvilo sera à leurs côtés ».

Une expertise éprouvée pour un produit révolutionnaire

Grégory Gille, Président : Ancien Membre des forces spéciales, spécialiste en cybersécurité, fondateur de GEOIDE Crypto & Com, Diplômé du Conservatoire National des Arts et Métiers - Jean-Philippe Morisseau, Directeur des Opérations : Ancien Membre des forces spéciales, spécialiste en cartographie et en géo-intelligence, diplômé de l'Ecole Nationale des Sciences Géographiques - Damien

Couval, Directeur Marketing et Commercial : Ancien Investisseur Capital Risk, conseiller Municipal de 2014 à 2020, diplômé de BSB et de l'Université de Bourgogne Franche- Comté en Droit des Affaires ; le CV de l'équipe fondatrice d'Hyvilo parle pour lui !
De l'approche terrain au savoir faire technique en passant par une connaissance fine des besoins des collectivités, les fondateurs ont mis sur pied une solution qui allie à la fois simplicité, évolutivité et sécurité.

Simple, à travers une approche où chaque personne peut profiter selon ses besoins d'une expérience d'utilisation intuitive pensée pour l'usage de tous. Evolutive, car Hyvilo croit à la durabilité. En plus de valoriser l'état de connaissance du territoire, la société propose ainsi un outil qui s'enrichit en s'interfaçant avec toutes les nouvelles sources d'information, chaque territoire progressant à son rythme et selon ses exigences. Enfin, sécuritaire dans le sens du contrôle des données. En se positionnant comme le partenaire de ses clients, l'entreprise crée une passerelle sécurisée aux plus hauts standards entre toutes les sources d'information de la ville en question.

« Tous ces pré-requis s'incarnent via notre hyperviseur, un outil agnostique capable de prendre en compte l'ensemble des métiers. En captant les informations traitées par tous les supports disponibles, notre hyperviseur peut rendre compte des données en temps réel, et les synthétiser in fine sous forme de bilan. Réintroduire la data de manière cohérente et structurée auprès des utilisateurs finaux, c'est le but de notre proposition. De cette manière, nous prenons à contrepied l'Open Data dans ce sens où nous mettons les données en face de problématiques réelles. Pour ce faire, nous avons fait le choix de la synthèse par la cartographie, la volonté étant de faciliter l'appréciation de la donnée » explique Monsieur Morisseau.

Informer, animer, optimiser

Alors que la méthodologie Hyvilo est née du déploiement de l'activité smart-city sur le quartier d'affaires de Paris la Défense (portée par l'entreprise Geoide Crypto&Com du même Grégory Gille), l'entreprise a parallèlement fait de l'identification des besoins terrains des collectivités le postulat de départ d'une offre tournée vers l'utilisateur. « Pendant plus de 6 mois, nous sommes repartis dans des services de mairies, métier par métier, service par service, pour vivre les irritants et ambitions aux côtés des acteurs qui font les collectivités locales. Nous



avons par exemple travaillé main dans la main avec la commune de Baume-les-Dames pour identifier clairement les points de friction. Après constatation, nous avons finalement croisé la puissance de l'hypervision au quotidien des collectivités locales pour aboutir à la solution Hyvilo. » continue Damien Couval. Avec son hyperviseur, la société a donc développé de nombreux services qui se répartissent selon trois utilités.

Tout d'abord, informer, grâce à des portails utiles aux habitants, aux élus et aux services. A l'échelle d'un territoire, que la question concerne la vie de tous les jours, un aspect technique ou démocratique, l'hyperviseur a pour fonction d'offrir des réponses plus riches qu'un simple moteur de recherche classique.

Ensuite, animer : il est ici question de la mise à disposition d'outils métiers augmentés et de gestion d'évènements, chaque service en lien avec son ou ses élus référents pouvant ainsi travailler plus simplement et plus efficacement.

Enfin, l'optimisation, permise grâce aux services de mesure, de visualisation et de compte-rendu. De cette manière, les élus et les services disposent de nouveaux moyens pour prendre des décisions plus éclairées et pour augmenter l'adhésion autour d'eux.

« Au-delà de notre méthodologie, nous accordons une importance absolue aux valeurs d'entreprise : l'humain, le territoire, l'engagement et le dépassement des statu quo se retrouvent ainsi au coeur de notre ADN. C'est en se calquant sur ces principes que nous établissons nos objectifs. Devenir un acteur public avec une vision durable, développer notre présence sur le territoire et étendre notre offre sont ainsi les nouveaux défis d'Hyvilo dans les années à venir » conclut Monsieur Gille, le Président.







Rendre ses équipements métier… intelligents !

La transition digitale au coeur des enjeux pour l'année 2021 ? si cette question tient plus du constat que de la prophétie, force est de constater que la mise en pratique n'en est encore qu'à ses balbutiements. Parmi les multitudes d'innovations disponibles, l'IoT profite notamment d'une attractivité nouvelle qui nous a poussé à partir à la rencontre de la société iSwip, l'un des experts français du secteur.

Accompagner la transformation du monde économique vers l'IoT ; c'est la mission toute assumée d'iSwip ! Créée en 2011 sous l'impulsion d'Emmanuel Torchy, la société a depuis longtemps identifié ce qui ferait l'avenir de l'objet connecté. Prenant la forme d'un catalogue interactif dédié aux showrooms et autres expositions publiques, l'offre iSwip s'est ensuite étoffée, développée, et axée autour de l'IoT, et ce en se positionnant notamment comme l'un des premiers partenaires en France du réseau Sigfox, référence du domaine.

À travers ce statut de pionnier, iSwip gagne ses premiers clients dans le domaine de l'IoT. De fil en aiguille, les choses s'accélèrent, et ce jusqu'à l'année 2016, véritable tournant pour l'entreprise : en horizontalisant sur les produits et en verticalisant l'offre sur l'ensemble des marchés, iSwip mit son expérience au niveau des attentes des acteurs économiques, pour une réponse globale et totale : « Aujourd'hui, nous maitrisons la chaine de valeur dans son intégralité. Au niveau du hardware tout d'abord, de la conception au développement de cartes électroniques, jusqu'à l'intégration mécanique ; pour le software, la conception et le développement de logiciels embarqués, création d'algorithmes et librairies ; au niveau du Cloud ensuite, toujours à travers notre logique de conception et de développement (applicatifs métiers et hébergement de la plateforme IoT dans le Cloud) ; et enfin, au niveau des protocoles de communication, avec notre partenaire historique Sigfox, mais aussi Wirepas et Sierra Wireless etc. Grâce à une équipe pluridisciplinaires experte dans le domaine de l'IOT, nous sommes ainsi capables d'adresser l'ensemble des besoins, de A à Z » développe dans un premier temps Monsieur Torchy.

Mais compte tenu des enjeux actuels, comment s'articule aujourd'hui l'offre iSwip ?

Le croisement des expertises

L'expertise humaine est prépondérante chez iSwip : plus que des ingénieurs, les collaborateurs de la société se présentent avant tout comme des architectes de solutions numériques, capables de prendre en compte l'ensemble du spectre. C'est d'ailleurs cette vision métier globale - du bureau d'études aux partenariats en passant par l'industrialisation en France - qui est à la source de la proposition iSwip. « 44 000 objets déployés en 10 ans, un accompagnement personnalisé à 360°, le tout dans un souci de croissance, c'est ce qu'offre le savoir faire de nos collaborateurs. Plus encore, nous prenons en compte l'ensemble de notre écosystème à travers une approche véritablement proactive : un pole R&D pour accompagner la transformation de nos industries, source de réflexion sur le futur des objets et de leur recyclage ; la mise en place de stratégies de développement vers les technologies d'avenir etc. » précise encore un peu plus le fondateur.

Au niveau des produits, iSwip n'est pas en reste. Catalogue complet d'objets connectés Made in France et prêts à l'emploi, le tout au travers de tout un ensemble de certifications…


> Emmanuel Torchy



l'offre se compose ainsi autour de produits conçus pour répondre à des problématiques concrètes… mais ce n'est pas tout ! Prenant la forme d'une plateforme personnalisable et interopérable avec 100% des objets connectés, la solution Cloud d'iSwip va parallèlement permettre de structurer les datas récoltées pour gagner en efficience.

« Elle intègre également un système de cartographie puissant ainsi qu'un moteur de règles permettant des notifications quasiment en temps réel. Ainsi, et maintenant que l'ensemble du spectre est couvert, notre ambition est de faire connaitre nos solutions étagères ; des systèmes de géolocalisation ultra discrets Outdoor, Indoor et de surveillance, pour profiter d'objets connectés qui savent se faire oublier » finit par ponctuer Monsieur Torchy.

Maitriser et optimiser le budget énergétique des professionnels

Quand, comment et où acheter son énergie ? véritable source d'interrogations pour les entreprises, le sujet est d'autant plus d'actualité que la baisse de la consommation énergétique et la réduction du cout des factures constituent aujourd'hui des thèmes majeurs. Entre agilité et expertise, la société Access Energies a ainsi fait de l'identification de ces leviers le coeur de sa prestation. Focus !

« L'énergie est un budget : réduisons le ! » En une seule phrase, le fondateur d'Access Energies met les bases d'une approche totalement construite autour du consommateur. Expert en achats d'énergies et profitant d'un savoir faire éprouvé depuis plus de 10 ans, Monsieur Hamidou Diakite a en effet mis en place une organisation qui découle en grande partie de ses observations terrains : « Au début de ma carrière, je m'occupais principalement de la renégociation des contrats énergétiques auprès des particuliers. J'ai ensuite basculé du côté BtoB, pour finir directeur commercial, côté courtage. C'est à ce moment là que je me suis rendu compte que la réduction d'énergie pouvait être largement optimisée en prenant en compte l'ensemble du spectre, en allant au-delà de la simple spécialisation sur un segment précis. C'est dans cette optique que j'ai créé Access Energies ; accompagner les professionnels pour qu'ils puissent déléguer la gestion, l'optimisation et la maitrise du budget Energie par un large panel de prestations » nous confie tout d'abord le président.


> Hamidou Diakite

Le couteau suisse

D'un point de vue global, Access Energies se positionne en définitive comme un partenaire de choix, capable de prendre en compte l'ensemble des points liés à la gestion d'énergie.

Côté courtage, le postulat de la société est de s'atteler à proposer à ses futurs clients une étude comparative gratuite et sans engagement pour trouver le meilleur contrat de gaz et d'électricité, se concentrant ainsi sur la mise en concurrence des différents fournisseurs. « Une fois les offres les plus compétitives trouvées, un conseiller totalement dédié accompagnera le client sur l'ensemble de la démarche : transition et des démarches administratives, jusqu'au bilan annuel en passant par la renégociation des contrats… notre but est de fournir à nos clients un support unique sur lequel ils peuvent se reposer » continue Monsieur Diakite.

Pour ce qui est de la fiscalité, Access Energies n'est pas en reste. Les taxes énergétiques (CSPE et TICGN) étant devenues un enjeu majeur de la maîtrise des coûts de production, la société accompagne l'ensemble des acteurs économiques (industriels par exemple) dans l'optimisation de leur fiscalité. Son expertise va notamment permettre de poser les bases d'un environnement favorable à l'éligibilité des remboursements de CSPE et de TICGN.

Dans cette logique d'accompagnement total, l'efficacité énergétique apparait également comme un point majeur. Optimiser la consommation énergétique pour réduire les coûts et diminuer son empreinte écologique : un sujet primordial, totalement englobé par Access Energies à travers la mise en place d'audits et la proposition d'experts certifiés. Résultat attendu ? réduction de facture jusqu'à 40% !

Des conseillers docteurs plutôt que chasseurs

Comme beaucoup d'entreprises expertes de leur domaine, le secret de ce suivi personnalisé est à chercher du côté de la formation. Car si Access Energies se repose sur des conseillers indépendants, chacun d'entre eux est ensuite formé à l'ensemble des processus et autres subtilités du métier d'experts en performance énergétique.

Plus encore, cette formation est assurée ni plus ni moins que par la société elle même, à travers son centre de formation dédié ! garantissant ainsi un apprentissage homogène, chaque client Access Energies pourra profiter d'une expertise complète et identique, peu importe le conseiller. « La formation de nos consultants est primordiale ; au niveau de l'entreprise en tant que marque bien évidemment, mais également au niveau de la prestation. En assurant une formation Made in Access Energies, on sécurise ainsi l'ensemble de la chaine de valeurs, pour un service clair et unique, au niveau des enjeux. Ainsi, notre but est d'aller au-delà de la simple vente, mais de proposer une véritable stratégie à travers un cahier des charges, l'identification du bon partenaire etc. En d'autres termes, faire passer nos clients d'un statut de consommateur à un statut de consom'acteur ! » ponctue finalement Hamidou Diakite.



La formation, une valeur ajoutée pour les entreprises du bâtiment

Les techniques, la règlementation et les besoins des utilisateurs ne cessent d'évoluer dans le secteur du bâtiment. Pour faire face à l'ensemble de ces transformations, les entreprises du domaine doivent pouvoir compter sur des salariés bien formés.

Qu'il s'agisse des émissions carbones, d'énergie, de développement durable, de la recherche d'un meilleur confort de vie, ou de questions davantage d'actualité comme l'hygiène ou le traitement de l'air : l'écologie est au cœur des enjeux de la construction. Les constructions de demain se doivent de répondre aux enjeux du respect du cadre de vie de l'homme et du réchauffement climatique. Des technologies aux attentes nouvelles des utilisateurs des bâtiments, jusqu'aux règlementations qui évoluent sans cesse : il est essentiel que les professionnels du bâtiment soient informés et formés.

Pour faire face à ces défis, l'ECOTEC a choisi de sensibiliser ses élèves à l'évolution de leur environnement. « Nous voulons insuffler l'idée à nos élèves que le bâtiment, ce n'est pas que du béton. Pour nous, en tant qu'école, l'avenir viable de l'humanité réside dans l'élaboration de matériaux recyclés, d'innovations et de technologies n'impactant pas l'environnement. Nous apportons un regard bienveillant à nos élèves et en tant qu'enseignants du secteur du BTP, nous nous sommes donnés pour mission de préparer au mieux les professionnels d'aujourd'hui et de demain » explique Eddy Balmas, Directeur Général d'ECOTEC.





> Eddy Balmas

ECOTEC : des formations métier et des formations diplômantes

ECOTEC reçoit différents profils au sein de ses formations : des élèves sortis du baccalauréat comme des professionnels en formation continue. Les apprenants suivent tous une formation en contrat pro ou en contrat d'apprentissage. L'école travaille en partenariat étroit avec ses clients et répond à leurs demandes de profils de recrutement et de formations. « Nous avons développé des relations de confiance avec presque toutes les entreprises du BTP : Maîtres d'ouvrages et Maitres d'œuvre, investisseurs publics et privés, personnes physiques ou morales désireuses d'entreprendre un projet de construction en Europe et dans le monde et de toutes tailles, des TPE - PME aux majors ».

Les formations de l'ECOTEC existent pour la plupart d'entre elles sous deux régimes : celui du métier et celui du diplôme régi par l'état. On trouve ainsi des formations de métreur, à Bac+1 ou Bac+2, le BTS d'économie de la construction et un cycle d'ingénieur de la construction. Existent aussi la formation de manager de travaux et celle d'économiste manager.

C'est par sa capacité à innover et s'adapter qu'ECOTEC a pu fonder une image très positive. « Notre progression a été ponctuée de belles étapes à l'instar de la mise en place d'une spécialité BIM en 2016, pour un niveau BAC+3 ; de son inscription DataDock en 2017, et Qualiopi en 2020 ; de sa formation ingénieur d'affaires de la construction reconnue et inscrite au RNCP en 2018 ; sa labellisation CFA en 2019. Pour 2021, nous préparons notre intégration au Campus International de Cergy qui nous donnera une dimension encore plus importante ».

Des métiers qui ont le vent en poupe

Si durant quelques décennies les métiers du bâtiment étaient un peu laissés pour compte par les bacheliers, ce n'est plus le cas aujourd'hui. « Nous pouvons trouver trois raisons à ce nouvel intérêt des jeunes pour nos métiers. Déjà, ils désirent s'investir dans ce secteur en croissance car la France a notamment toujours besoin de logements... De plus, ces métiers se sont modernisés. Enfin, l'apprentissage permet une excellente intégration dans les entreprises, un mode de formation plébiscité par les entreprises du secteur ». ECOTEC qui a proposé ses formations sur le site Parcoursup a reçu cette année 1000 demandes pour 50 places : un véritable succès !
Un succès qui s'explique notamment par l'implication de sa direction et de son équipe pédagogique pour faire de ses formations des références dans le secteur. « Nous avons même directement participé à la création de métiers de la profession ; nous sommes réputés pour notre spécialisation a contrario d'écoles très généralistes ».

Une association, pour un esprit 100% service

L'ECOTEC est une association Loi 1901 créée en 1995 par Michel Balmas, qui l'a dirigée de 1995 à 2015. Il a souhaité par ce projet, apporter une qualification de haut niveau aux techniciens du bâtiment spécialisés dans l'étude et l'économie de la construction. C'est son fils, Eddy Balmas qui la dirige depuis 2020. « Nous recevons aussi des jeunes motivés par nos métiers qui étaient sortis du système et des entreprises nous envoient des salariés qui ont été accidentés pour les qualifier dans des métiers moins pénibles physiquement. C'est cette diversité des publics qui fonde aussi notre richesse ».

Les infos clés d'ECOTEC

- Créée en 1995
- Basée à Cergy-Pontoise (95)
- Dans le top 10 national des écoles les plus prisées pour les formations du bâtiment
- Certifiée Datadock en 2017 et Qualiopi en 2020
- **2016 :** création d'une spécialité BIM de niveau BAC+3
- **2018 :** sa formation ingénieur d'affaires de la construction inscrite au RNCP
- **2019 :** ECOTEC est devenue un CFA, ouvrant l'accès aux contrats d'apprentissage
- **2021 :** ECOTEC prépare son intégration au Campus International de Cergy.





Isolation, entre économies et écologie

Le marché de la rénovation énergétique est en plein essor. Démarche fortement aidée notamment par des crédits d'impôts et les certificats d'économies d'énergie (CEE) depuis une quinzaine d'années, l'efficacité énergétique bénéficie d'une prise de conscience écologique de la population. Aujourd'hui plus complexe, la rénovation énergétique se doit aussi d'être conçue de manière globale. Le point sur la situation avec Issam SIDQI, Directeur Général du GROUPE ABF.

La rénovation énergétique est l'affaire de tous. Réduire nos émissions de CO2 rime avec écologie, mais aussi avec économies pour le GROUPE ABF. « Il existe une précarité énergétique. On peut parler de « mal-chauffage » chez certains de nos concitoyens », analyse Issam SIDQI. Et il est urgent d'agir : « le secteur du bâtiment est le plus gros consommateur d'énergie en France. 25% des émissions de CO2 sont imputées au chauffage et à la déperdition thermique des bâtiments », avance-t-il. Pour y remédier, une bonne rénovation énergétique est indispensable. Elle entraîne un cercle vertueux : s'il y a rénovation énergétique, il y aura une réduction de nos émissions de CO2, des économies sur la facture d'énergie et donc, une hausse du pouvoir d'achat ! « L'énergie qui coûte le moins cher, c'est celle que nous ne consommons pas », insiste le Directeur Général. D'autant que cette démarche est fortement encouragée depuis une dizaine d'années par les CEE, les primes et autres réductions d'impôts.


> Issam Sidqi

Proximité, qualité des travaux et accompagnement du client

Ce marché, en plein essor, évolue depuis deux ou trois ans, comme le remarque Issam SIDQI. « On s'oriente de plus en plus vers des rénovations plus complexes et plus globales. ». Ce virage, le GROUPE ABF l'avait amorcé bien avant le plan de relance énergétique, lancé au premier trimestre de l'année 2020. Fort de 35 ans d'expérience dans le métier de l'isolation, le groupe s'est appuyé sur son expertise pour développer son propre processus d'intervention qui lui a permis de s'attaquer à un nombre plus important de chantiers et plus complexes. Pour cela, l'entreprise a développé trois axes stratégiques : proximité, qualité et accompagnement. Le GROUPE ABF est ancré dans les territoires et dispose d'une multitude d'entreprises régionales, agiles et innovantes, afin d'être au plus près des clients : « nos clients peuvent venir nous voir. C'est très important. ». Le groupe met également l'accent sur la qualité des travaux réalisés. « Nous faisons une visite préalable aux travaux et nous effectuons un contrôle après la réalisation du chantier, chantiers qui sont réalisés par nos propres équipes. ». Enfin, le client est accompagné de bout en bout : « nous faisons le nécessaire pour lui permettre de bénéficier de toutes les aides possibles. Nous effectuons toutes les démarches auprès des obligés et auprès de l'administration pour MaPrimeRénov'. ». Et pour davantage de tranquillité, le GROUPE ABF va même plus loin : « nous prenons également en charge l'avance de ces aides. On ne fait payer au client que le reste à charge », souligne Issam SIDQI.





Pour une valorisation du métier

Si le GROUPE ABF est si impliqué auprès de ses clients, c'est que le groupe est aussi investi en interne, au sein de sa propre filière. Son PDG et fondateur, Alain Blaclard, est également Président de la section soufflage du syndicat national de l'isolation (SNI). Véritable porte-drapeau de la profession, ce syndicat a fait bouger les lignes. Alain Blaclard, déjà très concerné depuis de nombreuses années au travers de la rédaction d'Avis Techniques, a vu son engagement se concrétiser cette année par un document technique unifié (DTU 45-11) sur les métiers de l'isolation soufflée dans les combles, qui permet de reconnaître définitivement cette technique. « Ce DTU, plus global, est un véritable sésame qui reconnaît ce métier comme un métier traditionnel du bâtiment », précise le Directeur Général.

Quant aux projets du GROUPE ABF, ils vont de pair avec une vision précise du métier. Pour Issam SIDQI, l'efficacité énergétique est à concevoir de manière globale : il faut améliorer l'enveloppe du bâtiment, c'est-à-dire l'isolation, mais également travailler sur un mode de chauffage moins énergivore. L'objectif pour le groupe est d'œuvrer sur l'ensemble de la chaîne de valeur de ces métiers afin de devenir un acteur majeur du secteur. « On travaille déjà sur l'ingénierie et l'accompagnement du client avant travaux, sur la réalisation des travaux, le financement de ces travaux et à l'avenir, sur la maintenance de ces équipements. Nous serons ainsi positionnés sur l'ensemble de la chaîne. » En somme, une organisation régionale, basée sur l'entreprenariat et le renforcement des expertises, des synergies et des services, qui crée, au quotidien, de la valeur ajoutée auprès des clients. Et si le groupe est en plein développement, il le doit aussi à son capital humain : « les hommes et les femmes qui nous accompagnent, sont notre valeur ajoutée. Si on gagne 25% d'activité en plus tous les ans, c'est grâce à eux. ». Et Issam SIDQI d'ajouter : « nos collaborateurs sont nos meilleurs ambassadeurs de la rénovation énergétique. C'est le socle de notre stratégie. Aider nos concitoyens à s'inscrire dans ce cadre est nécessaire pour baisser nos émissions de CO2 et diminuer notre impact sur la planète. On sait que c'est un besoin de plus en plus pressant. L'énergie coûte et coûtera de plus en plus cher. »

Un secteur qui a un bel avenir devant lui et qui doit allier écologie et économies, à l'instar du nouveau slogan du GROUPE ABF, dévoilé en avant-première par le dirigeant : « dès aujourd'hui, écolonomisez à vie ».

Chiffres clés

- **100,2 millions :** c'est en euros, le chiffre d'affaires attendu en 2020 (en progression de 25% par rapport à 2019) ;
- **530 :** le nombre de collaborateurs au sein du GROUPE ABF ;
- **12 :** le nombre de filiales qui œuvrent auprès de nos clients dans l'amélioration énergétique des bâtiments ;
- **31 :** c'est le nombre d'agences de proximité qui assurent chaque jour un service de proximité pour nos clients ;
- **70.000 :** c'est le nombre de maisons isolées tous les ans par les sociétés du GROUPE ABF ;
- **750 :** c'est le nombre de terrains de foot dont la surface équivaut aux chantiers soufflés par les équipes des sociétés du GROUPE ABF ;
- **3.500 :** c'est le nombre d'acteurs publics accompagnés par les sociétés du groupe (collectivités, bailleurs sociaux, hospitaliers…) dans leurs travaux d'économie d'énergie depuis 10 ans.



Solaire, la puissance du micro-onduleur

Entre prise de conscience écologique et besoin d'indépendance énergétique, le secteur de l'énergie photovoltaïque est un marché en pleine croissance. Depuis une dizaine d'années, une nouvelle technologie est apparue : celle du micro-onduleur. Moins onéreuse dans la durée, plus sûre et plus performante, c'est sur cette innovation que sont basés les produits d'APsystems. Rencontre avec son président, Olivier Jacques.

Le photovoltaïque serait-il en passe de devenir la première énergie renouvelable en France ? Les chiffres parlent pour lui : une croissance de 15 à 20% par an pour le marché du photovoltaïque résidentiel en France. C'est d'ailleurs le segment d'énergie renouvelable qui a connu la plus grande évolution ces 3 dernières années. Outre la prise de conscience écologique de la population, le besoin d'indépendance énergétique a émergé. « Les factures d'électricité augmentent de 5 à 6% par an. Dans le même temps, le coût d'accès au photovoltaïque ne cesse de baisser. D'un point de vue financier, l'énergie photovoltaïque apparaît de plus en plus intéressante », analyse Olivier Jacques, Président et Global Executive VP d'APsystems, fabricant n°1 mondial de micro-onduleurs multi-modules.


> Olivier Jacques

Le micro-onduleur, une technologie qui révolutionne le photovoltaïque

Cette évolution du marché s'est accompagnée inévitablement d'une évolution de la technologie. Initialement, la technologie reine était celle de l'onduleur centralisé. Elle consistait en une suite de panneaux raccordés en série à un câble DC véhiculant du courant continu récupérant l'énergie et susceptible d'atteindre un courant de 1000 volts. L'onduleur récupérait cette énergie et la transformait en électricité utilisable pour le réseau et la maison. Cependant, cette technique présente quelques inconvénients. Tous les panneaux étant montés en série, il est impossible de savoir si l'un d'eux fonctionne mieux qu'un autre ; de même, le panneau produisant le moins d'énergie, met tous les autres à son niveau. C'est pourquoi par exemple une ombre ou une saleté engendre une baisse de puissance produite. A cause du haut voltage en courant continu et de la chaleur inhérente à dissiper, il faut également prévoir une place spécifique et isolée dans la maison pour l'onduleur classique, dont les dimensions sont proches d'un petit réfrigérateur. Sans compter que ces 1000 volts en courant continu, apporte un stress important sur les composants et réduisent considérablement la durée de vie de l'onduleur et peuvent comporter des risques d'arc électriques et d'incendies. En revanche la technologie du micro-onduleur permet de raccorder 1 à 4 panneaux par micro-onduleur. Étant montés en parallèle, les panneaux sont individualisés avec des circuits électroniques séparés et dédiés. Et la sécurité est inégalable : « La conversion se fait au niveau de chaque panneau générant 48 volts maximum, soit la puissance d'un panneau. Donc en comparaison avec un onduleur classique à aucun moment un haut voltage en courant continu n'est apporté dans l'habitation. Il n'y a donc plus de risque d'incendie ou d'électrocution », précise Olivier Jacques. A noter qu'il n'y a plus d'intrusion dans le bâtiment, puisque les micro-onduleurs sont placés sous les panneaux installés sur le toit et utilisent le protocole de communication ZigBee. D'autre part, chaque panneau ayant son efficacité propre, l'ombrage temporaire n'affecte plus l'ensemble du système, par ailleurs la production d'énergie débute avec un faible ensoleillement, bien, avant un onduleur classique, ce qui a un impact mesurable sur l'ensemble de la durée de vie de l'installation.

Bio-express

APsystems

- **2010 :** Création d'APsystems dans la Silicon Valley, aux États-Unis
- Ouverture d'une usine de fabrication à Jiaxing
- **2011** : Ouverture du bureau de Sydney / Ouverture du bureau de Shanghai
- **2012** : L'emblématique micro-onduleur duo YC500, lancé par APsystems, complète la plus grande installation de micro-onduleurs (6 MW)
- **2013** : Lancement du premier véritable micro-onduleur triphasé YC1000 au monde
- Deuxième fournisseur indépendant de micro-onduleurs au monde (Cabinet d'études GTM)
- **2014** : Ouverture du bureau de Rotterdam au Pays-Bas
- **2015** : APsystems dépasse les 250 MW installés dans le monde
- **2016** : Des investissements importants sont prévus dans la zone EMEA
- Ouverture du bureau de Lyon
- **2017** : Lancement du micro-onduleur YC600
- Ouverture d'un bureau au Mexique
- **2018** : APsystems dépasse les 550 MW installés dans le monde
- Lancement du QS1
- **2019** : APsystems devient le premier fabricant de micro-onduleurs multi-modules
- Plus de 750 MW livrés
- APsystems lance la marque APsmart







Des économies d'échelle pour tous

APsystems offre aux installateurs et aux clients finaux une plateforme virtuelle pour surveiller l'efficacité de chaque module pour chaque installation, permettant la gestion à distance, les diagnostics et les mises à jour du système. Ainsi, le particulier peut contrôler sa production et sa consommation d'électricité. Le technicien est informé des défauts et peut faire de la maintenance prédictive et de la réparation à distance. Enfin, l'opérateur réseau peut suivre la production d'énergie de chaque installation de manière continue.

Le produit étant basé sur un système Plug and Play qui facilite sa mise en oeuvre, l'installateur gagne environ 25% en temps de main d'œuvre. Pour l'utilisateur, le coût du produit est certes légèrement plus cher, mais il est garanti de 10 à 20 ans (contre 5, pour l'onduleur centralisé). « La restitution en termes d'économie d'énergie et monétaire est bien supérieure », insiste le président d'APsystems.

Aujourd'hui, APsystems veut aller plus loin dans l'intercommunication de ses produits : « début 2021, nous allons apporter des solutions de stockage d'énergie. ». Une technologie qui s'inscrit parfaitement dans la transition écologique et énergétique. « Avec les micro-onduleurs, on réduit la facture carbone et on encourage les gens à consommer une énergie propre. ».

Chiffres clés

- Fabricant n°1 de micro-onduleurs multi-modules dans le monde
- Société profitable chaque année depuis 2012
- Innovation constante : 130 brevets obtenus
- + de 1 million de micro-onduleurs installés
- + de 100 000 installations solaires dans 120 pays





Créateur de lumière à votre image

Clé de voûte des prochaines villes connectées, la performance énergétique et la nécessité d'évoluer vers un éclairage raisonné conditionnent aujourd'hui la quasi totalité des mutations en cours. Cette course, entre marché d'avenir et vision durable, pousse ainsi les professionnels à repenser leurs postulats, notamment concernant les systèmes de gestion d'éclairage. Une démarche qui est au cœur de la proposition Ragni, spécialiste du Smart Lighting.

Une histoire de famille - Voilà comment illustrer en quelques mots l'ADN de l'entreprise française Ragni. Fondée en 1927 par Victor Ragni, l'entreprise a tout d'abord connu plusieurs types d'activités. De la ferronnerie jusqu'aux articles de cheminée, ce n'est qu'à partir des années 80 que la société bascule définitivement dans le monde de l'éclairage public ; une expertise solide qui lui permet aujourd'hui de se positionner comme l'un des derniers fabricants français indépendants.



>Stéphane, Marcel et Jean-Christophe Ragni

Un fabricant français de proximité

Dirigée par la famille du même nom depuis 4 générations, la société est devenue au fil des années, et malgré sa dimension à taille humaine, une structure d'envergure composée de plusieurs filiales : Novéa Énergies, localisée en France et spécialisée dans l'éclairage autonome - Ragni Lighting, dédiée au marché états-unien - et Ragni IC, située en Bosnie-Herzégovine, dont le rôle est de démarcher les pays vers lesquels la société ne peut pas exporter.

À ce socle international s'ajoutent 4 sites de production basés en France, ainsi qu'un large réseau d'agences commerciales nationales et de distributeurs étrangers assurant la commercialisation des produits. De cette façon, Ragni offre à sa clientèle la possibilité de se reposer sur un accompagnement personnalisé, conditionné par une proximité de bon sens, au diapason des exigences : « Pour ce faire, nous nous appuyons sur notre réseau commercial. Chacune de nos 16 agences nationales est composée d'un responsable autonome, qui est littéralement son propre patron. De cette manière, nous assurons une approche professionnelle sans faille, le tout en proposant à la clientèle l'excellence des produits Ragni. Cette proximité et cette exigence de tous les instants nous permettent ainsi de traiter chaque mission d'éclairage comme un projet à part entière, pour une prise en compte intégrale et sur-mesure des besoins » explique Stéphane Ragni, Directeur Général et Commercial France.

Quid du Smart Lighting ?

Chiffres clés

- **4** générations de dirigeants
- **4** filiales
- **3 valeurs :** passion, créativité, proximité
- **94** ans d'existence
- **80** embauches en 10 ans
- **110 000** points lumineux en 2019
- **60** pays couverts



> Gautier Masseau
Responsable R et D optique



> Jerome Ferraro
Directeur service technique





Des solutions interopérables

Embrassant le spectre d'un nouveau monde où la performance énergétique se retrouve au cœur des enjeux, Ragni a mis au point une offre de Smart Lighting qui englobe à elle seule l'ensemble des prérequis répondant aux attentes de la société moderne.

« Aujourd'hui, le but n'est pas de vendre seulement un luminaire, mais une solution. Besoin de connectivité, d'économie d'énergie etc. c'est tout cela qu'il faut aujourd'hui prendre en compte » ajoute Stéphane Ragni.

Grâce à la maîtrise de ses outils de production et à des partenaires triés sur le volet, le fabricant se positionne comme un véritable intégrateur capable de prendre en compte l'ensemble des besoins, non pas en abordant seulement le paradigme de la Smart Lighting, mais de la ville intelligente en général. Résultat ? Des fonctionnalités interopérables avec les autres éléments de la Smart City telles que la gestion du contrôle de l'éclairage, la supervision, la vidéoprotection, un système audio, la diffusion d'information, l'intégration de capteurs environnementaux, de services, etc…

« Pour la mutualisation, nous utilisons le standard ZD4i, ce qui nous permet d'intégrer nos luminaires dans des réseaux très larges, pour une solution 100% interopérable. Nous proposons également à nos clients des produits à la fois performants et personnalisables comme la Borne Korner, une colonne multifonction intégrant de multiples solutions au services des villes connectées et de leurs citoyen•ne•s. La possibilité d'imbriquer de multiples fonctionnalités au cœur de nos produits permet finalement de proposer une solution cousue main et industrielle ! » précisent à leurs tours Monsieur Ferraro et Monsieur Masseau, respectivement Directeur Technique et Responsable R&D optique.

Plus encore, cette interopérabilité se matérialise également à travers les pièces détachées, qui permettent de modifier la structure interne du luminaire sans avoir à remplacer le hardware. Le but ? améliorer continuellement leurs processus répondant aux engagements RSE ; une logique si présente au sein de la structure que la société a récemment adhéré au Pacte mondial des Nations Unies.



Ainsi consciente des enjeux de demain, la maison Ragni avance vers une nouvelle ère grâce à l'édification et à au déménagement au sein de leurs nouveaux siège social et entrepôt logistique en Août 2020 à Cagnes-sur-Mer. Avec son architecture moderne, cet édifice vient s'inscrire dans la continuité de la stratégie commerciale et entrepreneuriale alliant Smart Lighting et la conscience écologique.



Concevoir et fabriquer le logement de demain

Le marché du bâtiment passif est en pleine effervescence ! À travers la politique gouvernementale exprimée dans le communiqué du Ministère de la Transition Ecologique et incarnée par la nouvelle norme RE 2020, cette nouvelle manière d'aborder la construction vient ainsi mettre en lumière de nouveaux acteurs ; en témoigne la croissance de la société SMOME, constructeur de maisons passives.

Bio-express

Gilles FEVRIER

Après une longue carrière dans le commerce international, en 2011, Gilles FEVRIER exerce l'activité de conseil en Stratégie pour les PME/PMI il intervient dans le redressement d'entreprises.
Lors de sa dernière mission il intervient dans le secteur du bâtiment et élabore un projet de bâtiment économe en énergie.

- **2013 :** Il est recruté par une startup souhaitant développer un concept de bâtiments modulaires en béton qui lui confie l'analyse du process.

Le concept modulaire de l'entreprise montre ses limites en matière de conception de bâtiment de hauteur.

- **2014 :** Gilles FEVRIER réalise une analyse des modèles existants, il décide de travailler à plein temps sur la mise au point de son concept de bâtiment en bois conçus numériquement et fabriqués industriellement .

Début de la phase de recherche et développement et dépôt de brevets.

- **2017 :** Gilles FEVRIER crée la société SMOME et réalise une première levée de fonds qui lui permet de structurer la société.
- **2019 :** Il installe la société à Saint Quentin Fallavier et recrute une équipe performante pour finaliser la mise au point le volet technique.
- **2020 :** début de la commercialisation auprès des particuliers et lancement d'une nouvelle levée de fonds en décembre pour un montant de 1 500 000 € destinée à réaliser l'industrialisation la création d'une usine.



Après une carrière dans l'exportation aux Etats-Unis puis dans le secteur de la Grande Distribution, Gilles Février, inventeur du concept des maisons et bâtiments SMOME, devient consultant en stratégie d'entreprise. Lors de sa dernière expérience, il accompagne une entreprise du bâtiment dans ses changements stratégiques : c'est à ce moment qu'il propose pour la première fois d'orienter le changement autour du concept de Maison Passive.

En observant que cette nouvelle manière d'aborder le bâtiment suscite un réel intérêt des acteurs du secteur, il décide alors de développer une offre qui fera plus tard sa renommée : les maisons SMOME. Il s'associe ainsi avec un consultant architecte et met au point une idée totalement novatrice : changer le système de conception et de construction du bâtiment.

« En analysant avec précision l'ensemble des points de friction, j'ai identifié plusieurs améliorations notables en termes d'organisation et de construction. De ce postulat, une observation décisive : entre couts et délais, l'intervention de plusieurs acteurs sur un même chantier créé plusieurs problèmes de coordination. En identifiant donc l'allotissement comme la problématique majeure, j'ai décidé de le supprimer et de le remplacer par l'industrialisation des composants de la maison passive » dresse ainsi Monsieur Février.

Ainsi, c'est de cette observation décisive que naquit SMOME.

Un postulat unique pour une construction écologique

À travers ce postulat, SMOME se positionne comme la seule société française proposant des bâtiments passifs conçus pour être fabriqués industriellement.

Mais alors, comment expliquer une telle main mise sur une offre qui s'inscrit pourtant dans la logique du monde de demain ?

Tout d'abord, cela passe par une sensibilité au diapason des besoins modernes. Particulièrement préoccupé par les enjeux actuels que sont le coût de l'énergie, l'utilisation de l'eau et les modes de vie, le fondateur de SMOME a ainsi imaginé le logement de demain à travers tout un ensemble de critères : le logement de demain doit garantir un

certain seuil de consommation énergétique - il doit également être capable de produire de l'énergie - enfin, il doit pouvoir être monitoré afin de permettre une gestion intelligente de l'habitat. En somme, un bâtiment du futur en phase avec le climat et les usages. De cette manière, c'est en cherchant à tendre vers une construction à autonomie complète que les maisons écologiques SMOME sont nées.

Premier critère donc : une construction écologique ! « Les maisons SMOME sont des constructions écologiques dans le sens où elles répondent aux défis liés au développement durable. En effet, leur assemblage ne génère quasiment pas de déchets de chantier (90% en moins qu'un chantier traditionnel). De plus, elles sont conçues pour consommer le moins d'énergie possible. Parallèlement, la proximité régionale des centres de fabrication de pièces et de panneaux limite le recours aux transports pour véhiculer les matériaux sur le chantier, réduisant de façon notable les émissions de carbone » continue le fondateur.

Ensuite, la proposition de matériaux de qualité : ici, de la structure en bois en passant par les matériaux utilisés pour l'isolation thermique, SMOME travaille avec des partenaires leaders dans leur domaine pour assurer à sa clientèle une qualité irréprochable des solutions intégrées dans la maison basse consommation.

Enfin, la limitation de la consommation : Pour ce faire, SMOME a sélectionné les équipements les plus performants pour que le recours à l'énergie secondaire soit réduit à son stricte minimum, privilégiant ainsi le choix des énergies renouvelables, en accord avec la RE2020. En tant que Maison connectée, les différences sources de consommation d'énergie peuvent aussi être contrôlées et gérées à distance de façon sûre via la domotique. La lutte contre le gaspillage de l'eau potable étant bien évidemment une priorité, SMOME donne le coup de grâce en intégrant également la gestion des eaux usées.

« Une maison passive est une maison qui peut produire plus d'énergie qu'elle n'en consomme et enclencher ainsi un cercle vertueux en réponse aux défis environnementaux. Dans ce sens, nos maisons s'inscrivent totalement dans cette démarche. Nous avons d'ailleurs été lauréat du concours de l'ADEME 2018 dans la catégorie « Performance Environnementale des Bâtiments » pour notre capacité à développer des maisons passives qui permettent de maîtriser de manière durable l'impact écologique des constructions » précise encore un peu plus Monsieur Février.

Vers l'industrialisation pour répondre aux défis de la Smart City

Maison individuelle, collectif, bungalow, jusqu'au simple agrandissement de l'existant : malgré ce positionnement unique en France, la question de l'industrialisation est un point épineux qu'il convient d'aborder avec pragmatisme.









Dans cette logique, SMOME n'apparait pas comme un concurrent des acteurs actuels du marché, mais plutôt comme un facilitateur qui leur permettra d'offrir à leurs clients une solution répondant aux problématiques modernes. SMOME se positionne ainsi comme un fabricant de matériaux et de composants de construction destinés à fabriquer des bâtiments passifs, et ce à travers un modèle économique de conception numérique et de fabrication industrielle ; un modèle qui est donc véritablement destiné aux acteurs du monde de la construction.

Gilles Février conclut ainsi : « Aujourd'hui, nous sommes capables de proposer des délais de construction courts à un coût totalement maitrisé : 1 semaine d'assemblage des panneaux et éléments, 4 semaines pour concevoir et fabriquer une maison passive SMOME… demain, le but sera de dupliquer cette approche en mettant en place des outils de production partout en France, de trouver des partenaires financiers à notre image, idem pour les acteurs de la construction. La route est longue, mais cette nouvelle manière d'aborder le bâtiment est plus que jamais nécessaire! ».

Limiter l'impact croissant du numérique sur les émissions de gaz à effet de serre, une urgence impérieuse



Sobriété Numérique : Une démarche d'entreprise responsable



Formidable levier de modernisation et de développement économique et social les outils numériques accompagnent nos démarches de transition vers moins d'impact environnemental car ils permettent de piloter les niveaux de consommation en énergies fossiles et en production de gaz à effet de serre. Or, il est lui-même un vecteur majeur de la dégradation environnementale. On estime son empreinte à 4% des gaz à effet de serre produits chaque année, avec une croissance de l'ordre de 8% annuels. Afin de mettre en lumière les initiatives portées par ses grandes entreprises adhérentes, les experts et les scientifiques, le Cigref s'est associé, à l'automne 2020, au think tank The Shift Project pour réfléchir aux bonnes pratiques d'une entreprise responsable en matière de sobriété numérique. Leurs travaux ont fait l'objet d'une publication disponible sur le site internet du Cigref www.cigref.fr.

Par Norbert Grison

© Adobe Stock



Dans un contexte de recours massif au télétravail, les organisations se voient contraintes de réinventer dans l'urgence leurs pratiques, notamment en matière d'approches managériales et de stratégies d'achat. Bousculé sur ces questions, le gouvernement s'est mobilisé proposant un cadre réglementaire général auquel le numérique peut souscrire. Il y a eu la loi sur l'énergie et le climat, d'abord, adoptée le 8 novembre 2019, qui impose la neutralité carbone à l'horizon 2050 dans toutes les organisations. Il y a eu ensuite la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire du 20 février 2020, qui s'intéresse notamment au recyclage des pièces détachées, et rend obligatoire la mise à disposition d'informations sur l'origine et la consommation des services numériques.
Enfin, après consultation de la convention citoyenne pour le climat, dès début 2021, devrait être publiée une feuille de route intitulée « Numérique et environnement » reprenant les recommandations du Conseil National du Numérique.

Des chiffres alarmants

Dans sa note de synthèse intitulée « Résumé aux décideurs - Lean ICT : pour une sobriété numérique » publiée en 2018, The Shift Project avance des données qui font froid dans le dos. La consommation d'énergie nécessaire aux outils numériques croit de 9 % par an. En matière d'émission de gaz à effet de serre, le numérique passera de 3 % environ en 2018 (au même niveau que le transport aérien) à environ 7 % en 2025. Seul un tiers des métaux présents dans les smartphones est recyclable. Et, depuis 1970, l'extraction des ressources a plus que triplé.

Engager une démarche de sobriété numérique ?

Proposée pour la première fois en 2008 par Frédéric Bordage au travers du collectif GreenIT, la notion de sobriété numérique se définit comme une « démarche qui consiste à concevoir des services numériques plus sobres et à modérer ses usages numériques quotidiens. ».

Si les politiques en matière d'achats plus responsables lorsqu'il est question du matériel, de leur cycle de vie, de l'écoconception des applications ou du leur recyclage en fin de vie, deviennent fréquentes, les actions sur le plan des usages demeurent assez rares. De même, les notions d'hygiène des données restent largement sous-estimées, voire carrément impossibles car en contradiction



avec les exigences réglementaires de certains secteurs.
L'impulsion vient généralement des nouveaux CEO, déterminés à procéder à une réduction nette de la production carbone dans l'entreprise car ils parviendront à mobiliser toutes les directions : financières, production, communication, achats…

Le Cigref donne le « go » d'une mise en œuvre réussie

Le rapport publié par le Cigref destiné aux membres des Comex, décline les étapes clefs en vue de la mise en œuvre d'une démarche de sobriété numérique.
Dans un premier temps, il convient de définir les pré-requis en s'assurant le sponsorship des équipes de direction nécessaire pour moderniser les infrastructures et les architectures, accompagner les usages, sensibiliser les différentes parties prenantes et former les équipes.
Puis, il sera utile de déployer un argumentaire fort pour faire émerger les leviers d'action qui rassembleront en démontrant la valeur des projets numériques « sobres », en anticipant l'impact des réglementations, en définissant collectivement les nouvelles exigences vis-à-vis des fournisseurs, et en anticipant l'impact des futures ruptures technologiques.
On devient alors agiles, prêts à piloter et à coordonner les actions au travers d'une gouvernance


© Adobe Stock



© Adobe Stock

dédiée. DSI et direction RSE engagent de plus en plus les organisations de décisions collectives pour atteindre les objectifs autour de la sobriété numérique.
La transversalité de l'approche de la sobriété apparaît comme une clef de pilotage, de suivi, d'évaluation et donc d'amélioration de la démarche. À cette étape, les directions pourront s'appuyer sur les outils développés et notamment sur le référentiel de 100 bonnes pratiques opérationnelles, livrable téléchargeable gratuitement en format excel sur le site web du cigref. Comparable à une matrice de gouvernance, il segmente l'approche en 8 grands domaines d'action.

Focus

7 propositions pour un pacte numérique

Les acteurs du Numérique impactent tous les autres secteurs et influencent le fonctionnement de tous les pans d'activités de la société et de la nation. Quatre associations, Cigref, Syntec Numérique, Syntec Conseil et Tech In France ont, dans ce contexte d'urgence absolument, décidé de réfléchir collectivement pour poser les bases de l'action future au travers de 7 propositions majeures dans la perspective d'engager la relance post-crise.

- Instaurer une autorité interministérielle du Pacte pour le numérique, directement placée auprès du Premier Ministre, disposant de pouvoirs d'arbitrages étendus et de moyens adaptés. Celle-ci viendra appuyer l'action du Secrétaire d'Etat chargé du numérique et contribuera à renforcer sa visibilité.
- Étendre le dispositif de suramortissement fiscal numérique à toutes les entreprises et à tous les projets de modernisation numérique, pour les investissements réalisés sur la période 2020-2022, et créer un crédit d'impôt pour la transformation numérique ou pour soutenir les projets de relocalisation de centres de compétence ou de production.
- Cibler les investissements publics et privés dans le numérique en fonction de critères d'indépendance stratégique, de sobriété numérique, de résilience et de protection.
- Refondre le rationnel de l'activité partielle afin de doter ce dispositif de crise de la capacité à préserver l'activité en même temps que l'emploi.
- Soutenir l'emploi des jeunes diplômés, renforcer la formation et promouvoir la mixité.
- Développer des actifs numériques stratégiques afin de réduire la dépendance technologique de l'Union européenne et renforcer la confiance dans le cyberespace.
- Inventer les nouvelles formes de travail, en engageant dans les différentes branches des réformes, voire des refontes des conventions collectives prenant en considération l'évolution numérique et technologique des conditions de travail.

ESN
Connectivité, Cloud et Cybersécurité

Fiabiliser les technologies de l'information (IT) : voici la nouvelle préoccupation majeure des chefs d'entreprise ! De la maîtrise des données jusqu'à leur sécurisation, la difficulté réside aujourd'hui dans la capacité des organisations à prendre en compte l'ensemble du spectre, tout en respectant les normes et réglementations en vigueur. Et c'est ici qu'intervient la société Française Lutessa !

Bio-express

LUTESSA

- **2012 :** Création de Lutessa
- **2015 :** La barre des 40 lutessiens est franchie
- **2016 :** Ouverture de l'agence PACA
- **2017 :** La barre des 80 collaborateurs est franchie / Ouverture d'un pôle « Intégration »
- **2018 :** 88ème des Champions de la Croissance (Les Echos) / La barre des 100 collaborateurs est franchie
- **2019 :** Création de Lutessa Monaco / Certification Iso 27001
- **2020 :** Ouverture de l'agence Lutessa - Grand Ouest


> Philippe Perrin

Fondée en décembre 2012 par Fabrice Marinier, Lutessa est une ESN (Entreprise de Services du Numérique) hyper-spécialisée dans 3 domaines d'activité : la Connectivité, le Cloud et la Cybersécurité. Composée d'une centaine de technophiles répartis entre Paris, Nantes et Monaco (les lutessiens !), sa structuration à taille humaine prend la forme d'une fédération de PME's triées sur le volet dans le but de répondre de la meilleure des manières aux enjeux liés à l'IT. « De cette façon, nous adressons la sécurité 360° depuis l'infrastructure et le réseau, cœur de métier historique, en passant par la sécurisation de l'application, jusqu'à la gouvernance des systèmes d'informations. Nous nous positionnons ainsi comme un interlocuteur de choix, qui au-delà des points énumérés, vient également épouser les enjeux stratégiques des secteurs d'activité de nos clients. La banque, l'assurance, la santé, la grande distribution et le luxe sont autant de domaines sur lesquels nous proposons une véritable valeur ajoutée » introduit dans un premier temps François Coutan, l'un des associés.



De cette manière, la proposition Lutessa se repose ainsi sur une approche pragmatique des choses : pour chaque domaine d'activité, des partenaires de renoms, au diapason des enjeux.

De l'hyper-spécialisation

Mais alors, comment cela s'articule en pratique ?

Au niveau de la connectivité d'abord, Lutessa va mettre à la disposition de ses clients des experts capables d'intervenir dans des


> François Coutan

contextes où la maîtrise des fondamentaux protoco¬laires est un facteur clé de réussite. Les infra¬structures réseaux, sur lesquelles ils travaillent, sont ainsi configurées afin d'apporter une différen¬ciation forte à leurs clients.

Pour ce qui est du Cloud ensuite, les spécialistes Lutessa auront pour rôle de conseiller, développer et opérer les infra¬structures qui permettent aux solutions Cloud de gagner en efficience. Cela passe notamment par le déploiement d'une Software Factory, la mise en oeuvre IaaS etc. « Sur ce point, nous nous appuyons sur des plateformes ouvertes qui tiennent compte des nouvelles réalités. Alors que l'automatisation a longtemps consisté à piloter une seule interface de commandes en ligne, nous proposons aujourd'hui de nouvelles interfaces capables d'envisager l'automatisation des tâches d'administration réseau avec plus de réalisme » explique François Coutan.

Vient enfin la question de la cybersécurité. Ici, le domaine d'intervention de la société réside dans la conception, la mise en oeuvre et le maintien des outils de sécurité d'une organisation. Dans un premier temps, Lutessa va ainsi s'intéresser à la conception en identifiant le projet du client dans sa totalité, et ce afin de définir les exigences techniques et les ressources à impliquer. Vient ensuite le temps de l'implémentation, qui au-delà de la mise en place du projet dans sa continuité, va permettre le transfert de compétences à travers une démarche agile, constructive et transparente. La réussite du suivi étant essentielle, Lutessa offre in fine un follow-up technique d'envergure afin de garantir la pérennité de l'intégration. « Le sujet de la gouvernance étant également fondamental, nous avons mis en place, avec l'ensemble de nos partenaires, un plan de transformation pour créer une gestion des risques SSI efficiente. Cela passe notamment par un accompagnement du RSSI, une mise en place d'un SMSI et d'un PCA, une refonte PSSI etc. » ajoute une nouvelle fois Monsieur Coutan.

Le partenariat Accellion

La cybersécurité apparaissant de plus en plus comme le point de friction numéro un pour l'ensemble des organisations, Lutessa a d'ailleurs mis les petits plats dans les grands via la mise en place d'un partenariat de choix avec l'un des acteurs majeurs de la cybersécurité : Accellion. Éditeur et spécialiste de la sécurité depuis plus de 20 ans, Accellion est actuellement leader sur le créneau du partage de données sensibles. Grâce à sa plateforme unique conçue selon le principe de « Security by design » et à l'ensemble de ses processus, la société californienne vient garantir une sécurité maximale et éprouvée à l'ensemble des utilisateurs, le tout via un déploiement simple et rapide qui offre de plus une capacité d'adaptation aux infrastructures existantes (Cloud, Hybride, On Prem). Philippe Perrin, responsable de la zone Europe du sud d'Accellion, explique ainsi : « La crise sanitaire actuelle a mis en lumière le besoin de couvrir le risque lié au partage et à l'accès aux données sensibles, que ce soit depuis l'extérieur de l'entreprise, mais aussi de l'intérieur. En tant qu'éditeur, notre rôle est donc de venir soulager les utilisateurs sur l'ensemble de ces points, de la protection des données sensibles à la consolidation et à la rationalisation des solutions Cybersec dans l'infrastructure IT jusqu'à la mise en conformité avec les règles RGPD. Le renforcement de la confidentialité des échanges étant devenu un enjeu majeur, la plateforme Accellion permet de protéger les échanges en se concentrant sur la data. De ce fait, quelque soit le canal de communication utilisé, les données sont protégées. Cette nouvelle approche nous a ainsi permis d'initier la certification ANSSI, qui aboutira sur l'obtention du précieux Visa de Sécurité du même nom. »

En se reposant sur des partenaires leaders dans leur domaine, Lutessa vient donc répondre aux exigences de sa clientèle à travers un modèle unique, centré sur le client.

Customer Centric

Gouvernance et identité, cloud, automatisation, réseau et cybersécurité : si ces points sont l'apanage des ESN, l'approche que propose Lutessa va bien au-delà de la simple mise à disposition.

Profondément centrée utilisateur, la société prône avant toute chose des valeurs d'agilité et d'honnêteté intellectuelle ; une franchise totale qui va de la prise en compte des besoins jusqu'à la proposition des solutions les plus adaptées, le tout à travers une relation constructive basée sur l'amélioration continue.

« Grâce à cette approche, mais également à nos 120 collaborateurs et nos 27 partenaires technologiques, nous profitons parallèlement de la fameuse certification ISO 27001, relative à la mise en place d'un système de management de la sécurité de l'information. Une labellisation qui permet de garantir la protection des actifs d'un organisme. En définitive, notre objectif est de bâtir des infrastructures de qualité en faisant bénéficier nos clients des dernières évolutions technologiques dans un environnement répondant à l'ensemble des pré-requis. La conformité face aux normes et réglementations, l'agilité des infrastructures et la sécurisation de la Donnée sont ainsi des préoccupations majeures que nous avons identifiés et auxquelles nous souhaitons répondre. » conclut Monsieur Coutan.

Retrouvez-nous ici !
www.lutessa.com
www.accellion.com

Réussir son déconfinement informatique !

Grands Comptes, Cabinets de Conseil, PME, ETI, Associations : indépendamment du profil, la crise du Covid-19 a adressé un besoin incontournable : la nécessité d'accélérer sa transformation digitale… mais encore faut il pouvoir se reposer sur le bon expert ! Quid de l'accompagnement ? Réponse avec Thierry Alaux, Président de TRX IT Services, société française portée par l'expérience de ses collaborateurs.

Fondée en 2012, TRX IT Services détonne à travers une approche qui prend à contrepied les idées reçues. Si comme sa fonction l'induit, le rôle de l'entreprise est d'apporter une expertise et une réponse adaptée aux nouveaux enjeux de sourcing des entreprises pour la conduite de leurs projets ; c'est avant tout le profil des consultants qui permet à la société un positionnement si singulier.


> Thierry Alaux

L'expérience avant tout !

À mi-chemin entre le cabinet de conseils et une société de services, TRX IT Services se positionne donc comme une ESN spécialisée dans le pilotage et l'accompagnement de projets informatiques… à travers une expérience incarnée par des spécialistes Séniors !

Les consultants qui composent l'entreprise sont en effet des experts et des pilotes de projets chevronnés, des «sachants» justifiant au moins de vingt ans d'expérience : « J'ai longtemps travaillé dans des sociétés de services de différentes tailles. Ainsi, et grâce à mes 15 ans d'expérience dans le domaine, j'ai pu dresser deux constats : d'une part, une injonction au jeunisme, qui impose des moyennes d'âge de 33 ou 34 ans. À postériori, j'ai pu constater que ce postulat pouvait être source de difficulté pour les collaborateurs Seniors dans les ESN généralistes. D'autre part, les grands comptes et les grosses PME nécessitent des profils de plus en plus expérimentés pour piloter leurs projets IT. J'y ai donc perçu un paradoxe qui conditionnait notamment l'absence d'une véritable expertise pour les projets complexes de certains clients. J'ai donc créé TRX IT Services pour proposer à ces clients exigeants (PME et grands comptes) un accompagnement de confiance dans leurs projets informatiques grâce à des consultants Seniors bénéficiant d'une hauteur de vue et d'une vision globale. Le but ? garantir la bonne réalisation des projets. Et pour permettre un engagement total et complet, chaque consultant Sénior que nous mettons à la disposition de nos clients sont salariés de TRX IT Services » introduit tout d'abord le fondateur.



Sélectionnés pour leurs qualités professionnelles, organisationnelles et personnelles, les consultants made in TRX IT Services viennent ainsi garantir un gain financier à travers le retour d'expérience des projets IT de toute une équipe spécialisée et totalement dédiée.

Atteindre l'Attendu

Fort d'une expérience sans commune mesure, TRX IT Services intervient sur tous les types de projets informatiques, qu'ils soient techniques ou fonctionnels. Il est ici question de sujets majeurs, tels que la transformation digitale, l'audit de gouvernance des SI, l'infogérance… mais aussi la sécurité, l'infrastructure et les déploiements bureautiques.



« Nous intervenons sur tout ou une partie d'un projet, selon la demande et l'exigence de nos clients. Nous intervenons donc par exemple sur des problématiques de processus, de normes, sur des projets de déménagement, de construction et d'amélioration du système d'information, ou dans la mise en œuvre de nouveaux outils. Encore une fois, c'est avant tout l'expertise de nos consultants qui va nous permettre de proposer les plans d'actions les mieux adaptés à leurs besoins, en cohérence avec leurs objectifs stratégiques » précise dans un second temps Monsieur Alaux.

De cette manière, la méthodologie va d'abord s'attarder sur une collecte d'informations. C'est seulement suite à cela que TRX IT Services abordera l'aspect informatique. Ainsi, l'étude est donc au cœur de la méthodologie… pour atteindre l'Attendu !

Une méthodologie tournée vers le client

Et si TRX IT Services adresse une prestation pour tous, elle n'en oublie pas que chaque type d'entreprise nécessite un accompagnement bien particulier, au diapason des enjeux de chacun.

Pour les grands comptes bénéficiant déjà d'un DSI, les prestations TRX IT Services s'étendent sur tout un ensemble de postes : chef de projet, directeur de projet, Service Delivery Manager, PMO, Change Management pour des entités d'assistance MOA ou MOE, et ce jusqu'au pilotage de production au sens ITIL.

À l'inverse, concernant les PME, l'objectif de la société est de faciliter leur compréhension tout en les accompagnant dans leur transformation : du conseil jusqu'à la mise en œuvre, en passant par les processus permettant un gain de productivité et un résultat optimal… Expérience aidant, l'ESN a en effet identifié le fait que les PME n'ont pas toujours la visibilité sur ces questions, et ne savent donc pas toujours formuler leurs attentes. L'essentiel est donc tout d'abord de comprendre le métier du client : « nous commençons ainsi systématiquement par un audit et/ou la rédaction d'un cahier des charges, notamment lorsque les clients réalisent qu'il existe un manquement au niveau des compétences internes. Nos chefs de projets ont la particularité d'être des Seniors bénéficiant d'une solide expertise et d'une polyvalence qui est indispensable pour dialoguer avec tous types d'interlocuteurs. Cette capacité d'adaptation permet à nos collaborateurs de faire bénéficier à nos clients PME de la méthodologie des grands comptes, de l'État de l'Art en quelque sorte. Nous apportons ainsi des solutions de bon sens, que ce soit pour la prise en charge de missions de transition ou de projets de transformation. Parallèlement, nous intervenons aussi en matière de formation et d'accompagnement des salariés. Nous souhaitons proposer des prestations souples, constamment enrichies par l'expérience. Forts de nos succès, et tout en conservant notre taille humaine, notre but est donc maintenant de doubler nos effectifs afin de pouvoir répondre encore plus efficacement à l'afflux des demandes » conclut Thierry Alaux.



Transformation digitale, pas de blabla, du résultat !

Conseiller c'est bien, s'investir c'est mieux ! À elle seule, cette phrase résume parfaitement les attentes des professionnels lorsqu'il est question de les accompagner dans leur transformation digitale. Le but ? Le résultat attendu et rien d'autre. Prendre le sujet à bras le corps et revenir une fois celui-ci adressé, c'est justement le crédo de la société Dig.IT !

Comprendre le métier et l'environnement de son client, s'investir comme un membre à part entière de l'entreprise, faire naitre des résultats concrets et valorisables : ce sont les exigences liées à la modernisation numérique permettant d'aller bien au-delà du simple conseil conventionnel.

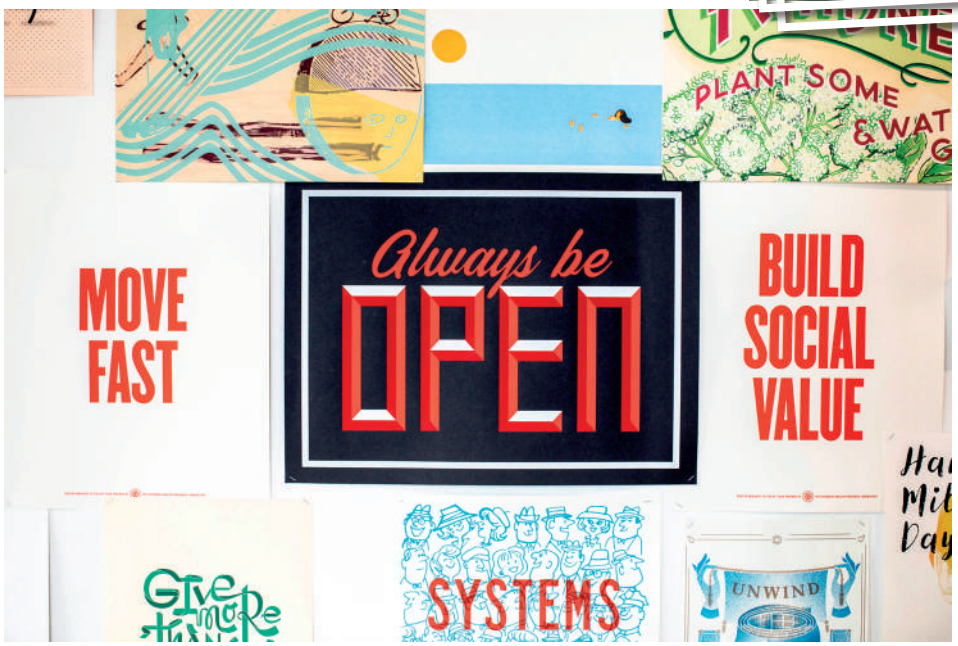
Fondée en janvier 2018 par Xavier Petit-Jean-Boret (dans le métier depuis 1985), la société française Dig.IT se distingue justement par sa capacité à muter en un véritable partenaire pour ses clients. Intervenant auprès des grandes organisations, CAC 40 et certaines startups choisies, l'offre de l'entreprise repose fondamentalement sur 3 piliers : la fonction de CIO par intérim (management de transition), l'accompagnement à l'externalisation des services IT et la gestion de la transformation digitale.

Pour ce qui est de l'état d'esprit du dirigeant, attention de ne pas se méprendre : derrière une expérience éprouvée se cache un entrepreneur aussi bien chevronné que dans l'air du temps, il porte des Jordans !

« Nous aimons le monde des systèmes d'information. Cette passion me prend d'ailleurs la plus grande partie de mon temps depuis maintenant 35 ans (déjà!). Cependant, il ne faut pas faire de confusion : l'expérience est une chose, certes, mais ce qui nous guide avant tout, ce sont la curiosité, l'introspection de nos méthodes et l'application du bon sens ; le conseil opérationnel en somme. Dans ce sens, nous sommes un vrai cabinet de conseil et aimons trouver des solutions, être en dehors de notre zone de confort, partout et tout le temps. Pas de BlaBla mais des résultats. L'ambition de Dig IT est d'apporter de la fraicheur au monde du conseil en général…



> Xavier Petit-Jean-Boret



Nous prenons également très au sérieux le développement durable (Economie, Social, Environnement) dans toutes nos décisions et missions. Dig.IT finalise une certification ISO14001, utilise des matériaux recyclés, nos bureaux alimentés en énergie verte sont « basse consommation » et principalement meublés de mobiliers chinés ; nous avons des vélos de fonction, un véhicule hybride rechargeable et venons d'installer une borne de recharge. Plutôt que d'être dans une mégapole, nous avons fait le choix de favoriser le tissu économique rural et localiser nos bureaux à proximité de Rambouillet (Yvelines), avec un accès en train à 30 minutes de la capitale. Nous avons également un projet d'extension de nos activités dans une Zone de Revitalisation Rurale (ZRR) dans le centre de la France pour fin 2021.

Le recrutement ne doit pas poser de problème et c'est de notre responsabilité de rendre ces implantations attractives.

Une approche terrain saupoudrée d'une sensibilité particulière aux résultats, le tout accompagné d'une expertise sérieuse, sans se prendre pour autant au sérieux : voici la recette savoureuse de Dig.IT !



La nécessité d'anticiper la diversité dans une entreprise

Si les terrains de jeu de la société sont divers : technologies et concepts de mobilités, transformation digitale, usine 4.0, conception de stratégies et modèles de gouvernance ou encore empreinte numérique etc. son credo est quant à lui inamovible : trouver des solutions gagnante-gagnante et pleines de bon sens.

« C'est pour cela que nous proposons de prendre le rôle de CIO/DSI le temps d'analyser la situation fonctionnelle, technique et économique ; d'établir la feuille de route et de la partager avec les décideurs ; enfin de la dérouler et de créer une cohésion entre les différents acteurs » précise le président.

Et si la décision d'externaliser un service IT nécessite de l'expertise de son expression à sa sortie ; la transformation d'un système d'Information ne s'improvise pas ! La transformation digitale d'une entreprise est nécessaire, mais prendre en compte chaque besoin des collaborateurs qui composent la structure s'avère donc être processus bénéfique afin d'éviter la chute permanente en avant. Il est crucial de trouver le bon rythme, les bonnes lignes instrumentales afin que tout le monde dans l'entreprise joue la même partition sans cacophonie.

« L'entreprise peut compter jusqu'à 3 voire 4 générations dans ses rangs ; imaginez donc la diversité des attentes, des comportements et des valeurs. Une organisation moderne se doit d'être attractive et flexible dans son offre de travail et ne pas la subir sous peine d'être à la traine. Cela se vérifie d'ailleurs durement depuis cette crise sanitaire qui nous contraint énormément dans nos usages. La valeur provient donc non seulement des solutions mais aussi des ressources employées, d'où la nécessité pour les entreprises d'utiliser de plus en plus les réseaux experts et de services comme DIG.IT» conclut finalement Xavier Petit-Jean-Boret.



Le premier comparateur éco responsable au monde

Seul 12% des consommateurs en France revendent leurs anciens mobiles à des structures professionnelles. Une situation que l'entreprise CompaRecycle souhaite faire évoluer via un système de comparaison fiable et efficace.

Tous coupables (Presque). Quel Français ne conserve pas un ancien téléphone au fond d'un placard, ou un vieil ordinateur oublié sous des couches de carton dans un garage ? « Je m'en servirai plus tard » dit-on pour se justifier. Sauf que… non, le plus souvent. Une pratique regrettable car ce matériel représente une véritable mine d'or. Au bout d'un certain temps, les produits de haute technologie perdent toute leur valeur ; mais avant cette étape, il est tout à fait possible de les valoriser en les revendant avant un possible reconditionnement. C'est l'ambition affichée par Gaël Brouard. Ce dernier a fondé CompaRecycle en juin 2012 avec l'ambition de donner un maximum de transparence sur les prix de reprise high-tech tout en garantissant le meilleur prix quel que soit l'état du produit.

Les chiffres sont éloquents. Entre 100 et 120 millions de téléphones prennent la poussière dans les tiroirs des Français. Une statique à multiplier par 190 pays. Et encore… en ne parlant que des mobiles ! Tout l'enjeu est donc d'inciter les consommateurs à revendre leur matériel pour alimenter le marché du reconditionné et lui donner du volume. Car sans reprise, pas de reconditionnement. « Nous sommes à l'entrée du marché, précise le fondateur. Aujourd'hui tout le monde parle de reconditionner. Mais l'existence de ce marché n'est possible que s'il y a de la reprise. C'est le diamant brut ». Pour faire mieux avec moins, Gaël Brouard a donc créé un comparateur de rachat de produits et d'occasion high-tech éco responsables. Ce système de comparaison travaille avec des professionnels drastiquement sélectionnés, possédant des certifications de type Afnor prouvant qu'ils réutilisent l'ensemble des produits afin de les reconditionner, et effacent de manière sécurisée l'ensemble des données.

En 2012, alors que personne ne parlait encore du reconditionné, CompaRecycle s'est concentrée sur la reprise de matériel en démarchant des clients b2b, enseignes de la distribution et opérateurs. Comprenant qu'il y avait une appétence pour sa solution disruptive, l'entreprise a alors dynamisé le marché en créant le comparateur afin de faire bénéficier des meilleurs prix de reprises. « Nous sommes l'interaction entre les consommateurs et les industriels, une intermédiation pour faciliter l'expérience client et vendeur dans le diagnostic des produits, résume Gaël Brouard. Nous sommes axés sur la reprise par conviction et essayons d'éduquer les enseignes à notre petit niveau. Pour alimenter ce marché, il faut absolument, dans le parcours de vente, que le commerçant propose systématiquement la reprise du mobile, tablette, ou ordinateur. Cela déclenche une vente et le service permet au consommateur de financer son achat ».

Une question d'éducation

Mais alors comment éduquer lesdits consommateurs ? En communiquant ! CompaRecycle s'appuie sur des clients majeurs (Orange, Auchan, Fnac, CIC, Crédit mutuel, etc..) pour communiquer sur la reprise et expliquer à leurs clients qu'ils peuvent acheter chez eux bien sûr, mais également que des offres de reprises très intéressantes sont possibles. « Nous avons un mode de comparaison qui permet d'avoir un super prix combiné à des offres constructeurs assorties de bonus, explique Gaël Brouard. Un client sera nettement plus confiant dans l'idée de s'offrir un Smartphone s'il sait que dans un an et demi, il pourra le revendre la moitié du prix de celui qu'il achètera alors. On veut ancrer cela dans les mœurs des consommateurs, via par exemple des opérations constructeurs. Mon modèle absolu, celui sur lequel je me base depuis le début, c'est l'automobile. C'est le marché qui a tout compris avant tout le monde, en proposant les bonus. Dans le high-tech, ces réflexes ne sont pas encore acquis. Certains constructeurs poussent et financent ce genre d'opérations, alors que d'autres acteurs ne jouent pas le jeu. L'objectif est de fluidifier le marché de la reprise pour accélérer le marché du reconditionnement, mais un reconditionnement propre. Nous sommes dans un secteur encore jeune. Un marché qui a plus de 30 à 40 ans peut supporter un peu d'inertie, mais sur un marché jeune, les conséquences se sentent directement ».


> Gaël Brouard

Si certains consommateurs ont encore des réticences, le secteur du reconditionnement s'est largement professionnalisé depuis ses débuts. Le travail est colossal : réceptionner les produits, les stocker, effacer les données, vérifier l'ensemble des points de contrôle pour définir sur le produit est revalorisable. Tout cela sans compter le nettoyage physique... Les tendances de la reprise et du reconditionnement se marient totalement au réveil des consciences écologiques. De plus en plus, les consommateurs souhaitent connaître l'origine des produits. Et lorsque l'on gratte le vernis, le marché du reconditionné dévoile une face sombre : en France, actuellement, plus d'un produit vendu sur deux provient des Etats-Unis ou de Chine. Le gain de l'impact environnemental d'un produit reconditionné est complètement réduit à néant par le transport en avion. Certaines entreprises françaises de la reprise et du reconditionné achètent des produits aux outre-Atlantique, les font livrer dans des pays de l'Est pour les reconditionner et les revendre en France à des consommateurs, retailers ou opérateurs. Un véritable désastre écologique.





De son côté, CompaRecycle milite pour revendre en France avec des acteurs français, en insistant sur le côté économie circulaire locale. Acheter dans l'hexagone limite l'empreinte carbone et favorise l'emploi national. « Un Français change son Smartphone environ tous les deux ans, alors autant le revendre, gagner en pouvoir d'achat et faire une bonne action écologique, plutôt que de le stocker en se disant « il me servira ». Mais il ne vous servira pas, plus du tout, martèle Gaël Brouard. Beaucoup gardent le téléphone car ils ont leurs données à l'intérieur. Mais une fois que ses données sont transférées, on oublie l'ancien téléphone ».

Un cercle vertueux total

Ce transfert des « data » est d'ailleurs une source d'interrogation. Si l'écologie est un combat noble, un autre sujet est sur le point d'émerger : la sécurisation des données. Lorsqu'un ordinateur ou un téléphone est repris pour être reconditionné, que deviennent les données stockées ? Même si l'utilisateur les efface, cela ne constitue qu'un nettoyage en surcouche. En sous couche, les mots de passe et autres données bancaires sont toujours exploitables. Dans cette optique, CompaRecycle passe par des acteurs majeurs du marché possédant tous les outils certifiés pour effacer les données avant de pouvoir réutiliser l'objet.

Si elle se définit elle-même comme une petite entreprise, CompaRecycle collabore quotidiennement avec une trentaine de personnes. Et indirectement, c'est plus de 5500 personnes qui travaillent sur la filière de la reprise et du reconditionnement. Un marché qui connaît une croissance comprise entre 30 et 40% chaque année. Et cela ne devrait pas s'arrêter de sitôt. « 2020 a été compliquée mais reste une très bonne année pour nous, confie le fondateur de l'entreprise. Nous nous fixons comme objectif d'arriver à 30% de produits repris par des enseignes professionnelles, comme en Angleterre ».

Et, d'une certaine façon, CompaRecycle prépare le futur. « L'idée est d'avoir un cercle vertueux total : augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs, créer de l'emploi en France et réduire l'empreinte carbone au maximum. Il est important que les plus jeunes, qui ont développé une sensibilité écologique, comprennent avec quoi ils téléphonent, quel est le cycle de vie du produit. Le high-tech est une industrie très polluante, et nous, nous avons cette conviction de bâtir un monde plus propre. C'est un plaisir de travailler pour un objectif aussi ambitieux ».

Ce qu'il en pense...

« Travailler avec Comparecycle nous a permis de fortement développer la reprise mobiles au sein d'Orange en diversifiant les repreneurs avec lesquels nous travaillons. Nous pouvons ainsi proposer à nos clients un prix de rachat optimum de leur ancien téléphone. Nous adaptons nos propositions de façon extrêmement réactive, en fonction de l'évolution des conditions marché. Cette compétitivité de l'« argus » reprise est clé pour soutenir notre objectif 2025 de collecte de mobiles usagés (30%) »

Laurent LAME - Directeur de Projet Equipement, Orange

Un guide indépendant au service de l'IT

L'IT ne semble pas concernée par les statu quo ! En constante évolution, les innovations quasi quotidiennes qui touchent le secteur induisent du même coup un besoin d'accompagnement au niveau des enjeux : cloud, Big Data, Devops, etc. Cabinet de conseil en performance commerciale, Operam propose ainsi une approche singulière afin de permettre la prise en compte de ce nouveau paradigme.

1,5 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le dernier exercice, plus de 187 projets menés à bien : à l'aube de ses 10 ans d'existence, l'ESN Operam récolte aujourd'hui les fruits de ses investissements. Fondé en 2011 par Monsieur Mahdi Souid, le cabinet se présente comme une société spécialisée dans le conseil, l'expertise technique et le développement applicatif.



En pratique, cela se traduit ainsi à travers 3 activités principales : la régie, qui permet à Operam de mettre à disposition de ses partenaires et clients des compétences dans divers domaines techniques et fonctionnels pour des missions allant de 3 mois à 3 ans ; le forfait. Ici, il est question de proposer un accompagnement pour développer, intégrer, tester, auditer et monitorer des applications performantes ; et enfin et surtout, la formation ! Dans ce sens, le rôle d'Operam est d'offrir à sa clientèle des formations autour des nouvelles technologies utilisées pour la montée en compétences des collaborateurs.

« Nous pensons que la transformation digitale est avant tout une métamorphose qui bouscule en profondeur les organisations. Aussi, nous sommes conscients que la confiance se forge dans la proximité. À travers la culture de l'indépendance et le culte du savoir-faire, notre volonté est ainsi de se positionner comme un guide légitime dans la réorganisation digitale des projets et des équipes de nos clients » nous explique en premier lieu Monsieur Souid, le fondateur.

Valorisant l'intelligence collective d'entreprise, Operam s'appuie sur le digital aussi bien que sur l'humain pour permettre cette proposition de valeur.



Proximité

Et s'il y a bien une chose qui permet à Operam de se démarquer de ses confrères, c'est bien la disponibilité de ses consultants. Grâce à un maillage géographique pensé pour répondre aux besoins de l'ensemble de sa clientèle, le cabinet est capable de proposer un suivi de proximité sur l'intégralité du territoire : Paris, Lyon, Valence, Grenoble ou encore Lille… cette approche est devenue en quelques années l'un des fondements de l'ADN Operam : « La disponibilité que nous proposons est conditionnée par la mobilité nationale de nos consultants. Mécaniquement, nous sommes ainsi capables d'offrir une grande proximité à nos clients et partenaires, tout en gardant la main mise sur le management et la fidélisation de nos consultants. Le but ? Garantir une qualité de prestation optimale à nos clients. Pour intensifier ce positionnement singulier, nous travaillons également sur le renforcement du sentiment d'appartenance afin d'améliorer notre image auprès des talents, et ainsi pouvoir attirer les meilleurs profils » continue le gérant. Cette proposition de bon sens, entre fidélisation et proximité, Operam l'amène jusqu'à son paroxysme en intégrant l'ensemble de ses consultants sous la forme du salariat. Une énième manière d'illustrer l'approche du cabinet, entre responsabilité et bienveillance…

La formation

L'offre OPERAM repose sur trois socles principaux : la qualité des profils des consultants, un interlocuteur dédié pour chaque client et partenaire ainsi que la formation continue de ses intervenants.



Car pour garantir l'excellence dans un monde où l'innovation conditionne le marché, la prise en compte et l'apprentissage des nouvelles technologies n'apparaissent pas comme de simples pré-requis, mais comme un devoir ! c'est à travers cette logique qu'Operam a mis en place son laboratoire : le lab'Operam.

« Dans notre secteur d'activité, innover c'est perdurer. Les métiers de l'ingénierie informatique sont en constante mutation : nous choisir, c'est donc l'assurance de bénéficier d'équipes maîtrisant les dernières avancées technologiques et méthodologiques. Et pour permettre à ces équipes d'offrir le meilleur accompagnement possible, au diapason des enjeux, nous avons mis en place une structure interne dédiée à l'innovation : le lab'OPERAM. Cette cellule nous permet de travailler aujourd'hui sur les solutions techniques et les méthodologies de gestion de projet de demain. Solutions de R&D ou POC dans le cadre de partenariats d'innovations avec nos clients, notre lab'OPERAM cultive également l'ingéniosité et la disruption technologique afin de sensibiliser et de former aux mieux nos consultants » précise encore un peu plus Mahdi Souid.

Une large gamme de solutions technologiques

Grâce à des partenaires et à une équipe experte permettant une approche consultative avec ses clients, Operam est aujourd'hui à même de prendre en compte la totalité du spectre des technologies de l'information.

Du conseil et stratégie, à travers des consultants aguerris permettant un accompagnement de la réflexion à l'action - au développement d'applications en ligne, afin d'augmenter les ventes et les prospects - jusqu'au référencement SEO et la sécurisation des infrastructures… Operam se présente désormais comme un acteur sérieux de l'IT, jouissant d'ores et déjà d'une reconnaissance forte conditionnée par une clientèle de renom : « SNCF, ENEDIS, L'Oréal, Vinci, Crédit Agricole et plus encore… la confiance que nous accordent ces grands acteurs économiques nous conforte dans notre approche. Le but est maintenant de préparer au mieux 2021, et ce en développant de nouveaux partenariats et en recrutant de nouveaux talents dans des régions attractives comme Lille, Lyon et l'île-de-France » conclut Monsieur Souid.



Dematerialisation, les RH aussi

La vague de la transformation digitale a bel et bien déferlé sur les Ressources Humaines. Le marché de la dématérialisation s'accélère, dynamisé par le contexte sanitaire et les problématiques rencontrées par les DRH. Des besoins croissants apparaissent sur ce marché devenu mature. Quelles solutions adopter, vers qui se tourner ? Éléments de réponse avec Anne-Sophie Germain, responsable marketing de Primobox.

La dématérialisation, un enjeu majeur pour les services Ressources Humaines des entreprises françaises ? Assurément ! Entre crise sanitaire, télétravail et problématiques RH, le processus s'accélère. Anne-Sophie Germain, responsable marketing de Primobox - solutions de dématérialisation pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale dans les domaines RH, vente et achat - a pu observer la maturité du marché des SIRH (systèmes d'information ressources humaines). « Nous sommes l'un des premiers acteurs de ce marché et après treize ans d'activité, on constate une accélération. Les clients qui nous contactent, ont des besoins plus précis. ». A noter que le processus s'est enclenché depuis la Loi El Khomri. Qu'il s'agisse d'améliorer leur productivité, limiter les tâches administratives ou répondre aux exigences réglementaires, les clients de Primobox ont besoin d'un service performant et d'un accompagnement sur ces points.


> Anne-Sophie Germain

Outil d'optimisation des performances et de qualité de vie au travail

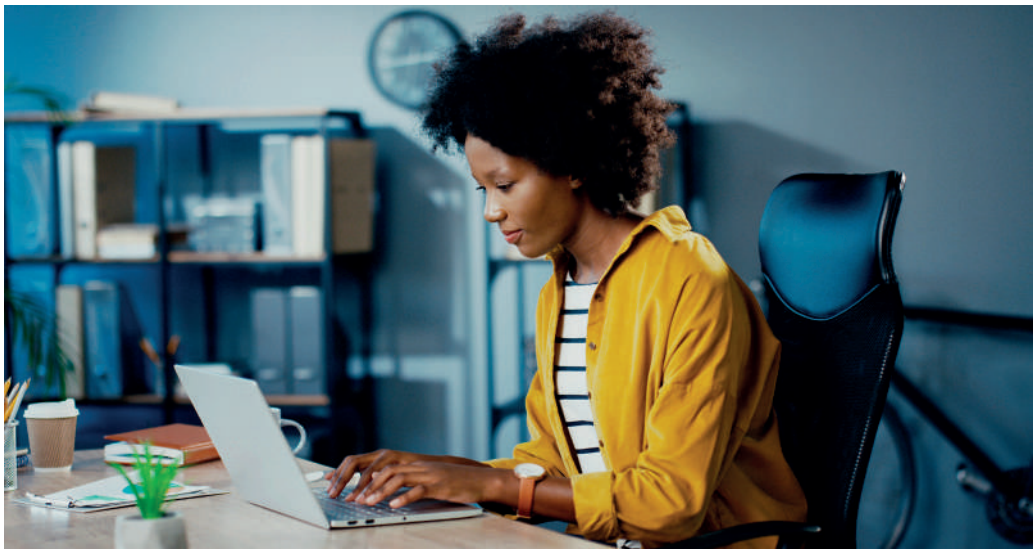
Si la digitalisation du bulletin de paie est généralement une première étape, d'autres suivent très rapidement : signature électronique, traitement et distribution des documents RH ou dématérialisation des dossiers des collaborateurs. Les workflows et l'archivage papier sont également des besoins qui se manifestent de plus en plus. Et pour y répondre, la société Primobox propose la solution DEMAT RH®. Véritable solution métier, la plateforme en mode SaaS, accompagne les Directions des Ressources Humaines des ETI et grands comptes, pour répondre à leurs besoins d'automatisation et de pilotage des processus RH. Elle permet de gérer la dématérialisation des documents RH concernant le « parcours de vie » d'un salarié dans une société depuis son entrée jusqu'à sa sortie (onboarding et offboarding). « On a la possibilité de dématérialiser tous les documents et d'avoir une solution très transversale permettant de répondre à toutes les problématiques métier », nous explique Anne-Sophie Germain. Cette transversalité est l'un des points forts de la solution.

D'un point de vue technique, DEMAT RH® embarque un système de signature électronique. Outre sa fonction première, il offre la possibilité d'approuver certains documents comme une charte informatique ou de télétravail, par exemple. A cela, s'ajoute un espace de stockage sécurisé et personnel pour chaque collaborateur, appelé myPrimobox. Ainsi, les salariés accèdent à tous les documents envoyés automatiquement depuis DEMAT RH® par le service RH. Ils peuvent les consulter, les signer ou les approuver. Autre avantage, un salarié peut stocker des documents personnels (pièces d'identité, factures, impôts par exemple) et les partager si besoin. Notons que l'employeur n'a pas accès à ces documents personnels. Disponible sur tous les devices en 24/7

Primobox en 8 chiffres clés

En 2020 :

- **13 ans** d'expertise
- **4,5 millions** d'euros de Chiffre d'Affaires
- **45** collaborateurs
- **450** clients
- **6 000** entreprises utilisatrices de la plateforme DEMAT RH®
- **1 000 000** documents dématérialisés chaque mois
- **9 millions** documents traités sur DEMAT RH®
- **50 ans :** durée d'archivage certifié à valeur probante



et décliné sur une application, myPrimobox est accessible même si l'employé ne fait plus partie de l'entreprise. « D'un point de vue légal, les entreprises et les salariés ont une obligation de conservation des données. C'est très important de donner un droit de consultation aux collaborateurs, même s'ils ont quitté la société », précise la responsable marketing. Autre point à souligner, DEMAT RH® est compatible avec tous les outils du marché. « Il y a une multiplicité de solutions et il faut pouvoir s'interfacer avec tous les outils qui composent un SIRH, tel que l'éditeur de paie, afin d'apporter une vraie solution aux métiers. ».

Côté projets, pour la société Primobox, 2021 sera une année de croissance ! « Nous allons augmenter nos effectifs et notre C.A. », assure Anne-Sophie Germain. De même, si en l'état l'entreprise répond déjà aux problématiques actuelles des RH, elle entend continuer à y répondre en développant, notamment, certaines fonctionnalités de DEMAT RH®.

Quant à l'avenir du secteur, Anne-Sophie Germain et son équipe, constatent que les DRH prennent plus de décisions et ont plus de poids au sein des sociétés. « Il y a un besoin de modernité, de gérer la marque employeur et d'engager les collaborateurs. Gagner du temps, en automatisant les tâches les plus chronophages, pour se consacrer à l'humain est devenu primordial. ».
Et si, selon la responsable marketing, « 70% des décideurs RH disent que l'automatisation de leurs processus est l'un des principaux enjeux », gageons qu'avec Primobox, le défi est relevé !





D.S.I externalisée, l'atout des TPE/PME

Même si en apparence l'informatique est plus accessible aujourd'hui, elle se complexifie techniquement. Or les petites entreprises ont besoin d'un système informatique performant au quotidien. La mutualisation est une des voies possibles. Proposant un service performant et résilient aux PME/TPE, la DSI déléguée assure la continuité de leurs activités. Le point avec Jean-Yves Zaoui, directeur d'Ivision.

Quelle entreprise pourrait se passer d'un système informatique à l'heure actuelle ? Même si d'un point de vue général, l'informatique paraît plus simple à maîtriser, d'un point de vue technique, elle est de plus en plus complexe. Et cela nécessite des ressources humaines et techniques souvent coûteuses pour les petites structures. « Aujourd'hui, il faut maîtriser Internet, les réseaux, les développements d'applications, les problématiques de sécurité et d'échange à différents niveaux. Ce qui implique beaucoup de métiers et de compétences différentes. Cela soulève également la question de la gestion de carrière », nous explique Jean-Yves Zaoui, directeur d'Ivision, spécialiste en infogérance et hébergement informatique pour les TPE et PME.

Alors pourquoi ne pas mutualiser les moyens, compétences et outils, de façon à proposer aux PME/TPE d'utiliser l'informatique comme un service ? « C'est la plus-value d'une DSI déléguée destinée aux petites structures. La mutualisation allège la gestion technologique et la gestion des carrières. ».



> Jean-Yves Zaoui

Assurer la continuité de l'activité en toutes circonstances

C'est ainsi qu'Ivision peut proposer à ses clients une offre adaptée à leurs budgets, qui leur assure un outil informatique fiable et résilient. « Il faut pouvoir offrir la capacité à une PME, grâce à l'outil informatique, d'avoir une certaine souplesse par rapport aux crises qu'elle rencontre », souligne le dirigeant. L'objectif numéro un de l'entreprise de Jean-Yves Zaoui, étant d'assurer la continuité de l'activité de ses clients en toutes circonstances en leur procurant une informatique performante et extrêmement résiliente. « On s'engage à traiter les incidents le plus rapidement possible et mettre en place des solutions pour dépanner la société qui a un problème. De même, on s'engage à ce que les serveurs d'hébergement soient disponibles, accessibles et utilisables 99,9% du temps. ».

En matière de système informatique, il faut également veiller à la sécurité. En effet, la dématérialisation des infrastructures a entraîné de forts enjeux liés à ce sujet. Dernièrement, la mise en place du télétravail pendant la crise sanitaire, a créé des failles et a exposé



Chiffres clés d'Ivision en 2020

- **20** années d'expérience
- **6.0** (est) M€ de C.A 2020
- **50** collaborateurs
- **400** Clients
- **6 500** utilisateurs
- **Plus de 1 200** serveurs infogérés
- Plate-forme répartie sur **2** Datacenters
- Disponibilité à **99,9%** de nos infrastructures
- Disponibilité à **99,95%** en mode PCA



certaines entreprises à des attaques malveillantes pour lesquelles elles n'étaient pas protégées. Or, pour contrer ces cyberattaques, il faut des outils informatiques nécessitant de gros investissements en termes financiers et de formation. « Pour faire ces investissements, il faut avoir une certaine taille. Tout notre savoir-faire est de mutualiser ces moyens pour proposer à chaque PME ou TPE une offre sur-mesure. C'est un investissement partagé par tous les clients qui en tirent un bénéfice important, à faible coût. ».

Aujourd'hui, les projets pour Jean-Yves Zaoui et son équipe sont nombreux : développer la sécurité des prestations et de la gestion des systèmes d'information, tout en étendant la gamme des services pour continuer à proposer une DSI externalisée performante. « La notion de DSI externalisée va devenir de plus en plus importante : plus les technologies se diversifieront, plus les PME auront besoin d'une équipe fiable, compétente et multi-service pour les aider à travailler correctement. ».

Dates clés d'Ivision

- **1999 :** L'entreprise est orientée autour de l'intégration d'infrastructures au moment du démarrage de son activité.
- **2001 :** La fusion avec Inovéa marque les retrouvailles entre Gilbert Ng Kon Tia et Jean-Yves Zaoui. Après 10 ans de travail, Jean-Yves et Gilbert s'associent pour créer la DSI externalisée des PME.
- **2003 :** Forte de ses succès, Ivision développe ses différents domaines d'expertises dans l'infogérance et l'hébergement informatique pour les PME.
- **2008 :** Ivision démarre ses offres d'hébergement sur son Cloud privé.
- **2011 :** Acquisition du portefeuille hébergement et infogérance de la Web Agency Blue Acacia.
- **2012 :** Extension de l'offre d'hébergement pour atteindre les taux de disponibilité des meilleurs acteurs du marché avec l'intégration d'un deuxième datacenter de classe tier 3+.
- Généralisation du télétravail pour garantir la disponibilité des prestations et en particulier les horaires du helpdesk de 8h30 à 19h.
- **2014 :** Acquisition de Netimedia, société de maintenance informatique.
- **2015 :** Acquisition de GSL, société de maintenance informatique.
- **2016 :** Interconnexion des deux data center permettant aux clients de disposer d'un service de PCA ou de PRA.
- **2018 :** Acquisition de Jiga, société de maintenance informatique. Croissance de plus de 50% des effectifs
- Homologation Ivision RGPD et offre de diagnostic pour les clients
- **2019 :** Mise en place des offres microsoft 365 - certification Silver Solution Cloud pour les PME
- **2020 :** Ivision devient opérateur téléphonique

ADACIS
votre partenaire sécurité

ADACIS est une entreprise dynamique à dimension humaine, spécialisée depuis 2003 dans la **sécurité informatique**.

VISA DE SÉCURITÉ

ADACIS a reçu le 15/04/2020 de l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (ANSSI_FR) le Visa de sécurité (décision de qualification n°20059) pour la qualification **PASSI** (Prestataire d'Audit de la Sécurité des Systèmes d'Information) pour ses prestations:

Audit de Tests d'intrusion - Pentest : Découverte des vulnérabilités de votre SI en se positionnant comme attaquant externe ou comme un employé malveillant.

Audit d'Architecture : Vérification de l'architecture technique en se basant sur les bonnes pratiques et les guides de l'ANSSI.

Audit Organisationnel et Physique : Analyse de la sécurité en se basant sur le guide d'hygiène de l'ANSSI ou les annexes de la 27001.

Audit de Configuration : Vérification du respect des bonnes pratiques pour la configuration des équipements réseaux, systèmes d'exploitation, bases de données, applications...

Les prestations qualifiées PASSI ont été éprouvées et approuvées par l'ANSSI et sont recommandées par l'État. Cette qualification PASSI est le fruit de plus de 15 ans d'expérience en sécurité informatique et de l'investissement de toute notre équipe.

"Que vous soyez une OIV, une autorité administrative ou une entreprise désireuse d'un gage de sécurité et confiance, ADACIS saura répondre à vos besoins".

www.adacis.net
contact@adacis.net

L'intelligence artificielle pour désengorger les routes

Si Paris détient la palme des villes de la plus grande perte quotidienne de temps dans les embouteillages, les habitants des villes de Province - même de taille moyenne - supportent également les affres des routes engorgées. Des solutions innovantes émergent : aux élus de se les approprier pour changer le quotidien de leurs administrés.

En France, les automobilistes perdent dans les embouteillages en moyenne 20 minutes tous les matins et 21 minutes le soir pour un trajet habituel de 30 minutes. Fatigue, stress, énervement, accidents ; mais aussi pollution atmosphérique : autant de raisons qui poussent les élus de nos villes à rechercher des solutions à ce fléau. Ainsi, la maîtrise des transports et la gestion de la circulation constituent actuellement, l'un des objectifs majeurs des maires et Présidents d'agglomérations. Or, c'est bien souvent aux carrefours que l'encombrement s'accroît. A ce jour, deux solutions de régulation existent : le cycle classique avec un temps défini par phase qui ne permet pas d'optimiser le trafic et les boucles électromagnétiques au sol qui améliore la régulation du trafic mais a pour inconvénients de proposer une détection seulement à l'approche du feu, qui n'intègre pas le nombre de véhicules et qui nécessite des travaux de génie civil. Le marché de régulation intelligente (ITS) est en plein expansion, beaucoup d'acteurs sont en lice mais peu de produits sont sur le marché.


> Murat Dogan et Heinryck Nortia

Une solution innovante pour désencombrer les carrefours

Or, Kesk, la solution proposée par la société Les Couleurs du Numérique, qui sera commercialisée à partir de janvier 2021, relève le défi de fluidifier la circulation avec des atouts incomparables. Kesk permet en effet de gérer le flux de véhicules sur toutes les voies d'un carrefour grâce à des caméras et une intelligence artificielle de reconnaissance. Il arrive à identifier tous les usagers, à les classifier (voiture, poids-lourd, bus, véhicules prioritaires, moto, vélo, piéton) et à les compter. Kesk est aussi proactif : les caméras détectent les véhicules à environ 150 mètres, ce qui lui permet d'anticiper et d'agir sur les feux tricolores pour éviter l'arrêt des automobilistes. Et c'est justement le but, éviter les temps d'attente et les arrêts inutiles ! Enfin, l'installation se fait sur tout type de carrefour sans modifications ou travaux supplémentaires.


> Benjamin Grappe

Dates clés de la solution Kesk

- **Juin 2017 :** Début du projet kesk (Dossier Innov'Up Faisabilité validé)
- **Décembre 2017 :** Début de la R&D
- **Août 2018 :** Premier POC du projet (Principe des feux de chantiers)
- **Juin 2019 :** Première expérimentation (Dossier Innov'Up Expérimentation validé)
- **Juillet 2020 :** Premier prototype - Deuxième expérimentation
- **Décembre 2020 :** Premier modèle industriel
- **Janvier 2021 :** Commercialisation

« Nous apportons une solution complète avec l'installation d'une caméra par feu, du PC de régulation et une formation aux outils de supervision et de suivi de la performance de l'outil » explique Murat Dogan, PDG des Couleurs du Numérique. A ce jour, Kesk est la seule Intelligence Artificielle en France et en Europe qui agit sur la circulation en temps réel et qui est actuellement en fonctionnement sur le terrain.

S'améliorer automatiquement de jour en jour

Kesk intègre les technologies de 'machine learning', c'est-à-dire qu'il existe au sein même du dispositif un système d'apprentissage automatique. « Plus il fonctionne, plus le système s'améliore et plus la circulation se fluidifie. L'outil Web de supervision et de statistiques permet notamment de faire de l'aménagement du territoire plus intelligemment, car on apprend précisément d'où proviennent les automobilistes et où ils vont ». Le temps d'attente des feux va donc s'améliorer au fil des jours, des mois, des années. En fonction des politiques locales, Kesk peut également sécuriser un carrefour en récompensant les véhicules roulant à bonne allure et ainsi sanctionnant ceux qui roulent trop vite.

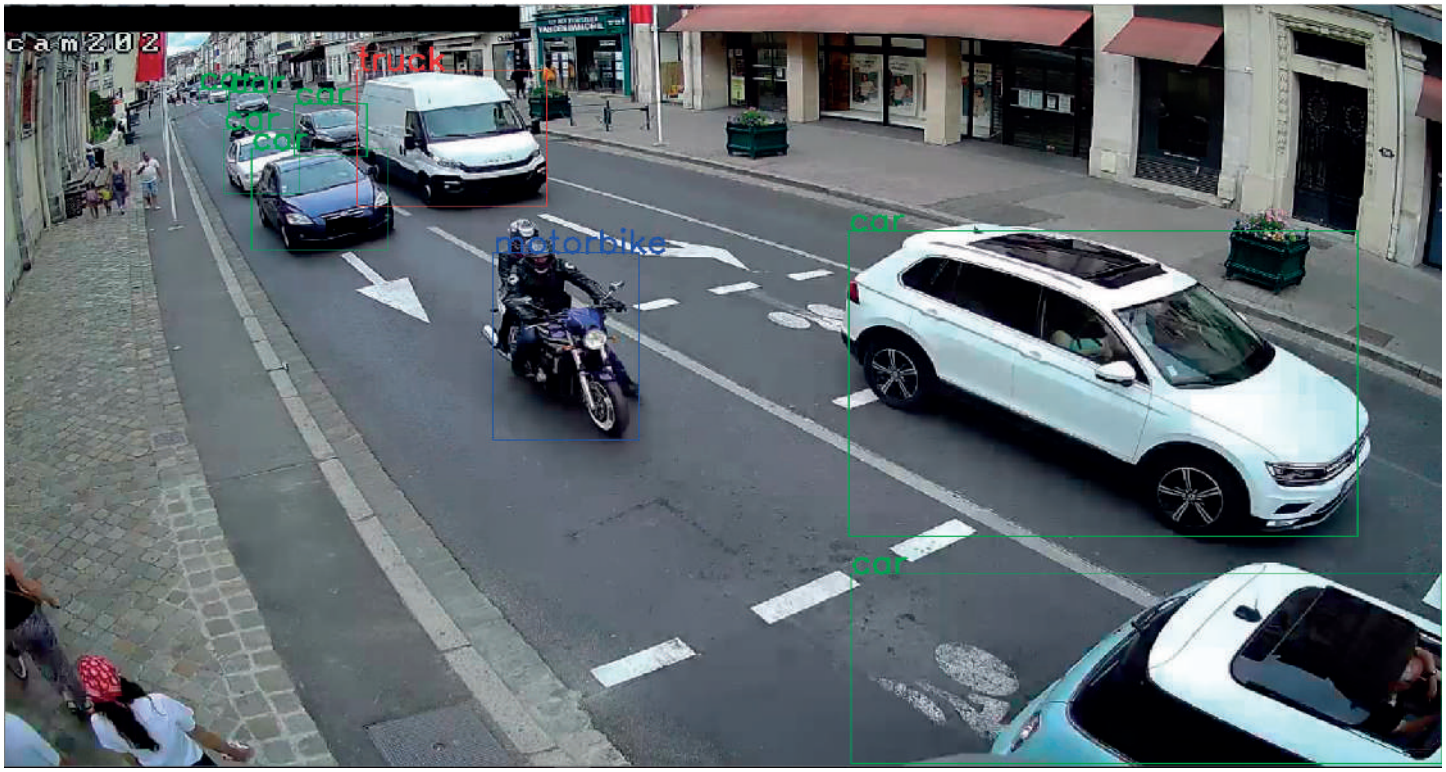
L'équipe de la société Les Couleurs du Numérique a mis en place des tests en Juillet 2019 avec la communauté d'agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines et depuis Juillet 2020 elle expérimente en plein cœur de la ville de Fontainebleau, au carrefour de la mairie et de l'église, leur première version du dispositif.

Une évolution naturelle de l'activité de l'entreprise

L'ambition de l'entreprise est de trouver des solutions à des problèmes bien identifiés, en utilisant les nouvelles technologies d'aujourd'hui et de demain : l'IA (Intelligence Artificielle), le machine learning, la vision par ordinateur, les data sciences, le big data… « Avant de développer Kesk, Les Couleurs du Numérique était une société de services en ingénierie informatique et en R&D externalisé. Elle a notamment réalisé plusieurs projets dans le secteur de l'aéronautique. L'innovation est dans nos gênes, nous avons donc assez naturellement obtenu le statut de Jeune Entreprise Innovante ». Les Couleurs du Numérique est également passé à deux reprises devant le jury de l'organisme Initiative Melun Val de Seine et Initiative IDF et a réussi à obtenir deux prêts d'honneur avec les programmes « Création » et « Croissance ». La société a également obtenu une subvention Innov'Up Faisabilité en 2018 et Innov'Up Expérimentation en 2019 avec la labélisation du pôle de compétitivité Cap Digital. « Avec Kesk, le développement n'est pas fini, des applications futures sont prévues telle que le dialogue avec les véhicules autonomes (V2I) ».



Les projets sont multiples et bien structurés. L'entreprise s'adresse bien évidemment d'abord au marché français, puisqu'elle est basée à Fontainebleau. Mais il est prévu que dès 2022, son offre soit disponible pour les grandes agglomérations européennes. En termes de développement, Les Couleurs du Numérique envisagent d'étendre son système de fluidification de la circulation Kesk à des territoires entiers (ville, agglomération, région) : une solution pour enfin concilier voitures et développement durable !



Recrutement IT, des profils très pointus

Jusqu'à la crise sanitaire, le marché du sourcing dans le domaine de l'IT était très tendu : beaucoup d'offres pour peu de consultants disponibles. Même si aujourd'hui la tendance est inversée, l'enjeu reste le même : trouver le meilleur profil. Dans un milieu si technique, cela s'apparente parfois à chercher « une aiguille dans une botte de foin ». Le point avec Claire Artigues, fondatrice de Freelance Vision.

Trouver la personne la mieux qualifiée et maîtrisant les dernières technologies pour assurer une mission de plusieurs mois, voilà le genre de demande auquel Claire Artigues est confrontée quotidiennement. A la tête de Freelance Vision, l'agence de sourcing IT fondée en 2016, elle doit répondre, avec son équipe, aux besoins toujours plus précis de ses clients. « Quand on est dans l'informatique, les requêtes sont vraiment spécifiques. Tous les jours, de nouvelles technologies apparaissent. On maîtrise très bien notre sujet, car on est à la page des dernières demandes de nos clients. ». Des clients Grands Comptes, essentiellement situés dans le secteur bancaire, industriel, dans la défense ou encore des assurances.

Une expertise technique et métier

Celle qui baigne dans l'informatique depuis plus de quinze ans et qui a fait ses armes dans des bureaux d'études informatique et des sociétés de service, l'assure : « nos consultants sont notre valeur-ajoutée. ». C'est ainsi que Freelance Vision peut répondre à des besoins sur toutes les technologies et notamment celles liées à la transformation digitale. De même au niveau des métiers, toute la chaîne informatique y est représentée. Cela va du chef de projet, en passant par l'architecte ou le directeur des programmes. Et si la société de Claire Artigues travaille avec des Grands Comptes, c'est aussi pour offrir à ses collaborateurs des missions d'expertise avec des projets challengeants. Car n'oublions pas que la gestion de carrière dans le domaine informatique est très importante. « Ce sont des projets valorisants pour nos collaborateurs et ils peuvent évoluer constamment dans leur carrière. Ils sont en apprentissage continuellement. ».

Mais dans un marché où une grande concurrence existe entre les agences de recrutement, la différence se fait sur la qualité des prestations. « Quand on a une demande, on cherche les profils correspondants et on va proposer deux ou trois CV ultra-qualifiés au client dans les 24 heures. ». Là où d'autres envoient dix CV et ne cherchent pas forcément la qualité... Au préalable, Freelance Vision fait des entretiens techniques avec ses collaborateurs et leur fait passer des tests. S'ils sont concluants, le CV est transmis. « C'est un travail de chirurgien. Quand on envoie un CV, il correspond à 99,9% de la demande. ». Des collaborateurs qui ont le statut de salariés ou celui de freelances. Dans les deux cas, la prise de références est un élément incontournable du recrutement. « Nous faisons un grand suivi de la qualité de leurs prestations avec des références clients assez poussées. Nous vérifions aussi les certifications, titres et diplômes », souligne Claire Artigues.

Et pour valoriser les compétences de ses collaborateurs, Freelance Vision a lancé un centre de formation agréé récemment. « Actuellement, nous donnons beaucoup de formations sur les méthodes Scrum Agile. C'est vraiment spécifique à la transformation digitale. On forme nos collaborateurs dans cette optique, car peu importe la technologie qu'ils vont devoir utiliser ou le poste qu'ils occuperont, on sait qu'ils devront s'inscrire dans une démarche agile dans toutes les missions et avec les clients qu'ils vont rencontrer », explique la cheffe d'entreprise.


> Claire Artigues

Bien-être des collaborateurs et démarche R.S.E

Outre les compétences professionnelles, Claire Artigues et son équipe se préoccupent aussi du bien-être de leurs collaborateurs. Et cela se traduit par une grande proximité. Un seul mot d'ordre : être à leur écoute. « Nous initions beaucoup d'interactions pour créer du lien social, surtout en ce moment où tout le monde est en télétravail. ». Des suivis de missions plus rapprochés, des formations ou des webinaires, pour garder le lien et les accompagner au quotidien dans ce contexte sanitaire hors-norme. « La clé, c'est l'ultra-proximité avec nos collaborateurs, pour être au fait de leurs soucis et les aider face aux difficultés qu'ils peuvent rencontrer. ». Comme par exemple, trouver une solution à un problème de connexion ou trouver un lieu où ils puissent travailler sereinement.

Car si le télétravail a pris beaucoup d'ampleur cette année, les consultants







de Freelance Vision ne travaillent pas de cette manière habituellement. « Nos collaborateurs travaillent sur des sujets sensibles pour les Grands Comptes, où ils ont des accès sécurisés parfois. Donc les externes, dont nous faisons partie, sont souvent sur site car il y a des contraintes de sécurité liées à des applications sensibles ou des réseaux sécurisés. ». Alors il a fallu s'adapter ! « On les a équipés pour le télétravail et nous faisons au mieux pour répondre à leurs besoins au cas par cas », nous informe Claire Artigues. Cependant l'organisation du télétravail incombe aux clients de Freelance Vision. Là encore, Claire Artigues a su venir en soutien. « Je pense qu'après la crise sanitaire, il y aura peut-être deux jours de télétravail par semaine, mais pas plus, car les trois quarts des managers chez nos clients ne sont pas formés pour suivre des projets à distance. C'est pour cela que je propose une formation de manager en coaching à distance, à destination de nos clients. ».

Dans le même temps, la société de Claire Artigues, soucieuse de l'environnement, a initié une démarche R.S.E. « C'est tout nouveau ! Nous avons au sein de notre entreprise, une personne en charge de mettre en place, petit à petit, une démarche de responsabilité environnementale. ». C'est ainsi que l'agence s'est équipée de véhicules électriques pour les collaborateurs qui bénéficient d'une voiture de fonction. Mais cela va plus loin. Depuis le début de Freelance Vision, Claire Artigues et son équipe sont adeptes du zéro papier : « on essaye de faire tout numérique, même la signature de nos contrats. ». De même, la sensibilisation des collaborateurs au gaspillage ou à la préservation de la planète, font partie des objectifs fixés en termes de R.S.E. D'ailleurs, la dirigeante mettra à disposition de ses employés, des vélos électriques dès le printemps 2021.

Si elle qualifie volontiers Freelance Vision, d'entreprise familiale, Claire Artigues souhaite maintenir le lien de proximité et la relation de confiance nouée avec les experts en informatique. Aussi, son ambition, dans les années à venir, est d'ouvrir d'autres agences de proximité. Outre l'agence basée à Toulouse, une autre ouvrira ses portes près de Bordeaux dans le premier trimestre 2021. La prochaine étape sera clairement Paris. « Nous voulons être là où nos collaborateurs sont, pour pouvoir les aider au mieux dans leurs missions », affirme Claire Artigues.
Et même, si pour l'instant, l'avenir semble incertain, selon la fondatrice de Freelance Vision, il y aura toujours des demandes spécifiques en informatique. « Nous sommes sur un secteur de niche et les entreprises, quel que soit leur secteur, digitaliseront leurs services à terme. ». Car comme l'observe Claire Artigues : « de nouvelles technologies apparaissent tous les jours et donc de nouveaux besoins aussi. C'est un secteur qui sera toujours en mouvement et qui ne peut que s'accroître. ».

Ce qu'ils en pensent. . .

«Claire bouillonne d'énergie et d'idées communicatives. Son professionnalisme, son optimisme et sa bonne humeur en font une entrepreneure que l'on apprécie de suivre et une femme de talent.»
Christophe, formateur et coach Agile pour Lexpert Formation, collaborateur de Claire ARTIGUES :

« La société Freelance Vision est une société dynamique, avant-gardiste, travaillant avec des gros clients sur des projets informatiques importants autant dans le secteur tertiaire que secondaire, sur les nouvelles technologies sans négliger les anciennes.
Sa présidente Claire Artigues est très compétente, a beaucoup de savoir-faire pour trouver les missions adéquates à ses consultants, est très bien perçue de ses clients, ses qualités humaines sont très appréciées de ses collaborateurs. »
Jean, Expert Mainframe, collaborateur de Claire ARTIGUES :

Améliorer la qualité de vie des personnes en s'appuyant sur les technologies de la mobilité, une question de sécurité



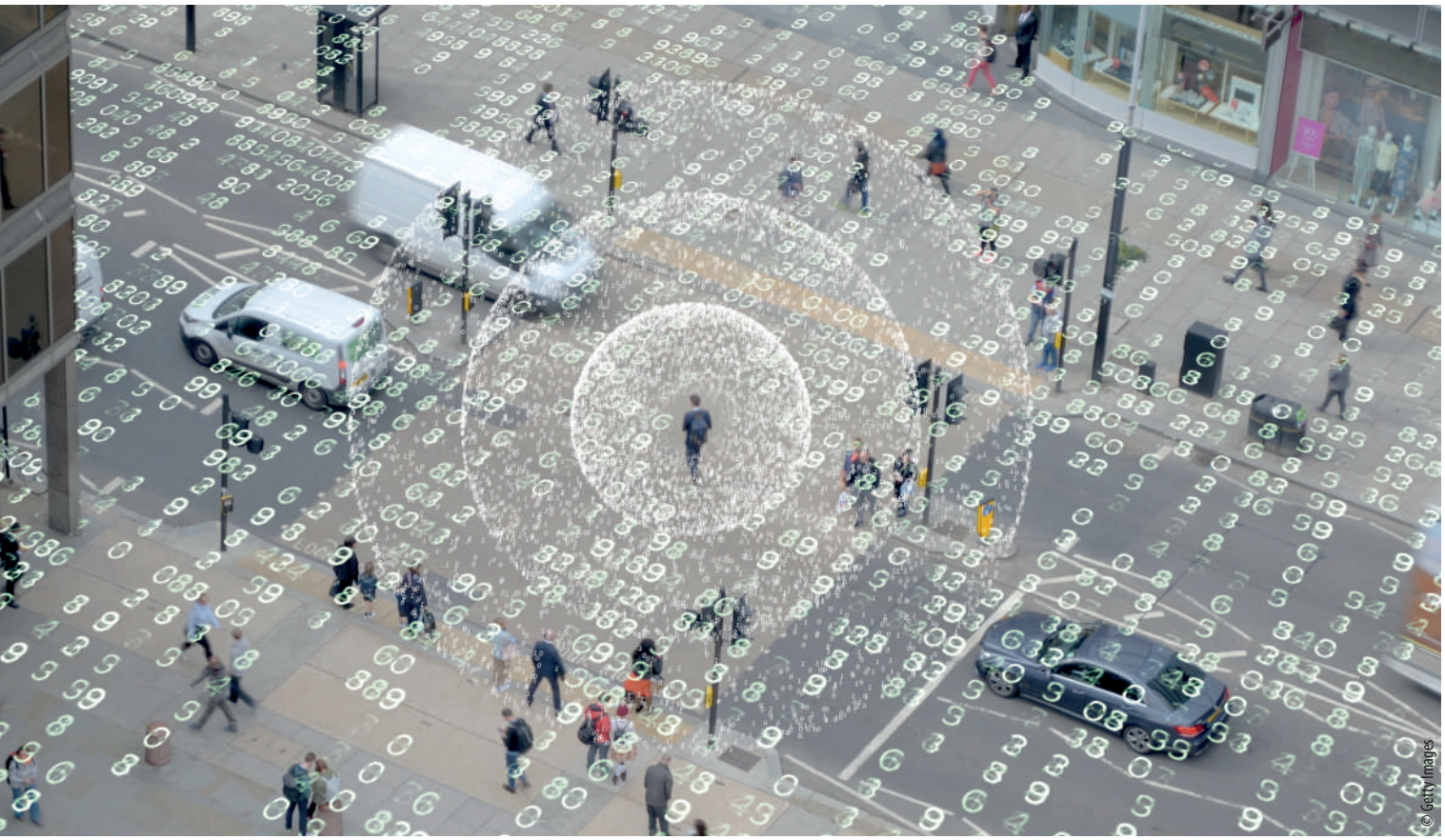
Geo-datas : l'avenir est spatial !



Représentant une part de plus en plus importante en matière de données collectées, les géo-datas également appelées géo-données ou données à caractère géographique permettent d'envisager une réalité dans l'espace, plutôt que dans un cadre temporel. L'apparition et le développement massif des technologies de la mobilité : 3/4/5G, cloud,.. et des terminaux la favorisant : téléphones et objets connectés munis de capteurs permettant la géolocalisation… ont démultiplié les occasions de collecter et de partager ce type de données spatiales. Ainsi, alors que le monde devient smart : en matière d'urbanisme, de gestion des flux d'informations, de process de production,… on n'a pas terminé de voir les géo-données trouver des domaines d'application. Le tout c'est que si l'intention première est d'amélioration la qualité de vie des usagers, elle ne devienne pas creuset d'insécurité. Décryptage.

Par Lucie Brasseur

© Adobe Stock


© Getty Images

Les géo-données sont multiples – chiffrées le plus souvent mais aussi parfois visuelles depuis l'arrivée massive des drones civiles - partout et, au quotidien, elles contribuent à améliorer la vie des personnes notamment parce qu'elles participent à une meilleure gestion des territoires. Les capteurs disponibles tant sur le mobilier urbain, que sur les dispositifs agricoles, que ceux intégrés à nos terminaux mobiles permettent notamment de connaître, en temps réel les conditions météorologiques, la fréquentation d'un lieu ou d'une rue, - impliquant ou non un besoin en éclairage nocturne continu ou ponctuel – la disponibilité en matière de stationnement, les nécessités en arrosage des platebandes fleuries selon le niveau d'ensoleillement et les spécificités géologiques du terrain, ou encore l'état du trafic pour ajuster les itinéraires et les flux de circulation, selon les incidents routiers et le taux d'occupation des voies.

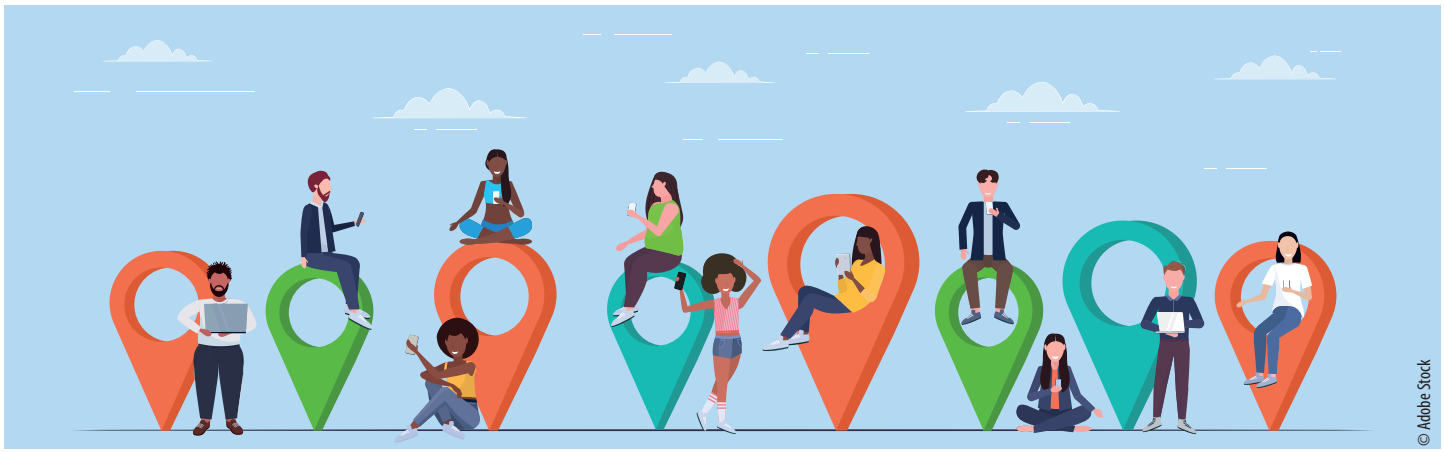
Améliorer la sécurité des personnes et des biens par le machine et le deeplearning

Si les conditions de vie des personnes sont améliorées lorsque les géo-datas leur permettent de choisir le meilleur itinéraire à l'heure de pointe ou que leurs plantes d'ornement restent fleuries toute l'année grâce à une optimisation des systèmes d'arrosage, il en va surtout de leur sécurité individuelle.

À titre d'exemple, les entreprises du BTP et des Travaux publics l'ont bien compris, les capteurs collectant les géo-données permettent de limiter notamment l'intervention humaine sur des chantiers où l'accès est difficile, voire impossible. De même, les agents



© Adobe Stock



autoroutiers, comme le personnel assurant la maintenance sur des sites de production en usine, pourront affiner leurs interventions afin de limiter les risques inhérents à l'exercice de leur fonction.
Mieux, les capacités de calcul s'améliorant chaque jour, - on parle de Big Data - les données collectées sont stockées, archivées, comparées à fréquences régulières, permettant d'introduire des briques d'Intelligence artificielle facilitant la surveillance de forêts, le repérage de fissures sur les routes, l'affaissement d'un bâtiment… En somme, si on contrôle chaque jour mieux, on anticipe les opérations de rénovation ou de remplacement pour minimiser les accidents.

Sécuriser les données pour garantir la souveraineté des États

Les enjeux de la décennie à venir touche à la cybersécurité. Jusqu'à peu, la collecte des données, notamment des géo-datas demeurait l'apanage des services militaires puis des services de gestion territoriale (surveillance des frontières, des forêts, des espaces agricoles ou des nappes...). Avec l'apparition d'applications gratuites et disponibles pour le grand public, comme GoogleEarth, la question se pose en d'autres termes. Qu'est-ce qui relève de la géo-information et qu'est-ce qui relève de la géo-donnée officielle ? Quels acteurs pour jouer les pare-feux et garantir la qualité des données ? Les sources, ou points de collecte, se multipliant plus vite que notre capacité à les gérer qui sera à même d'en contrôler la fiabilité ? Qui, par exemple, pour s'assurer que ces données ne servent pas des causes terroristes ? Pire, quelle place pour l'État et les collectivités territoriales, censées assurer la sécurité des citoyens, dans un contexte où des entreprises privées – telles que les GAFAM – maitrisent mieux les technologies de l'information que les experts cybersécurité de nos propres Polices ? L'enjeu est celui de la souveraineté même d'un état sur son territoire. L'un des rares pays à avoir trouvé une solution en la matière est la Suisse romande. Son Système d'Information du Territoire Genevois (STIG) coordonne, centralise et diffuse les datas relatives au territoire du Grand Genève.

Loi et géo-données

La protection des données géographiques, ou géo-datas, est régie par plusieurs textes de loi et codes : le code de la propriété intellectuelle, le droit d'auteurs, le droit des bases de données, droit au respect de la vie privée, la législation en matière d'open data (données publiques), INSPIRE, le RGPD… Ainsi, puisque la géo-donnée reste avant tout une donnée, sa collecte, son stockage et sa diffusion sont soumis heureusement aux mêmes lois que toutes données en apparence plus sensibles comme les numéros de sécurité sociale, les numéros de téléphone ou de comptes bancaires.

Quelles seront les prochaines données dont on ignore encore l'impact et qui mettrons nos vies en danger si elles ne sont pas protégées ? Des données sensitives ? Des données biologiques ?

L'univers des datas n'a pas fini de révéler ses trésors et ses dangers et donc de faire émerger de nouveaux marchés.



ERRATUM

Dans notre numéro paru le 10 Juin 2020, (N° 175)
sur la photo portrait, nous avons confondu
le nom du Directeur Général de la société CADLOG
avec le Nom du Product Manager.

Page 120 : Nom devant figurer sur le portrait
étant Alexis Molière et non Alessandro Balboni.

Nous prions nos lecteurs ainsi que ces deux personnes
d'accepter toutes nos excuses.





GESTION DE PROJET

PILOTAGE DE RÉUNION

DES OUTILS COLLABORATIFS EN LIGNE, VISUELS ET INTUITIFS

Bubble Plan

Planification
Tableaux de bord / Pilotage



Bubble Meeting

Préparation
Animation / Traçabilité

Profitez de 3 mois gratuits sur la version Premium avec le code

SP2020

www.bubbleplan.net

DES SOLUTIONS SIMPLES, CRÉÉES AVEC ET POUR NOS UTILISATEURS

www.bubblemeeting.net

Aidaxis

High Value Digital Adoption Service



Faites comme Jeanne,*

passez au GPS APPLICATIF

* Jeanne, directrice formation et support

Quelques exemples d'applications

ORACLE NETSUITE · inès ICRM · Microsoft Dynamics · Neptune Software · Salesforce · SAP Business One

26 Rue Louis Guérin - 69100 Villeurbanne - contact@aidaxis.com - **www.aidaxis.com**

La géodonnée au coeur de la valeur d'entreprise

Qualifiée d'or noir du 21ème siècle, la donnée se situe au centre de toutes les attentions. Couplée à des technologies révolutionnaires et à des systèmes de plus en plus intégrables, la data profite aujourd'hui de nouvelles perspectives, de nouvelles propositions qui s'illustrent notamment à travers l'offre Géo Data Solutions : une société franco-suisse spécialisée dans l'organisation et l'exploitation de géodonnées et de systèmes d'informations géographiques.

Numérisation, réseaux sociaux, capteurs mobiles, statiques, en temps réel : peu importe le marché, les thématiques ou le métier, la donnée est aujourd'hui considérée comme le nouveau prisme décisionnaire et analytique. Pour autant, et alors que ce postulat n'est depuis longtemps plus sujet au débat, la question de son utilisation reste un point de friction majeur pour l'ensemble des acteurs économiques. Comment appréhender la data afin d'optimiser son utilisation ? Si les idées affluent de part et d'autre, peu de propositions se sont concentrées sur la question du support d'analyse. Et c'est exactement sur ce point précis que l'offre Géo Data Solutions prend tout son sens.

Fondée par Daniel Ribeiro en 2015 sous le nom IT IS GIS puis renommée Geo Data Solutions en 2019, l'ambition de la société est d'accompagner sa clientèle pour produire leurs données sous format cartographique. Le but ? permettre à ses clients d'exploiter la data efficacement tout en apportant de la plus-value grâce à la dimension géographique de l'information.

« L'approche privilégiée est de traiter des projets liés aux systèmes cartographiques par la perspective des données et de leurs utilisateurs plutôt que sous forme de projets informatiques uniquement. Le choix des outils informatiques se fait selon l'existant ou selon les besoins, sans à priori. Des géodonnées ainsi que des tableaux de bord cartographiques et d'analyse, orientés pour le pilotage d'activités, voici en quelque sorte notre crédo» introduit dans un premier temps le directeur.


> Daniel Ribeiro

La donnée au service des systèmes d'information géographique

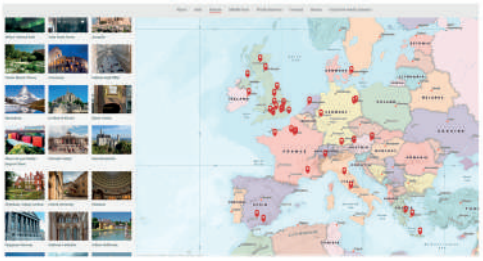
Pour permettre cette mise en perspective, Geo Data Solutions se positionne comme le complément logique des autres acteurs du secteur, et notamment sur 3 aspects : le fond, la forme et les profils.

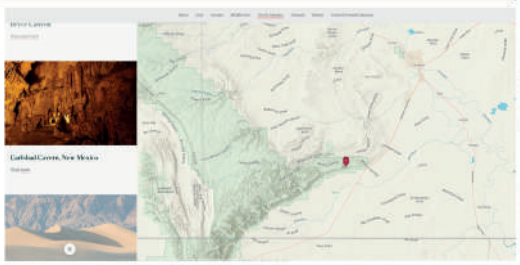
Pour ce qui est du fond, l'entreprise base son activité sur 3 piliers. Tout d'abord, le conseil, qui va permettre l'analyse et la définition de stratégies liées à la fois au data management et aux systèmes d'information géographique (SIG). Ensuite, la géomatique, qui correspond à la modélisation, l'acquisition, l'intégration, la cartographie, la représentation et l'analyse des données dans leur ensemble. Enfin, la géo-informatique se chargera de structurer et de déployer ce flux d'informations à travers la mise en place d'infrastructures IT.

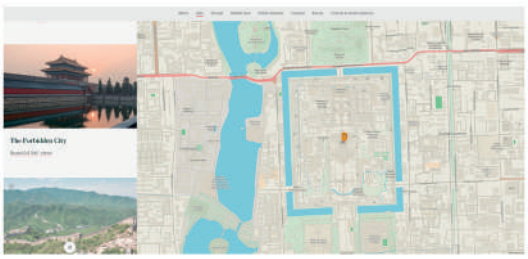
In fine, c'est de cette approche par la perspective des données et de leurs utilisateurs, plutôt que sous forme de projets informatiques standards, que résulte la valeur ajoutée de la société. Avant d'être une entreprise d'informatique et de système géographique, Géo Data Solutions se présente comme une agence qui va accompagner, analyser, modéliser, organiser et innover.

Ici, il n'est pas question de simplement établir une liste de besoins fonctionnels pour proposer une offre informatique. Le but est d'assurer la bonne adéquation de l'ensemble, les fonctionnalités faisant transiter et exploitant l'intégralité de ces données, au diapason des besoins des utilisateurs. De cette manière, l'entreprise place la donnée au coeur des projets clients. De leur centralisation jusqu'à leur réutilisation, en passant par leur qualité et leur redondance… l'objectif est









d'apporter un complément et proposer une plus-value importante pour le long terme en ouvrant différentes voies d'exploitation.

« Concernant la forme, notre particularité est d'être une entreprise totalement numérique, sans bureaux fixes. Mais au-delà de ce positionnement qui va de paire avec notre offre et qui permet de plus une agilité certaine, c'est avant tout la qualité de nos profils qui fait la différence. Constituée de spécialistes justifiant d'expériences concrètes et de réussites à l'international, notre équipe apporte à la fois une excellente adaptation et une ouverture d'esprit très intéressante lorsque l'on s'adresse à des clients et partenaires très différents » continue Monsieur Ribeiro.

Une expertise profitable à tous !

L'aspect géo/carto permet de visualiser des données d'entreprise et d'avoir des analyses ainsi qu'une aide à la décision, ce qui s'avère plus simple à parcourir que des listings ou des tableaux. Concrètement, la prestation Géo Data Solutions s'adresse ainsi à tout un ensemble de secteurs.

Services de sécurité et d'intervention ? l'entreprise agrège un maximum d'informations vérifiées et à jour, visible sur une carte, pour identifier en un clin d'œil le contexte d'un lieu. Une source d'informations précieuse lorsque l'on souhaite mettre en place des déploiements spécifiques ou des interventions en temps réel.

Pour le secteur de l'assurance, l'entreprise va permettre : de gérer l'exposition et le risque portefeuille, d'agréger les données permettant de calculer les risques et leur géolocalisation, de proposer une aide à la décision et à l'opérationnel à travers un tableau de bord de pilotage du portefeuille de biens ou de personnes… et ainsi de suite pour d'innombrables d'autres secteurs d'activité !

« Il en va de même pour les services immobiliers, les services financiers, les services de gestion d'informations routières etc. bien évidemment, les services de distribution et commerciaux ne font pas exceptions. Aujourd'hui, tous les secteurs ont besoin de centraliser la donnée et d'optimiser sa compréhension et sa lecture. Ainsi, notre offre ne se cantonne pas à un domaine précis, mais couvre l'ensemble des marchés. Et il ne faut pas s'y tromper, cette proposition ne s'adresse pas qu'aux grands groupes. Tout un ensemble de TPE font appel à nous afin de les aider dans cette démarche. » précise encore un peu plus Daniel Ribeiro.

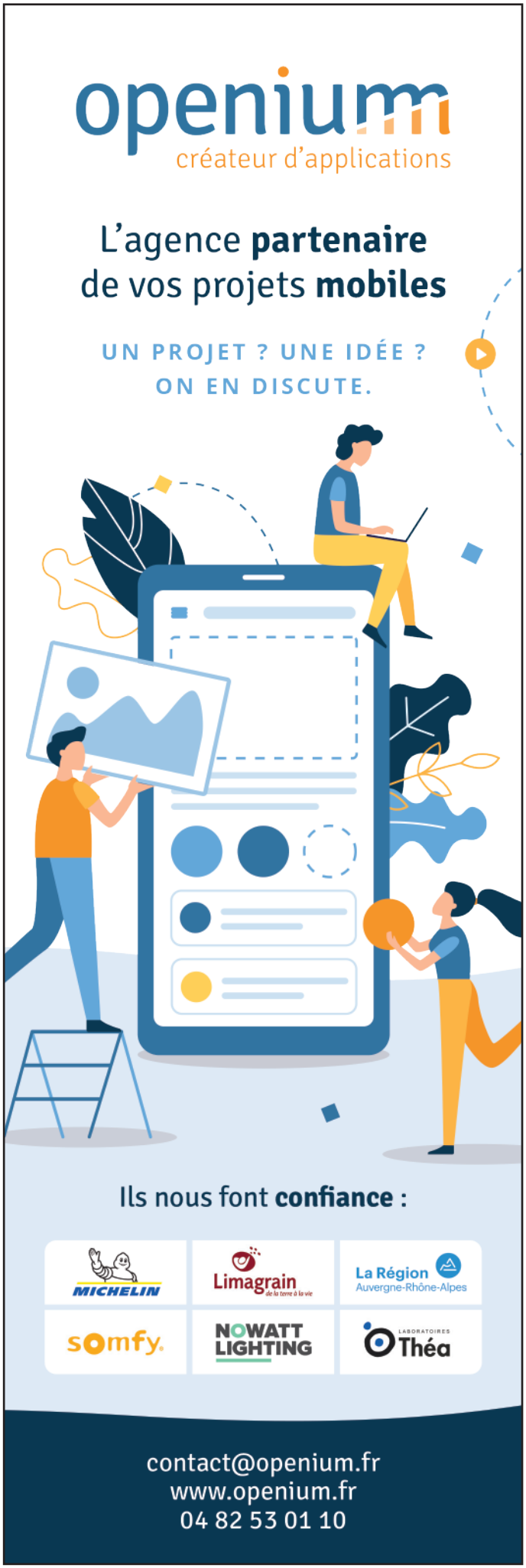
Des projets d'envergure

Au vue de cette couverture globale, et au regard de l'expertise proposée, il apparait très difficile de définir des limites à une telle proposition. Et après analyse des différents projets en cours, force est de constater que la pratique dépasse de loin la théorie.

Services de sécurité, assurances, régies immobilières… tandis que tout un ensemble d'acteurs économiques sollicitent en masse les services de la société, cette dernière mène parallèlement plusieurs projets de front : le projet SelfMap par exemple. Un outil de carte web simple à intégrer, dédié aux sites web d'entreprises ou d'association. Ici, c'est l'autonomie des clients qui est visée, puisqu'ils peuvent paramétrer leur carte et mettre à jour leurs données à partir de simples fichiers Excel. Ainsi, plusieurs options de configuration permettent cette personnalisation. À cela s'ajoute de plus le projet gouvernail : un périscope cartographique et urbain proposant une diffusion dans toutes les zones avec mobilité piétonne.

L'apprentissage est également un sujet majeur. Délivrant énormément de formations, aussi bien en packagées que sur mesure, Géo Data Solutions propose donc une offre de formation en mode visioconférence, le but étant de continuer à aller dans le sens de la digitalisation et de la facilitation informatique.

« Nous sommes aussi en train de mettre en place un index géographique de visites virtuelles, le but étant de s'évader à travers le monde depuis chez soi. Pour répondre à la situation actuelle de limitation des déplacements, nous avons ainsi recensé des sites à visiter virtuellement avec l'idée de proposer ce projet interne comme un produit ouvert à tous » ponctue finalement le fondateur.





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 »…



Les bras et l'esprit legers !

La consigne à bagages apparaît, aujourd'hui, comme un vrai levier de développement pour le tourisme, la mobilité et l'économie locale. La bagagerie connectée offre une perspective d'évolution dans différents secteurs d'activité. De même, le Click&Collect et le e-commerce ont également vu l'intérêt d'investir dans ce service. Le point sur ce marché avec Tony Lara, Directeur Général et co-fondateur de Casebook.

Visiter une nouvelle ville, quel plaisir ! Mais qui dit voyage, dit bagage. Et pour une journée ou quelques heures, l'encombrement constitue vite un frein à la visite. Qu'il s'agisse de valises, casques et blousons pour les motards, sacoches latérales pour les cyclo-touristes, sacs à dos pour les randonneurs ou encore trottinettes pliables, tous aimeraient laisser ces lourds bagages quelque part en toute sécurité pour pouvoir profiter de leurs excursions.

C'est en éprouvant eux-mêmes ces difficultés lors de leurs balades à moto, que Tony Lara et son associé Franck Viola ont eu l'idée d'une bagagerie connectée. Quelques temps plus tard, Casebook était né ! « En tant que motards, nous avions constaté qu'à cause de notre équipement, nous pouvions difficilement profiter des lieux où nous nous arrêtions, quelle que soit la durée du séjour. On s'est dit qu'on n'était pas les seuls à avoir ce problème et on a rapidement imaginé cette solution de casiers connectés », se rappelle Tony Lara.

Véritable réseau de bagagerie connectée, Casebook offre la possibilité, à l'utilisateur, de réserver un casier à l'avance via une application et un site Web et lui indique les lieux à visiter aux alentours. Autre avantage, les dix casiers étant dotés d'une prise électrique et d'un port USB, on peut facilement recharger la batterie de son vélo électrique ou celle de son Smartphone, tout en laissant ses affaires en toute sécurité. Côté client, Casebook propose un contrat de service dans lequel est inclus une assistance téléphonique 24/7, l'intervention sous 2 heures s'il faut dépanner un casier bloqué, ainsi que le dépannage des organes électroniques sous 48 heures.

Contribuer au développement économique local

A l'achat ou en location, la bagagerie connectée améliore l'accueil des visiteurs du site où elle est implantée et contribue au développement local. « On y contribue en toute humilité, car permettre aux touristes de laisser leurs affaires dans des lieux sécurisés, libère les bras et l'esprit. Cela leur permet, ainsi, d'aller dans les boutiques ou consommer aux restaurants. Choses qu'ils n'auraient sans doute pas pu faire s'ils étaient encombrés de leurs affaires. ». En outre, Casebook offre, aux territoires qui en font l'acquisition ou aux structures privées, une solution novatrice puisqu'ils seront visibles sur les applications. De plus, les revenus générés par les locations de casiers, sont perçus par les propriétaires ou locataires qui en fixent le prix - et non pas par Casebook. « Selon le lieu d'installation et la fréquentation, le système de bagagerie va s'auto-financer et générer du revenu, c'est un schéma « gagnant / gagnant », affirme Tony Lara.

Dès le départ, le concept est bien accueilli et les deux associés perçoivent tout le potentiel de leur idée. Depuis les premières machines installées, en Août 2020, à la gare d'Ambérieu-en-Bugey ou celle de Meximieux pour y favoriser le trajet en train jusqu'à Lyon ou le co-voiturage, jusqu'au Palais des Congrès de la Grande Motte (pour le tourisme d'affaires, le tourisme classique et les cyclo-touristes), en passant par la commune de Pierrefitte-Nestalas, dans les Hautes-Pyrénées. Dernièrement, la société a signé trois nouveaux contrats avec les villes de Valence, Annecy et Lourdes. « Notre service touche différents profils d'utilisateurs - randonneurs, cyclistes, motards, tourisme d'affaires, personnes voyageant en train ou devant attendre que leur location ou chambre d'hôtel se libère - et différents profils de clients, tels que les collectivités locales, parcs d'attractions,



A qui s'adresse Casebook ?

- **centres villes**
- **parkings**
- **centres commerciaux**
- **stations de montagne**
- **itinéraires vélos et randos**
- **campings**
- **plages, lacs**
- **sites remarquables**
- **citées médiévales**
- **musées**
- **grottes**
- **parcs de loisirs et animaliers**
- **parcs expositions**
- **lieux de spectacles**
- **hôpitaux et cliniques privées**
- **société privée désireuse d'exploiter un concept qui s'autofinance et génère du revenu en totale autonomie.**

Casebook en quelques dates

- **Août 2017 :** prise de conscience du besoin.
- **de Septembre à Novembre 2017 :** étude de marché.
- **Décembre 2017 :** Recherche de fournisseurs potentiels.
- **Janvier 2018 :** Rédaction cahier des charges.
- **Février 2018 :** Étude de faisabilité et budget.
- **Mai 2018 :** Prise de contact avec le réseau Entreprendre Drôme Ardèche.
- **Novembre 2018 :** Lauréat Réseau Entreprendre.
- **Décembre 2018 :** Recherche de financements.
- **Février 2019 :** Accord des banques et obtention de la bourse BPI French Tech.
- **Mars 2019 :** Lancement cde prototype et mise au point.
- **Février 2020 :** Livraisons premières commandes Gares Meximieux et Ambérieu-en-Bugey mais blocage COVID.
- **Août 2020 :** Livraison et mise en service La Grande Motte et Pierrefitte-Nestalas.
- **Janvier 2021 :** Installation à venir Ville de Lourdes et de Valence
- **Février 2021 :** Installation à venir Ville d'Annecy.

parcs animaliers, musées, campings, stations de ski, hôpitaux et cliniques privées... ».
En effet, des casiers situés dans des campings, permettraient aux campeurs qui dorment dans une tente, d'y stocker leurs valises mais aussi leurs objets de valeur, comme des tablettes, PC portables ou smartphones. « Pour un camping, Casebook est un atout supplémentaire. Il montre qu'il innove en offrant des services additionnels et fait la différence avec la concurrence. ». De même pour les particuliers proposant de la location saisonnière. La consigne à bagages permet de mieux gérer l'arrivée et le départ des voyageurs. Prochainement, Tony Lara et Franck Viola souhaitent proposer leur service aux stations de ski et plus particulièrement aux sociétés de remontées mécaniques. « On peut imaginer un mur de casiers pour que les clients laissent leurs skis en bas des pistes et évitent de les ramener dans leurs logements. ». C'est techniquement faisable puisque, comme l'affirme le Directeur Général de Casebook, il n'y a qu'à redimensionner les casiers pour y faire rentrer des skis.
Concernant les hôpitaux et cliniques privées, on peut aisément imaginer des casiers Casebook pour accueillir les affaires encombrantes des visiteurs. Les chambres ayant des espaces réduits, ces consignes prennent tout leur sens.

Le Click&Collect et l'e-commerce, une autre utilisation possible

La crise ayant considérablement accéléré le canal de vente de l'e-commerce et le Click&Collect, les fondateurs de Casebook y voient une opportunité à saisir. « Casebook peut s'interfacer avec toutes les plateformes e-commerce. Ainsi, nos casiers peuvent servir de points relais où les clients peuvent venir chercher leurs commandes quand ils le souhaitent », nous explique Tony Lara. Et de continuer : « pour faire du Click&Collect, il n'y a qu'à activer une option dans le logiciel en fonction du choix de notre client. ». Si bien qu'aujourd'hui, la société de Franck Viola et Tony Lara offre trois possibilités : une bagagerie connectée entièrement dédiée au tourisme, ou totalement consacrée au Click&Collect ou bien, les deux.

C'est d'ailleurs grâce à cette diversification d'utilisation que les dirigeants de la société ont été contacté à plusieurs reprises par des sociétés privées ou propriétaires ayant leurs locaux commerciaux en centre-ville et ayant observé une forte fréquentation touristique. Ces dernières souhaitent ainsi ouvrir une conciergerie en centre-ville pour favoriser leur développement.

Au vu de cette croissance, Tony Lara et Franck Viola projettent d'effectuer une levée de fonds pour accélérer leur développement et recruter à des postes stratégiques.
Et de l'aveu même de Tony Lara, il voit l'avenir « d'un bon œil » ! « Le tourisme va reprendre son élan et nous allons être entraînés avec ! ». Et de conclure : « nous sommes convaincus d'avoir un rôle à jouer dans cette reprise d'activité qui se profile ! ».

www.casebook-pro.fr



© OT La Grande Motte MC - Bagagerie Casebook

Ce qu'ils en pensent...

Il a semblé intéressant au conseil municipal de pouvoir basculer dans une bagagerie automatisée et numérisée. Grâce à Casebook, avec le soutien financier de la Région Occitanie dans le cadre de l'innovation touristique en zone de montagne, cet outil bénéficiera à tous, habitants, touristes, randonneurs, cyclotouristes, clients des transports en commun et permettra de se lancer sur des visites culturelles et patrimoniales.
Nous encourageons l'utilisation d'outils numériques qui démontre une certaine modernité. Avec le nomadisme, il faudra offrir ce type de service.
Noël PEREIRA DA CUNHA, président de la Communauté de Commune Pyrénées Vallée des Gaves et Maire de Pierrefitte-Nestalas.

La bagagerie est un équipement qu'on a souhaité lier au tourisme d'affaires. Elle est adossée au Palais des Congrès, mais elle sert aussi aux vacanciers et aux cyclistes. Une consigne à bagages fait partie des services essentiels pour une station touristique et une ville permanente.
Jérôme ARNAUD, Directeur de la Station Balnéaire de la Grande Motte.

On a beaucoup de touristes sur ViaRhôna qui se déplacent en vélo et ont besoin de stocker leurs bagages. Les commerçants peuvent également utiliser cet outil pour le Click&Collect.
Avec Casebook, on est en phase avec le tourisme de demain qui utilise des mobilités douces.
Dans une ville marquée par l'itinérance, il fallait offrir la possibilité, à tous ceux qui viennent ici, de stocker leurs bagages pour visiter en toute liberté le territoire de Valence Romans Agglomération.
Nicolas DARAGON, Maire de Valence, Président de Valence Romans agglo, vice-président délégué au tourisme de la région Auvergne-Rhône-Alpes.





Dirigeants, tirez parti du neuro coaching

Dans un monde complexe jonché de situations problématiques, le premier réflexe est d'essayer de résoudre les difficultés avec le même cerveau que pour les situations simples et connues. Source d'angoisse et de stress, cette incompréhension majeure qui frappe les décisionnaires s'avère en réalité largement surmontable : passez en mode Adaptatif avec Ricardo Croati, fondateur de France Training.

Le coach de l'impossible ! Voici la maxime qui caractérise à merveille notre fondateur. Créée en 2006, France Training profite en effet d'une approche inédite à travers l'expertise d'un président marqué à jamais par les neurosciences cognitives et comportementales… un apprentissage qui commença dès 2008, à une époque où le milieu de la formation était à mille lieux d'embrasser un tel paradigme.

Le coach de l'impossible !

Se définissant comme un formateur / chercheur, Monsieur Croati mise ainsi sur la prise en compte des neurosciences pour appréhender le spectre de la prise de décision.

« Les problèmes de leadership et de stress sont à la fois les causes et les conséquences des maux en entreprise, notamment lorsque l'on aborde la question de la prise de décision. Pour ce qui est du stress, nous pouvons regretter deux choses ; l'inefficacité des formations d'autrefois, trop théoriques et ne prenant pas en compte l'importance des exercices ; et l'attention quasi inexistante portée par les dirigeants concernant la gestion de ce stress. Cela m'amène à la question du leadership. Comment comprendre ses collaborateurs si nous ne comprenons pas leur fonctionnement ? Dans ce sens, l'adoption d'un management authentique et efficient devient une priorité absolue. En 2002, Daniel Kahneman a évoqué le système 1 et le système 2 pour parler de nos modes mentaux. L'un est automatique et l'autre adaptatif. C'est sur cette base que j'ai fondé mon approche. Grâce aux techniques cognitives et comportementales, il est possible de changer d'attitude, d'état d'esprit. Le but ? permettre l'activation de ce fameux mode adaptatif afin de regarder les difficultés avec curiosité, avec acceptation et nuances, en relativisant et en s'inscrivant dans une pensée logique » explique dans un premier temps Ricardo Croati.

À travers une expertise vieille de 15 ans et un CV qui allie certifications et résultats pratiques : 500 personnes coachées, 12 000 personnes formées… France Training se positionne comme la référence des formations en neurosciences dédiées aux professionnels.



Bio Express
Ricardo Croati

- **1961 :** Naissance à Chauny dans l'Aisne, d'origine Italienne
- **1982 :** Arrive à Paris en quête d'un avenir
- **1988 :** La grande aventure Matra Communication où j'ai appris le métier de formateur
- **1997 :** Entre chez CEGETEL la 2ème grande aventure des Télécoms
- **2006 :** Création de France Training : 3ème grande aventure
- **2009 :** Rentre au service d'un Président de la République
- **2017 :** Sortie du livre : Neuroboostez vos équipes.
- **2019 :** 500 ème client coaché et 12000 personnes formées

Des certifications au service des professionnels

Le monde change, les difficultés psychologiques mutent et s'accroissent, au point de rendre obsolète ce qui était autrefois brandi comme « l'indéboulonnable manière de faire ».

Dans ce sens, l'approche France Training est de suivre ce changement, augmenter ses activités pour permettre à un plus grand nombre de personnes de bénéficier d'une expertise largement éprouvée. Pour y parvenir, Ricardo Croati a fait de l'apprentissage continu des nouvelles techniques cognitives la clé de voute d'une approche basée sur la compréhension de l'humain. En témoignent ses certifications : certification TTC (Techniques Cognitives et Comportementales), ACT (technique d'acceptation et d'engagement), CNV (Communication non violente), Systémique, Médiation, Thérapie des schémas, Cohérence Therapy, Psychopathologie, Hypnose Ericksonienne, Psychologie Positive...

Et si cette liste parait exhaustive, elle ne fait en réalité que s'allonger à mesure que les techniques évoluent : « Je dépense entre 5000 et 10000 euros par an pour me former aux sciences de la cognition. Si cela peut apparaitre énorme, je considère que c'est la seule et unique condition pour rester au niveau, comprendre et appréhender au mieux les changements de paradigmes. De mon point de vue, l'inverse serait de penser que l'on sait tout ! » ponctue Monsieur Croati.

La psychologie cognitive en pratique

Pour profiter de l'approche France Training, plusieurs solutions s'offrent aux apprenants. Tout d'abord, le segment coaching, dédié aux dirigeants, va permettre de prendre en compte l'intégralité du paradigme afin de théoriser puis de mettre en pratique les techniques cognitives et comportementales : prise de poste, évolution de carrière, stress, défaillance dans le management, problème de communication, peurs etc.

Ensuite, les modules de team training, pensés pour les équipes, dont le but est de créer la cohésion d'équipe, vont permettre la transformation des mentalités en créant un engagement autour du manager.

Enfin, les formations en entreprise aborderont quant à elles les problématiques de gestion du stress dans son ensemble, mais aussi les aspects liés au leadership (et leadership au féminin), au feedback et aux soft skills.

« Pour répondre aux exigences du monde actuel, nous avons également mis en place tout un ensemble de webinaires et de conférences en ligne. Il s'agit principalement de mettre en avant l'utilité des neurosciences, notamment pour les fonctions RH et pour le management. C'est autour de ces fameuses neurosciences que s'articulent nos productions, le but étant d'apporter aux participants la possibilité de nommer les choses, et ainsi agir en conséquence » précise le fondateur.



Plus que des mots… des témoignages !

Pour comprendre ce que permettent les formations France Training, la meilleure solution est de laisser place aux témoignages de ses clients.

Nous commençons ainsi avec le témoignage de Fatima Zemmouri, DRH dans l'Industrie: « DRH au sein d'un grand groupe agroalimentaire, j'ai eu l'occasion de faire appel à Ricardo Croati à de nombreuses reprises dans des contextes différents (siège, usines...). Ricardo a cette faculté de rendre simples et accessibles des problématiques qui semblent insolvables, voire qui se sont installées dans le temps notamment sur des dysfonctionnements d'équipe. Il est particulièrement efficace dans des situations de crise où il parvient grâce à son expertise en neurosciences à faire parler, à faire mettre les mots sur les maux et à recréer du lien. Pour moi, et pour en avoir beaucoup côtoyé, il est un coach qui fait la différence ! »

Enfin, le retour d'expérience de Danyel, CEO d'un hôpital du 14ème arrondissement : « Mandaté pour restructurer un établissement hospitalier marqué par de multiples ruptures de gouvernances, et nécessitant une refondation globale sur les plans structurels et culturels, j'ai été confronté, bien qu'expérimenté dans ce domaine, à une gestion de très fortes contraintes sociales et économiques et à un environnement incertain qui poussaient à leurs limites mes capacités de gouvernance et ma logique de résultats. Les moyens et méthodes qui, jusqu'à cette situation professionnelle, m'avaient permis d'obtenir les résultats attendus dans d'autres institutions en y associant toutes les parties prenantes, ne me permettaient plus de répondre sereinement à l'impératif catégorique posé par la nécessité du redressement de l'hôpital. Ainsi, la démarche réflexive et d'engagement personnel qui me fut proposée par Ricardo Croati, a été à même de répondre aux enjeux de ma situation professionnelle. Son approche pédagogique m'a notamment permis de transformer cette tension en vision lucide, dans une continuité attentive, en interrogeant sa capacité émotionnelle et sa volonté d'équilibre ; d'identifier et nommer ses mécanismes de pensées et leur incidence sur ses actions, avec l'appui des neurosciences et la compréhension de la physiologie du cerveau ».



L'innovation dans le tourisme d'affaires

Le tourisme d'affaires est un segment qui a pris beaucoup de retard à innover. Aujourd'hui, la physionomie du marché est en train de changer. L'utilisateur final veut que ses besoins et son bien-être soient pris en compte et gagner du temps. La crise sanitaire a également mis le doigt sur une gestion archaïque des déplacements. Le point avec Rémi Duvoux, Président et co-fondateur de la plateforme Okarito.

Pour beaucoup, préparer un déplacement professionnel est synonyme de perte de temps. Entre comparaison de prix, réservation du voyage et de l'hébergement, avance de frais, factures et notes de frais, un déplacement peut vite devenir chronophage pour le voyageur... et le service comptabilité. Traditionnellement, l'organisation d'un voyage d'affaires revenait à une agence de voyages. Puis sont apparus les sites de voyages en ligne destinés au BtoC, mais dont le BtoB s'est petit à petit emparé, faute d'offre dans son secteur. Ce qui a amené ce glissement ? La mauvaise gestion des déplacements professionnels, selon Rémi Duvoux, Président et co-fondateur d'Okarito, plateforme de gestion de déplacements professionnels. « Les agences de voyages traditionnelles ont, par exemple, des contrats avec les compagnies aériennes qui les amènent à pousser certaines classes de réservation dédiées au Business au détriment de prix plus économiques », note-t-il. « De même, le manque de digitalisation de ces agences avec échanges de mails très chronophages et à faible valeur ajoutée, pousse les voyageurs à utiliser des sites BtoC qui ne représentent pas non plus une solution. ». En effet, cette voie-là revient souvent à se débrouiller seul pour le voyageur. Ce qui implique, par ailleurs, une validation des dépenses a posteriori. « Les directions financières perdent ainsi toute visibilité sur l'organisation des déplacements et ne peuvent pas prendre des décisions éclairées. ».
Ce retard d'innovation dans le secteur du





tourisme d'affaires, s'explique aisément. « Les plateformes de réservation de voyages d'affaires ont été pensées pour les décideurs. Les voyageurs n'étaient pas impliqués dans les processus de décision et leur avis, jamais pris en compte. ».

L'utilisateur final au centre des préoccupations

C'est ainsi qu'on voit apparaître une consumérisation des outils BtoB. Ce changement vient bousculer les stratégies : le voyageur a de plus en plus son mot à dire dans les prises de décision. Et les éditeurs de logiciels ou plateformes de gestion l'ont bien compris. « Il y a une vraie mutation des processus de vente : on va de plus en plus parler d'abord à l'utilisateur final et ensuite aux décideurs. ».

Forts de ces différents constats, Rémi Duvoux et Brice Huet (Directeur général) ont décidé de fonder la plateforme Okarito en 2018, avec l'ambition de simplifier la gestion des déplacements professionnels des start-up, TPE, PME et petites ETI, en s'adressant d'abord à l'utilisateur final. « On a un énorme focus sur l'expérience de réservation et l'accompagnement du voyageur tout au long de son déplacement », souligne Rémi Duvoux.
La plateforme Okarito centralise la gestion des déplacements de bout en bout. Ainsi, les collaborateurs des entreprises utilisatrices de la solution, en se connectant à leurs comptes, bénéficient des meilleurs tarifs et de nombreux avantages. « On peut construire des packages « aller sur Air France et retour sur EasyJet ». De même, vous trouverez toute l'offre hôtelière disponible en ligne et au même prix. Nous sommes également une agence de voyages accréditée par la SNCF. ». Autre avantage, et non des moindres, Okarito est la seule agence en ligne, à permettre aux voyageurs de réaliser leur modification ou annulation sur la plateforme, sans avoir à passer par un consultant. Le paiement est effectué directement sur le compte bancaire de l'entreprise (donc pas d'avance de frais) et les factures sont également centralisées sur la plateforme (gain de temps pour les services financiers). A noter que l'entreprise utilisatrice peut mettre en place une politique voyage sur Okarito. Ainsi, si le voyageur a besoin d'une validation de son manageur, ce dernier pourra le faire en un clic sur plateforme. La solution de Rémi Duvoux et Brice Huet est également dotée d'un service client en cas de problème lors du voyage. Ce service client répond en 4 minutes aux utilisateurs et peut gérer l'entièreté du voyage. « Notre force, c'est d'être un interlocuteur unique », souligne le Président.

Si la crise sanitaire a été éprouvante pour le tourisme, elle a également été un accélérateur de tendances. « Elle a montré qu'un service hybride (internet et service client) comme Okarito est la seule voie possible post-Covid », pour dépasser les problématiques rencontrées précédemment et renforcer le principe du Duty of Care.

La vision d'Okarito concernant son avenir ? Ambitieuse mais réaliste : « il va falloir l'émergence d'un grand acteur européen dans la gestion du voyage d'affaires. Aujourd'hui, nous sommes dans une position idéale pour le faire », assure Rémi Duvoux.

CFC
CENTRE FRANÇAIS D'EXPLOITATION DU DROIT DE COPIE

PANORAMAS DE PRESSE, COPIES DE TRAVAIL, VEILLE MEDIA, BASES DE DONNÉES DOCUMENTAIRES...

POUR PERMETTRE À VOS ÉQUIPES DE PARTAGER DE L'INFORMATION DANS LE RESPECT DU DROIT D'AUTEUR, VOTRE ORGANISATION DOIT DISPOSER D'UNE AUTORISATION

CENTRE FRANÇAIS D'EXPLOITATION DU DROIT DE COPIE

www.cfcopies.com

Le CFC est la société qui gère les autorisations de diffusions numériques et papier de copies de contenus de presse et de livres pour le compte des auteurs et des éditeurs



Portez vos projets, le portage salarial s'occupe du reste !

Comment sécuriser sa situation en tant qu'indépendant ? Si historiquement, cette question taraude depuis toujours les auto entrepreneurs et autres micro entreprises, l'actualité, à travers la crise sanitaire actuelle, a encore un peu plus accentué le trait. Quid du portage salarial ? éléments de réponse avec Prince Moukoumbouka, fondateur de Cegelem.

Fondée en 2018, Cegelem jouit actuellement d'une attractivité sans commune mesure, et pour cause ! En tant qu'entreprise de portage salarial, la société a pour ambition de proposer à tous les travailleurs et consultants indépendants d'intégrer une structure dont ils se sentiront membres à part entière, comme dans n'importe quelle entreprise. Le but ? soulager l'ensemble des acteurs économiques concernés afin de leur permettre de se concentrer sur l'opérationnel.

« Nous avons créé Cegelem à partir d'un double constat : d'un côté, de plus en plus d'indépendants souhaitent profiter d'une solution exhaustive qui prend en charge l'intégralité de leur gestion administrative, tout en pouvant se reposer sur une protection sociale qualitative, comme un salarié. De l'autre, nous avons observé que le domaine du portage salarial manquait de services de proximité, d'une dimension humaine conditionnée par un accompagnement personnalisé ainsi qu'une mise en réseau cohérente » explique tout d'abord le président.

Alors que plus de 100 000 travailleurs sont actuellement portés en France, Cegelem mise ainsi sur la proximité, la transparence et la réactivité pour permettre à chaque indépendant de se concentrer réellement sur son coeur de métier.

Avantage pour les indépendants

EURL, EIRL, micro entreprise, SASU… peu importe son statut, un travailleur indépendant doit composer avec tout un ensemble de pré-requis qui sont propres à la création d'une entreprise. De la gestion administrative aux exigences financières, Le portage salarial va ainsi permettre à ces professionnels de se soustraire à toutes ces complications en se reposant sur un accompagnement total, au diapason des enjeux et des besoins.

De cette manière, tout est pris en charge par Cegelem : les versements de cotisations, l'affiliation aux différents organismes, les diverses factures, les relances etc.

Au-delà de ce gain de temps et d'énergie, l'aspect sécurité apparait également comme un élément différenciant d'envergure ! Monsieur Moukoumbouka nous explique ainsi : « Le portage salarial permet de profiter de la même protection sociale qu'un salarié ; remboursement des soins médicaux, prévoyance santé, mutuelle complémentaire, prise en charge en cas d'arrêt maladie… plus encore, nous nous occupons également de prévoir sur le long terme, que ce soit au niveau des cotisations retraites, des congés payés ou encore des frais professionnels. Parallèlement, et comme n'importe quel titulaire d'un contrat de travail, la cotisation chômage fait aussi partie de l'offre ! ».

Aussi, et puisque le partenariat avec le travailleur indépendant se base sur le principe d'un taux de frais de gestion appliqué, l'augmentation du chiffre d'affaires du porté entre de facto dans l'intérêt des deux parties. De cette manière, Cegelem met les petits plats dans les grands en accompagnant ses clients sur le développement de leurs activités : accompagnement de proximité avec un collaborateur dédié, accès facilité à des évènements professionnels, mais aussi des réseaux de consultants, des parcours de formation, des appels d'offres.

En résumé, les principales vertus du portage salarial Made in Cegelem pour les indépendants s'articulent ainsi autour de 4 grandes catégories : la gestion administrative, le recouvrement des paiements, la couverture sociale et l'accompagnement personnalisé au quotidien.

Chiffres clés

- **Janvier 2018 :** création de la société CEGELEM
- **Octobre 2020 :** 280 consultants portés soit +180% par rapport à 2019
- **2 500 000 € :** Montant de la facturation TTC sur Octobre 2020
- **Prévision Décembre 2020 :** CA 30 M€ pour 300 consultants portés



FREELANCE : FAUT-IL TRAVAILLER PENDANT LES VACANCES D'ÉTÉ ?



CONSULTANTS, COMMENT ÉTABLIR UN RAPPORT DE FIN DE MISSION ?

Le portage au service des entreprises !
En cette période de crise, plusieurs entreprises souhaitent parallèlement externaliser certaines de leurs activités afin de gagner en agilité. Et encore une fois, le portage salarial propose tout un ensemble de solutions cohérentes et légitimes qui vont dans ce sens.

Premièrement, car le procédé va assurer à l'entreprise un cout totalement maitrisé. Ici, pas de mauvaise surprise, puisque le cout de la mission a été fixé et inscrit en amont dans le contrat de prestation. Ce coût se retrouve par ailleurs fortement diminué en comparaison d'une campagne de recrutement, le procédé mobilisant généralement du personnel, et donc de la ressource.

Cette logique d'anticipation se caractérise également à travers l'adaptation de la solution par rapport à la trésorerie de l'entreprise. En effet, le paiement de la prestation se fait selon la gestion comptable de l'entreprise dans la limite des règles légales. Cette information étant notifiée dans le contrat, la règle de paiement de l'entreprise n'a aucune incidence sur la trésorerie du salarié porté puisque son salaire est généré par la société de portage elle même.

Enfin, et à l'instar des indépendants, le gain de temps est assurément le levier majeur qui pousse de plus en plus d'entreprises à se tourner du côté de la solution portage salarial. À l'inverse d'un recrutement classique avec des processus souvent très longs, la sollicitation d'un salarié en portage salarial se fait quasiment en un claquement de doigt ! Ici, l'entreprise n'a qu'à se rapprocher de sa structure de portage pour que celle-ci se charge elle même de transmettre l'offre de mission à son réseau de salariés portés.

« En répondant à la fois aux besoins des indépendants et des entreprises, nous avons créé une relation tripartite qui a elle seule permet de générer un cercle vertueux ultra attractif, peu importe les parties. La crise sanitaire et la distanciation sociale qu'elle induit ont dans ce sens été contournées puisque nous avons mis en place un job board pour aider les consultants et les entreprises à maintenir le lien, toujours dans le but de leur offrir un soutien concernant leurs problématiques » conclut finalement Prince Moukoumbouka.



COMMENT DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ LOCALE EN FREELANCE ?



Pour votre santé, pratiquez une activité physique régulière. www.mangerbouger.fr



AGIS, l'assurance digitale

3 ans avant la crise sanitaire, le courtier AGIS SAS afin de pouvoir servir les clients de 78 îles habitées de l'Archipel globalement réparties sur une surface plus grande que l'Europe, avec ses filiales de Polynésie française, a déployé une structure de distribution d'assurance innovante, l'Agence Digitale. Explications avec Yves Ganansia, le CEO d'Agis Group.

« Grâce à l'incroyable couverture informatique que propose la Polynésie, nous explique Yves Ganansia, le CEO d'Agis Group, nous avons mis en place ce concept d'agence digitale pour offrir aux habitants la possibilité de profiter de nos services directement depuis chez eux ! En quelques clics, ils vont pouvoir prendre contact avec le spécialiste de leur choix en accédant à un salon privé, mais aussi prendre connaissance de l'ensemble de la proposition, valider le paiement à distance, recevoir la documentation et leur police d'assurance de façon instantanée etc. De cette manière, nous proposons de façon digitale les services d'une véritable agence de proximité en conservant le même niveau de qualité. Et bien évidemment, nos collaborateurs maitrisent l'ensemble des langues locales ! Du reste nous sommes aujourd'hui certains que ce concept s'appliquera bientôt à tous les types d'assurance. Il est évident pour nous que l'Agence Digitale via la relation face à face est un facteur de confiance indispensable aux ventes par internet de contrats d'assurance souvent trop complexes pour le néophyte. »

AGIS a ainsi créé un outil flexible idéal pour la vente d'assurance, basée sur l'indispensable relation de confiance intuitu personae, qui est la clé de ce métier.
Agis travaille désormais à généraliser ce process, avec tous ses clients en Europe, en Afrique du Nord et de l'Ouest, en Amérique du Nord, et dans le Pacifique aidé par la crise sanitaire et les périodes de confinement.

Cette innovation est une avancée stratégique décisive, ce qui nous a amené à poser notre focus sur le groupe Agis, multi spécialiste innovant du secteur.

Les évolutions réglementaires, digitalisation, apparition de nouveaux risques ont transformé le courtier en assurance en un entrepreneur mobile loin de l'image traditionnelle du courtier ou de l'agent d'assurance. Nécessitant une expertise complète et une agilité à toute épreuve, le rôle d'intermédiaire entre l'assureur et l'assuré n'a ainsi jamais été aussi déterminant.
À l'image de l'ensemble des distributeurs d'assurance, les courtiers ont tiré profit de la bonne tenue de la conjoncture macroéconomique des dernières années. Du côté des professionnels tout d'abord, les entreprises ont pris conscience de la nécessité de couverture qu'induisent les mutations de notre époque, augmentant ainsi la couverture de leurs risques en se tournant plus aisément vers des produits « haut-de-gamme ». Pour ce qui est des particuliers ensuite, l'observation reste la même, notamment à travers le développement par les courtiers de produits innovants et « sur-mesure », avec un ciblage plus précis des besoins spécifiques et une distribution qui ne peut être qu'innovante et disruptive.

Au vue de cette accélération organique et des nombreux besoins associés, l'expertise d'acteurs globaux comme Allsure Global Insurance Solutions (AGIS) apparait ainsi de plus en plus indispensable.

Fondée en 1977, la société se positionne en effet comme un courtier multi-spécialiste, assurant ses services aussi bien au niveau national qu'international. Se reposant sur une équipe de spécialistes au savoir faire



largement éprouvé, l'entreprise propose ses services sur tout un ensemble de domaines : « nos collaborateurs sont à la fois capables d'optimiser le placement des risques, d'adapter les contrats des clients aux évolutions économiques et juridiques, d'anticiper l'émergence des nouveaux risques, d'obtenir le règlement optimal des sinistres des clients… le tout via un suivi du client à l'international » précise Yves Ganansia, président et fondateur du groupe.

Multi secteurs

Mais alors, sur quel secteur se concentre le savoir faire du groupe ? Comme son positionnement le laisse présager, AGIS développe ses actions dans de nombreux domaines : l'affinitaire, avec l'assurance des appareils électrodomestiques, la garantie des prothèses auditives etc. - l'industrie et les services, que ce soit au niveau des risques incendies et perte d'exploitation (les entreprises clientes d'AGIS ont toujours été couvertes en Pertes d'exploitation suite à Pandémie), la santé, la retraite, le marché de l'art et de l'événementiel, les assurances décès-invalidité, les annulations de tournées et de concerts, les pertes d'images de personnalités publiques - mais aussi tout ce qui touche à la mobilité internationale, le secteur maritime, le secteur du transport public.

« Principalement, nous sommes reconnus comme de véritables spécialistes en IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers). Il est ici question entre autre sur l'Ile de France de l'assurance de sociétés foncières (2 millions de m^2), de l'assurance des risques industriels Hi-tech, de la couverture des risques de mobilité et de santé Internationale » précise encore un peu plus Monsieur Ganansia.



Loin de se concentrer sur le seul marché français, AGIS se distingue également de la concurrence à travers une présence internationale qui est l'ADN même de l'entreprise depuis sa création.

Présence internationale et agence digitale

Au-delà d'une couverture totale des besoins et d'une expertise de plus de 40 ans, la valeur ajoutée du groupe AGIS réside principalement dans sa capacité à comprendre le monde d'aujourd'hui et anticiper le monde de demain dans ses implications assurantielles.

Comme nous l'avons expliqué précédemment, les possibilités qu'offre le numérique ont permis la mise en œuvre de l'agence digitale qui permet d'assurer une présence permanente à l'international sans aucune limite de lieu. Les distances abyssales qui peuvent exister entre deux interlocuteurs ont aujourd'hui disparues.

Notre vocation internationale est basée sur notre maîtrise des langues, dans nos équipes chacun maîtrise en moyenne 4 à 5 langues différentes, ce qui est indispensable pour assurer notre développement. Notre force réside dans la recherche d'opportunités de marché que notre approche digitale nous permet d'aborder à moindre coût et de façon plus agile que la concurrence.

Le meilleur exemple de cette politique est le site Mondialcare.eu, Insurtech Européen de la Mobilité, développé en 7 langues. Mondialcare.eu est un site disruptif, très bien positionné, basé sur l'Intelligence Artificielle et la blockchain, et distribué par un réseau international en cours de constitution de courtiers, d'agences de voyage et de tours opérateurs.

Malgré les contraintes inhérentes à la crise sanitaire, ce site réussit son envol en 2020 en se concentrant sur une politique de niches : les Britanniques fuyant le Brexit, des Américains qui viennent s'installer sur Paris ou la Côte d'Azur, les cadres supérieurs de la finance qui quittent Londres, des groupes de Doctorants qui viennent poursuivre leurs études en Europe.

Notre devise, conclut le CEO d'Agis Group, a toujours été de trouver des parts de marché stables dans des niches peu fréquentées par nos concurrents, c'est l'ASSURANCE AUTREMENT.



Du conseil pour TPE et PME

Alors que le marché du conseil est majoritairement structuré autour des ETI et grandes entreprises, les TPE/PME sont souvent oubliées. De leur côté, les petites structures ne perçoivent pas toujours l'utilité d'un conseil. Pour lever ces freins et faire bénéficier aux petites entreprises de conseils avisés et personnalisés, Consult & Co a relevé le défi. Rencontre avec Boris Bembinoff, son Président.

Y aurait-il un paradoxe dans le milieu du conseil ? Plus de 90% des entreprises françaises sont des TPE ou PME. Or, historiquement le marché du conseil s'adresse essentiellement aux grands comptes. Alors comment faire bénéficier aux petites structures d'expertise externe ? Il semblerait que Boris Bembinoff et son associé, aient trouvé la clé !
A l'origine de leur entreprise Consult & Co, un constat. Si les ETI et grandes entreprises ont des compétences en interne, elles font appel à des consultants sur le long terme comme de la ressource externalisée. Avec ce fonctionnement, les grandes structures gagnent certes en flexibilité sur les métiers de direction, mais pas sur le conseil en tant que tel. « Dès que je suis sorti de l'École, j'ai essayé d'aider des petites entreprises », se souvient Boris Bembinoff. « On arrive à les aider rapidement et les suivre sur le long terme. J'ai trouvé cela plus valorisant. C'est ce qui nous a amené, avec mon associé, à nous diriger vers cette cible. ».

Dans la réalité, les dirigeants de petites entreprises « ont souvent besoin d'une épaule sur laquelle s'appuyer », comme l'illustre Boris Bembinoff. C'est ainsi que Consult & Co leur propose des missions de conseil pour les accompagner sur des métiers clés, comme la finance, le commerce, le marketing ou le digital. Et pour aider les chefs d'entreprise, un interlocuteur unique représente le point d'entrée de la mission. « Ils ont également besoin de transversalité. ». C'est pourquoi, Boris Bembinoff et son associé, font monter en compétences les consultants sur les autres métiers, afin qu'ils puissent avoir une vision globale et mieux gérer la mission qui leur est confiée. Car les raisons de faire appel à Consult & Co sont diverses : « les dirigeants ont soit un manque de temps pour s'occuper de certains aspects de leur entreprise, soit un manque de compétences à un instant T ou bien ils veulent un regard extérieur. ».

Cependant le coût, une valeur ajoutée incertaine ou une difficile adaptabilité à une petite entreprise, peuvent représenter autant de freins. Pour Boris Bembinoff, il s'agit de fausses objections. « Le vrai sujet, c'est qu'ils n'ont pas l'habitude. C'est obscur et technocratique pour eux. Pour que ce soit plus accessible, nous avons découpé l'offre de conseil telle qu'elle existait habituellement. ». C'est ainsi que Consult & Co a adapté le message, vulgarisé les concepts et rendu l'ensemble plus concret. De même, le système de facturation a été revu pour s'adapter aux petites structures. La société de consulting propose un étalement sur le long terme et une partie variable, en fonction des résultats. Enfin, une communication éducative est favorisée. « Nos contrats sont sans engagement. Nos clients peuvent les rompre à tout moment et sans préavis. Nous demandons cependant une période comprise entre deux et quatre mois pour faire nos preuves. ». Car pour Boris



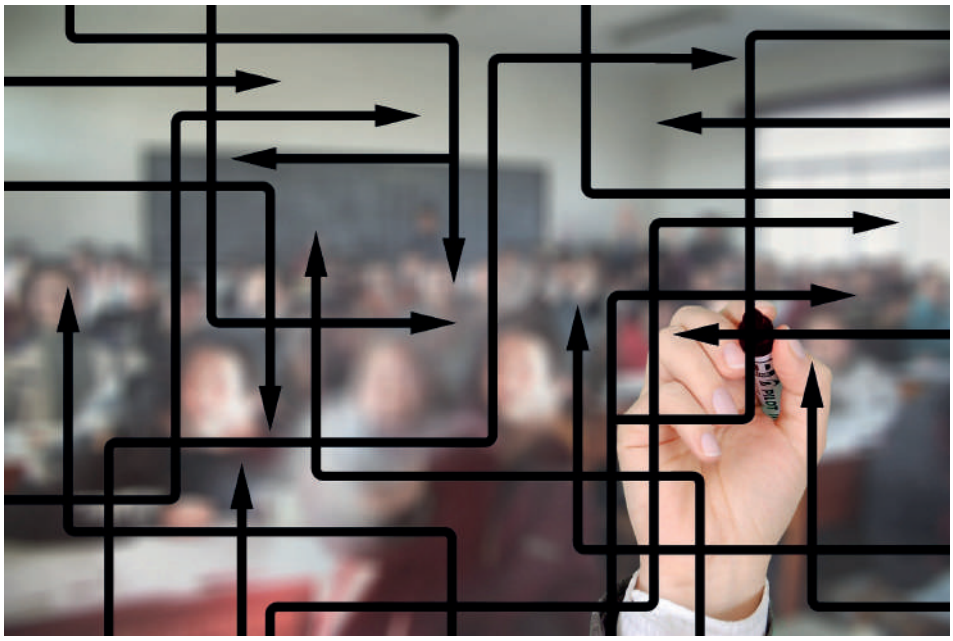
Ce qu'il en pense...

« Nous avons rapidement été convaincus par la valeur ajoutée et la qualité d'exécution de la mission que nous avons confié à Consult & Co. Grâce à leur intervention nous avons pu fluidifier nos process et développer des cibles sur lesquelles nous ne nous pensions pas armés. »
Sébastien Piro, Gérant Société des Promenades en Mer de Bonifacio (S.P.M.B.) :

Bembinoff, « le but étant d'accompagner les entreprises sur le long terme. Nous ne faisons pas du « one shot ». ».

Un grand besoin dans le digital

Et c'est au cours de leurs missions, que les associés se sont aperçus du besoin grandissant en matière de digital. Constatant que la plupart de leurs clients n'étaient pas satisfaits de leurs outils digitaux, ils décident de créer leur structure de développement web, Consult & Co Digital, il y a un peu plus d'un an. « C'est le seul métier où nous faisons de l'opérationnel. ». En effet, l'entité historique Consult & Co Group est, elle, dédiée au conseil et regroupée autour de trois pôles : stratégie, management et finance.



Ces deux structures complémentaires, permettent d'envisager des projets de grande envergure sur les prochaines années. L'un d'entre eux, est la création d'une plateforme de conseil en ligne, courant de l'année 2021. « Nos clients ont besoin d'un soutien rapide et permanent », souligne Boris Bembinoff. Trois services seront mis à disposition sur abonnement : un accès à des ressources régulièrement mises à jour, la mise à disposition de documents ou d'outils utiles aux chefs d'entreprise et une messagerie instantanée avec des consultants juniors, chargés de répondre en direct aux questions des clients. Selon le Président de Consult & Co, « c'est un outil qui permettra à nos clients de constater la valeur ajoutée que le conseil pourra leur apporter. C'est un premier pas vers le consulting terrain. ».

Car l'entreprise de conseil garde en tête l'objectif visé. « Travailler sur le long terme avec nos clients, c'est aussi un gage de qualité. Si notre relation dure dans le temps, c'est que le client est satisfait », conclut Boris Bembinoff.





Le précurseur du zéro de franchise

Depuis la promulgation de la loi Hamon, les conducteurs peuvent désormais se tourner vers le réparateur de leur choix en cas de sinistre automobile. À ce titre, de plus en plus de réparateurs indépendants sont sollicités, notamment pour les cas de bris de glace. Mais savez vous que le concept « 0€ de franchise » a en réalité été inventé par l'un de ces indépendants ? Rencontre avec le pionnier SOS Pare Brise +.

20 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le dernier exercice, 170 centres en France métropolitaine et DOM TOM : fondée durant l'année 2000 par Jacques Jean, la société SOS Pare Brise + est aujourd'hui considérée comme un incontournable du secteur.

Tandis que l'entrepreneur présentait déjà une solide expérience dans les procédés anti démarrage, il a en effet profité de la mise en place de franchises sur le bris de glace par les assureurs pour prendre à contre pied la logique du marché. C'est ainsi qu'en cette même année 2000, SOS Pare-Brise + développa le concept 0€ de Franchise qu'elle déposa en 2006.

En avance sur son temps, la société prit donc une décision radicale : se démarquer des réseaux traditionnels en ouvrant ses propres centres afin d'offrir les franchises aux assurés. « Accompagné de mon fils Christophe et de ma fille Christelle, nous travaillons nos offres depuis maintenant 20 ans pour offrir sérénité et économie à nos clients. Si les premières années furent difficiles, car à l'époque personne ne souhaitait travailler sans l'égide des compagnies d'assurance, nous avons fait preuve d'un acharnement sans faille qui nous a permis d'ouvrir notre premier centre partenaire en 2012. Alors que la loi Hamon s'officialisait, nous avons ainsi mis à profit notre statut de précurseur du concept « 0€ de franchise » pour multiplier les propositions et les ouvertures » nous confie dans un premier temps le fondateur.

Passant en à peine 3 ans de 8 centres à 70 à cette époque là, SOS Pare Brise + propose aujourd'hui une expertise sans commune mesure à travers 170 établissements intelligemment maillés partout en France.

Une nouvelle offre packagée

Monsieur Jean au développement, Christophe pour la technique et Christelle à l'administratif… Grâce à un trio cherchant à innover en permanence, le petit indépendant SOS Pare Brise + est devenu en à peine 20 ans un mastodonte du secteur ; au point qu'aujourd'hui, de nombreux partenaires cherchent à profiter de l'accompagnement de l'entreprise en souscrivant à sa formation, un apprentissage dispensé dans le centre pilote de Toulouse.

Grâce à une expertise éprouvée, que ce soit au niveau de l'accueil, du service où des relations avec les assureurs, la société passe aujourd'hui à la vitesse supérieure en proposant à sa clientèle Le Pack Exclusif SOS + : l'offre permet ici d'assurer le pare brise ou la lunette arrière pendant toute une année, le tout agrémenté d'un stage offert de récupération de points de permis de conduire.

« Sur cette proposition, nous profitons de partenaires tels que Mutuaide du groupe GROUPAMA et Juridica du groupe AXA. Ensemble, nous sommes capables de proposer à nos clients une offre très intéressante financièrement sans que l'assureur n'ait à débourser quoi que ce soit. De cette manière, nous contentons à la fois les professionnels de l'assurance et les clients » développe monsieur Jean.

Fort d'un succès qui ne semble connaitre aucune limite, SOS Pare Brise + a d'ores et déjà ouvert 2 nouveaux centres en Guadeloupe, portant le total à 6 dans les DOM TOM. Et comme si cela ne suffisait pas, l'entreprise a pour ambition d'atteindre les 200 centres dans toute la France avant la fin de l'année 2021.



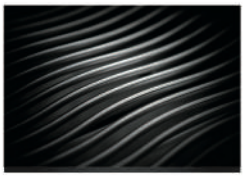




ROGUE 5 BRÛLEURS
NOUVELLE SÉRIE SE


Thermomètre ACCU-PROBE™


Tablettes Rabattables


Grilles WAVE™ en Acier Inoxydable


Boutons rétro éclairés


Grand brûleur infrarouge latéral SIZZLE ZONE™

Découvrez également nos accessoires:

Retrouvez nous sur https://www.napoleon.com/fr/fr

Barbecues Napoleon France


Housses


Planchas


Ustensiles


Pizza

FRANCEATELIER®
La différence qui fait sens

SIMPLIFIER OU CENTRALISER LA GESTION DE VOS ATELIERS

Découvrez notre plateforme de gestion d'ateliers - une solution unique en Europe qui permet de :

- Visualiser en 1 clic l'état de santé de vos sites via des tableaux de bord intuitifs
- Suivre l'acquisition d'équipements et consommables et ainsi de contrôler vos dépenses
- Suivre les contrôles et maintenances de vos équipements pour une maintenance proactive
- Accéder à l'ensemble de vos documents règlementaires pour plus de simplicité et de productivité

ESHOP : VOS ACHATS EN 1 CLIC

SUIVI DES CONSOMMATIONS PAR ATELIER

MAINTENANCE PRÉDICTIVE

MAINTENANCE PROACTIVE

ÉTAT DES DÉPENSES

SUIVI DES CONTRÔLES PAR ATELIER

SIMPLICITÉ, PERFORMANCE & EXPERTISE AU SERVICE DE VOS ATELIERS

WWW.FRANCE-ATELIER.FR

0 805 035 313 Service & appel gratuits



Souriez, vous êtes protégés !

Fondé en 1986, le groupe Sotel ambitionne de devenir leader de la sécurité à travers la télésurveillance, l'intervention et la surveillance humaines.

Voilà un secteur qui a le vent en poupe. Des multinationales possédant des sites à risques, en passant par les particuliers, jusqu'au secteur public qui s'y intéresse chaque jour davantage, la télésurveillance est devenue au fil des années une donnée primordiale pour la sécurité des entreprises. Depuis 1986, l'entreprise Sotel s'inscrit comme un des acteurs historiques du marché, notamment pour tout le secteur bancaire. Le groupe pèse plus de 30% du marché de la télésurveillance bancaire en France, accompagnant les plus grandes enseignes nationales (Société Générale, Crédit Lyonnais, Crédit Agricole, etc). « Nous sommes un acteur majeur de la télésurveillance bancaire depuis 1986, souligne Franck Geringer, président de Sotel Formation et de SCS, filiale consacrée à l'installation de matériel. Cette réussite vient de notre ADN : nos actionnaires sont banquiers et la raison d'être de l'entreprise était d'abord de proposer de la télésurveillance pour les actionnaires ».

Cet ADN en forme de fil conducteur n'a pas empêché Sotel de se diversifier et de devenir un spécialiste de la sécurité pour l'ensemble du monde professionnel. L'entreprise, qui regroupe environ 250 collaborateurs, possède cinq stations de télésurveillance, toutes situées en France et labellisées au plus haut niveau. Son slogan : l'innovation au service de votre sécurité. Son métier : développer des solutions sur mesures pour sécuriser un lieu, que ce soit une agence bancaire, un site industriel, ou la résidence d'un particulier. La société toulousaine œuvre sur tous les niveaux de sécurité. « Cela commence par l'installation d'un matériel de sécurité, adapté au risque, précise Franck Geringer. On ne sécurise pas chez un particulier comme dans une banque. Nous réalisons un audit pour évaluer le besoin et les risques du prospect. Une fois cet audit établi, des propositions sont formulées. Dès que le client valide, nous procédons à l'installation. Nos techniciens sécurisent le site et installent le matériel, notamment de la vidéo et des alarmes anti intrusion ».

L'étape suivante constitue le véritable fondement de l'entreprise : la télésurveillance. Une fois les équipements posés, le site est télé-surveillé par différents moyens technologiques. Sotel s'appuie toujours davantage sur l'intelligence artificielle afin de participer à l'analyse et aux traitements des alarmes. En fonction des événements, le résultat peut s'avérer être une fausse alerte ou une demande d'intervention des forces de l'ordre, en cas de levée de doutes positives. Ensuite vient le temps de la surveillance humaine. Pour ce dernier point, Sotel fonctionne avec des partenaires (l'entreprise est implantée sur tout le territoire national, DOM-TOM inclus). « Nous fonctionnons par niveaux, résume Franck Geringer. Le premier niveau : sécuriser par des systèmes d'alarme. Le deuxième : sécuriser par la télésurveillance. Le troisième : l'intervention des agents de sécurité via des partenaires ».

Dates clés

- **1986 :** première station à Toulouse
- **2000 :** deuxième station à Bordeaux
- **2005 :** création de Sotel Formation
- **2006 :** troisième station à Gentilly
- **2019 :** 3 rachats, atteinte du seuil de 20 M€ de chiffre d'affaires.



Protéger… et former

Ces missions font de Sotel un acteur complet, en amont et en aval, de la télésurveillance et de la surveillance humaine. Pour satisfaire ses ambitions, l'entreprise souhaite utiliser tous les axes de développement, notamment la croissance externe - grâce à de nouveaux projets d'acquisitions - mais aussi la croissance organique, avec une équipe de commerciaux et de partenaires forts. Sa stratégie est clairement définie : devenir le premier acteur à capitaux français de la télésurveillance du monde professionnel. Une ambition servie par ses savoir-faire et une réelle qualité de service.

Outre sa mission première, la firme toulousaine possède également une filiale, Sotel Formation, dont l'objectif est de proposer des titres professionnels pour rentrer dans le métier de la sécurité, via la délivrance de CQP (certification de qualification professionnelle). La filiale forme les équipes de l'entreprise, mais aussi des futurs agents et responsables de sécurité de toute la France. Par ailleurs, Sotel Formation est également spécialisée dans la prévention des risques, par l'intermédiaire de formations santé sécurité au travail, premiers secours, habilitations électriques, évacuation, incendie, etc… « Nous formons des salariés pour être capable de lutter face aux risques. Nous disposons d'unités mobiles, des camions de formations, qui nous permettent d'aller chez le client et de former un grand nombre de collaborateurs. Nous disposons ainsi d'une couverture nationale qui fonctionne parfaitement bien. Sotel et Sotel Formation sont ainsi complémentaires dans la formation et la prévention. »



En phase avec son temps, Sotel met tout en œuvre pour que ses salariés soient pleinement intégrés. Les opérateurs sont formés et bénéficient d'un contrat en CDI ; le groupe développe une politique RSE très forte via des accords égalité hommes / femmes et séniors.

« Nous renforçons aussi la protection du travailleur isolé (PTI), en sécurisant la situation des salariés en télétravail ou seul dans un entrepôt, affirme Franck Geringer. Qu'arrive-t-il en cas de malaise lors d'un télétravail ? Les chefs d'entreprise doivent répondre à certaines responsabilités sur le lieu d'habitation. Nous sommes présents pour proposer des solutions ».





La sécurité, première des libertés

Là où nous parlions autrefois de gardiennage, il est aujourd'hui question de sécurité et de prévention ! Secteur galvaudé par les pré requis de l'ancien monde, les attentes modernes s'articulent aujourd'hui autour d'une proposition de sureté globale et sur mesure. Grâce à sa vision au diapason des enjeux modernes, WeeSure Group réinvente le métier à travers une expertise aussi bien humaine que technologique.





Créée en 2014 par Monsieur Louis Leullieux, WeeSure est née de la fusion entre plusieurs entités spécialisées dans les métiers de la sécurité. De cette mise en commun d'expertises plurielles, le groupe offre aujourd'hui des prestations globales axées autour de l'intégration de solutions de sécurité ; une intégration mise en pratique par des spécialistes du domaine, capables à la fois d'auditer les sites et de proposer, en plus de la couverture humaine, la mise en place de tout un ensemble d'outils technologiques.

« Aujourd'hui plus que jamais, nos clients ont en effet besoin de se sentir en sécurité. D'abord sur un plan personnel, et ensuite pour leur société ; et ici, il est évidemment question de toute forme de danger : la sécurité et la prévention (audit, intervention, télésurveillance etc.), mais également les risques d'incendie, la sécurisation des process etc. Grâce à cette double approche à la fois humaine et technologique, nous avons ainsi les moyens de répondre avec précision à toutes les attentes et d'innover pour répondre aux futurs besoins » nous confie dans un premier temps le fondateur.



Le coeur du métier

Alors, comment s'articule en pratique la prestation ? Au niveau de la sécurité et de la prévention (50% du CA du groupe), les agents WeeSure sont formés pour intervenir sur tous types de sites : Sites dits sensibles, sites avec expertise en pré-vol, sites logistiques etc. mais pas que ! Sécurisation de personnalités, rondes d'ouverture et de fermeture de sites, accueil, gestion de flux de visiteurs, secourisme, palpation ; l'ensemble du spectre est couvert. « nous proposons à nos clients différents profils d'agents de services de sécurité, et ce en fonction de leurs demandes. Dans ce sens, un audit préalable est réalisé selon le type de mission que nous confient nos clients afin de déterminer précisément le besoin » précise un peu plus Louis Leullieux.

Parallèlement, les missions liées aux incendies représentent un autre segment important pour le groupe. De la sensibilisation et la formation du personnel, jusqu'à l'exploitation du PC sécurité, en passant par l'organisation des secours internes et l'intervention, Weesure propose en définitive une approche totale conditionnée par une expertise sans faille.

Chiffres clés

- **24 millions** d'euros consolidé (toutes les filiales) : + 10%/N-1
- **8 :** le nombre de nombres de filiales en France et Afrique
- **1400 :** le nombre de collaborateurs, 700 en France et 700 en Afrique
- **25 :** nombre de clients grands comptes en sécurité humaine (RATP, Véolia, SNCF, Siemens…)
- **700 :** le nombre de sites raccordés à la télégestion
- **1700 :** le nombre de contrats systèmes d'alarmes et vidéos installés chez nos clients en cours











La technologie pour sécuriser

Conscient des nouveaux moyens mis à disposition des professionnels, Weesure fait également la part belle aux technologies. C'est dans cette logique que le groupe a acquis courant 2019 la société Euro Protec, spécialiste dans la mise en oeuvre de solutions technologiques dédiées à la sécurité.

Ce positionnement s'illustre ensuite à travers la prise en compte du digital. Ainsi, depuis 2 ans, le groupe a créé deux espaces intranet sécurisés au sein de son site web : MyWeesure client, qui permet à ses clients d'avoir un accès total à leurs sites - et MyWeesure agent, un support de gestion des effectifs pour les salariés du groupe.

À cela s'ajoute finalement le lancement de leur propre marketplace : une plateforme marchande dédiée exclusivement aux professionnels de la sécurité (électricien, installateurs, intégrateurs, sociétés de sécurité etc.), qui offre un catalogue complet d'équipements et de produits à des prix fournisseurs ultra compétitifs. « L'objectif est de proposer l'ensemble des produits et appareils sur un seul et même site et ainsi permettre de répondre au mieux à la demande des clients finaux. Grâce à cette nouvelle étape, notre but est maintenant de tirer parti du potentiel des nouvelles technologies afin de fournir des nouvelles solutions intégrées à nos clients. Nous pensons que c'est cette approche qui nous permettra bientôt de nous positionner comme le leader du secteur » conclut le Président.







Prendre la sécurité incendie au sérieux !

Livrés à un marché de niche, les fabricants d'extincteurs doivent désormais composer avec tout un ensemble de nouvelles exigences, comme l'illustre la dernière réglementation européenne interdisant dans les 5 ans l'utilisation du FLUOR dans les Additifs. La qualité de fabrication étant plus que jamais au coeur des enjeux, nous avons posé notre focus sur le groupe Andrieu, fabricant français d'extincteurs.

Engorgé par des propositions opaques et trompeuses, le marché de l'extincteur doit aujourd'hui faire table rase afin de répondre de la meilleure des manières aux enjeux sanitaires et environnementaux qui composent la profession. Et comme souvent lorsqu'il est question de qualité, la réponse se trouve vraisemblablement du côté des acteurs français.

Fondée en 1983 par M. Gérard Legrand, le groupe Andrieu se positionne ainsi comme l'un des derniers fabricants français d'envergure. Avec ses 25M € de chiffre d'affaires annuel, la société s'est notamment démarquée de la concurrence grâce à des investissements très importants en 2017 et 2018. Ici, un double objectif : faire face à la demande croissante et fiabilliser la fabrication.

Avec une production de plus de 500 000 extincteurs par an en France, Andrieu apparait aujourd'hui naturellement comme le leader de son marché. « Ces dernières années, le groupe a su diversifier ses productions par le biais de ses filiales S.A.F.E., S.F.D.E. et Sofadex. En mettant en place une organisation sans commune mesure dans le secteur, nous sommes ainsi capables de proposer des produits incendie adaptés à l'ensemble des besoins de notre clientèle : extincteurs portatifs, extincteur automatique, mobiles, douche portative, système extinction automatique, signalétique, accessoires etc. et cette liste est loin d'être exhaustive » nous confie tout d'abord Chrystelle Legrand, la Présidente du groupe.

Au coeur de la conception et de la fabrication

Pour le groupe Andrieu, chacun son métier ! Et en ce sens, ses choix politiques et stratégiques font ici office d'argument différenciant majeur. Car contrairement à la grande majorité de ses concurrents, la société n'a pas internalisé sa distribution, misant ainsi sur un réseau de distributeurs indépendants, professionnels en sécurité Incendie.

« À première vue, et lorsque l'on ne connait pas le secteur, cela peut apparaitre comme un désavantage, et pourtant… c'est tout l'inverse ! Tout d'abord, car nous pouvons ainsi nous concentrer sur la conception et la fabrication de nos produits, articuler nos forces sur l'aspect technique et l'innovation, et ce afin de ne pas nous disperser. Résultat ? une souplesse et et une réactivité à toute épreuve, le tout en s'appuyant sur un réseau que l'on peut animer à distance via la promotion de certains produits etc. Enfin, grâce à ce positionnement, nous ne nous mettons jamais en concurrence auprès du marché final et des distributeurs ; une aubaine pour eux, comme pour nous ! » continue la Présidente.

Chiffres clés

- Andrieu depuis **1983**
- Aujourd'hui : **près de 600 000** extincteurs vendus
- **25 ME** de CA
- **450** Distributeurs et Installateurs en France et à l'international



Résultat ? une entreprise totale dédiée à la conception des extincteurs : robustesse, fiabilité, facilité de maintenance etc. en plus des caractéristiques incontournables des produits Andrieu, la société propose également une approche responsable, capable de répondre aux exigences environnementales et sanitaires qu'induisent les nouvelles réglementations.

Recyclage et Responsabilité

En utilisant du caoutchouc, de l'aluminium, du laiton et de l'acier pour la conception de ses extincteurs, Andrieu offre à sa clientèle la possibilité de profiter de produits totalement recyclables. Lorsque ces derniers arrivent en fin de vie, un processus de démantèlement va ainsi permettre de trier les différents composants… pour autant, un type d'élément pose encore question : les additifs.







En tant que composant contenant des agents fluorés, les additifs associés à l'eau et permettant une meilleure maitrise du feu sont caractérisés comme agent extrêmement polluant. Historiquement, ces produits additifs contenaient du fluor, un minerai connu pour son impact négatif sur l'environnement, et notamment le milieu aquatique. Quid d'Andrieu ? Grâce à son expertise largement éprouvée, le groupe a mis au point une cartouche spécifique, aujourd'hui brevetée contenant l'additif sans fluor AASF. Le but ? proposer des solutions responsables et répondre par ricochets aux nouvelles normes européennes.

Parallèlement, l'un des sujets épineux du secteur concerne aujourd'hui la gestion et la maitrise des feux de lithium. Et ici, il faut insister sur la notion de maitrise, car en effet, un feu de lithium ne peut être maitrisé sans l'intervention des pompiers. Ainsi, Andrieu travaille en collaboration active avec un concepteur de voitures de course électriques. À travers ce partenariat, l'idée est de proposer des appareils spécifiques portatifs prenant la forme de douches, le tout couplé à des systèmes automatiques de refroidissement.

« Il est important de communiquer sur notre savoir faire, car au-delà de nos prestations, le marché a aujourd'hui perdu en professionnalisme. Que ce soit à travers la proposition de produits inefficaces ou la mise en avant d'extincteurs sans fluor (alors qu'ils en contiennent!), nous voyons arrivés tout un ensemble d'acteurs malveillants qu'il convient de combattre. Après tout, il en va de notre sécurité » ponctue finalement Madame Legrand.

Entreprises à la une



















Finance
Crise Sanitaire BPI

TEEC / ATF	p. 32
Cristal Groupe International	p. 36
Gestion 411	p. 38
AJ PARTENAIRES	p. 40
Olinn	p. 42
PEAC Finance France	p. 44
Medesis Pharma	p. 46
Archeon Médical	p. 48
Predictive Image	p. 50
Wevalgo	p. 52
joke Technology GmbH	p. 54
Hōrensō	p. 56
Optimistik	p. 58
Renishaw	p. 60
VIF Software	p. 62
GENCI	p. 64
GenesInk	p. 66
PTC France	p. 68
R&D Technology	p. 70

Finance
Investir

ASSURANCES ET PATRIMOINE	p. 78
Cashbee	p. 80
Dubai Immo	p. 82
VICTOR Investissements	p. 84
INFLEX'ON	p. 86

Stratégie

YouTransactor	p. 92
Boost My Mail	p. 94
Prismea	p. 96

Immobilier
Smart Building

DOMPilote	p. 138
Lenzi	p. 140
Hyvilo	p. 142
iSwip	p. 144
Access Energies	p. 145
ECOTEC	p. 146
GROUPE ABF	p. 148
APsystems	p. 150
Ragni	p. 152
SMOME	p. 154

Immobilier
Promotion FPI

Harmony Promotion	p. 104
Groupe Edouard Denis	p. 106
GILLES TRIGNAT RÉSIDENCES	p. 108
L&P Immobilier	p. 110
Mon Courtier Immo	p. 112
AJ Promotion	p. 114
Zelok (REAL DIGITAL SOLUTIONS)	p. 116
Sefiso Mer & Golf	p. 118
GREESTONE Immobilier	p. 120
Amiantech	p. 122
ARPEJ	p. 123
Groupe Praedium	p. 124
CITANIUM	p. 125
CIM	p. 126
FCP Conseil	p. 128
MYRE	p. 129
Conseil & Commercialisation	p. 130
PRIAMS	p. 132

Technologie
DATA

Geo Data Solutions	p. 184

Technologie
GREENTECH

Lutessa	p. 160
TRX IT Services	p. 162
Dig.IT	p. 164
CompaRecycle	p. 166
Operam	p. 168
Primobox	p. 170
Ivision	p. 172
Les Couleurs du Numérique	p. 174
Freelance Vision	p. 176

Affaires à suivre

Casebook	p. 188
France Training	p. 190
Okarito	p. 192
Cegelem	p. 194
AGIS SAS	p. 196
Consult&Co	p. 198
SOS Pare Brise +	p. 200
Sotel	p. 202
WeeSure Group	p. 204
Groupe Andrieu	p. 206












LE CHIPSIER FRANÇAIS

Brets

NOS CHIPS FRANÇAISES SONT FAITES À PARTIR :



— DE POMMES DE TERRE BRETONNES,

— UNE HUILE 100% TOURNESOL —





— DU SEL DE GUÉRANDE,

— DES ARÔMES NATURELS —
JUSTES ET AUTHENTIQUES



...

ET C'EST TOUT !



Pour un Monde PME+ Engagé

Pour votre santé, pratiquez une activité physique régulière. www.mangerbouger.fr

Produit en Bretagne

2 nouvelles résidences d'exception
au cœur de Ville d'Avray

« Le 41 »



« Le 45 »



17 APPARTEMENTS NEUFS DE STANDING
du 2 pièces au 4 pièces +

À PARTIR DE 359 000 €* TTC PARKING INCLUS

Au 41/45 Rue de Sèvres à Ville d'Avray (92), résidences de charme **élégantes et modernes** situées au **cœur d'un écrin de verdure**.

À 10 minutes à pied de la gare Sèvres / Ville d'Avray, à 8 minutes de Versailles et Boulogne, gare St Lazare à 20 minutes.

À proximité des écoles, des commerces du **centre-ville et du parc** de Saint Cloud.



Prestations de qualité : Appartements personnalisables • Terrasses, jardins, balcons, loggias pour la plupart des appartements • Logements spacieux, lumineux • Volets électriques, parquet, carrelage grès cérame • Accès sécurisés et parking en sous-sol...

Appartement personnalisable
un rendez-vous avec un architecte d'intérieur offert pour toute réservation !

* Lot 104 dans la résidence Le 45 – Sous réserve du stock disponible – Illustrations non contractuelles – Crédits : FAP, Illusio

SMBI PROMOTION

www.livinx.com _ 01 88 33 59 89

Upgradez votre espace de vie

livinx.com



Ensemble vers votre transformation digitale des achats

RÉUSSISSEZ FACILEMENT LA DIGITALISATION DE VOS ACHATS AVEC ORDIGES !

Leader technologique, Ordiges vous aide à transformer vos processus achats grâce à ses solutions logicielles innovantes, collaboratives et adaptables à votre organisation, pour accroitre votre performance. Valeurs ajoutées spécifiques : Secteur Privé | Secteur Public

www.ordiges.fr •

#Innovation #Achats #Cloud

YOUR SPEND • MANAGEMENT

Ordiges

Informations Entreprise

Informations Entreprise

Une autre lecture de l'économie - n°177



Environnement

Équipements anti-covid à l'heure des enjeux sociétaux

RH

Congé paternité 28 jours qui vont créer de l'égalité ?

N° gratuit, supplément du N°177 d'Informations Entreprise, ne peut être vendu séparément

AFILOG

Le foncier urbain, atout économique & juridique pour la supply chain



Création française, zero plastique





Un produit, un travail récompensé

TROPHÉES LSA 2015 DE L'INNOVATION

INSTITUT FRANÇAIS DU DESIGN

COMPUTEX d&i awards 2018 by iF

Un KUBB personnalisable

Exprimez votre style en choisissant votre couleur



Une collection en bois



Un KUBB sur mesure avec sérigraphie de votre logo



Bientôt disponible :

MOVE²

Véritable station de travail pour les créateurs alliant compacité, silence et performance.



www.bleujour.com

naef Prestige | Knight Frank


CHARDONNE (VAUD)


COPPET (VAUD)


VERBIER (VALAIS)


PRÉGNY-CHAMBÉSY (GENÈVE)

Connecting people & property, perfectly.

Par l'intermédiaire de nos courtiers spécialisés dans les biens d'exception, nous vous assurons l'accès aux plus belles adresses dans le monde et à un réseau de plus de 500 agences établies dans une soixantaine de pays. Que ce soit en Suisse ou à l'international, nos professionnels sont à votre disposition pour acheter, vendre ou louer un bien d'exception.

naef-prestige.ch

GENÈVE | NYON | LAUSANNE | VEVEY / MONTREUX | NEUCHÂTEL | FRIBOURG | VERBIER | INTERNATIONAL

LE CARTON ONDULÉ, LE BON GÉNIE DU COMMERCE !



Solide, adaptable, léger,
biosourcé, renouvelable,
recyclable et recyclé,

Pour tout protéger !

Substitution des emballages plastiques, solutions pour le vrac et le e-commerce, emballages prêts-à-vendre pour une mise en linéaires simplifiée, théâtralisation des rayons promotionnels, emballages de présentation, attractivité pour le consommateur …

La filière carton ondulé est la filière qui vous permettra de trouver un emballage qui répondra à vos besoins et à ceux de vos clients.

CARTON ONDULÉ DE FRANCE

www.cartononduledefrance.org



NETTOYAGE
spéciaux & préventifs



RÉNOVATION
tous corps d'état



DÉMOLITION &
DÉSAMIANTAGE



SAUVETAGE
recherche de fuite
& remise en état
après sinistre

À CHAQUE BÂTIMENT
SON CYCLE DE VIE

le-sis.com - info@le-sis.com

LE SIS

0 820 820 806 Service 0,15 € / min + prix appel

GES
SÉCURITÉ PRIVÉE

GROUPEMENT
DES ENTREPRISES
DE SÉCURITÉ

Valoriser nos missions et investir dans nos collaborateurs, acteurs de proximité du continuum de sécurité.



RENFORCER LA RÉGULATION ÉCONOMIQUE :

- Limiter la sous-traitance à un seul niveau
- Instaurer une garantie financière obligatoire

CONSOLIDER LE PÉRIMÈTRE DE LA SÉCURITÉ PRIVÉE :

- Contrôler la sécurité incendie
- Contrôler la programmation et la maintenance des dispositifs électroniques de sécurité

ASSURER UNE FORMATION DE QUALITÉ :

- Favoriser l'alternance et l'apprentissage en sécurité privée
- Optimiser la validation des acquis de l'expérience

146 boulevard Diderot - 75012 PARIS - **www.ges-securite-privee.org**

autourdelimage.com

/ CONSTRUIRE LA VILLE



CARRERE

carrere-promotion.com

POUR ACCÉLÉRER LA TRANSITION, ACCORDONS DU CRÉDIT À L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE.



Concrètement, nous accompagnons 2 500 entrepreneurs sociaux. Nous en soutenons déjà 1 sur 4 en France avec notre réseau Act For Impact, comme Phenix qui lutte contre le gaspillage alimentaire.
Pour réussir le défi de la transition, accélérons ensemble.
#PositiveBanking

Pour un impact écologique maîtrisé : campagne réalisée de manière responsable, dont l'empreinte carbone de production et de diffusion a été calculée et compensée. © Hervé Plumet

BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

BNP Paribas, SA au capital de 2 499 597 122 € - Siège social : 16 bd des Italiens, 75009 Paris – Immatriculée sous le n° 662 042 449 RCS Paris - Identifiant CE FR76662042449 - www.group.bnpparibas

Bodet
Software



INTÉGRÉ
PERSONNALISABLE
CONNECTÉ
RESPONSABLE

LE LOGICIEL RH COLLABORATIF

INTUITIF
360 DEGRÉS
EFFICACE
AGILE

www.**bodet-software**.com

BIOGRAFIK.fr


LES TESTS
TOEIC®
À la hauteur
de vos ambitions
LA RÉFÉRENCE MONDIALE
POUR L'ÉVALUATION
DES NIVEAUX D'ANGLAIS
ÉLIGIBLE
au CPF**
www.etsglobal.org

Copyright © 2020 par ETS. Tous droits réservés. ETS, le logo ETS et TOEIC sont des marques déposées d'ETS aux Etats Unis et dans d'autres pays, sous licence. RCS 480 966 ETS PARIS. * Évaluez pour progresser. ** Compte Personnel de Formation.

ETS TOEIC

Assess to Progress.*

Sommaire

Logistique 22
AFILOG
accéder au foncier urbain
la clef de la compétitivité
des entreprises de la filière supply chain





Révélation 14
Lucie Basch,
TooGoodTooGo



Tendances 20
High Tech



Juridique 56
AFILOG
Le droit à l'épreuve
de l'immobilier logistique



Environnement 72
COMESA : Les équipements anti-covid
à l'heure des enjeux
environnementaux et sociétaux

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.

STARSERVICE
Délivrer votre quotidien

S'ENGAGE POUR

UNE LOGISTIQUE **PROPRE**



STARSERVICE RETAIL
STARSERVICE HEALTHCARE
STARSERVICE GOURMET
STARSERVICE AUTOMOTIVE

LABEL Objectif CO_2 Transport éco-responsable

01 49 71 29 29
contact@stars-services.com
www.groupestarservice.com

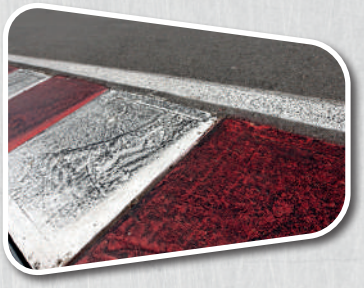
Crédits photos : Thinkstock® – Création : agencecamdieu

Sommaire





Le monde des app's 86
Quoi de neuf ?



Club Privé 106
• Roue libre
• Beau vivre, bien-être

Index 112
Entreprises à la une

RH 88
• **Congé paternité prolongé**
28 jours qui vont créer l'égalité ?


Too Good To Go
Lucie Basch

Elle aura trente ans l'année prochaine et compte déjà parmis les personnalités les plus influentes de la sphère entrepreneuriale. Lucie Basch avait 24 ans quand elle a créé l'application TooGoodToGo bien décidé à participer au combat contre le gaspillage alimentaire. Animée par une détermination sans faille, elle a l'énergie de ceux qui renversent les montagnes. Rien que l'année dernière, elle intègrait le top des 40 Femmes Forbes et était citée par le magazine Challenges parmi « les 100 femmes qui changent le monde ». Rencontre

Par Lucie Brasseur

Informations entreprise : Lucie Basch, En 2016, vous aviez 24 ans quand vous avez créé Too Good To Go, et vous arboriez déjà un CV bien rempli : de longues études suivies d'expériences professionnelles dans l'agroalimentaire à l'international. Peut-on revenir sur les moments clefs qui vous ont conduite à passer le cap ?

Lucie Basch : En travaillant dans les usines de production, j'ai petit à petit pris conscience de l'ampleur du gaspillage alimentaire : je n'arrivais simplement pas à l'accepter. Mon manager de l'époque m'a conseillé de mettre mon énergie au service d'un projet dans lequel je serai convaincue d'avoir un impact. Plus tard, le discours de Steve Jobs aux étudiants de Stanford leur conseillant de ne jamais s'installer dans un métier s'ils ne s'en disaient pas passionnés, a fini de me convaincre. Je devais contribuer au futur du système alimentaire et permettre aux gens d'en faire de même. Ma réflexion a rapidement abouti au concept de Too Good To Go et j'ai alors démissionné pour démarrer l'aventure fin 2015.

IE : Quand vous étiez enfant, vous vous rêviez comment ?

LB : Institutrice ! Je faisais la "classe" à mes peluches et j'étais très organisée pour leur permettre de progresser sur leurs devoirs, organiser des sorties, etc… L'éducation restera toujours un sujet qui me passionne, je pense qu'il y a tant à changer et à faire évoluer !

IE : En intégrant Centrale vous pensiez contribuer à « changer le monde » selon la formule de Challenges ? Quel événement a donné un coup d'accélérateur à votre projet? En somme, vous n'en seriez jamais là si…

LB : J'ai un parcours plutôt classique, où j'ai eu la chance de pouvoir me laisser porter par les études : plutôt bonne au lycée, notamment en maths et en physique, je me suis naturellement dirigée vers une prépa ingénieur parce que je me disais que c'était ce qui me fermait le moins de portes. On enchaîne ensuite sur les concours et avec du travail et de la chance, on intègre une grande école. L'alimentation m'a toujours passionnée, et lorsqu'à la fin de mon parcours j'ai pu intégrer une grande entreprise agroalimentaire, je ne me suis pas vraiment posée de questions. Je me suis donc retrouvée à travailler dans une usine au fin fond de l'Angleterre dans un village de 1000 habitants, dont 700 travaillaient dans cette usine. Comprendre la façon dont on produit de l'alimentation aujourd'hui et les absurdités qui allaient avec m'ont fait prendre conscience que je ne pouvais pas cautionner l'ancien système et qu'il fallait changer les choses !

IE : Qui serait votre mentor.e ou figure particulièrement inspirante dans la sphère privée ou professionnelle et, qu'avez-vous appris au contact de cette personne?

LB : Mon manager chez Nestlé, qui m'a conseillé de ne pas y rester ! Il trouvait que j'avais beaucoup trop d'énergie et d'envie pour les consacrer à une grande entreprise, et que je devais oser me lancer.

IE : Quel est le meilleur conseil que vous ayez reçu ?

LB : Fais ce que tu as envie de faire aujourd'hui, arrête d'agir en préparation du futur ! C'est simplement en suivant ce qu'on veut faire qu'on rencontre le succès : le fait d'être bien dans ses baskets au quotidien et d'être au bon endroit pour soi.

Le jardin secret de Lucie Basch

Votre hobby : le volleyball !

Votre jardin secret / lieu de ressourcement : le nord de la Norvège

Votre objet fétiche : mon téléphone….

Votre musique/chanson préférée : A.I.E La compagnie créole

Votre couleur favorite : rouge

Votre leitmotiv : Collaboration is the new Competition

Votre mascotte : Alexandria Ocasio-Cortez

IE : Quelles initiatives en matière de lutte contre les discriminations (sociales, religieuses, ethniques, de genre…) trouvez-vous les plus intéressantes et, éventuellement celles que vous auriez mises en places dans vos entreprises ?

LB : Je pense qu'il y a encore beaucoup à faire en termes de mixité sociale et de parité.
La plus évidente chez Too Good To Go, c'est la parité hommes/femmes, que l'on cherche à honorer depuis le début. À l'origine, il n'y avait presque pas assez d'hommes chez nous ! Aujourd'hui cela s'équilibre, mais nous avons toujours beaucoup de femmes qui occupent des postes à responsabilité et notamment de management. Pour ce qui est de la mixité sociale, je suis consciente que nous avons encore du progrès à faire. C'est d'autant plus important à mes yeux que nous commençons à avoir de plus en plus d'impact, et donc de responsabilités. La diversité et l'inclusion sont donc deux sujets clés, notamment aux États-Unis où nous nous développons depuis peu.

IE : De même, en matière de protection de l'environnement et de lutte contre le gaspillage, quelles actions vous inspirent, vous étonnent, vous boostent ?

LB : Je trouve que la grande distribution a un rôle très important sur l'impact qu'elle peut avoir sur la lutte contre le gaspillage alimentaire. Cela passe par exemple par la communication et la sensibilisation qu'ils font en magasin, ou à travers des campagnes. Il y a notamment un tas de choses que l'on peut faire sur la question des fruits et légumes.
Tesco avait lancé par exemple une campagne sur les singles bananas ou "bananes célibataires", qui avait pour slogan " I'm single take me home " (je suis célibataire ramène-moi chez toi). J'avais trouvé l'idée très drôle, et j'avais beaucoup aimé cette personnification de l'alimentation pour sensibiliser les consommateurs.

IE : Peut-on dire que l'Entreprise Too Good To Go est totalement engagée dans la lutte contre le gaspillage, même en interne ? Comment cela se matérialise-t-il ?

LB : Oui, je dirais même qu'on est engagés jusqu'au bout des ongles ! On s'inspire constamment les uns les autres sur les initiatives que l'on peut mettre en place pour réduire le gaspillage alimentaire. Concrètement, tous les Waste Warriors (les employés) mènent un combat contre le gaspillage alimentaire à travers leurs missions, mais également à travers leurs gestes quotidiens et tout est fait au sein de la structure pour cela : mise à disposition d'un "freego" pour partager la nourriture et éviter qu'elle ne soit gaspillée, ateliers internes et formations à des astuces anti-gaspi, partage de conseils, aller chercher son déjeuner avec sa propre boîte, etc. C'est extrêmement motivant de voir à quel point tout le monde s'engage et a la volonté de faire bouger les choses, en proposant toujours de nouvelles idées !

IE : Dans le contexte sanitaire inédit qui est le nôtre, que voudriez-vous dire aux entrepreneurs qui se lancent cette année ? Quel impact la crise du covid a-t-elle eu sur vos activités ?

CHARTE #MaVilleAntiGaspi

A l'occasion des élections municipales, Too Good To Go a lancé la "Charte #MaVilleAntiGaspi" permettant aux candidats de s'engager à réduire le gaspillage alimentaire de leur ville à travers 7 engagements concrets, comme par exemple la mise en place d'une cantine zéro gaspi ou encore d'ateliers scolaires de sensibilisation au gaspillage alimentaire. Près de 400 candidats ont signé la Charte et 41 ont été élus, notamment les maires des principales villes de France, comme Paris, Marseille, Bordeaux, Lyon, Nantes, Nice, Rennes et Toulouse.

LB : Je leur dirais que tout problème ramène aussi ses opportunités ! Je pense qu'il faut, dans ce nouveau contexte, se demander quels nouveaux problèmes ont été exacerbés (et ils sont nombreux !) et quelles solutions ils peuvent y apporter. Puisque quelque part notre société est plus en souffrance que jamais, il y a pour les entrepreneurs sociaux encore plus d'intérêt et d'urgence à se lancer. Cette crise a affecté tous les Français, nos commerçants



PACTE DATES CONSOMMATION

Il y a 2 ans, TGTG s'est attaqué du sujet des dates de consommation qui, mal comprises, sont responsables de 20% du gaspillage alimentaire dans les foyers, en lançant dès en janvier 2020, le Pacte sur les dates de Consommation, signé aujourd'hui par 53 acteurs majeurs de la filière alimentaire : producteurs, distributeurs, associations de consommateurs… et soutenu par les Ministères de la Transition Écologique et de l'Agriculture. Il comprend 10 engagements concrets et mesurables, portant sur la gestion et la compréhension de ces dates pour réduire le gaspillage : mise en place de rayons anti-gaspi en GMS, sensibilisation du consommateur et des équipes sur les dates, harmonisations des pratiques des professionnels... Le Pacte et ses 10 engagements détaillés du Pacte sont disponibles sur le site www.pacte dates consommation.fr. C'est à la suite de ce Pacte, et conformément à son engagement n°1 que TGTG a lancé le 16 octobre dernier, la Journée nationale de lutte contre le gaspillage alimentaire, une vaste campagne de sensibilisation sur les dates de consommation : print, presse, TV, réseaux sociaux, etc.



partenaires comme nos utilisateurs et nous y compris. Chez Too Good To Go, on a senti qu'on avait le devoir de se mobiliser et on s'est posés la question de comment les aider au mieux. Nos deux défis majeurs étaient à la fois d'aider les commerçants de quartier et grossistes qui avaient fermé du jour au lendemain et de soulager la grande distribution qui était surchargée. Nous avons su relancer tous les commerçants avec de bonnes habitudes contre le gaspillage alimentaire, ce qui nous a permis de très rapidement revenir au niveau d'activité d'avant le confinement.

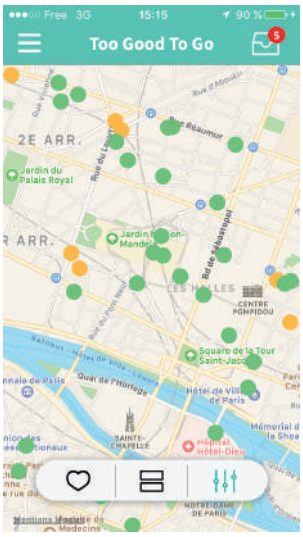
IE : Quels sont les chiffres clefs à l'orée 2021 pour l'entreprise à l'échelle de la France ? De l'Europe ? De l'international ?

LB : Le bilan est aujourd'hui plus que positif après seulement 4 ans d'existence :
• 19 millions de paniers sauvés de la poubelle en France
• 15 000 commerçants partenaires dans tout le pays, aux profils variés (commerçants de quartier indépendants, grande distribution, restaurateurs, chaînes, grossistes, restauration collective…)
• 8 millions d'utilisateurs en France
• Une équipe de 90 employés passionnés, près de 750 en Europe !
• 1 Charte #Mavilleantigaspi signée par 41 maires élus dont Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux…
• 1 pacte sur les Dates de Consommation responsables de 20% du gaspillage alimentaire, aujourd'hui signé par une cinquantaine d'acteurs de l'alimentaire (du producteur à l'association de consommateur en passant par des distributeurs)

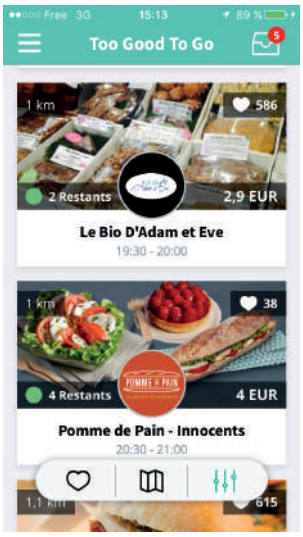
En Europe, nous comptons sur 52 000 commerçants partenaires répartis dans 14 pays et une communauté super engagée de 29 millions d'utilisateurs, grâce à qui nous avons pu sauver près de 52 millions de paniers.

IE : On connaît vos activités en France, que faites-vous à l'international ?

LB : Nous sommes présents dans quatorze pays en Europe, et depuis peu aux États-Unis !







IE : Vers quels axes pourriez-vous étendre vos activités ?

LB : Puisque la crise du covid nous a montré que nous pouvons aussi être une solution pour les industriels et les grossistes, nous comptons développer ce segment où les volumes sont énormes, et où Too Good To Go a son rôle à jouer. Nous lançons également notre projet éducation, car nous sommes convaincus que les enfants sont les consommateurs de demain, et qu'il est important de les sensibiliser dès le plus jeune âge au gaspillage alimentaire.
Enfin, parce que nous rêvons d'un monde sans gaspillage alimentaire, nous continuons à nous développer géographiquement : nous venons de lancer l'application aux États-Unis, dans un premier temps dans les villes de New York et Boston, pour sensibiliser les Américains et leur donner les clés pour s'engager !

IE : Quels sont les enjeux majeurs de notre époque auxquels Too Good To Go tente de répondre ?

LB : Nous essayons de répondre aux problématiques environnementales, et à l'impact du gaspillage alimentaire sur le réchauffement climatique : il est responsable de 8% des émissions de CO2 dans le monde. C'est pour cela notamment que le GIEC a défini dans son rapport la réduction du gaspillage alimentaire comme un levier d'action contre le dérèglement climatique. Chez Too Good To Go, on pense que la façon la plus pertinente de réduire le gaspillage alimentaire est en inspirant et en engageant le maximum de personnes, en donnant à chacun les clés pour créer un mouvement mondial de lutte contre ce gaspillage.

Les 5 commandements du manager selon Lucie Basch

- **S'adapter à chacun**
- **Trouver des situations gagnant - gagnant où l'employé se développe personnellement en développant l'entreprise**
- **Se considérer d'égal à égal, avec des rôles différents**
- **S'intéresser à la personne, pas seulement à l'employé**
- **Faire des feedbacks, dans les 2 sens, positifs et constructifs !**

IE : Quand on vous écoute il semblerait que vous parliez davantage de Mouvement que d'Entreprise ? Quelles sont les différences et pourquoi avoir choisi cette terminologie ?

LB : Le mouvement est ce que l'on essaie de créer, notre projet pour un monde sans gaspillage alimentaire, ce pour quoi on se lève chaque matin. L'entreprise est le moyen pour y arriver. On s'appuie sur l'entreprise car on pense qu'il s'agit du meilleur outil aujourd'hui pour gagner en impact et générer l'ampleur nécessaire le plus vite possible, pour faire avancer la lutte contre le gaspillage alimentaire.

IE : Vous êtes plutôt en phase d'extension de vos activités ? En matière de recrutement quels profils cherchez-vous ? Quelles stratégies de recrutement suivez-vous ?

LB : On cherche vraiment des gens passionnés, c'est-à-dire des personnes qui ont envie de changer les choses et qui ont l'énergie de s'y mettre pleinement. Ce sont donc des personnes ambitieuses pour elles-mêmes et ambitieuses pour ce à quoi elles passent leur temps, qui ont une belle énergie et une belle motivation.
En termes de profils, parce que le point limitant de Too Good To Go est aujourd'hui le nombre de commerçants présents sur la plateforme, il est vrai que nous cherchons avant tous des profils commerciaux.
Notre stratégie de recrutement est premièrement d'être un bon employeur pour nos employés, parce qu'ils en sont les premiers ambassadeurs. Plus leur expérience sera positive, plus ils auront envie d'y ramener les bonnes personnes parmi leurs connaissances. On cherche également à être présents sur toutes les plateformes qui mettent en avant des emplois ayant du sens, pour aller chercher des personnes qui ont envie d'avoir un impact et qui se reconnaissent dans notre mission et nos valeurs.

IE : Comment valorisez-vous votre marque employeur ? Quand vous recrutez, quels sont les traits de caractères ou les aspects d'une personnalité qui vous intéressent particulièrement ?

LB : On valorise notre marque employeur premièrement en étant qui l'on est, c'est-à-dire en étant fidèles à notre ADN. C'est aussi ce que l'on véhicule dans les médias et à travers notre blog, lorsque l'on présente ce que c'est que de travailler à Too Good To Go.
On a envie de crier sur tous les toits qu'il est possible d'être une entreprise ambitieuse qui est là pour avoir un impact positif, en créant du contenu via nos canaux pour expliquer mieux ce que les gens font chez nous.

IE : Le climat social parfois électrique, est-ce une opportunité pour Too Good To Go ou, au contraire, une fragilité voire une menace ?

LB : Je pense que le temps où le management dictait les règles est révolu. Selon moi, la culture d'entreprise et les règles de fonctionnement du groupe se créent avec tous les employés. Chez Too Good To Go tout le monde parle, et se sent libre de dire quand tout va bien mais aussi quand ça ne va pas : c'est important et à préserver. J'aurais tendance à dire qu'un climat social électrique est une opportunité pour une entreprise de se remettre en question et de changer ce qui ne va pas, ce qui est donc plutôt positif.

IE : Investissez-vous comme business angel dans des projets ou des entreprises qui comme la vôtre contribuent à limiter le gaspillage ou l'impact environnemental ? Quels sont les critères qui guideraient vos choix ?

LB : Pas encore par manque de temps mais j'espère vraiment dans le futur ! Si je pouvais le faire, je les choisirais avant tout en fonction de l'équipe, si ces derniers m'inspirent et s'ils sont visionnaires sur leur projet. Je ferais également attention au fait qu'ils soient focalisés sur l'humain et qu'ils aient compris que leur outil le plus précieux est avant tout leur équipe. Je les choisirais aussi sur leur façon de mesurer leur succès et si leur réussite correspond à un impact positif sur la société.

IE : Vos partenaires et vos fournisseurs, comment les choisissez-vous ? Le prix agit-il comme votre principale boussole ?

LB : Certes, le prix est un des paramètres que l'on prend en compte, mais ce n'est pas le principal. Par exemple, lorsqu'on organise des événements, on choisit avant tout des prestataires qui correspondent à nos valeurs et avec qui on apprécie travailler.

IE : Comment l'entreprise se prépare-t-elle à l'ère post-pétrole ?

LB : Avec enthousiasme ! On voit les consciences évoluer à toute allure, ce qui laisse l'espoir d'un monde d'après plus positif et plus pertinent. Too Good To Go s'attèlera certainement à accompagner et accélérer cette transition !

IE : Cette année vous avez été citée par le magazine Challenges parmi « les 100 femmes qui changent le monde » et en juillet vous avez intégré le top des 40 Femmes Forbes. En septembre, Léa Salamé a publié un essai sur les femmes puissantes. C'est un terme que l'on associe rarement au féminin. Selon vous, qu'est-ce que ces citations médiatiques disent de vos engagements ? Et quelle serait votre définition de « changer le monde » ?

LB : Je trouve ça super qu'on commence à utiliser des adjectifs différents pour qualifier les femmes. C'est important et je pense que c'est le début d'un vrai changement de mentalités profond qui est nécessaire. Souvent on me présente comme une représentation de cette nouvelle féminité, mais en réalité il y a énormément de femmes aujourd'hui qui s'engagent, qui font bouger les choses et qui ne respectent pas la case dans laquelle la société avait envie de les mettre. Rien que challenger la façon dont la société nous pense, selon moi ça change le monde sur le long terme.

IE : En 4 ans vous avez recruté chez Too Good To Go 90 personnes. Prendre soin de ceux qui travaillent à vos côtés, c'est votre responsabilité de dirigeant.e ? Quelles sont selon vous vos autres responsabilités en tant qu'entrepreneure ?

LB : Prendre soin de ceux avec qui je travaille est clairement une responsabilité, mais en même temps une opportunité. Je me suis rendue compte assez vite qu'en tant qu'employeur on a forcément de grandes responsabilités puisqu'on est responsable du bien-être des gens. Mais c'est aussi une opportunité en ce sens que je peux leur permette d'avoir un job qui leur permette de se développer personnellement.
Je pense qu'on se doit aussi de toujours faire la part des choses entre ce qu'on peut faire et ne pas faire, et de parfois savoir prendre des décisions difficiles qui vont protéger l'entreprise sur le long terme et donc les collaborateurs. C'est souvent ça qui est compliqué : en tant que dirigeant on a une vision des choses que la majorité des collaborateurs n'auront pas. L'idée est donc d'être toujours prêt à expliquer le pourquoi pour s'assurer qu'ils confirment que ces décisions soient en accord avec les valeurs de Too Good To Go.

IE : Too Good To Go, c'est plus qu'une aventure entrepreneuriale, c'est une histoire de « waste warriors » ? Qu'entendez-vous par là ?

LB : Too Good To Go c'est avant tout une histoire de personnes. Cela a commencé par une équipe de volontaires bénévoles, passionnés par le projet tout autant que moi et qui ont voulu faire partie de cette aventure. Quand on a été en mesure de salarier les gens, on a gardé cette vision du projet qui est de construire ensemble quelque chose en quoi on croit. Aujourd'hui on ne sait pas trop comment qualifier les gens qui travaillent en entreprise, s'il s'agit de salariés, d'employés, de collaborateurs,… Le terme "waste warrior" chez Too Good To Go reflète bien le fait que l'on soit là



avant tout pour la mission, et que c'est cette mission qui nous donne envie de nous lever le matin et nous réunit tous.

IE : L'an dernier vous avez publié le "Guide Anti-Gaspi" chez Leducs pour donner les clés au consommateur pour réduire le gaspillage à la maison. Est-ce que vous avez eu des retours de lecteurs qui sont passés à l'acte grâce à votre livre ? Qu'est-ce que ça a changé dans votre posture de dirigeante?

LB : On a effectivement eu des retours de lecteurs qui ont changé leurs habitudes avec ce guide et réduit considérablement le gaspillage alimentaire chez eux, ce qui nous a ravis ! C'est pour cela qu'on se bat au quotidien, surtout quand on sait qu'aujourd'hui 30% du gaspillage alimentaire a lieu chez le consommateur. Il est donc essentiel d'emmener les gens vers de nouvelles habitudes.
Ma posture de dirigeante reste la même : faire tout ce qui est en mon possible pour faire avancer la cause du gaspillage alimentaire. Lorsqu'on s'est dit que publier un livre pourrait faire avancer les choses, on a bien évidemment pris le projet à cœur. C'est un projet parmi tous les autres que nous avons, et qui in fine permettront de réduire le gaspillage alimentaire.

IE : Un autre aspect de vos engagements que vous souhaiteriez aborder ?

LB : J'essaie de limiter mon impact écologique au maximum. J'achète en vrac, je mange des produits de saison, je porte des vêtements de seconde main et surtout j'achète beaucoup moins et mieux… J'applique par exemple la méthode BISOU, pour éviter les achats compulsifs : Besoin? Immédiatement? Semblable? Origine? Utile?. C'est tellement agréable d'avoir moins de choses et d'en prendre soin jusqu'au bout !

TEMOIGNAGE

Restaurant Le Freney Bar & restaurant routier

Situé à la sortie 30 de l'autoroute A43c
« L'application Too Good To Go, c'est nouveau pour nous. Cela fait deux semaines seulement que nous l'utilisons. C'est notre patron qui nous a fait connaître cette application. Il l'utilisait déjà dans son autre restaurant à Strasbourg. Pour le moment, c'est très peu connu dans le secteur de Modane d'où le fait du peu de réservations. Mais c'est une excellente application contre le gaspillage alimentaire. À moindre prix, les clients peuvent avoir les plats du jour invendus, ce qui nous permet de moins jeter la nourriture. Je recommande fortement cette application à toute personne susceptible de jeter des aliments encore frais. L'application est très simple d'utilisation. Le client règle directement sur le site et le personnel a juste à donner le sac quand il vient le chercher. Il n'y a ni perte de temps ni perte de nourriture et un petit bénéfice à la fin du mois. »



Ma maison connectée sans se ruiner avec la box Enki de Leroy Merlin

Créé par les services R&D de l'enseigne de distribution en bricolage, Enki est la solution maison connectée inventée pour piloter des objets connectés de marques et fonctions différentes : sécurité, chauffage, éclairage...

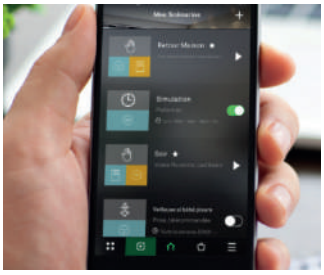
La box Enki, le cerveau de la maison connectée…

Connectée en wifi à la box Internet, la box Enki traduit le langage des objets connectés pour les rendre pilotables depuis n'importe où. L'utilisateur n'est pas lié à une marque ou à une seule techno, il drive tous les objets connectés de la maison grâce à un petit récepteur qui orchestre tous les appareils : chaudière, prises électriques, éclairages, volets roulants,…

L'application Enki

Gratuite, l'appli téléchargeable su l'App Store et Google Play permet de piloter ses appareils (plus de 200 produits de marques différentes sont déjà intégrés à l'appli) en un clic. On crée des scénarios (protection de la maison, fermeture des volets roulants, baisse de la température des chauffages…) à la voix ou à distance.





Sensorwake : après la luminothérapie au réveil, l'olfactothérapie pour débuter la journée de bonne humeur



Pour ceux que l'idée même d'un réveil au son criard d'une alarme façon armée devient difficile à supporter, Sensorwake innove. Pour un réveil en douceur, trois minutes et trois étapes qui permettent de sortir du lit en douceur et de bonne humeur par la stimulation de trois sens : première minute diffusion d'un parfum ; deuxième minute apparition de la lumière ; troisième minute, la mélodie vient carresser les oreilles des dormeurs au sommeil le plus lourd. Situé à l'arrière du réveil, un ventilateur parfaitement silencieux génère un courant d'air qui traverse une capsule parfumée. Le flux s'imprègne des fragrances de jasmin, de chocolat, de pain grillé ou de bord de mer… (13 parfums disponibles), avant d'atteindre les narines du dormeur tout près. Les parfums sont créés par Givaudan et sont 100% français. Chaque capsule assure une diffusion olfactive pendant plus de trente jours. Disponibles sur Amazon, Darty, Fnac, Boulanger… pour 39€, les capsules sont vendues moins de 5€. Plus d'infos sur https://www.sensorwake.com





Stellina, la station d'observation des étoiles pour le grand public





Imaginée par la startup montpelliéraine Vaonis, Stellina est le premier télescope grand public qui renverse les codes et les usages de l'astronomie amateur.

À la sortie de ses études en ingénierie aéronautique et aérospatial, Cyril Dupuy avait coupé le souffle des quelques happy fews qui avaient découvert au Moma, à New York, en exclusivité et vendu 4500 dollars, son premier télescope 2.0 associé à une application mobile : le Stellina. En quelques mois, plus de 400 exemplaires se sont vendus au Printemps Haussmann et chez Harold's.

À titre d'exemple, prouvant l'extraordinaire originalité et innovation proposée par la station d'observation Stellina, le télescope a permis à l'automne 2020 de photographier la plus grande nébuleuse de la voie lactée en ultra haute définition (550 millions de pixels), nécessitant la prise de vue de 208 000 photos. L'ensemble représenté, situé à plus 7000 années lumière de la Voie Lactée, offrait une vue imprenable sur les 1500 années-lumière qu'occupe la nébuleuse du Poulet qui court, la statue de la Liberté et la Carène.

La startup a annoncé la sortie pour 2021 d'une nouvelle station d'observation spatiale facilitant encore davantage l'accès aux étoiles pour tous. La startup a d'ailleurs bénéficié d'un million d'euros de financement en crowdfunding pour ce deuxième projet. Stellina est toujours disponible en ligne https://vaonis.com au prix de 3999,00€





Nemeio, le clavier personnalisable

Après un passage remarqué aux CES 2019 et 2020, Nemeio, le clavier universel offrant des options de personnalisation infinies, s'est offert une campagne de financement expresse sur Kickstarter en novembre (4heures pour trouver les 17.000 euros recherchés initiaux). Créé par la cellule R&D du Groupe LDLC, le clavier Nemeio s'adapte à tous les alphabets, caractères et symboles possibles, et permet de définir des comportements spécifiques en fonction des besoins de l'utilisateur. Doté de 81 touches, il est entièrement personnalisable grâce à son large écran e-paper intégré et connecté à une application dédiée.
Il permet notamment de passer facilement d'une langue à l'autre, de AZERTY à QWERTY, de créer ses propres raccourcis et préréglages personnalisés, afin d'avoir le clavier parfait que ce soit pour les activités professionnelles ou personnelles.
« Chaque pays, chaque profession et chaque personne a des besoins différents dans l'usage du clavier. Nemeio est une solution universelle. Ce n'est plus à l'utilisateur de s'adapter au clavier mais bien le clavier qui s'adapte à l'utilisateur » déclare Laurent de la Clergerie, Président et Fondateur du Groupe LDLC
Plus d'informations sur www.nemeio.com





Un robot ménager pour fabriquer ses propres cosmétiques et ses produits d'entretien

Depuis l'avènement des réseaux sociaux les influenceuses encouragent la jeunesse à fabriquer ses propres produits cosmétiques ou d'entretien pour, du même coup, supprimer les produits d'entretien chimiques et faire des économies réelles. Dans ce contexte la marque BeautyMix a créé un robot ménager, sur le modèle des Thermomix et autres robots de cuisine pour fabriquer facilement ses produits. Toutes les recettes sont disponibles en ligne et réalisables en moins de dix minutes : shampooing, déodorants, lessive, nettoyant multi-usages…
Robot BeautyMix et sa balance de précision dès 129,00€ disponible sur https://www.beautymix.fr







Un bonzaï en lévitation avec FLYTE de LYFE

Une déco végétale vraiment originale pour son salon ou son établissement ? FLYTE est un pot à plante qui propose de faire léviter les aromates, les plantes vertes ou les fleurs grâce à un système d'aimants défiant littéralement les lois de la gravité. Une merveille de design dès 249,00€ sur les marketplaces et sur leur site web https://www.flytestore.com







Réindustrialiser la France de l'après-covid est aussi une question de logistique !

Afilog, accéder au foncier urbain : la clef de la compétitivité des entreprises de la filière supply chain



Née il y a 20, l'association Afilog regroupe 120 membres, tous intervenants de la chaine logistique depuis l'architecte jusqu'aux promoteurs, en passant par les utilisateurs (transporteurs, logisticiens, industriels, distributeurs), les investisseurs, les bureaux de contrôle, les équipementiers, mais aussi les représentants des territoires ou encore les gestionnaires d'infrastructures. Provenant des secteurs immobilier, réglementaire, architectural, financier ou foncier, la pluralité des adhérents offrent un point de vue original et global sur les enjeux de la logistique. L'association Afilog a à cœur de promouvoir la logistique, secteur vital pour les citoyens et fonction-support de toute activité économique. Rencontre avec Claude Sansom, président d'Afilog pour qui l'accès au foncier est la clef de la compétitivité et du service aux citoyens.

Par Marc Delvingt

© Adobe Stock


© Adobe Stock



IE : Selon un communiqué que vous partagez sur votre site web : « Le Premier ministre a exprimé le souhait en septembre dernier que les acteurs privés du secteur logistique (transporteurs, chargeurs, prestataires de services) se structurent sous une bannière commune afin d'incarner une filière qui compte pour près de 10 % du PIB français et 1,8 million d'emplois. Cette demande du Premier ministre se traduit par la naissance de l'association France Logistique, présidée par Mme Anne-Marie Idrac. » Quels liens et quelles différences avec AFilog ?

Claude Samson : Afilog est membre fondateur et administrateur de France Logistique. Nous avons en effet souhaité contribuer dès le départ à la structuration de la filière sous une bannière commune, au sein de laquelle nous représentons la sensibilité spatiale, foncière et immobilière. Nous avons des méthodes de travail très fluides avec France Logistique et une véritable complémentarité dans nos rôles respectifs de « passeurs » entre la sphère publique et la sphère privée.

IE : De manière générale, en cette période d'explosion de la demande e-commerce quels sont les enjeux auxquels le secteur de la supply chain doit répondre ?

CS : Notons d'abord que le e-commerce a changé de visage. Souvent amalgamé avec les grands acteurs pure players, le e-commerce a depuis toujours concerné aussi les acteurs traditionnels du commerce qui se sont tout naturellement, comme leurs clients, tournés vers l'omnicanalité. Depuis peu les petits commerçants ont rejoint les

plateformes, tant et si bien que la frontière commerce / e-commerce s'efface désormais. Quant à l'impact sur la supply chain, l'un des enjeux sera de s'appuyer sur des surfaces logistiques en milieu urbain très difficiles à trouver. Dans tous les cas, j'ai confiance en la capacité de la supply chain de s'adapter, c'est dans son essence.

IE : Peut-on dire que c'est une « excellente » année pour la supply chain ?

CS : C'est en effet une excellente année en termes de performance des femmes et des hommes travaillant dans le secteur qui fait en sorte que nous puissions continuer à être approvisionnés en ces temps de crise sanitaire. On ne peut pas en dire autant en termes de résultats nets, tant il est vrai que nombreuses entreprises du secteur des transports ont connu des baisses de volumes. La situation est hétérogène. Dans l'immobilier logistique, la demande continue à s'exprimer. 2020 est une bonne année, mais pas une année exceptionnelle.

IE : On sait que le secteur de la logistique fait beaucoup appel à l'intérim, depuis le printemps, alors que bon nombre d'agences ont fermé, comment avez-vous assuré vos missions d'acheminement sans ces bras supplémentaires ?

CS : Contrairement aux idées reçues, l'intérim ne représente, d'après notre Panorama des Emplois de la Supply chain que 50 000 ETP. Mais le groupe des intérimaires se régénère en permanence car il s'agit en réalité d'un tremplin pour l'emploi en CDI. Généralement un intérimaire se voit proposer un CDI après quelques semaines s'il donne satisfaction.

IE : Est-ce un secteur que l'on peut qualifier d'attractif ?

CS : C'est la grande difficulté de notre secteur : nous avons des besoins très importants de main d'œuvre, des perspectives de carrière et de promotion interne et des conditions de travail auxquelles les concepteurs des bâtiments et les logisticiens portent la plus grande attention. Et pourtant nos métiers n'attirent pas, car ils sont encore méconnus. La crise sanitaire ayant mis en avant le rôle de ces métiers, j'espère vivement que cela contribuera à leur attractivité.

IE : Alors que les spécialistes parlent de la blockchain comme la clef de l'avenir de la logistique, d'un point de vue technologique quels sont les chantiers des acteurs de la logistique ? Adaptation des logiciels métier, dématérialisation des serveurs, sécurisation des données, IA, blockchain… ?

CS : La logistique a de longue date entamé sa révolution numérique.





La blockchain, l'IA,… ne sont pas l'avenir de la logistique mais son présent. La logistique est avant tout une activité d'optimisation, la technologie a été mise à profit en ce sens dès que les solutions ont émergé et les progrès continuent à être intégrer au fur et à mesure de leurs preuves de fiabilité. En logistique, l'innovation est incrémentale, je ne crois pas au grand soir de la révolution technologique.

IE : En cette période inédite de crise sanitaire, sociale et économique, quelles sont les mesures ou les décisions que vous auriez besoin que prenne le Gouvernement ?

CS : Nombre de nos attentes ont déjà été comblées, mais on peut aller encore plus loin : intégrer pleinement la logistique dans la stratégie de réindustrialisation de la France et garantir des délais d'instruction des dossiers administratifs inférieurs à 6 mois, pour rester compétitifs vis-à-vis de nos voisins européens. Nous avons aussi besoin de pouvoir nous projeter en anticipant, c'est pourquoi nous plaidons pour une stabilité fiscale.

IE : Comment accompagnez-vous la nécessaire transition écologique de vos adhérents ?

CS : Les initiatives environnementales ne manquent pas. Nos adhérents ont toujours devancé la réglementation en ce sens, avec sincérité dans leur démarche pour la planète et pour la nature. Dans notre association nous cherchons à les accompagner en diffusant le plus largement possibles les bonnes pratiques et les présentant de manière consolidée aux pouvoirs publics.

IE : Que pensez-vous de l'intermodalité ?

CS : Les modes sont nécessairement à considérer comme un couteau suisse, il ne faut pas les opposer les uns aux autres et il faut bien entendu pouvoir passer de l'un à l'autre selon les besoins. C'est cela l'intermodalité. Je crois beaucoup au fluvial, qui est la seule infrastructure non saturée.

IE : On sait qu'en matière de logistique le plus onéreux demeure le fameux « dernier kilomètre » quelles stratégies recommandez-vous à vos adhérents de déployer pour limiter le poids économique de ce dernier kilomètre dans la facture globale, au risque de perdre en compétitivité ?

CS : Même si j'ai dirigé des prestataires logistiques pendant des années, je ne pense pas qu'il soit pertinent de faire des recommandations. Les professionnels de la logistique sont bien conscients à la fois du coût de ce segment urbain et de solutions qui permettent de le réduire (optimisation des



© Getty Images



© Adobe Stock

tournées, rapprochement des centres de distribution…) C'est aux pouvoirs publics et notamment aux collectivités locales que je souhaiterais m'adresser et exprimer des suggestions : nous avons besoin de se voir alloués des surfaces, en ville notamment, proportionnelles au service que nous rendons aux entreprises et aux populations.


© Adobe Stock

IE : Tout l'enjeu repose-t-il sur l'accès au foncier ? Et notamment l'accès au foncier urbain pour y bâtir des entrepôts / structures dédiées au stockage ?

CS : Je le répète souvent, le foncier est le nerf de la guerre. Et aujourd'hui la logistique peut prendre des formes tout à fait respectueuses de l'environnement et du voisinage, que ce soit en termes de pollution, d'architecture, d'insertion paysagère, d'impact sonore. L'accès au foncier en urbain passera par la mixité avec les autres classes d'actifs.

IE : En matière d'immobilier logistique : vous défendez l'idée de l'entrepôt écologique. De quoi s'agit-il ?

CS : C'est une idée mais c'est aussi une réalité. L'entrepôt moderne est écologique en ce qu'il maîtrise ses consommations énergétiques, il protège et renforce le biotope sur son site et autour et il prend soin de ses salariés. La profession responsable et engagée qui est la nôtre considère l'écologie comme un devoir et non comme la cerise sur le gâteau.

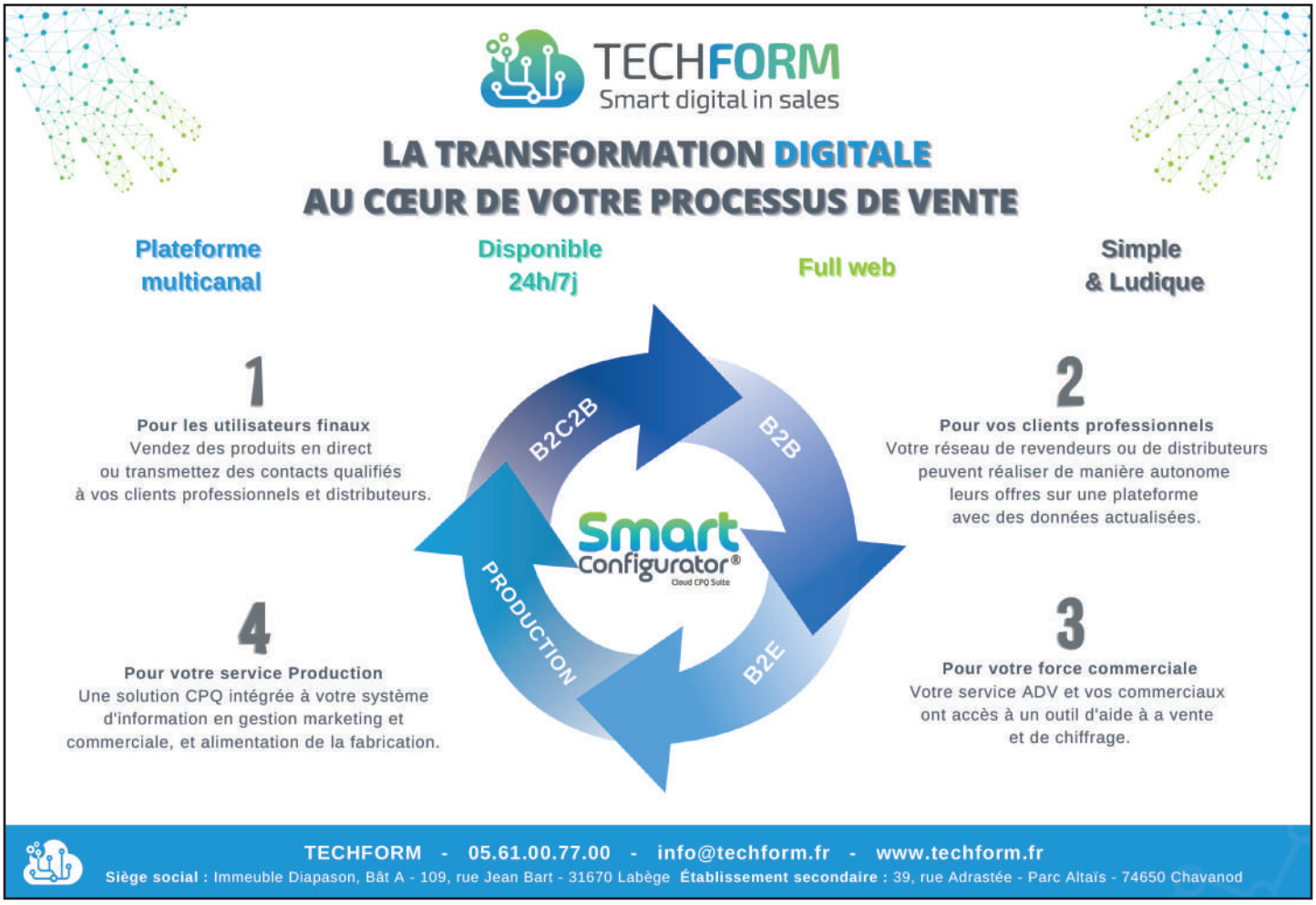
IE : Dans une tribune récente, vous évoquez l'interdiction des toitures végétalisées, les grandes distances imposées aux limites de propriété et la difficulté de construire en étages, et l'accès rare aux friches souvent fléchées

vers d'autres fonctions… En 3 ou 4 points vous soulevez des aspects qui semblent défier le bon sens économique. Comment expliquez-vous ces limites que l'on vous impose et qui semblent aller pourtant dans le sens de la logique environnementale ?

CS : Nous comprenons que les toitures végétalisées aient été exclues du dispositif du fait de la réglementation ICPE qui s'applique à nos bâtiments et qu'il ne nous appartient pas de remettre en cause. Nous sommes souvent confrontés à une injonction paradoxale : il nous est demandé de consommer moins de foncier, mais en même temps il nous est interdit de densifier nos sites ou de construire en étages. Ce que nous souhaitons c'est simplement une mise en cohérence des politiques publiques.

IE : De même, vous indiquez qu' « aux côtés de l'association France Logistique, vous avez proposé au gouvernement d'aller plus loin en simplifiant l'installation d'entrepôts sur des terres déjà artificialisées, en utilisant le levier de sites « clé en main » ; en identifiant le long des axes logistiques stratégiques, les besoins d'implantations nouvelles « clé en main » dont la localisation apparaît la plus pertinente pour permettre un transport de marchandises le plus écologique possible ; et en favorisant la densification des installations industrielles et logistiques, notamment en hauteur. Pouvez-vous développer chacun de ces points ?

CS : La démarche des sites clés en main industriels nous paraît une bonne solution de simplification des procédures et de réduction des délais, en attendant que ces deux points trouvent une issue favorable pérenne. Pendant les années à venir et en parallèle d'un travail sur l'allègement et la simplification des procédures, qui aujourd'hui peuvent mettre deux ans (contre 3 à 6 mois ailleurs en Europe), nous avons proposé que la vocation logistique soit intégrée au cahier des charges des appels à candidatures successifs pour les sites clés en main. Il semblerait que nous ayons été entendus, par les pilotes de ce programme côté Etat. Reste à savoir si les collectivités vont être prêtes intégrer la logistique sur leurs sites. Quoi qu'il en soit, il y a de la logistique en entrée et en sortie de chaque usine. La logistique est le bras armé de l'industrie, il faut penser les deux activités ensemble.



d groupe logistique

Unique réseau national de distribution 100% en propre
d'équipements à forte valeur ajoutée

distritec distridirect distrilog

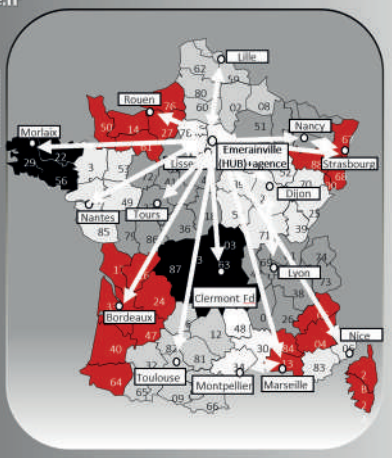
37, boulevard de Beaubourg
77184 EMERAINVILLE
Tel : 01 64 61 81 91
Email : contact@dgroupe.fr

Tel : 01 64 61 81 91
Email : distritec@distritec.eu

Tel : 01 64 61 82 00
Email : distridirect@distridirect.fr

Tel : 01 60 93 08 10
Email : distrilog@distrilog.pro

UNE TRACABILITE EN TEMPS REEL DE VOS COLIS SUR L'ENSEMBLE DE NOTRE RESEAU







1

VOTRE PRODUIT VOTRE PRODUIT

J'AI UN PRODUIT
À EMBALLER ET EXPÉDIER

2

LE BUREAU D'ÉTUDE ORT RÉFLÉCHIT À UNE SOLUTION ADAPTÉE
ET ÉCONOMIQUE EN PROPOSANT DES PLANS ET UN CONCEPT

3

ORT FABRIQUE MON EMBALLAGE ET ME LIVRE.
AVEC EN COMPLÉMENT
LES PRODUITS NÉGOCE NÉCESSAIRES

4

LE LIVREUR REPREND MES ANCIENS EMBALLAGES ET PALETTES ORT
Pas de retour à vide = réduction de l'empreinte carbone

5

ORT RECONDITIONNE LE TOUT ET...
les répare pour pouvoir les réintroduire « dans le circuit »
OU
créé du mulching pour une plaine de jeu (par exemple)

L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE PAR le GROUPE
ORT
SOLUTIONS PREMIUM

BONUS
JE REÇOIS EN MÊME TEMPS MA CERCLEUSE RÉPARÉE PAR L'ATELIER ORT OUTILLAGE

www.tigreblanc.fr

12 rue Industrielle, ZI du Ried
67310 WASSELONNE France

+33 3 88 59 10 59
contact@ort-sp.com

Toutes nos solutions sur
ort-sp.com et **onlybois.fr**

ORT SOLUTIONS PREMIUM

Adapter les bâtiments à l'homme !

Adapter les bâtiments à l'homme en prenant en compte la problématique écologique & les contraintes d'exploitation : c'est le grand défi du monde logistique ! Marché en pleine révolution, le simple entrepôt est aujourd'hui en passe de se transformer en une industrie à part entière. Pour comprendre la situation, rencontre avec André-Marie FREMY et Clément WIDMER, respectivement Président et Directeur Général du Groupe Andine.



> Clément Widmer

Fondé en juillet 2013 après 10 années d'expérience dans le domaine de la sécurité, la prévention des risques, la protection de l'environnement, la construction, la mise en conformité de bâtiments et la gestion immobilière, le Groupe Andine n'est pas un acteur comme les autres. Car si son ambition, à l'instar d'autres acteurs du secteur, est de proposer à sa clientèle une solution unique et globale, le Groupe se différencie par une approche terrain largement éprouvée.

L'expertise des fondateurs

En 2003, André-Marie FREMY fonde la Société AMF Qualité Sécurité Environnement, entreprise spécialisée dans le domaine de la prévention et de la maîtrise des risques industriels & environnementaux. La structure offre ainsi son expertise auprès de clients, investisseurs et utilisateurs d'entrepôts, en phase avec la nouvelle réglementation ICPE 1510. Son rôle ? le développement de nouvelles plateformes, d'entrepôts existants à travers un accompagnement lié aux évolutions réglementaires applicables.

En 2007, Nadine FREMY crée Andine Promotion Construction, dont l'ambition est de proposer des missions de Contractant Général, de Maîtrise d'Œuvre et/ou d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage dans la réhabilitation et la mise en conformité ICPE, du code du travail, des entrepôts et des bâtiments d'activités existants ou en construction.

En 2012, Clément WIDMER, le fils aîné, fonde à son tour la Société W2F IMMO, entreprise experte en Property Management, en gestion technique et locative dans le secteur logistique et bâtiments d'activités.

Né de la fusion de ces 3 expertises qui lui permettent d'englober l'ensemble du spectre de la réglementation logistique, le Groupe Andine apporte depuis 2013 une solution complète aux développeurs d'actifs immobiliers, aux investisseurs et aux propriétaires d'entrepôts ou de bâtiments d'activités existants ou à construire.


© iStock

Pour les développeurs d'actifs immobiliers

Grâce à ses filiales, le Groupe Andine est capable de répondre aux besoins de l'ensemble des acteurs qui constituent le monde de l'industrie logistique.
Il propose ainsi tout un ensemble de prestations : Tout d'abord, en sécurisant les projets de sa clientèle à travers l'analyse précise des risques sur l'enjeu environnemental. Il est ici question d'adapter et de respecter la protection de la nature via l'étude des impacts et des dangers - Ensuite, la réalisation de l'ensemble des dossiers administratifs et réglementaires dans le respect des cahiers des charges de leurs clients, et ce en proposant les meilleures solutions techniques et économiques - Enfin, l'intégration dans leur programme de construction d'une assistance à Haute Qualité Environnementale.

« Nous mettons ainsi notre expertise immobilière au service des constructions. Adapter les bâtiments à l'évolution des métiers de la logistique, intégrer l'humain dans des espaces bien-être faciles à vivre ou chacun peut s'exprimer et assurer sa fonction. Le but est de confier aux utilisateurs logisticiens des bâtiments à haute valeur ajoutée, adaptés à leur process, compétitifs, et ce en maitrisant les coûts d'entretien et leurs cahiers des charges d'exploitation » explique André-Marie FREMY.

Pour les investisseurs et propriétaires

Puisque la volonté du Groupe Andine est d'offrir à sa clientèle une prestation complète, la prise en compte des besoins des investisseurs et des propriétaires d'entrepôts, de bâtiments d'activités existants, est un point important et déterminent qu'il convient d'identifier.

Que ce soit à l'acquisition ou à l'exploitation, l'ambition de la Société est de proposer une offre unique de DUE Diligence, un procédé correspondant à l'ensemble des vérifications qu'un éventuel acquéreur ou investisseur fait réaliser avant une transaction. La tâche consiste ainsi à aborder le point zéro de chaque actif, que ce soit au niveau réglementaire, technique, immobilier, juridique ou de la gestion locative.

Valorisation avec un plan pluriannuel intégrant l'ensemble des coûts, réalisation des travaux nécessaires à la mise en conformité, à l'adaptation, à la réhabilitation des bâtiments, prise en compte de la gestion technique et locative, veille à la mise à jour des Datas Rooms… l'ensemble du spectre est couvert !


> André-Marie Fremy

« Nous nous inscrivons au cœur de la transformation du domaine de la logistique. Dans ce sens, et pendant tout le cycle de détention d'actifs ou d'exploitation du bâtiment, nous proposons de porter la responsabilité civile et pénale en veillant sur la représentation et le suivi du titre administratif. Nous adaptons les autorisations d'exploiter et les faisons évoluer en fonction des nouvelles réglementations » explique de son côté Clément WIDMER, le Directeur Général.

Fort d'un positionnement tourné vers les nouveaux besoins d'un marché toujours plus exigeant, le Groupe Andine multiplie aujourd'hui les projets : Dénicheur de solutions et en phase avec la nouvelle réglementation applicable au 1er janvier 2021.
AMF Qualité Sécurité Environnement s'articule à compter de cette année autour de deux services : Exploitation & Bureau d'Etudes. La Société a également anticipé l'implémentation d'un nouvel outil de gestion intégré pour le suivi des ICPE, la proposition d'une offre packagée pour les acquisitions, ainsi que le développement du pôle formation.


© iStock

Pôle Sécurité Environnement

À la genèse du Groupe Andine, AMF Qualité Sécurité Environnement a très tôt saisi l'importance d'assister les acteurs de l'immobilier industriel dans le portage d'entrepôts logistiques, le conseil en réglementation ICPE et l'exploitation d'actifs. Leader indépendant dans la gestion quotidienne de la responsabilité civile et pénale des sites, AMF Qualité Sécurié Environnement accompagne ses clients par le biais de multiples missions : la Représentation et Suivi du Titre Administratif (RSTA),
l'Assistance au Suivi de la Conformité (ASC), l'accompagnement réglementaire et l'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO).

Andine Promotion Construction se réinvente et s'ouvre aux marchés du commerce et du tertiaire, organise et intègre sa nouvelle filiale de Maîtrise d'Œuvre.

Pôle Promotion Construction

Fort de ses expertises techniques, réglementaires et juridiques, Andine Promotion Construction affirme son positionnement de Contractant Général, spécialisé dans la rehabilitation et mise en conformité des bâtiments. Garant de la bonne réalisation des projets d'immobilier industriel, son engagement s'articule autour de diverses missions : Contractant Général, Maîtrise d'Ouvrage Déléguée (MOD) et faisabilité technique et réglementaire.

W2F IMMO enfin, diversifie ses activités dans le tertiaire et propose un réseau de Property pour ses clients internationaux.

Pôle Immobilier

W2F IMMO s'illustre comme un partenaire gestionnaire de patrimoine immobilier. Fort de son expérience en property management, il assure la gestion locative des utilisateurs et la performance des actifs tout en garantissant le suivi administratif de toutes les formalités inhérentes à leur gestion, qu'elle soit locative, technique ou administrative.

Une particularité Française

Tous les projets de construction ou réhabilitation de bâtiments pouvant présenter des nuisances et/ou dangers par rapport à l'environnement doivent faire l'objet de deux procédures distinctes et parallèles répondant :

- L'une au code de l'urbanisme (permis de construire délivré par la Mairie de la commune)
- Et l'autre à une autorisation d'exploiter Préfectorale (plusieurs régimes : déclaratif / enregistrement / autorisation) délivrée par la Préfecture

Ces procédures impliquent une parfaite connaissance technique, juridique et réglementaire.


© iStock

GROUPE ANDINE, ACTEUR GLOBAL D'UN IMMOBILIER INDUSTRIEL À 360°

Vos projets, un groupe, des Hommes et trois pôles métiers : Sécurité Environnement, Promotion Construction et Immobilier.

Développeurs d'actifs immobiliers, investisseurs, propriétaires d'entrepôts ou de bâtiments d'activités existants, notre ambition est d'anticiper chacun de vos besoins.

De l'exploitation et la mise en conformité ICPE de vos actifs au property management, en passant par des missions de contractant général et de maîtrise d'œuvre, nous mettons à votre service une expertise à 360° adaptée aux obligations d'un secteur industriel en perpétuel mouvement.

Voilà pourquoi, dès janvier 2021, le Groupe Andine évolue au rythme du secteur et lance une offre opérationnelle inédite autour des modifications apportées à la nomenclature des ICPE.







Vous souhaitez un accompagnement pour la mise en œuvre du Décret du 24 septembre 2020 ? Merci de contacter Alvine au 06 07 56 25 56 Service Commercial & Formation

Ensemble, chaque jour, bâtissons l'immobilier de demain.

Conception : Marianna Productions - Photos : iStock - Shutterstock

ANDINE GROUPE

www.andine-groupe.com

Siège social - Agence Sud - ZAC Pôle Actif - 14, allée du Piot - 30660 Gallargues-le-Montueux - Tél. : 04 66 35 72 60
Agence Nord - 9, allée des Impressionnistes - Le Monet - BP 56003 Villepinte - 95945 Roissy CDG Cedex - Tél. : 01 48 17 78 11

Demand Driven, b2wise fait de la supply chain un atout

Comment la Supply chain peut-elle s'adapter à la complexité et à la volatilité du monde d'aujourd'hui ? Tandis que cette interrogation triture l'esprit des acteurs économiques, la réponse se trouve peut-être du côté d'une nouvelle méthode en plein essor : le DDMRP. Incarné en France par le pure player b2wise ce nouveau concept est en effet en passe de révolutionner la gestion des flux physiques et des flux d'information pour une gestion efficace de bout en bout de la suply chain.

Si la crise du Covid-19 a fortement intensifié la transformation digitale des organisations, elle a aussi parallèlement remis en cause plusieurs processus qui faisaient encore hier office de fondamentaux. Et parmi tous les nouveaux besoins adressés, la supply chain fait ici figure de priorité absolue.


> Laurent Vigouroux

Acronyme pour Demand Driven Matériel Requirement Planning, la méthode dite de DDMRP suscite ainsi un intérêt tout particulier, au point qu'aujourd'hui, au moins 30% des entreprises du CAC 40 ont déjà déployé ou lancé une étude d'opportunité sur cette nouvelle manière de gérer les flux. Profitant de cette hausse d'attention, b2wise, société fondée en 2016 et acteur majeur du secteur en France et à l'international, compte bien mettre à profit son expertise pour se positionner comme LE partenaire incontournable ; et lorsque l'on se penche sur le CV de ses fondateurs, autant dire que la société possède les moyens de ses ambitions : « Les frères Boake sont les deux fondateurs initiaux de b2wise. Ultra complémentaires, Kevin possède plus de 25 ans d'expérience en supply chain. Il a notamment développé et distribué 3 systèmes de planification sur les 5 continents. Trevor, quant à lui, est un développeur de renom qui a notamment dirigé la création d'une application web d'une grande banque américaine » précise tout d'abord Frédéric Picano, Directeur Général de b2wise Europe du Sud. Ayant passé 20 ans à transformer et structurer des supply chains de grands groupes un peu partout dans le monde comme Biomérieux, Frédéric a rejoint la société en 2020 afin de structurer la forte croissance de b2wise et de satisfaire des clients toujours plus exigeants.

Les clients de b2wise l'ont fait

- Entre 20 et 60% de réduction de stock
- Jusqu'à 45% de réduction des délais
- Jusqu'à +20 points de taux de service
- Temps de planification divisé par 2 ou 3



« Kevin et Trevor sont très rapidement rejoints par Laurent Vigouroux, tout simplement le pionnier du domaine en France, puisqu'il a été en tant que directeur d'usine, le responsable du premier projet DDMRP. Ces travaux lui ont permis d'être élu « Roi de la Supply Chain » en 2015, et une seconde fois en 2018, avec b2wise.
Laurent a également innové dans le domaine de la formation avec le serious game DDBrix : une manière de former l'ensemble de nos clients à travers le jeu » rajoute Frédéric.
Car si le DDMRP est en passe de révolutionner le monde de la supply chain, la formation à cette nouvelle méthode s'avère être un élément essentiel.

La formation par le jeu

La différence entre la méthode classique inventée dans les années 1960 (dite MRP) et le DDMRP réside principalement dans sa manière

Chiffres clés b2wise

- **3500** personnes formées
- **1500** utilisateurs dans 18 pays le monde
- **5** bureaux sur 3 continents
- **54** clients internationaux

d'aborder les données. Tandis que le premier se calque principalement sur les prévisions pour synchroniser la supply Chain, la méthodologie Demand Driven s'appuie d'abord sur la demande réelle pour planifier et exécuter, utilise les prévisions pour anticiper des évènements, et place le flux au centre des préoccupations… et c'est là toute sa valeur ajoutée : prendre en compte la volatilité, l'incertitude, la complexité et l'ambiguïté de l'environnement moderne afin d'offrir une gestion réactive et en temps réel de la supply chain adaptée aux attentes et besoins des clients.

Clé de voute du positionnement de b2wise sur le marché, la formation devient ainsi un point fondamental lorsqu'il est question de s'assurer de l'adhésion à la méthode par les équipes concernées. « Ainsi, nous nous concentrons sur la formation en amont de la proposition de notre logiciel. À travers ce positionnement, nous avons donc créé le serious game DDBrix, qui se focalise sur la mise en pratique des concepts Demand Driven à travers une simulation, et ce en manipulant des briques Lego. Simple à première vue, ce processus est largement reconnu par la communauté DDMRP, au point que nous intervenons aussi pour soutenir la gestion du changement des sociétés utilisant le DDMRP depuis des années, avec ou sans le logiciel b2wise. Parallèlement, toutes les équipes et les formateurs b2wise sont certifiés par le Demand Driven Institute : nous avons 11 instructeurs certifiés dont 5 masters instructeurs et 2 instructeurs faisant parties du top 10 mondial des instructeurs DDI. Avec ce postulat, nous sommes maintenant reconnus comme les leaders mondiaux dans la Formation Demand Driven (Le Demand Driven Institute a en effet positionné b2wise à la première place de tous ses partenaires en 2019) » explique dans un second temps Laurent.

Au delà de la proposition de logiciel, b2wise se positionne ainsi comme un partenaire de choix, capable d'accompagner intégralement ses clients pour le succès de la transformation Demand Driven de leurs entreprises.


> Frédéric Picano

Les 4 innovations du DDMRP

- Reduction des délais avec le Délai Découplé
- Non propagation des variabilités dans la supply chain avec l'explosion découplée des besoins
- Des stocks (appelés buffers) qui évoluent dynamiquement en temps réel
- Une planification et une exécution priorisés et tirés par la demande réelle

Le succès de nos partenariats conseil

Laurent Penard - Directeur General Citwell

« Depuis 2016, Citwell a choisi b2wise comme partenaire privilégié pour développer les initiatives DDMRP chez ses clients.
Le triptyque Education - Conseil - Logiciel fonctionne parfaitement entre les deux entreprises qui ont mené conjointement près de 30 projets.
Notre haut niveau de maîtrise des concepts de Supply Chain Planning dans lesquels DDMRP s'intègre, garantit la réussite des missions où la transformation touche tout autant les processus, les organisations, les données et flux modélisés et l'architecture des logiciels de Supply Chain en place. »

Les utilisateurs de b2wise au centre du jeu

Accélérer les flux de matière et d'information, éliminer les ruptures, diminuer le BFR, simplifier le travail des planificateurs, contrôler votre supply chain de bout en bout, tout en garantissant un service proche de 100%: voici ce que va permettre la méthode DDMRP à travers la proposition de b2wise.

Pour ce faire, les clients de b2wise peuvent se reposer sur un outil ergonomique disponible en ligne (mode SaaS), connecté avec leur système de gestion et avec une prise en compte totale des nouvelles technologies disponibles (IA, predictive analytics, le Machine learning,Business Intelligence)… le tout à travers une approche de service où le client est appelé partenaire ! « La relation avec nos « partenaires » se construit au travers d'une approche décontractée et fun. Jouer aux Legos, apprendre par le plaisir, se connaitre … c'est la meilleure manière d'intégrer les améliorations nécessaires à la transformation de l'entreprise. De ce fait, notre application est construite par nos partenaires, avec nos partenaires : depuis les premiers jours, ce sont en effet les utilisateurs qui définissent les attendus fonctionnels. Nous ne faisons ainsi pas de développement sans avoir un besoin clairement identifié, et des utilisateurs totalement concernés pour valider les fonctionnalités et la simplicité d'utilisation. L'immense majorité de l'équipe de b2wise vient du monde opérationnel… c'est ce qui explique principalement notre parfaite compréhension des problématiques qui seront résolues par la nouvelle approche Demand Driven» ponctue Frédéric.

Augmentation de périmètre chez Alain Afflelou, Rimowa, Air Liquide, Biomérieux, SEB, ; Mise en place chez Coverguard, Semin, Legrand … Alors que la méthode DDMRP apparait aujourd'hui comme indispensable, b2wise est en passe de devenir l'une des références mondiales … Affaire à suivre !

Ce qu'ils en pensent…

« Grace à la solution DDMRP de b2wise nos équipes commerciales et achats commencent à comprendre la complexité et l'avantage concurrentiel que notre supply Chain peut nous apporter »
Air Liquide, Wilfried Longeron, Industrial & Continuous improvement Director

« Tout projet DDMRP devrait commencer par un DDBrix »
Michelin, Thibaud D'Herouville, VP group Industrial Supply Chain

"Nous utilisons DDBrix intensément comme faisant partie de notre programme de Change management" basé sur DDMRP.
Coca Cola Beverage Africa, Barry Anderson S&OP manager

Bloque roue et sécurisation des quais de chargement

Glissement de la remorque, démarrage intempestif, portes de quai ouvertes : le secteur du transport et de la logistique est soumis à de multiples dangers pour les travailleurs, notamment lors des opérations de chargement et de déchargement. Alors qu'on estime que plus de 2/3 des accidents surviennent lorsque le véhicule est à l'arrêt, GMR Safety vient répondre à ces enjeux à travers sa proposition novatrice de bloque roue.

D'un point de vue général, et plus encore dans le secteur du transport et de la logistique, la sécurité des hommes au travail et la prévention des accidents sont devenues en quelques années des sujets majeurs pour les professionnels du secteur. Entreprises, pouvoirs publics ; tandis qu'à l'échelle de la France, onze à quinze décès sont chaque année liés aux quais, les acteurs qui officient au sein de cet environnement doivent pouvoir profiter d'équipements de quai sécuritaires, au diapason des enjeux.


> Gaetan Jetté

« Le transport et la logistique fait malheureusement partie des secteurs les plus accidentogènes en France… cela en dit long sur la nécessité de traiter de front ce sujet. Cette problématique apparait d'ailleurs d'autant plus d'actualité que le nombre de sites logistiques augmente significativement en Europe, ce qui crée donc plus de flux, et plus de risques » nous confie tout d'abord Gaétan Jetté, président et fondateur de GMR Safety.

À cela s'ajoute également la quête d'efficacité : frais de réparation, quais inutilisables, dégradation de marchandises, produits dangereux déversés… au-delà du danger pour l'homme, la sécurisation de quai va aussi permettre d'assurer la bonne tenue des processus de chargement et de déchargement, pour une optimisation maximale de la chaîne logistique.

Leader de la cale de roue pour camion

Fondée en 1996 par Gaétan Jetté, GMR Safety est aujourd'hui leader mondial dans les systèmes de blocage de roues et la gestion des quais de chargement. Avec pour ambition de réduire significativement le nombre d'accidents qui surviennent lors des opérations, la société canadienne se positionne ainsi comme un véritable spécialiste mondial dans le domaine de la conception et de la fabrication de systèmes de retenue de véhicules aux quais de chargement.

Alors que l'entreprise fête ses 25 ans, il est temps pour elle d'étendre ses activités dans davantage de pays européens ! Pour ce faire, GMR Safety mise avant toute chose sur sa capacité d'innovation : grâce à son bureau d'études et à sa centaine de collaborateurs, l'entreprise est capable d'imaginer des solutions« tout-terrain » développées selon les besoins de ses partenaires, mais aussi selon les évolutions et les contraintes du monde de demain.



POWERCHOCK^MC

- **+30 000 systèmes installés à travers le monde**
- **5 ans de garantie unique**
- **N°1 des systèmes de bloque roue**

« Nos différentes récompenses glanées au cours de ces dernières années illustrent parfaitement notre capacité à embrasser l'ensemble des besoins de nos partenaires. Pour vous donner un ordre d'idée : il y a un an, nous avons entendu parlé d'un nouveau type de véhicule que nous n'avions jamais eu à sécuriser par le passé. Sans attendre, nous avons mis en place une cellule dédiée au sein de notre bureau d'études en recherche et développement. Quelques mois plus tard, la solution était mise sur le marché » nous explique à son tour Vincent Trémouilhe, directeur grands comptes Europe.

Et comme vous l'avez surement déduit, ici, il n'est pas question de clients, mais bien de partenaires ! De l'écoute à l'analyse en passant par le suivi, GMR Safety les accompagne ainsi dans la recherche de solutions adaptées à leur réalité, et ce tout en proposant une efficacité sans commune mesure sur les plans opérationnel et financier.


> Vincent Tremouilhe

« De manière générale, l'Humain est au centre de nos préoccupations : que ce soit à travers nos produits (pour protéger la vie du personnel de quai), dans nos relations avec nos partenaires ou en interne, avec nos collaborateurs. C'est en cela que nous offrons, en plus d'une proposition personnalisée, une approche véritablement partenariale. Ce positionnement, c'est ce qui a d'ailleurs conditionné notre système POWERCHOCKMC » précise Nathalie Meissner, responsable marketing de la société.

Un bloqueur de roue garanti 5 ans !

Concept breveté depuis 25 ans, le système POWERCHOCKMC de GMR Safety est en pratique la combinaison d'une cale robuste en acier et d'une plaque fixée au sol.

Grâce à son design et à sa construction, sources de robustesse et de performance, le produit a ainsi été conçu pour résister et répondre à tout un ensemble de problématiques : il n'engendre pas de maintenance - ne génère pas de débris - supporte une force frontale de 25 tonnes - bloque durablement les roues de camions et empêche donc les départs inopinés, les glissements de remorques, etc.





Résultat ? Sûre de sa proposition, la société offre à ses partenaires (et c'est unique!) une garantie de 5 ans couvrant la cale, mais aussi la plaque même en cas de départs intempestifs !

Le président finit ainsi : « Parallèlement, notre système répond bien évidemment aux recommandations de l'INRS, la bible pour les ingénieurs-conseils. À la base, les équipements de quai sont considérés comme étant des consommables. Mais grâce à notre positionnement unique et notre garantie de 5 ans, nos systèmes peuvent être considérés comme un réel investissement : pas de coûts d'entretien, pérennité et robustesse du produit… fort de notre statut de leader du secteur, nous souhaitons maintenant aller plus loin. Pendant la crise du Covid-19, nous avons développé un système de blocage pour les VUL (Véhicules Utilitaires Légers) qui répondent aux besoins liés au E-commerce et aux livraisons du dernier kilomètre. En plus de notre expansion européenne, nous lancerons également dans les prochains 18 mois deux nouvelles solutions innovantes afin d'accompagner l'ensemble des logisticiens dans leurs opérations. Comme j'aime souvent le dire, notre objectif n'est pas seulement de satisfaire nos clients-partenaires, mais de les épater ! ».

GMR SAFETY

- +30% de croissance annuelle du CA depuis 4 ans
- 25 ans d'expertise
- Présent dans 25 pays
- 3 valeurs fortes : Innovation - Esprit d'Equipe - Plaisir
- 100 collaborateurs entre l'Europe et l'Amérique du Nord

De la marketplace au deepmatching

En 10 ans, deux phénomènes majeurs ont impacté durablement le fonctionnement des organisations « Corporate ». L'agilité, car les grandes entreprises doivent s'adapter en permanence, notamment face à des acteurs émergents innovants. La qualité où les profils à haute valeur ajoutée ont des exigences et recherchent des expériences apprenantes et qualifiantes. Le point avec Pierre Langlois, cofondateur de Twineeds.

L'avenir des fonctions Corporate sera-t-il digital ? Sans équivoque, Twineeds répond positivement à cette interrogation. « Deepmatcheur » de compétences sur les fonctions Achats, Twineeds s'est ouvert également tout récemment aux fonctions RH et Finance. Selon Pierre Langlois « les entreprises doivent se préparer à un changement majeur dans leurs méthodes de sourcing de compétences à horizon 5 ans ».

Fondée en 2017 par Eric Betton, la plateforme de deepmatching Twineeds a pour objectif de changer la donne sur son secteur synthétisant deux grands phénomènes de fond. Tout d'abord, la complexification des systèmes d'entreprises. Elle a deux conséquences majeures pour toutes les entreprises mais tout particulièrement pour les plus grandes : l'émergence de l'ultraspécialisation des compétences et l'émergence d'acteurs agiles et innovants qui viennent menacer les hégémonies en place. « Les crises exigent des grandes sociétés de se réinventer, et d'intégrer plus de flexibilité et d'agilité, au gré des succès fluctuants de leurs produits et services ». Dès lors, comment affronter une concurrence nouvelle et nativement agile avec « dix ou cent mille salariés sur les mêmes fonctions depuis 10 ans », s'interroge Pierre Langlois.

Les professionnels freelances comme internes, ne sont pas en reste d'évolution ! Nombre d'études et d'articles préviennent de l'évolution des attentes des nouvelles générations. Ne parle-t-on pas maintenant des « slashers », cumulant plusieurs fonctions, ou évoluant d'une organisation à l'autre tous les 6 à 36 mois ? Une fois salarié, puis sur un projet personnel, puis en retour dans l'activité professionnelle ou parfois tout en même temps. « Qui imagine aujourd'hui passer 20 ans dans la même entreprise ? ».

Demain tous slashers ? « Non, non, bien sûr ! Mais la part de la demande pour des ressources externes apportant flexibilité et compétences spécifiques ne va cesser d'augmenter pour l'entreprise agile. ». Le sourcing des meilleures compétences externes sera de plus en plus critique et donc stratégique car celles-ci seront tout autant disponibles pour la concurrence.

Les recherches de compétences seront donc plus complexes et menées à haute fréquence. Dès lors, le sourcing se devra d'être géré de manière agile et industrielle.

Des réponses existent d'ores et déjà.

Si ce sourcing est source d'avantage compétitif, la réconciliation actuelle des besoins de compétences s'organise actuellement autour des jobboards de type APEC ou grâce au conseil spécialisé.

Selon Pierre Langlois, ces solutions sont insuffisamment efficientes. « Soit vous avez 300 CV à trier, car trop de monde tente sa chance sans pour autant vraiment répondre aux attentes, soit vous n'avez quasiment aucune réponse car l'annonce publiée manque d'attractivité et les délais sont terribles. ». D'où, selon lui, l'émergence des cabinets de conseil ou de recrutement. Mais les tendances de fond décrites vont aussi impacter ces industries ; les cabinets de recrutement sont efficaces si leur coût est amorti sur plusieurs années. Avec des experts qui n'ont pas vocation à s'inscrire dans une démarche sur le long terme, pour eux comme pour les entreprises, les délais de recherche et les coûts seront de moins en moins supportables.

Les cabinets de conseil, peuvent apporter des solutions probantes mais avec des facteurs limitants : implémentation géographique partielle, croissance déphasée par rapport aux évolutions ultra rapides des marchés, structure de coûts « qui met en avant la compétence disponible uniquement en format « temps plein », sur des profils plutôt juniors et non pas des profils experts qui cherchent l'indépendance et la valeur dans leurs contributions. ».


> Eric Betton

Des solutions innovantes viennent compléter l'offre en place.

La réponse est alors évidente pour Twineeds : le moyen le plus efficient à date pour réconcilier une offre et une demande s'appelle la plateforme. Elles ont envahi tous les aspects de nos vies dans l'univers du B2C ; Vinted, AirBnB, Uber. . .. Elles se dupliquent aisément désormais dans des environnements B2B.

Twineeds, une place de marché donc ? « Pas seulement ! l'APEC est déjà une plateforme en soi ! ». C'est là que Twineeds affirme sa complémentarité avec les places de marché déjà existantes et probantes. « Nous ne postons pas simplement une offre et une demande, nous réconcilions celles-ci, nous qualifions précisément l'offre comme la demande, nous aidons l'une et l'autre partie à tirer parti de la valeur de l'autre : le deepmatching ». On le définit comme un ensemble de rôles et de valeurs ajoutées tels que l'animation d'une communauté, la vérification et l'évaluation des compétences, le « matching » des attentes sur les compétences et personnalités ou encore la cooptation, le tout exploité dans un système informatique intelligent. Précisons toutefois que Twineeds ne se compare pas à un outil d'IA ; « nous ne croyons

2025 : Plateforme “Deepmatching”



TWINEEDS EN BREF : Les principaux chiffres en 5 étapes

- **2017 :** Création par Éric Betton en Novembre
- **2018 :** Lancement de la plateforme en Mars sur les Achats pour un CA réalisé de 1M€. 100 profils qualifiés.
- **2019 :** Validation du modèle avec un CA réalisé de 2.2M€. 4 ETP. 400 profils qualifiés.
- **2020 :** CA réalisé de 5M€. Croissance de 100%. Lancement des univers RH et Finance. 5 ETP. 600 profils qualifiés
- **2021 :** 3 ambitions réalistes :
  - Croissance de 100% du chiffre d’affaires, soit 10M€
  - Référencement d’une base de consultants de plus de 1000 profils qualifiés.
  - 10 ETP pour accompagner la structuration et l’élargissement des services à valeur ajoutée

pas leur valeur suffisante. Les algorithmes supportent bien sûr notre travail, mais notre vision du matching c’est l’addition de la puissance des SI couplée à l’expertise humaine sur nos métiers et sensible à l’appréciation « culturelle » du client. Aucun système ne possède toutes les informations suffisantes pour remplacer une décision et une appréciation humaine. C’est l’approche phygitale », détaille Pierre Langlois.

Une approche au plus près des attentes

Twineeds s’inscrit dans l’air du temps avec des valeurs bien déterminées. « Nous sommes Phygitaux par expérience car nous croyons en l’humain comme à la valeur de la technologie. Spécialistes par nécessité car on ne peut être suffisamment pertinent en restant généraliste ». C’est pour atteindre ce résultat pertinent que Twineeds s’applique à rencontrer et qualifier tous les professionnels sur sa plateforme. Elle s’appuie pour ce faire sur des managers expérimentés, issus de chaque métier qu’elle adresse : Achats, RH et Finance. Impossible d’être un bon « matcheur » sans cette connaissance métier, selon Pierre Langlois, « nous ne serons jamais généralistes ».

La valeur communautaire est cette approche pointue et spécifique permettant un positionnement « communauté » par rapport à un métier donné et non pas VMS (Vendor Management System).

Dernière valeur et non des moindres, la transparence. « Notre marge est transparente, elle est connue de l’ensemble de nos parties prenantes (offreurs comme demandeurs). Tous nos profils qualifiés sont visibles, nous ne sommes pas un catalogue de profils et n’afficherons jamais dix mille consultants que personne n’a vu ! ».

Une marque originale et unique : Twineeds

Comment se démarquer des autres plateformes existantes ? Là encore, Twineeds met en avant sa singularité : une entreprise jeune mais pas pour autant une startup. « Une startup expérimente son business model et beaucoup ont besoin de levées de fonds ». Le modèle de Twineeds est basé sur une recherche de croissance pérenne, forte et solide. C’est pour Twineeds la meilleure solution de s’affirmer comme le bon partenaire, singulier et performatif.

Le rythme de croissance de Twineeds (150% sur 2020) prouve la pertinence du modèle malgré la crise. « Nous apportons la preuve de notre savoir-faire : promouvoir et développer durablement une offre d’experts et de managers à haute valeur ajoutée pour répondre aux besoins de transformation et d’agilité des organisations, des fonctions et métiers Corporate », conclut Pierre Langlois.

2020 : Cvthèques et Jobboards



Une protection optimale contre les risques speciaux

Au vu des derniers évènements malheureux, les prescripteurs de l'industrie cherchent aujourd'hui un moyen d'augmenter leur niveau de protection sur l'ensemble de leurs systèmes et c'est d'autant plus vrai pour ce qui est de l'industrie chimique. Cette nécessité amène les acteurs du secteur à multiplier les interventions, comme nous l'explique Jérôme Ménard, fondateur d'AFI Solutions.

Mettre en place un système de qualité afin de supporter la cadence de son industrie : oui mais ? Au-delà du fait de profiter d'installations d'envergure, les industriels doivent parallèlement assurer la pérennité de celles-ci. En quelques années et, suite aux nombreux incidents qui ont touché de plein fouet le secteur de l'industrie, la maintenance est ainsi devenue un enjeu majeur. Un sujet d'une importance capitale qui détermine à lui seul la fiabilité des acteurs. C'est en tout cas de cette observation que la société AFI Solutions a décidé de compléter et renforcer ses activités de maintenance.


> Jérôme Ménard

La convergence des savoirs faire

Fondée en 2014 par Monsieur Ménard, cette structure a été mise sur pied afin de scinder les activités incendies des autres activités du groupe AFI : AFI Solutions regroupe ainsi, aujourd'hui, la détection et la protection incendie (sprinkler, déluge, mousse, colonnes sèches et humides, RIA, poudre et gaz). De cette manière, la prestation de l'entreprise est à associer aux autres propositions qu'offre le groupe AFI.

La première structure à avoir vu le jour, AFI, a été créée en 2008 au travers d'un atelier de fabrication regroupant plusieurs types d'activité : matériel incendie, tuyauterie, structure métallique, fabrication et aménagement de container, etc. La deuxième, AFI BATIMENT, fondée récemment en 2018, pose son focus sur les activités de génie civil (construction, terrassement, réseaux enterrés, etc.).

« À travers l'expertise de nos 2 autres filiales, AFI Solutions a pour ambition d'apporter des solutions dédiées aux industriels et, en particulier, dans le domaine des risques spéciaux. Nous nous appuyons avant tout sur la compétence et les années d'expérience de nos collaborateurs dans le domaine de l'incendie. Ces atouts nous permettent d'apporter des solutions techniques et compétitives garantissant un résultat optimal à notre clientèle, à contrario de certains grands groupes, qui s'appuient plus sur leur image. Nous sommes tous concernés par le risque incendie, c'est donc tout naturellement qu'AFI SOLUTIONS en a fait son métier » détaille dans un premier temps le Président.

Dans cette logique, et afin de profiter de toute l'expertise du groupe, c'est une direction et un président commun aux 3 sociétés qui articule l'ensemble des opérations, allouant de cette manière les ressources en fonction des besoins.

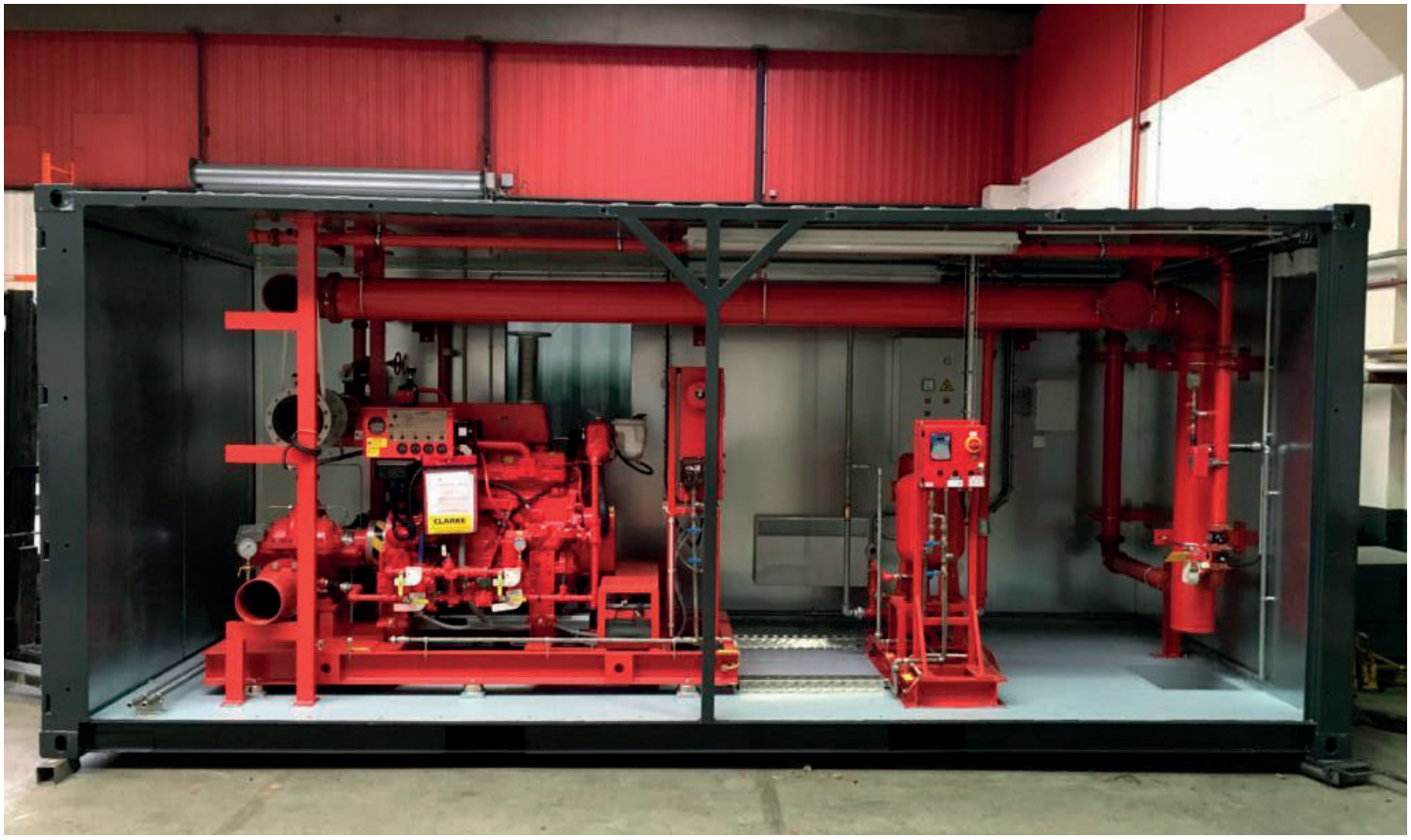


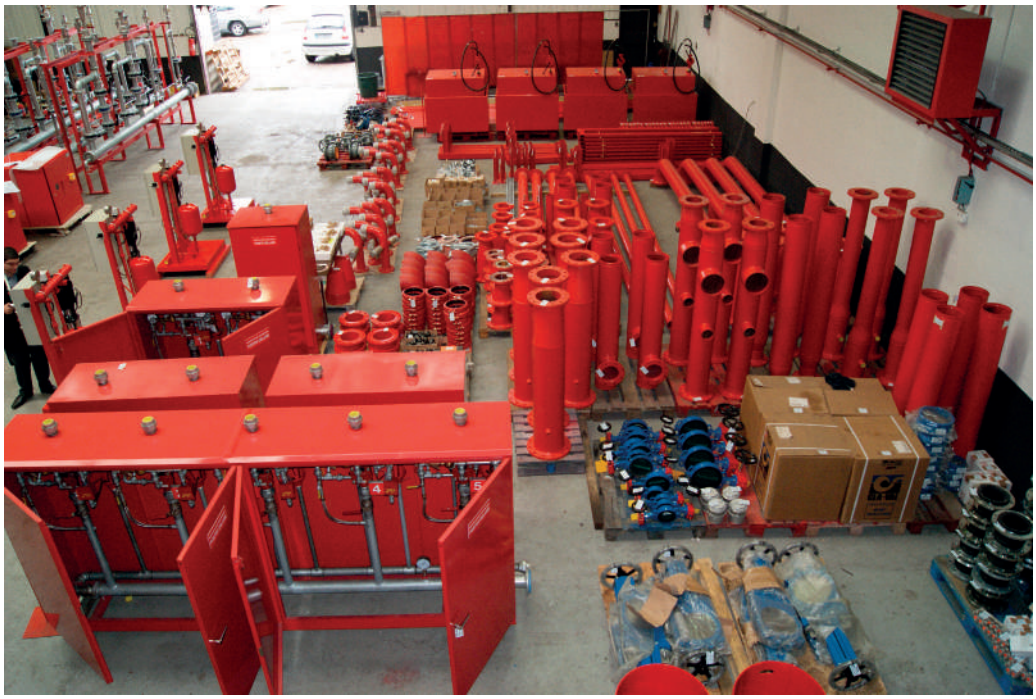
Solution « clé en main »

Un siège social unique composé des services centraux, de l'atelier, des bureaux d'études et de suivi : en réunissant ses quelques 40 collaborateurs au sein d'une même zone, le but d'AFI Solutions est de poser les bases d'une structure apte à livrer des solutions clé en main à l'ensemble des industriels français et internationaux.

AFI Solutions, grâce à son savoir-faire largement éprouvé et à sa volonté de sur mesure, est en effet capable de proposer à sa clientèle ses propres solutions, garantes d'un suivi complet de la chaine de fabrication, de A à Z !

« Proposer des solutions afin de garantir la sécurité des systèmes ne suffit pas, il faut également savoir anticiper les risques. L'atout d'un atelier propre et de fabrication





spécifique et sur mesure apparait, souvent, comme l'argument différenciant lorsque des industriels nous contactent… mais ce n'est pas tout ! Notre proposition d'essais réels, grandeur nature, le respect des délais et des engagements, l'apport de solutions techniques fiables et compétitives, sont autant de points qui poussent les acteurs du secteur à faire appel à nos services. Grâce à notre approche globale et personnalisée, nous leur offrons, ainsi, des systèmes de détection et de protection incendie adaptés à la configuration et à la classification des risques à protéger » continue Monsieur Ménard.

Mais alors, comment cet accompagnement est-il rendu possible ?

Certifications et compagnons mobiles

Grâce à un tronc commun permettant la convergence des compétences, AFI Solutions met à la disposition de sa clientèle des compagnons mobiles dédiés à l'installation et à la maintenance des systèmes industriels. Ici donc, aucune restriction, aucune charte de groupe ralentissant la prise de décision : la société accompagne les industriels partout où ils en ont besoin, aussi bien sur le territoire national qu'international ! Pour intensifier sa capacité de suivi, la société profite également d'un maillage géographique qui lui permet d'accompagner localement les industriels afin de composer au plus près de l'activité.

À cela, s'ajoute également des certifications, APSAD E1, JF5/F5, APSAD R12 et FM GLOBAL, garantes de la fiabilité des installations et, par ricochet, de l'expertise de ses compagnons.

Jérôme Ménard ponctue ainsi : « Hier, le métier se focalisait sur la conception et la réalisation des installations. Aujourd'hui, le travail doit surtout porter sur la maintenance des installations et leur pérennité et ce tout en assurant leur fonctionnalité. Certes, quand il s'agit des systèmes de protection incendie, nous souhaitons tous bien évidemment qu'ils n'aient jamais à fonctionner ; mais, le jour où ils fonctionnent, ils doivent être opérationnels et impérativement sans échec. C'est sur ce point que nous concentrons toute notre attention ».

Eléments clés

- **détection incendie,**
- **protection incendie (sprinkler, déluge, mousse bas, moyen et haut foisonnement, RIA, PIA, barrière de rétention, etc.),**
- **colonnes sèches et humides,**
- **extinctions poudre et gaz,**
- **fabrication de containers et intégration d'équipements,**
- **services (maintenance, modifications d'installations, révisions, audits, etc.)**

La logistique urbaine à 360°

Promouvoir l'intégration de la fonction logistique dans la ville, produire une offre de bâtiments urbains répondant aux besoins des acteurs : voici les deux grands enjeux relatifs à la distribution urbaine. De ce postulat, la société CORSALIS Logistics Real Estate a mis en place une organisation d'envergure afin d'accompagner au mieux cette mutation logistique d'ores et déjà en marche !

Bio-express

Fabio Coppo



- **2010 :** Après une expérience dans les télécommunications, et 2 ans chez Carrefour Italie il rejoint la Direction de la Stratégie Groupe Carrefour à Paris
- **2013 :** Il est nommé Directeur de cabinet de Jacques Ehrmann
- **2015 :** Nommé Directeur du Patrimoine Groupe, il pilote la création et devient Président de la société d'immobilier logistique Cargo Property, qui développera et détiendra 22 entrepôts logistiques en France pour plus de 1,1m de m²
- **2019 :** Il gère la cession de la société Cargo Property à la foncière Argan, pour 900m€

Donneurs d'ordre, industriels, retailers, commerçants ou autres marques premium : tous souhaitent aujourd'hui structurer leur maillage géographique afin de répondre à la promesse client qui accompagne la montée en puissance de l'offre E-commerce. Pour ce faire, les opérateurs logistiques et les transporteurs doivent donc parallèlement adapter leurs offres dans le but d'accompagner cette transformation, notamment sur le secteur de la livraison du dernier kilomètre et de la desserte des centres urbains.

Grâce à son implantation dans les principales villes de France, CORSALIS se positionne donc comme un acteur majeur de cette grande mutation.
En retravaillant en profondeur le modèle d'approvisionnement des marchandises au cœur des centres-villes, elle développe en étroite collaboration avec ses partenaires, acteurs locaux et collectivités, de nouvelles solutions de logistique de proximité.

Logistique et distribution urbaine

Fondée en février 2020 par Rémi Goléger et Fabio Coppo, CORSALIS Logistics Real Estate est une société immobilière dédiée à la logistique et à la distribution urbaine. Très loin de la proposition mécanique qui incombe à tout secteur en plein essor, l'offre de la société s'articule avant toute chose autour de l'expertise éprouvée de ses deux fondateurs : possédant une large expérience dans la supply chain et l'immobilier industriel, ces 2 anciens cadres de Carrefour ont été, depuis des années, les premiers témoins des grands changements en cours.

« Le marché de la logistique urbaine est en ce moment en pleine croissance. Les confinements et l'explosion du E-commerce ont accéléré une tendance qui était déjà forte depuis 3 ou 4 ans déjà. On observe ainsi à la fois une demande importante des utilisateurs /preneurs, qui doivent adapter leur réseau et leur méthode de distribution à la croissance des volumes BtoC, à l'évolution des exigences des consommateurs en termes de livraison et aux évolutions des règles d'accès aux centres-villes - mais aussi des investisseurs, qui considèrent la logistique urbaine, appuyée par le E-commerce, comme une alternative pour contre-balancer l'immobilier commercial, pour le moins un peu souffrant ces derniers temps. Malheureusement, l'offre disponible sur le marché est très insuffisante : les locaux à vocation logistique en ville sont quasi-inexistants, et les opérateurs immobiliers historiques privilégient plutôt le développement de grands bâtiments neufs en première couronne.» détaille dans un premier temps Rémi Goléger.

Bio-express

Rémi Goléger



- **2001 :** Il rejoint la Direction Supply Chain de Carrefour France
- **2010 :** Il est nommé Responsable Immobilier et Réseau, et gère tout l'immobilier logistique de Carrefour France, environ 100 entrepôts pour plus de 2,5m de m², et prend part au programme Caravelle, projet de refonte de la Supply Chain de Carrefour France au sein duquel il pilote la transformation du réseau logistique
- **2015 :** Il intègre Carrefour Property comme Directeur Immobilier Supply Chain, il pilote notamment la mise en œuvre du volet immobilier de Caravelle, et dirige plus de 30 opérations immobilières logistiques, dont 1,5 millions de m² créés
- **2018 :** Il prend la Direction des Operations et du Développement de Cargo Property, et gère les opérations immobilières logistiques en France et en Europe



Mais alors, pourquoi l'offre CORSALIS est-elle à ce point différenciante ? Contrairement aux acteurs historiques du secteur, les deux dirigeants pensent que les enjeux de la logistique urbaine sont véritablement situés dans la ville. Ainsi, seule la transformation de produits immobiliers intramuros sera capables de répondre aux besoins de la distribution urbaine en termes de réponse client, d'acceptabilité et de soutenabilité… mais aussi d'enjeux environnementaux.

Une vision à 360° !

À la base de l'ADN CORSALIS, deux préoccupations donc : répondre aux besoins des utilisateurs finaux et concevoir des immeubles à faible impact environnemental et sociétal. Ces principes, gages de durabilité et de valeur, s'incarnent ainsi via une vision à 360° des immeubles et des projets logistiques. Que ce soit en centre-ville, en proche périphérie ou en zones extra-urbaines, CORSALIS propose à chaque étape du cycle de vie des immeubles une offre adaptée, centrée sur l'intégration de la logistique dans les villes - le développement d'un portefeuille de sites dédiés à la distribution du dernier kilomètre - et sur l'accompagnement des propriétaires et des porteurs de projets dans l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de revalorisation d'actifs.

« En complément de ces activités immobilières et pour compléter notre approche environnementale, nous avons mis en place une activité de conseil et d'investissement sur le photovoltaïque. L'objectif ? accompagner de manière pédagogique les porteurs de projets, les promoteurs ou les foncières institutionnelles dans l'élaboration de leur stratégie PV, et ce selon leurs objectifs patrimoniaux et financiers » continue Fabio Coppo.

Totalement dédiée à la logistique urbaine, du développement à l'investissement en passant par l'asset management : CORSALIS a également la conviction que pour projeter leurs nouvelles activités dans ces locaux d'un nouveau genre, les utilisateurs ont besoin de visualiser la manière dont leurs process pourront s'y intégrer
Ainsi, le délai de disponibilité de ces surfaces prêtes à l'emploi est un facteur crucial. Dans cette logique, la stratégie de l'entreprise se base donc sur la production d'une offre de solutions immobilières conçues directement par leurs équipes, et réalisées en amont de toute expression de besoin par les utilisateurs du marché.

« Concernant l'aspect environnemental, et compte tenu des évolutions réglementaires (restriction de l'imperméabilisation des sols, exigence de sobriété foncière etc.), l'avenir doit passer par des projets plus complexes, que ce soit au niveau du redéveloppement de friches ou de la restructuration de bâtiments existants. Notre stratégie s'inscrit ainsi directement dans cette logique de responsabilité environnementale, et de reprise en main de bâtiments existants, vacants ou obsolètes pour leur conférer un nouvel usage » continuent les deux fondateurs.

À travers un positionnement assumé et une expertise au diapason des enjeux modernes, CORSALIS Logistics Real Estate va ainsi multiplier les projets durant cette année 2021 : sur la distribution urbaine, plusieurs opérations sont déjà en cours dans Paris, en province ou encore en Italie, mais aussi revalorisation de bâtiments existants, promotion sur des programmes logistiques et mixtes…





La « revanche » de la supply chain

Pendant des années, elle fut un peu l'oubliée des entreprises : la supply chain, ou gestion de la chaîne logistique, revient aujourd'hui au cœur des préoccupations. Pour piloter ce domaine crucial, Demand Driven Technologies fait figure de pionner et de leader.

La crise sanitaire actuelle agit comme un révélateur. Pour les gouvernements, les consommateurs, mais aussi dans le monde professionnel, bouleversé par les confinements et ses conséquences. Parmi ces « révélations » se trouve notamment la prise de conscience pour de nombreuses entreprises des fragilités de leur organisation en supply chain, dont les processus de base sont bien souvent dépassés. De plus en plus, des questions se posent sur leurs structures, sur leurs modèles opératoires, et l'ensemble des fragilités mises en relief. « La plupart des processus de planification reposent sur le fait d'avoir des prévisions fiables. Mais ce sera de moins en moins le cas et le Covid-19 n'a été qu'un accélérateur de cette vtendance » estime Bernard Milian. Le Managing Director Europe de Demand Driven Technologies (DDTech) sait de quoi il parle. Le groupe auquel il appartient a été fondé en 2011 aux Etats-Unis par Erik Bush avec pour ambition d'être le pionnier et leader mondial des solutions logicielles relatives au pilotage des supply chains, selon la méthodologie « Demand Driven MRP». Une méthode qui permet de développer l'agilité et la résilience des opérations.

L'objectif de Demand Driven Technologies est d'aider les entreprises à faire face à une demande qui diffère des prévisions. Un souci de plus en plus au cœur des préoccupations des entreprises qui souhaitent obtenir des résultats à moindre coût pour faciliter la vie de leurs équipes de planificateurs et d'approvisionneurs. Dans un monde qui accélère en permanence, où les conjonctures sont de plus en plus instables, DDTech propose des outils pour gagner en agilité, en robustesse, en fiabilité, et en résilience. « Nous sommes vraiment dans le support aux entreprises pour améliorer la performance de leur supply chain, renchérit le dirigeant Europe. Le cœur de mission de notre entreprise est d'aider nos clients industriels et distributeurs à obtenir des gains rapides et pérennes en termes d'agilité».

Riche et intuitif

Au fil des années, le domaine de la gestion de la chaîne logistique a connu de nombreux investissements technologiques, notamment au sein des ERP, et les promesses d'amélioration de service et de réduction des stocks se sont multipliées. Des promesses qui ne sont cependant pas toujours tenues malgré des projets longs et couteux. Car les méthodes de planification et les outils conventionnels mis en œuvre dans les ERP du marché ne sont pas conçus pour la complexité et la volatilité de l'environnement dans lequel évoluent les entreprises aujourd'hui.

Demand Driven Technologies prend le contrepied de cette situation, en offrant des solutions et une approche méthodologique qui permettent de mettre en œuvre un projet dans un délai relativement court - quelques mois, bien loin des échelles de temps d'une installation ERP - tout en délivrant des résultats concrets. L'entreprise propose des solutions add-on cloud SAAS, qui peuvent s'interfacer avec n'importe quel ERP du marché, délivrant des solutions de planification à la fois pour déterminer quels sont les bons niveaux de stocks à maintenir, mais aussi donner de la visibilité sur les logiques de pilotage. Il ne s'agit pas de mettre en œuvre des algorithmes obscurs, mais de donner aux équipes la visibilité pour prendre les bonnes décisions lors de la planification et de l'exécution des opérations au long de la supply chain.


> Bernard Milian

Automatiser sous contrôle humain

Les équipes supply chain de nombreuses entreprises travaillent sous stress, dans un mode pompier, faisant face au quotidien à de multiples urgences et changements de plans. L'approche mise en œuvre est basée sur une automatisation raisonnée des tâches courantes de planification et de suivi, pour permettre aux planificateurs de gagner en sérénité et de se concentrer sur un nombre limité de priorités. L'image est celle du pilote automatique d'un avion : l'essentiel de la navigation est automatisé pour arriver à temps et en sécurité, et le pilote n'a besoin de se concentrer que sur les exceptions (un orage) et les phases délicates (décollage et atterrissage). Il s'agit de faire une usage raisonné de la technologie au service des équipes de planificateurs, loin de la complexité de systèmes de gestion conventionnels. « Par exemple, les stocks sont affichés selon des codes de couleur, affirme Bernard Milian. Rouge, le flux est insuffisant, il faut passer en priorité des ordres de réapprovisionnement. Jaune, c'est la priorité normale de réapprovisionnement. Vert, le flux est idéal. Bleu, il y en a en trop. Les modes de pilotage sont très visuels, la logique est facilement comprise, les processus du logiciel sont intuitifs. En une demi-journée de formation, les utilisateurs savent se débrouiller avec le logiciel. C'est une vraie plus-value par rapport à d'autres logiciels sur le marché : il est compliqué de développer des solutions simples ».

Cette richesse couplée à la facilité d'utilisation, Demand Driven Technologies la polit de jour en jour, car elle constitue une de ses principales forces pour rester leader d'un domaine qu'elle a façonné. Le groupe américain a été le tout premier éditeur de logiciels à proposer l'approche méthodologique qui s'appelle aujourd'hui Demand Driven MRP (DDMRP). Les premières solutions logicielles ont été développées et mises en œuvre aux Etats-Unis au milieu des années 2000. Les activités en France ont ensuite démarré en 2014. A cette époque, aucune entreprise ne pratiquait cette méthodologie. Désormais, un réel engouement s'est développé autour des tactiques Demand Driven et une trentaine de logiciels proposent cette approche, dont SAP.

Demand Driven Technologies est le précurseur d'une méthodologie qui est désormais largement reconnue et adoptée. Le marché commence à devenir mature, mais reste en forte croissance. « Nous sommes les pionniers, et nous restons les leaders malgré un nombre accru d'acteurs, observe Bernard Milian. Nous avons beaucoup plus d'expérience que nos concurrents. Notre base installée est constituée de plus de 120 entreprises à travers le monde, et donc beaucoup plus de sites - usines ou centres de distribution. Par exemple, Michelin a déployé nos solutions dans plusieurs dizaines d'usines. En termes de nombre de sites industriels ou de centres de distribution, nous avons un nombre d'utilisateurs qui est sans commune mesure avec les autres acteurs du marché. Cela nous donne une certaine expérience et une avance méthodologique sur les fonctionnalités des outils ».

Chez DDTech, le souci des équipes métiers est de proposer des solutions riches fonctionnellement mais simples d'utilisation. L'entreprise introduit en permanence de nouvelles fonctionnalités qui s'enrichissent de l'expérience de mise en œuvre auprès de ses nouveaux clients. Elle est d'ailleurs sur le point de lancer en fin d'année et en début d'année prochaine deux nouvelles versions majeures.



> Erik Bush

Une croissance soutenue qui ne se dément pas

Le siège social de l'entreprise se situe à Atlanta et les équipes de développement travaillent aux Etats-Unis. Aujourd'hui encore Demand Driven Technologies reste une start-up de 40 personnes. Mais le groupe s'appuie sur un réseau de partenaires en Asie, en Afrique, et dans toutes les régions européennes. L'écosystème DDTech est ainsi nettement plus large. D'autant que l'entreprise travaille pour toutes sortes d'industries, couvrant un spectre de clients très différents, allant de la PME aux multinationales, des secteurs de l'automobile, de la pharma jusqu'à l'alimentaire.

L'entité européenne a donc commencé son existence en tant que telle en début d'année, afin de répondre à une demande exponentielle, les rythmes de croissance oscillant entre 40 à 50% chaque année. « Nous voulons rendre la méthodologie de flux tirés Demand Driven MRP accessible au plus grand nombre d'entreprises, explique Bernard Milian. L'équipe qui vient d'être établie en France renforce notre présence en Europe et a pour mission d'accélérer notre croissance. Aujourd'hui, la supply chain est discutée au Comex de tous les groupes. Pourquoi ? Car les entreprises comprennent qu'on ne développera pas le business et les ventes si on ne sait pas répondre de manière efficace à une évolution de plus en plus rapide des demandes, dans un sens ou dans un autre ».

De l'automobile à la santé,
tous les secteurs de l'industrie adoptent progressivement DDMRP



Chiffres clés

- **N°1** mondial des fournisseurs de solutions DDMRP
- **120** entreprises clientes, sur plus de 350 sites industriels ou de distribution
- **4** modules logiciels
- Réduction des ruptures de stock de **-50 à -75%**
- Réduction des stocks de **-10 à -35%**
- Réduction de délai jusqu'à **80%**



L'esprit constructif

Malgré des temps de conception et de développement qui s'allongent à mesure que la législation sur les bâtiments ICPE s'étoffe, la filière logistique française jouit d'une attractivité sans commune mesure : développement du E-commerce, logistique du dernier kilomètre, VUL électrique, etc. Toute cette nouvelle organisation pousse les acteurs à repenser leurs modèles, un sujet sur lequel intervient justement htc.

Le mot du président M Alain REBOUL

« htc est née en 1992, fruit d'une volonté de créer une structure d'ingénierie souple, propre à répondre aux besoins de maîtres d'ouvrages, en demande d'écoute et de réactivité.

Notre croissance a été linéaire au fil du temps, avec le souci permanent d'assurer la pérennité de la société et l'épanouissement des femmes et des hommes qui la composent.

Nous avons construit depuis plus de 4 000 000 m^2 de bâtiments logistiques, industriels et tertiaires, rénové près de 2 000 000 de m^2 de locaux à usage professionnel.

Quelque peu bridées en 2020, nos grandes envies d'échanger et d'entreprendre vont nous permettre de nous projeter avec énergie sur 2021, et de répondre aux défis de la logistique de demain.

Concevoir des bâtiments plus écoresponsables, avec la systématisation de la mise en œuvre de centrales photovoltaïques, l'insertion en milieu urbain dense de hub de distribution à étages, et d'autres sujets, sont aujourd'hui au cœur de notre réflexion pour répondre au développement avéré d'une nouvelle supply chain. »



« Rien n'est insurmontable tant que l'imagination est fertile » : en quelques mots, la maxime de la société htc pose le décor !

Pour « Happy Technology Construction", le sigle de la société résume en effet à lui seul l'approche d'une entreprise qui, depuis presque 30 ans, accompagne l'ensemble des acteurs de la logistique dans leur projet de développement et d'implantation. Fondée en 1992 par Alain REBOUL et Henri TREZCIAK, htc, en tant que société d'ingénierie multi technique dédiée à la construction de bâtiments, se positionne comme une structure capable de maitriser toutes les missions de la construction en immobilier d'entreprises : assistance à maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre d'exécution, contractant général… Depuis la conception technique du projet jusqu'à la réalisation et la livraison de l'opération, HTC intervient ainsi à la fois dans les secteurs du bâtiment tertiaire, industriel et logistique.



Plateforme logistique de 77.000 m^2 à Corbas
Promoteur : PRD
Investisseur : BNP Paribas REIM
Utilisateur : EASYDIS

© PHOTEC

« À travers un ADN conditionné par la passion et la bonne humeur, l'optimisme dans la construction est un devoir moral pour notre entreprise. Un optimisme raisonné, compagnon de l'effort, qui transgresse les codes de la conformité et rend réalisable le supposé "impossible". Face à des contraintes complexes qui se durcissent de plus en plus, à mesure que l'étalement urbain est redouté, et donc politiquement freiné, htc nourrit systématiquement le principe d'imagination positive : un formidable acte d'anti-renoncement, qui nous permet d'intégrer et d'analyser l'envie et le besoin réel de nos clients » nous confie tout d'abord Rémy Rascol, l'un des couteaux suisse de la société.

Un interlocuteur dédié

Ce qui frappe d'emblée chez htc, au-delà de la compétence technique, c'est le niveau d'engagement de son équipe. De la région lyonnaise à l'Île-de-France, des Alpes à la Provence-Occitanie où l'entreprise est implantée, une trentaine d'hommes et de femmes cultivent ainsi ce capital si précieux qui, dans la société, est identifié comme le principal garant de la qualité des réalisations.

Depuis sa création, la team htc ne cesse de dessiner la géométrie d'un métier qui requiert méthode et création, rigueur et innovation. Un savoir-faire que chaque collaborateur pratique avec un état esprit chaque jour plus constructif.

En pratique, cela s'articule ainsi par la mise à disposition d'un interlocuteur unique pour chaque projet. Le but ? proposer à sa clientèle l'assurance de disposer d'un interlocuteur de confiance et privilégié tout au long du projet : le chargé d'affaires, qui pilote les phases de conception, les études techniques et la réalisation du bâtiment pour avancer avec pragmatisme et efficacité.
Unique responsable technique du projet depuis le premier contact jusqu'à la livraison du projet, ce dernier est en permanence disponible afin de coordonner chacune des phases de conception et d'exécution du programme : de la phase d'études, où il recueille les contraintes relatives à l'opération, assiste les clients dans la définition du cahier des charges et établit le projet détaillé de construction - jusqu'à la phase de réalisation où, assisté du bureau d'étude interne de htc et d'un conducteur de travaux sur site, son rôle est ici de coordonner le travail des intervenants dans le respect du planning contractuel, d'assurer le suivi de la conformité, de la qualité des ouvrages réalisés, et de la gestion financière et écarts éventuels.



Bâtiments gros alimentaire à Reau - Promoteur : PRD



Mais au-delà d'un accompagnement unique, htc se distingue également à travers sa capacité à synthétiser l'ensemble de son savoir sur ses différents domaines d'intervention au sein d'une proposition industrialisée, au diapason des exigences de sa clientèle.

Une méthode constructive

Pour htc, tout est une question de méthode. Ainsi, la société associe à sa proposition d'interlocuteur unique une logique opératoire qui privilégie un mode de construction mettant en avant l'emploi de produits préfabriqués industrialisés et éprouvés, et ce afin de répondre aux impératifs financiers, de délai et de qualité.

Grâce à ses réalisations totalisant plusieurs dizaines de milliers de m2 de bâtiments chaque année, htc dispose ainsi d'une expertise et d'un panel de fabricants importants, dont l'ensemble de ses clients peuvent bénéficier.

Résultat ? une proposition d'envergure, où les processus logistiques peuvent se transposer sur certaines opérations du tertiaire (et vice versa !) dans le but de proposer un accompagnement intelligent à chaque étape du projet : assistance maitrise d'ouvrage, de la conception à l'exécution - Maîtrise d'œuvre, à travers une expertise transversale de tous les métiers de l'immobilier - mais aussi du clé en main, où htc s'engage dans le cadre d'un contrat global sur le prix, le délai et la qualité de l'ouvrage à bâtir, assorti de vraies garanties portant sur la totalité de l'opération.

À cela s'ajoute bien évidemment la prise en compte totale des exigences liées aux installations « ICPE », où htc intègre en amont des méthodes de compensation cohérentes ; de la mise en place de systèmes de culture hors sol jusqu'à la proposition de systèmes de récupération et/ de production d'énergie « à la source »… bref, l'ensemble du spectre est couvert !
« Nos méthodes éprouvées répondent aux besoins de la logistique avec succès ; aujourd'hui, nous sommes capables de les transposer aux bâtiments tertiaires, que ce soit en neuf ou en réhabilitation. Basée sur la pré fabrication, cette approche fait d'ailleurs de plus en plus sens lorsque l'on pense à l'attractivité des centres urbains et aux contraintes quotidiennes que cela engendre pour les riverains d'un chantier « traditionnel ».



Fort de ce positionnement, notre but aujourd'hui en logistique est donc de travailler simultanément sur « la macro et la micro distribution » : de jouer à la fois sur le potentiel photovoltaïque des grandes plateformes régionales, mais aussi de ne pas négliger les petits projets « satellites », avec par exemple l'intégration des VUL électriques dans les process de ces bâtiments, qui via leur conception de plus en plus optimisée, se justifient en cycles 100% urbain…
L'avenir de la construction logistique se cultive donc à toutes les échelles : de l'infiniment grand à l'infiniment petit ! » conclut Monsieur Rascol.



Bâtiments gros alimentaire à Corbas
Promoteur : PRD

Enveloppes et cellules internes de bâtiment

Pour aborder au mieux la problématique des Smart Buildings, les bâtiments de demain doivent savoir allier performance et durabilité. De l'isolation à la construction avancée, des acteurs comme Kingspan proposent d'ores et déjà des solutions de qualité et des technologies de pointe capables de repousser les limites du bâtiment durable.

Bio-express

Kingspan

- **1965 :** Fondation d'une petite entreprise d'ingénierie par Mr Eugene Murtagh
- **Années 70 :** Démarrage de la fabrication des produits des divisions environnement et panneaux sandwich isolants
- **Années 80 :** Développement en Irande du Nord/RU (ventes & distributeurs + fabrication de panneaux sandwich isolants + plaques d'isolation).
- **1989 :** 1ere cotation à la bourse Irlandaise
- **Années 90 :** Développement en Europe, aux Etats Unis et en Australie. Création de deux divisions : Planchers Techniques + Environnement
- **2000-2006 :** Croissance rapide KIP & KI en Europe, l'Australie et en Asie + le Moyen Orient. Acquisitions de 5 sites aux Etats Unis + 2 au Canada
- **2012 :** Croissance via Acquisition de Thyssen Krupp Construction Group y compris Hoesch + Isocab+EMS) en Europe + Rigidal Industries LLC en Moyen Orient.
- **2015 :** Acquisition de JorisIde, EUROCLAD et EUROBOND en 2016, ECODIS en 2016
- **2017 :** Acquisition de Synthesia fin 2017, diverses JV 2018
- **2019 :** Acquisition de Bacacier, Lancement du programme mondial Planet Passionate, Inauguration du centre d'innovation à Kingscourt.

Fondé en Irlande en 1965, le groupe Kingspan est un leader mondial en matière de solutions d'isolation et d'enveloppe du bâtiment. Dédiée aux bâtiments à haute performance énergétique et à faible émission de carbone, ses solutions ont été pensées afin d'accélérer l'avènement d'un avenir à émissions nettes nulles, avec le bien-être des personnes et de notre planète au cœur de ses préoccupations.

Avec plus de 130 sites de fabrication dans plus de 60 pays à travers le monde, l'entreprise s'efforce ainsi de fournir des produits, des systèmes et des services durables, innovants et de haute qualité qui génèrent de meilleures performances de construction pour sa clientèle.

« Notre rôle est de repenser les pratiques de l'industrie : De quels matériaux aurons-nous besoin pour concrétiser l'avènement de bâtiments plus sains ? Que réserve l'avenir avec l'utilisation de la robotique et de la Réalité Augmentée, des capteurs IoT etc. ? Comment l'Intelligence Artificielle et l'utilisation des Big Data vont-elles transformer notre façon de gérer les bâtiments ? Comment les bâtiments seront-ils conçus à l'avenir et par qui ? IKON, notre nouveau centre mondial d'innovation, vient d'ouvrir ses portes pour répondre à ces questions et à bien d'autres encore » introduit tout d'abord Monsieur Bruge, Vice-président de Bacacier et directeur général de Kingspan Insulated Panels France.

L'innovation au diapason de l'isolation

Intervenant aussi bien au niveau des entrepôts logistiques que des bureaux, le groupe profite notamment de tout un ensemble de filiales capables d'englober les besoins de chaque typologie de client ; en témoigne Kingspan Insulated Panels France, la division principale du Groupe spécialiste de l'enveloppe du bâtiment.



> Cédric Bruge

« Nous proposons à nos partenaires des produits à haute valeur ajoutée, comme par exemple les panneaux en laine de roche. Aujourd'hui la plupart des projets logistiques nécessitent ce genre de panneaux d'isolation. Entre sa rapidité d'installation et sa facilité de mise en oeuvre, cette proposition vient parfaitement répondre aux problématiques réglementaires en termes de sécurité incendie et d'isolation des entrepôts » précise Éric Walter, Directeur Commercial Kingspan Panneaux sandwich isolants France.

À cela s'ajoute également la technologie QuadCore®, intégrée aux gammes de produits, véritable fer de lance du groupe ; une nouvelle génération d'âme isolante qui, sur le marché des panneaux sandwich isolants, offre la meilleure performance globale certifiée de l'industrie, grâce notamment à ses micro-alvéoles grises bien distinctives. Efficacité thermique inégalée, protection supérieure contre le feu, performance environnementale optimisée : la technologie QuadCore®, combinée aux services et au savoir-faire du groupe, élève ainsi Kingspan à un degré supérieur de performance et de durabilité, offrant une protection ultime à ses partenaires et leurs bâtiments.

Chez Isocab, une société que Kingspan a acquis en 2012, spécialisée dans les panneaux Sandwich isolants pour des projets à ambiance régulée, la technologie QuadCore® est également omniprésente dans les solutions proposées.

« Chez Isocab by Kingspan, notre métier, c'est la thermie ! Nous nous positionnons ainsi sur un marché qui concerne principalement la construction de bâtiments isothermes ou à ambiance régulée : En somme, tout bâtiment nécessitant de la gestion de température. De cette manière, nous répondons à la fois aux exigences des acteurs de l'agroalimentaire, de la grande distribution, de la pharmacie etc. » expose dans un deuxième temps Catherine Brassart, Directrice Commerciale d'Isocab by Kingspan.


> Catherine Brassart

De la performance feu, avec des systèmes de panneaux isolants certifiés plaçant Isocab by Kingspan en tête de l'industrie - aux services, à travers une équipe dédiée à la marque qui propulse les intéressés non pas au rang de clients, mais de partenaires - en passant par l'Assurance Qualité, via des équipements certifiés conformes à la norme ISO 9001… l'ensemble du spectre est couvert !

La passion de la planète

Mises à part l'ensemble de ses innovations métier, Kingspan souhaite également se positionner comme un acteur majeur du changement environnemental.

Pour ce faire, le groupe a initié un programme, une nouvelle stratégie globale de développement durable pour les 10 prochaines années. Elle vise ainsi à agir sur trois grandes préoccupations mondiales : le changement climatique, la circularité et la protection de notre milieu naturel. Loin d'être un simple positionnement de circonstances, Kingspan a fixé quelques 12 objectifs à atteindre au sein de l'entreprise. Sans tous les énumérer, voici en quelques points pratiques, la mécanique qui se cache derrière l'idée : au niveau de l'énergie, l'objectif se concentre autour du concept de bâtiment positif, avec par exemple une utilisation de l'énergie renouvelable à 60% minimum, l'utilisation massive de photovoltaïque etc. - sur la partie carbone, intensifier la collaboration avec les partenaires pour réduire de moitié leur empreinte - concernant la circularité des produits, un programme de nettoyage des océans d'envergure - pour la gestion de l'eau, mettre en place des processus de récupération afin de la réintégrer dans le cycle de façon plus responsable et naturelle etc.

À travers cette prise en compte, c'est in fine un ADN global qui se dégage. De cette manière, Monsieur Bruge conclut ainsi : « Ce qui est primordial pour nous, c'est de mettre l'humain au centre de toutes les préoccupations. Cela passe bien évidemment par l'aspect développement durable, mais aussi par le management des équipes au sein du groupe, par le message que nous faisons passer au quotidien. Le but est d'aborder l'ensemble des problématiques rencontrées via le prisme Human & Customer Centric ! »




> Eric Walter



L'immobilier d'entreprise grand angle, l'approche humaine en plus.

Plus que jamais, les entreprises ont besoin, dans leur organisation et leurs programmes commerciaux, de réactivité et d'efficacité. En somme : se reposer sur un interlocuteur de confiance, au courant des enjeux. Depuis quasiment 20 ans, Damien Moussé et Jean-Luc Wychowaniec mettent ainsi en commun leur savoir faire au service des projets immobiliers d'activités : c'est la proposition MW Architecture.

Bio-express

MW Architecture

- **2002 :** Création
- **2004 :** Première plateforme logistique de plus de 150 000 m2 pour RENAULT dans l'Yonne.
- **2008 :** Premier bâtiment labellisé MINERGIE en France : Projet de bureaux pour LinkByNet à St Denis (93)
- **2013 :** Premier parc d'activités labellisé HQE Aménagement en Ile-de-France à Sucy- en-Brie.
- **2018 :** Chantier d'un immeuble d'activités en multiplex (R+3) à Colombes.


> Damien Moussé

© Léa Higel

L'immobilier d'entreprise, c'est une pluralité d'objectifs, de contraintes et de surfaces. De cette manière, la qualité d'écoute doit être le point de départ fondamental d'une collaboration. Le but ? créer un projet qui saura exprimer l'identité de celui qui va le faire vivre.

C'est en tout cas à partir de ce postulat que Damien Moussé et Jean-Luc Wychowaniec ont créé en 2002 le cabinet MW Architecture. Son rôle : apporter une réponse ad hoc aux spécificités de chaque programme, dans un environnement technique et financier maîtrisé dès la première esquisse.

« Pour MW, chaque nouveau projet est l'occasion de revenir sur l'essence même du programme, de chercher à exprimer de manière toujours plus efficace, plus synthétique la singularité du programme qui lui est proposée, et ce dans un environnement technique et financier maîtrisé. L'agence cherche ainsi partout à exprimer l'identité singulière d'un client dans un projet en devenir. Grâce à nos compétences plurielles, c'est sur ce terrain que s'axent nos prestations » confie dans un premier temps Damien Moussé.

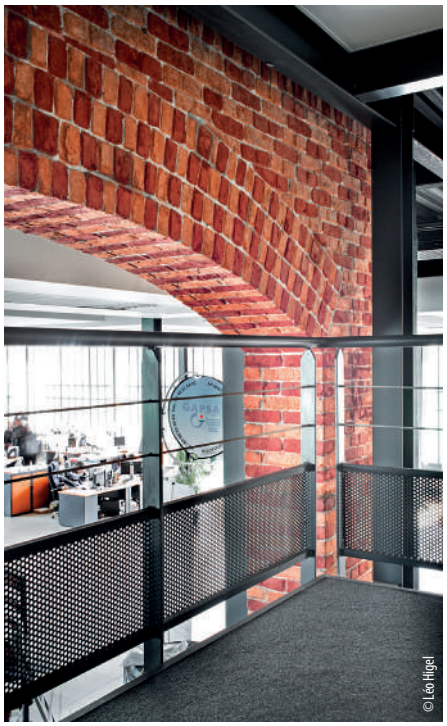
Une prise en compte totale des différents métiers

Dans sa logique de mise au diapason, MW Architecture propose des services sur mesure sur quatre domaines d'activité distincts.

Tout d'abord, les bureaux : créer et rénover les locaux d'une entreprise, c'est réfléchir à une identité. Un immeuble de bureaux est la représentation architecturale d'une société. Et le projet doit, au-delà des contraintes techniques, rester fidèle aux valeurs et à l'image qu'elle véhicule. C'est à travers cette prise en compte de l'image de marque que le cabinet offre à sa clientèle une approche de bon sens, conditionnée par une expertise éprouvée et complémentaire.

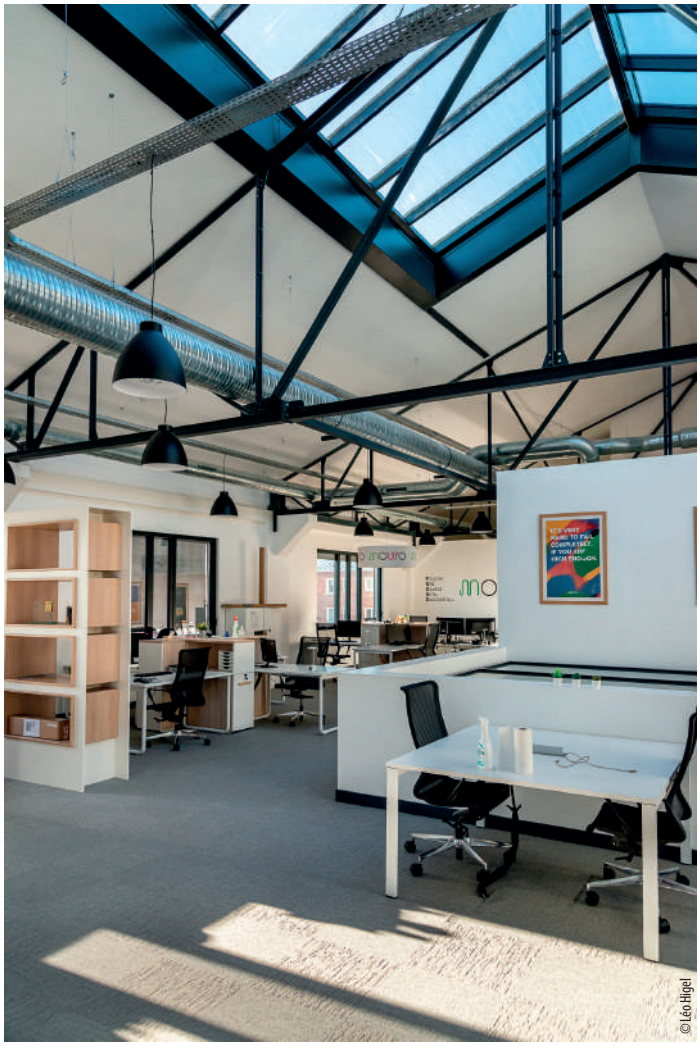
Ensuite, la logistique : s'il est bien un domaine dans lequel la fonctionnalité doit primer sur le reste, c'est bien celui-ci. Les plateformes logistiques couvrant plusieurs dizaines de milliers de mètres carrés doivent répondre à des impératifs d'efficacité et de fiabilité. Souvent situées dans des zones faiblement urbanisées, elles doivent néanmoins laisser une empreinte minimum sur le paysage environnant en s'y intégrant le mieux possible. Répondant aux exigences environnementales en vigueur, MW accompagne ainsi l'ensemble des acteurs de la logistique dans leur volonté de croissance responsable.

« L'immobilier commercial est également un point fort du cabinet : le cahier des charges des ensembles commerciaux est guidé par un principe fondateur, la mise en valeur de leur localisation. Implantés dans un lieu stratégique de circulation et de fréquentation, l'avenir de ces ensembles dépend aussi du soin apporté aux surfaces commerciales, pour aider les investisseurs dans leurs démarches de commercialisation. En prenant en compte l'ensemble de ces exigences modernes, nous sommes à la fois capables d'appréhender l'avenir tout en faisant profiter à notre clientèle d'un emplacement d'ores et déjà attractif. Enfin, les Parcs d'activités. Aux confluents des problématiques précédentes, nous pensons que les parcs d'activités doivent être à la fois modulables, conçus


© Léo Higel


© Léo Higel

de manière efficace, et faire preuve d'une haute adaptabilité. En effet, ces zones accueillent le plus souvent des dizaines d'utilisateurs différents, avec autant d'activités distinctes. Il convient donc d'agir en conséquence » détaille encore un peu plus le fondateur.


© Léo Higel

Environnement : au-delà du simple positionnement marketing

Epaulés par une équipe de trois architectes, Damien Moussé et Jean-Luc Wychowaniec font également appel à tout ou partie de leur réseau d'experts : paysagistes, BET, maîtres d'œuvre et contrôleur technique, architectes d'intérieur, bureaux d'études spécialisés… L'agence propose ainsi une conception et un suivi clés en main, pour des projets élaborés en dialogue permanent avec ses maîtres d'ouvrage.

Et tandis que ces partenariats de confiance ont permis au cabinet de devenir l'architecte exclusif de la majorité de ses partenaires, MW met à profit ce réseau afin de répondre point par point aux exigences environnementales qui composent le secteur.

Entre l'évolution des réglementations et les nouveaux enjeux sociétaux, MW propose en effet une approche qui, au-delà de la simple prise en compte des besoins modernes, va permettre à sa clientèle d'anticiper les nouvelles réglementations.

En témoigne l'une des réalisations les plus populaires du cabinet, l'immeuble de bureaux LINKBYNET, à Saint-Denis : Premier ensemble de bureaux français labellisé Minergie® (label d'origine suisse) à Saint-Denis, dans le quartier Pleyel à proximité immédiate du métro et en façade de l'A86. Le bâtiment accueille depuis avril 2012, le siège social du groupe Linkbynet.
L'immeuble, baptisé LBN Valley, affiche des résultats supérieurs aux exigences de la RT2012 avec une consommation maximale de 40 kW/m2/an, assurant à l'entreprise une réduction de son empreinte écologique et l'amélioration son bilan carbone. Au final, l'immeuble indépendant totalise 3 800 m2 de bureaux sur 4 niveaux, accompagnés d'une terrasse au 3ème étage, 32 places de parking en infrastructure et 87 emplacements extérieurs dans un écrin de verdure.

« Autre particularité du programme : celui-ci intègre un toboggan intérieur, reliant les étages au rez-de-chaussée, symbole du dynamisme et de la réactivité de l'entreprise. Aujourd'hui, MW Architecture a conçu depuis sa création plus d'un million de mètres carrés de bâtiments, en France comme à l'étranger. Fort de nos différents succès, les projets se font de plus en plus nombreux. Entre autres, Un parc d'activités de 25 000 m2 labellisé HQE Biosourcé au nord-ouest de Paris ; 3 programmes logistiques de dernière génération BREEAM Very good dans les hauts de France ; un parc d'activités multiplex en bord de l'A86 nord… » conclut finalement Monsieur Moussé.

De la mise en conformité des ICPE

Se mettre au diapason de la réglementation environnementale ; voici la grande priorité des industriels exploitant des installations classées pour la protection de l'environnement. De la réalisation des dossiers jusqu'aux contrôles périodiques en passant par les audits de conformité, B27 SDE se positionne ainsi comme le nouveau conglomérat dédié aux entreprises immobilières et industrielles.

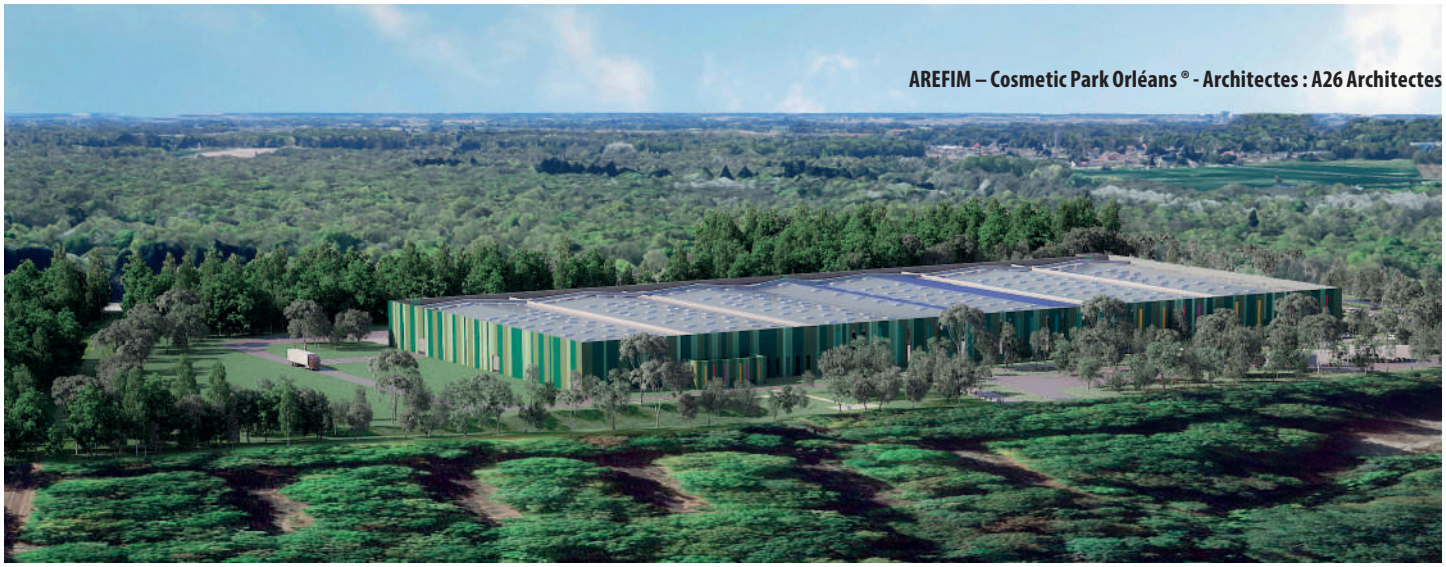
Créée en février 2000 par Sonia Dadi, B27 SDE (anciennement SD Environnement) apparait en quelques sortes comme la réponse d'envergure aux problématiques écologiques liées à la gestion d'un bâtiment professionnel. Prenant la forme d'un bureau d'études, la société intervient ainsi principalement pour le compte d'entreprises immobilières et industrielles : missions d'études, conseil, assistance… le tout dans le cadre de la réglementation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE).


> Sonia Dadi

Expert de terrain et interface avec l'administration, B27 SDE a de cette manière acquis un véritable savoir faire dans le montage de dossiers d'obtention des autorisations administratives, que ce soit au niveau des sites à usage d'entrepôts, des sites industriels ou encore des plateformes logistiques.

« Devant l'accroissement et la complexité des réglementations, nous avons développé une offre de diagnostic et de conseil, proposant des audits de conformité à la réglementation, des dossiers de demande d'autorisation environnementale, des évaluations environnementales, des études de dangers, des plans


AREFIM – Cosmetic Park Orléans®- Architectes : A26 Architectures



AREFIM – Cosmetic Park Orléans ® - Architectes : A26 Architectes

de défense incendie, des Plans d'Opération Interne et l'élaboration d'outils d'aide à la prévention et à la gestion des risques. Parallèlement, nous assurons également pour nos clients investisseurs des missions annuelles de gestion des sites classées au titre des ICPE » illustre tout d'abord la fondatrice, Madame Dadi.

Grâce à une vision propre qui conditionne la proposition de solutions simples et efficaces pour sa clientèle, B27 SDE se dresse ainsi comme un véritable partenaire capable « d'affronter » les services étatiques à travers une approche autant pratique que théorique.

PARCOLOG – Site de HARNES – Architectes : MW Architecture



Un accompagnement total, entre dossiers et terrain

L'équipe B27, c'est la réunion de plus que 15 spécialités d'ingénierie appliquées à chacun des secteurs de la construction. Résultat d'une association avec des équipes d'Archimen, de Bigs, de Codibat, d'EDDA Ingénierie et de SD Environnement, le bureau d'études a mis en place une stratégie de bon sens afin d'aborder aux mieux les problématiques de ses clients.

Travail de proximité, suivi personnalisé, assistance technique, juridique et méthodologique etc. À cela s'ajoute la mise à disposition d'un réseau de partenaires, d'architectes, de constructeurs, d'ingénieurs spécialisés pouvant intervenir en appui sur des problématiques plus précises. « L'environnement est maintenant considéré comme un risque pénal. À travers la mise en place d'une relation de confiance sur le long terme avec notre clientèle, notre objectif est ainsi de sécuriser leurs investissements sur ce qui apparait aujourd'hui comme un véritable produit financier » précise d'avantage la présidente.

De ce postulat, des prestations d'envergure dans le but d'anticiper le développement des entreprises par la prévention des risques : Rédaction de dossiers d'évaluation environnementale, de demande d'autorisation environnementale, d'enregistrement et de déclaration - Réalisation d'attestations de conformité ICPE - Audit réglementaire, que ce soit à l'occasion d'une vente, d'un changement d'exploitation ou de la remise en état d'un site… mais aussi avant la signature/renégociation d'un bail commercial ou tout simplement pour la constitution du dossier ICPE - et enfin, veille législative, conseil et suivi. « Nous effectuons une veille quotidienne de la réglementation française et européenne afin d'anticiper les évolutions de la législation. Aussi, et dans le but de répondre aux obligations de suivi des exploitants, nous leur offrons la possibilité de profiter de tout un ensemble d'outils, au niveau des enjeux » continue Madame Dadi.

Grâce à une vision globale de la logistique conditionnée par une équipe polyvalente, B27 apparait aujourd'hui comme un véritable accélérateur de projet !

Chiffres clés

- **7** collaborateurs
- CA B27 SDE : **1 000 000** euros
- CA B27 : **15 000 000** euros
- **125** sites ICPE en gestion annuelle
- **Plus de 800** dossiers ICPE traités

L'accélérateur de projet

À travers cette proposition à la fois pratique et théorique qui fait la valeur ajoutée de B27, nous retrouvons à la base de ces prestations une approche cohérente et de bon sens, où la collaboration conditionne à elle seule le succès du bureau d'études. Convaincue que l'intelligence collective est un levier de progrès sociétal, technologique et environnemental, B27, grâce à ses 15 spécialistes, est aujourd'hui perçu comme un véritable accélérateur de projet.

Car au-delà de la simple mise en conformité, le bureau d'études vient proposer un accompagnement complet, à 360°. Rigueur, agilité et innovation irriguent ainsi leurs interventions pour que l'expertise technique soit toujours au service de la créativité architecturale et environnementale. Résultat ? un accompagnement sur tout le cycle de vie du bâtiment, des fonctions d'aujourd'hui aux usages de demain.

« Dans cette logique d'accompagnement total, notre but est donc de simplifier le complexe par une trans-disciplinarité opérationnelle. De l'entrepôt en T° négative aux salles blanches d'un hôpital, du complexe de logement collectif à l'immeuble de bureaux en autonomie énergétique, du centre de loisirs à l'hôtellerie de luxe, de l'immobilier commercial au campus étudiants, nous opérons pour tous les investisseurs, les utilisateurs les plus exigeants, les architectes les plus créatifs. En somme, répondre à tous les besoins via notre polyvalence. Pour ce faire, nous avons fait de notre bureau d'études le pionnier de l'intelligence collective. Chaînon manquant de l'ingénierie française, entre les grands groupes généralistes et les petits BET spéciali- sés, B27 est en effet une association d'experts qui appuient ses prestations de service sur la synergie des compétences des ingénieurs, des architectes et des maîtres d'ouvrage. Placée sous la responsabilité d'un interlocuteur unique dédié à nos clients, notre équipe d'ingénieurs, d'urbanistes, d'économistes, de spécialistes du numérique, de paysagistes, d'AMO s'engage ainsi à partager son expérience acquise sur plus de 5 000 projets réalisés » conclut finalement Sonia Dadi.

Vos projets d'immobilier d'entreprise de A à Z

De la logistique à l'industrie en passant par le tertiaire : à chaque secteur son immobilier. Pour autant, les frontières poreuses qui existent entre ces différents domaines amènent de plus en plus d'entreprises, de collectivités ou encore d'investisseurs à se tourner du côté d'un acteur global, capable de prendre en compte l'ensemble des besoins : C.Q.F.D ? GSE !

Contractant global en immobilier d'entreprise, la proposition GSE résonne à travers son identité ! Spécialiste du domaine depuis plus de 40 ans, le groupe accompagne en effet de A à Z l'ensemble de sa clientèle dans leurs projets de construction, d'extension, de rénovation ou d'aménagement. De la recherche foncière à la livraison du bâtiment, GSE se positionne ainsi comme un interlocuteur unique, capable de s'appuyer sur des technologies comme le BIM et la modélisation 3D afin de concevoir et construire des bâtiments sur mesure, intelligents et durables dans les secteurs de la logistique, de l'industrie et des services.

Un Contractant Général ancré territorialement

1976 : Michel et Jean-Pierre Hugues créent GSE et inventent un nouveau métier : Contractant Général. 450 collaborateurs, 18 millions de mètres carrés, 14 implantations françaises plus tard et 6 à l'international, le groupe affiche aujourd'hui un CA de 554 millions d'euros sur le dernier exercice : voici en quelques chiffres un moyen de se rendre compte de l'importance du groupe.

Cette présence tout terrain, GSE la matérialise d'ailleurs à travers un ancrage territorial fort, et notamment en France. Formant un véritable maillage du territoire national, les 14 agences régionales de GSE constituent ainsi une réelle opportunité pour les sociétés multisites, pour les investisseurs mais aussi pour les PME et PMI, qui disposent de cette manière d'un partenaire disponible, compétent et à l'écoute de leurs besoins.

« Cette offre de proximité fait de GSE un acteur privilégié du développement local, en lien avec les collectivités et les entreprises. Une attention particulière est donc portée sur l'intégration d'entreprises locales dans la réalisation des projets. En 2019 plus de 2 000 emplois ont ainsi été générés par les chantiers » explique tout d'abord Monsieur Roland Paul, le Président de GSE.

C'est d'ailleurs dans cet esprit de proximité que la société a mis sur pied IDEA'PARK, un espace professionnel modulable capable d'accueillir des PME, des artisans, des commerçants ou encore des professions libérales ; concept exclusif de GSE conçu pour accueillir 10 à 30 sociétés, le projet est ainsi développé en partenariat avec les collectivités locales, pour une prise en compte totale des exigences environnementales et sociétales.

Des produits au diapason des besoins

Mais alors que sa proximité conditionne son accompagnement, comment s'illustre la capacité du groupe à prendre en compte l'ensemble des besoins de sa clientèle ? Pour comprendre ce qu'il en est, il convient de s'intéresser aux produits GSE.

Tout d'abord, MODULOG, le bâtiment logistique au service de la performance. Conçu pour répondre précisément aux besoins et aux contraintes en matière de logistique, MODULOG est un concept exclusif imaginé par GSE. Avec ce produit, les clients GSE bénéficient d'un entrepôt logistique performant, qui s'appuie sur un processus industrialisé et une maîtrise des coûts, tout en restant modulable. Ainsi, tout a été pensé pour que l'exploitation au quotidien soit fonctionnelle, sécurisée et agréable : une manutention facilitée, une très grande capacité de stockage, des équipements solides, un design et des aménagements harmonieux et personnalisables.

> Roland Paul

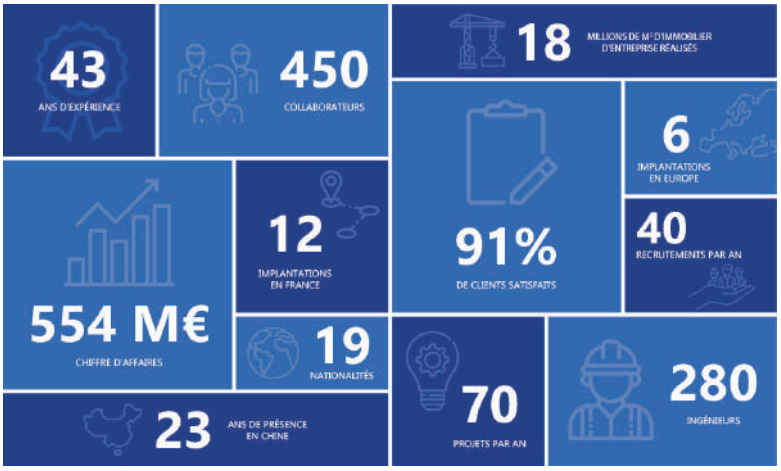


Ensuite, CECODIA, source d'écologie et de bien-être au bureau. À travers cette proposition, GSE offre à sa clientèle la possibilité de profiter de bureaux écologiques et performants, qui s'adaptent et se personnalisent selon les besoins et les activités. Avant-gardiste sur le respect des normes HQE, CÉCODIA est un concept qui se développe avec plus de 65 000 m^2 de bâtiments construits en France.

« Avec CÉCODIA, nos clients bénéficient ainsi des avantages d'un bâtiment éco-responsable : une faible empreinte carbone grâce à une construction en bois éco-



Quadrimex - Bâtiment Cécodia de 942m² à Cavaillon (84)





Vailog Segro Paris Air² - Plateforme logistique de 63 000m²
Certifié BREEAM « Excellent » à Gennevilliers (92)



Le Lab

certifiée ; des performances énergétiques qui vont au-delà des exigences de la réglementation ; et des chantiers propres tout au long de la construction. D'un point de vue général, les produits GSE s'articulent ainsi autour de 4 points majeurs : le digital, le design, le Smart Building et l'environnement. Cette prise en compte totale des besoins de demain est principalement permise grâce à notre esprit d'innovation, clé de voute de notre ADN » continue le Président.

L'innovation au service des enjeux de demain

Créé en 2016, le Lab GSE est le pôle où se croisent les innovations du groupe. Composée d'une vingtaine d'ingénieurs et d'architectes, l'équipe focalise son attention autour de 4 grandes thématiques : la transition environnementale, la technologie du BIM au service du bâtiment, l'innovation digitale ainsi que le bien-être et le confort des occupants des bâtiments.

Concernant la transition énergétique et environnementale, le Lab accompagne ses clients en leur proposant des bâtiments toujours plus performants. Ainsi, et à travers plus de 95 projets certifiés ou en cours de certifications, GSE a développé une réelle compétence de management de projet et de connaissances techniques permettant d'atteindre tous les niveaux des principales certifications environnementales : BREEAM, HQE®, LEED mais également des labels énergétiques tel que le BEPOS (Bâtiment à énergie positive), le BiodiverCity® ou le Osmoz (conforts).

Pour la question du Smart Building, GSE s'appuie sur son service enerGiSE : analyses et conseils sur les consommations énergétiques du bâtiment. Ce service a pour objectif une meilleure utilisation des ressources et un confort optimal des utilisateurs. Dans ce sens, les ingénieurs Smartbuilding proposent des solutions pour préparer le bâtiment de demain à être connecté et devenir communicant.

BIM, digital, Design et aménagement des locaux : le Lab GSE apparait ainsi comme la plaque tournante d'une entreprise portée par des idéaux modernes et par une envie forte d'accompagner de la meilleure des manières l'ensemble des acteurs de demain…



Quand commerce et respect de la biodiversité cherchent leurs terrains d'entente.



Vers quelles évolutions juridiques pour favoriser le développement des sites de stockage de la logistique en protégeant l'environnement ?



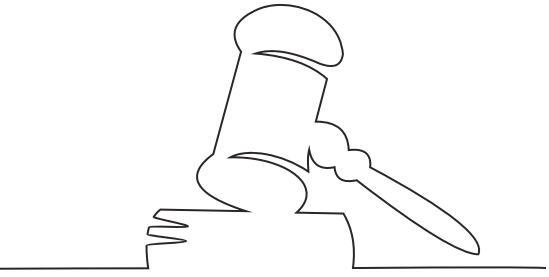
© Adobe Stock

Depuis le début des années 80, la construction d'entrepôts et d'espaces de stockage dédiés à la logistique est en croissance constante. En parallèle, suite aux prises de conscience liées à l'urgence environnementale et aux tristes cas d'accidents, le législateur, au travers des évolutions apportées aux codes de l'urbanisme et de l'environnement, s'est clairement engagé dans une recherche de conciliation entre protection de la nature et accompagnement du développement économique. Parce que soutenir l'emploi sur un territoire ne doit pas se faire au détriment de la destruction de la biodiversité, il est question d'imaginer des scenarii cohérents avec les enjeux des territoires en même temps qu'en homogénéisant la situation au niveau européen, seul gage du maintien de la compétitivité de nos entreprises nationales. Décryptage.

Par Norbert Grison



Si en matière de réglementation liée à l'immobilier de la logistique les mesures d'homogénéisation au niveau européen se font encore attendre, - sans parler des normes SEVESO déjà concernées - on sent que depuis le terrible incendie de Rouen, survenu le 26 septembre 2019 sur les sites de Normandie Logistique et de Lubrizol, la composante environnementale prend sa place dans les projets d'évolutions réglementaires. Or, dans un contexte de crises sanitaires et économiques, où l'accès limité aux commerces, renforce la place de la vente à distance et notamment du e-commerce, chez qui les besoins en stockage et services logistiques sont énormes - la question apparaît chaque jour plus pressante : comment conjuguer protection de l'environnement - et des personnes - avec les profondes tendances à la dématérialisation du commerce physique ?



Après les dramatiques événements normands au début de l'automne 2019, les législateurs se sont saisis de la question réglementaire relative aux espaces de stockage de la logistique pour renforcer la sécurité dans les entrepôts, limiter le champ des possibles en faveur du tout e-commerce - afin de favoriser le commerce de proximité, - tout en protégeant les sols d'une artificialisation massive – sous-entendu pour éviter la destruction durable de terres agricoles.
Ainsi, si au cours de l'hiver dernier, en somme, nos députés et nos sénateurs se sont efforcés de conjuguer développement économique raisonné et protection de l'environnement. Mais, au printemps, la crise sanitaire du Covid-19 a rebattu les cartes.

Ce qui est certain c'est que jusqu'à peu donc, le législateur s'intéressait fort peu à la question. La preuve ? Le terme « entrepôt » n'apparaît que quatre fois dans le Code de l'urbanisme alors que le mot

« logistique » revient à peine plus, à cinq reprises. En fait, la question et la responsabilité ont été renvoyées aux autorités territoriales en charge de l'élaboration des SCOT et du SDRIF, par les articles L 123-1 et L 147-17. Marie Sacchet avocat associé du cabinet Angle droit redonne les contours du contexte « Le Code de l'environnement, n'est pas mieux loti (ndlr : que celui de l'urbanisme) en ce qu'il ne comporte pas de dispositions législatives applicables à l'ensemble des entrepôts. Il est à noter que l'expression « plateforme logistique » ne figure dans aucun de ces deux codes. Dès lors, la ligne directrice en matière de construction d'entrepôt est simple : « soumissions aux autorités locales qu'elles soient décentralisées ou déconcentrées ». Ainsi, le SCOT et le PLU détermineront les conditions d'implantation et de construction d'un entrepôt. Le Préfet de Région sera compétent et appréciera pour ce qui est des études d'impact au cas par cas. Il en sera de même du Préfet en ce qui concerne ICPE.»

L'enjeu, on le comprend, se situe du côté des territoires et de leur sensibilité en matière de protection environnementale. Dans un contexte de paupérisation massive liée à la destruction des emplois en temps de crise sanitaire, il faudra pour les représentants de l'État dans les territoires se méfier de la tentation de créer des emplois en masse en construisant des entrepôts logistiques à tout-va. Mais la filière est responsable, souvent force de propositions et consciente de son rôle social, sociétal et environnemental. Qu'il s'agisse des aspects réglementaires, technologiques, économiques, sociaux, ou environnementaux, les acteurs font figure de précurseurs. Et si le législateur leur faisait davantage confiance ?



© Adobe Stock


© Getty Images


© Adobe Stock


© Getty Images

De la réglementation logistique

Créée en 2011, FAIRWAY, Cabinet d'avocats dédié à l'industrie immobilière, a notamment développé une véritable expertise en matière de logistique. Suite à la publication de nouveaux textes régissant la logistique, nous sommes donc partis à la rencontre de l'équipe en charge du pôle logistique au sein de Fairway : Juliette Bril (Associée en droit de l'environnement), Franck Denis (Associé en droit de l'immobilier et de la construction) et Sébastien Sehili (Counsel en droit de l'urbanisme), afin de prendre le pouls de ces mesures.

Bio-express

Franck Denis
Associé

• Profil
Franck, associé au sein du Cabinet Fairway depuis juillet 2019, est essentiellement impliqué dans les acquisitions immobilières, la promotion, la construction et la négociation de baux commerciaux.
Avant de rejoindre Fairway en septembre 2017, Fel au sein de l'équipe Real Estate du Cabinet DLA Piper France LLP où il a exercé durant deux ans. Il a débuté sa carrière dans le département opérations et financements immobiliers du cabinet Gide Loyrette Nouel entre 2006 et 2011 avant de rejoindre le département immobilier du Cabinet Lefèvre Pelletier & associés de 2011 à 2015.

• Expérience
Le conseil sur tous aspects juridiques relatifs aux opérations d'acquisition, de cession et de développement (construction, promotion immobilière, etc.) pour tous types d'actifs immobiliers - bureaux, entrepôts, centre commerciaux, hôtels, résidences services. Franck intervient également régulièrement en matière de gestion immobilière et de baux commerciaux.
Franck conseille notamment des investisseurs institutionnels, des sociétés foncières, des promoteurs et de grands utilisateurs, français et internationaux.



Informations Entreprise : Actuellement, comment se porte le marché de la logistique en France ?

Franck Denis : La logistique apparait comme une des classes d'actifs les plus attrayantes sur le marché de l'investissement immobilier actuel. Depuis quelques années, nous observons un mouvement de fond en faveur de l'investissement logistique, avec notamment l'arrivée sur le marché de nouveaux investisseurs français et internationaux. La crise du Covid-19, loin d'endiguer cet intérêt, a, au contraire, eu un effet accélérateur : la logistique, et le e-commerce en particulier, étant l'un des secteurs d'activité les plus résilients. Pour autant, ce marché en plein développement doit faire face à une pénurie d'offres de nouveaux entrepôts, notamment dans les secteurs les plus recherchés. Cette situation est pour partie liée aux obstacles rencontrés par les investisseurs et les promoteurs pour construire de nouveaux projets d'entrepôts logistiques.

L'évolution récente de la réglementation va malheureusement dans le sens d'un renforcement des contraintes et risque d'accentuer cette situation.

Depuis plusieurs années, l'intention affichée par le législateur était de faciliter la construction de nouveaux immeubles, ce qui a abouti notamment à des possibilités de dérogation à certaines normes de construction et à un encadrement plus strict du droit de recours contre les autorisations d'urbanisme. Or, nous constatons aujourd'hui une volonté inverse, au travers de nouvelles réglementations qui vont, en pratique, rendre le développement de nouveaux projets logistiques plus difficile.





I.E : Comment cette restriction législative s'illustre-t-elle en pratique ?

Sébastien Sehili : Dans le domaine de l'urbanisme, c'est principalement la volonté affichée par l'Etat de lutter contre de nouvelles artificialisations nettes des sols qui risque de freiner le développement de nouveaux projets logistiques. Nous évoluons dans un contexte où il n'existe pas de réglementation nationale d'urbanisme spécifique liée aux entrepôts. Ce sont donc les communes qui fixent, au sein des différentes zones, leur Plan Local d'Urbanisme (PLU) et les règles applicables aux entrepôts. Toutefois, la volonté de l'Etat, de contraindre les constructions nouvelles à s'implanter uniquement dans des secteurs déjà urbanisés va nécessairement influer sur la réglementation locale. En effet, lorsque les communes proposeront l'ouverture à l'urbanisation de nouveaux terrains lors de l'élaboration ou de la révision de leur PLU, l'Etat qui est associé à son élaboration et en charge de contrôler la légalité, pourra s'y opposer, et le cas échéant censurer la régularité du projet.
Or, en matière d'entrepôts, il est souvent compliqué de s'implanter sur des secteurs déjà urbanisés, soit parce qu'ils peuvent être sources de nuisances pour le voisinage, soit parce qu'ils nécessitent une emprise foncière importante, difficile à trouver en secteurs urbanisés.

I.E : Si la volonté de lutter contre l'artificialisation des sols peut paraitre de bon sens, elle créé un véritable problème ; où construire ?

Franck Denis : En dépit des efforts menés par le législateur pour les limiter, nous constatons également une augmentation des recours de tiers (voisins, associations environnementales etc.) à l'encontre des autorisations d'urbanisme et des autorisations d'exploitation (ICPE) des projets logistiques. L'existence même d'un recours, qu'il soit ou non

Bio-express

Juliette Bril
Associée

• Profil

Juliette a rejoint le cabinet Fairway comme associée en mai 2014 pour prendre en charge la pratique droit de l'environnement du cabinet.
Juliette a débuté sa carrière chez Brizay-London en 1999 auprès de Caroline London, environnementaliste réputée, avant de rejoindre le cabinet De Pardieu Brocas Maffei pour prendre en charge la pratique droit de l'environnement au sein du département immobilier pendant 10 ans. En 2011, Juliette a rejoint comme Director le cabinet anglais Wragge & Co pour créer la pratique droit de l'environnement puis en 2013, le cabinet Franklin. Elle a développé au cours de sa carrière une expertise reconnue en droit de l'environnement industriel et immobilier.

• Expérience

Elle conseille une clientèle française et étrangère (fonds d'investissement, foncières, industriels, banques, assureurs, promoteurs, logisticiens, particuliers, etc.) tant en droit de l'environnement industriel (installations classées, pollution, déchets, etc.) qu'en droit de l'environnement immobilier et logistique (bail vert, amiante, légionnelle, etc.) y compris en matière d'acquisition et de vente d'actifs immobiliers ou de sociétés (audit, négociation de contrats et de garanties de passif environnementales) et de réglementation des énergies renouvelables.



Bio-express

Sébastien Sehili-Franceschini
Counsel

• Profil

L'expertise de Sébastien Sehili-Franceschini couvre tous les pans du droit public intéressant l'immobilier et les projets d'infrastructure (Urbanisme, aménagement, domanialité, contrats publics, etc.). Il conseille un large panel de clients tant privés (promoteurs, investisseurs, utilisateurs, développeurs en énergie renouvelable, etc.) que publics (collectivités locales, SEM, établissements publics, etc.). Il a en outre développé un savoir faire particulier en matière d'industrie touristique (Littoral et montagne.).

• Expérience

Il conseille sur tous les aspects juridiques relatifs aux autorisations administratives, aux opérations immobilières publiques, aux projets d'infrastructures, aux opérations de construction et aux relations économiques entre les entreprises privées et l'Administration d'Etat ou locale. Il traite également le contentieux sur ces sujets. Il intervient pour le compte d'une clientèle très diverse composée notamment d'administration d'Etat, de collectivités locales, de sociétés de promotion et de groupe de BTP.



fondé juridiquement, constitue une contrainte importante pouvant retarder ou même faire obstacle à la réalisation d'un projet de développement logistique. La complexité de la réglementation applicable et l'importance des délais de procédure en cas de recours en France constituent de véritables freins au développement de nouveaux projets. Résultat ? Certains opérateurs logistiques internationaux choisissent d'implanter leurs grands entrepôts dans des pays frontaliers où le développement de nouveaux projets est plus aisé, comme en Italie ou en Espagne, alors même que les marchandises stockées peuvent être destinées en grande partie au marché français.

Juliette Bril : L'aspect environnemental est le socle de tous ces nouveaux enjeux. En France, la législation veut par exemple que tout entrepôt de plus de 5.000 mètres cubes stockant plus de 500 tonnes de matériaux combustibles soit considéré comme une installation polluante et doit donc être régi par la même réglementation que celle des usines de production industrielle : la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). De ce fait, et au-delà de la construction, c'est l'obligation d'obtenir des autorisations spécifiques d'exploiter par type de produit et par volume stocké qui pose problème. Ainsi, la construction et le dépôt des autorisations d'exploiter ICPE vont intervenir le plus souvent avant toute commercialisation de l'entrepôt. Par conséquent, comme nous ne savons pas encore qui va occuper les lieux, il est nécessaire de déposer un dossier d'autorisation ICPE comprenant le plus de produits et d'activités différents pour permettre une commercialisation et une exploitation rapide couvrant la majeure partie des besoins des futurs occupants. Les délais d'obtention des autorisations d'exploitation des entrepôts sont tellement longs (en moyenne 12 à 18 mois) qu'il ne faudrait pas à avoir à redemander une autorisation pour chaque nouvel occupant. Vous pouvez imaginer les problématiques… Ensuite, pour obtenir les autorisations d'exploiter il faut également mener à bien des études sur la biodiversité et des études d'impact. La réglementation ICPE sur les entrepôts impose la prise en compte dans les projets de beaucoup de paramètres comme



des nuisances sonores par exemple liées au trafic routier ; des risques d'incendie ; la protection des sols etc. des aspects qui doivent toujours être gérés en amont de la construction. À cela s'ajoute également le contrôle de la préfecture, qui tout au long de l'exploitation du bâtiment, va venir inspecter et vérifier le bon respect des prescriptions.

I.E : Dans ce sens, quelle semble être la logique de l'État à travers toutes ces réglementations ?

Franck Denis : Nous notons une certaine ambivalence. D'un point de vue environnemental, nous notons que plusieurs mesures adoptées ou à l'étude, telles que le plan biodiversité, la convention citoyenne sur le climat ou la proposition de moratoire sur les nouveaux projets visent clairement à limiter l'extension des entrepôts logistiques. Mais parallèlement, au regard du contexte économique actuel, il n'est pas possible pour notre pays de se priver d'un secteur en pleine croissance, qui est une source très importante d'investissements et d'emplois pour nos territoires, ce que le gouvernement semble avoir bien compris… un véritable paradoxe !

A nos yeux, il est nécessaire d'accompagner le mieux possible le développement des entrepôts logistiques car ils répondent à un besoin sociétal. La transformation de nos modes de consommation et l'essor du e-commerce qui l'accompagne, va irrémédiablement créer un mouvement d'ampleur en faveur de la logistique, nécessitant la construction de nouveaux entrepôts. Il est donc nécessaire de sensibiliser les esprits et de mettre en lumière ce que peut apporter localement la construction d'un entrepôt logistique : des investissements significatifs, la création de nombreux emplois, le développement des territoires, etc. La nécessité de répondre aux enjeux environnementaux est essentielle, mais il faut également prendre en compte les aspects sociétaux et économiques.

I.E : quelles sont les recommandations du cabinet FAIRWAY aux porteurs de projet de développement logistique ?

Juliette Bril : En premier lieu, mettre en place des audits juridiques des projets apparait comme un point fondamental. Il s'agit ici de bien préparer les dossiers en amont de la construction, que ce soit au niveau des permis de construire, des autorisations d' exploiter… Concernant la législation, celle-ci apparait déjà très restrictive, et il convient de ne pas ajouter des contraintes supplémentaires !

Sébastien Sehili : Dans un deuxième temps, améliorer les relations avec les collectivités. Une fois que l'État met en place le cadre, c'est ensuite aux collectivités qu'ils incombent de rédiger les documents locaux d'urbanisme et de délivrer les autorisations d'urbanisme. Si les directives de l'Etat en matière d'artificialisation sont claires, il existe cependant un certain nombre de points sur lesquels une marge de manœuvre est possible. Pour les acteurs de la logistique, il est donc indispensable d'aborder les collectivités comme de véritables partenaires et de les associer aux projets.

Franck Denis : En un mot, se faire accompagner par des spécialistes sur le plan juridique, et ce dès les premiers stades du projet ! Les acteurs du développement logistique ont parfois tendance à ne faire appel aux juristes et avocats qu'une fois que leur projet est déjà en cours, lors de la survenance d'un contentieux (recours contre les autorisations administratives, litige avec les intervenants à la construction). Or, la meilleure solution pour prévenir et traiter les difficultés qui peuvent survenir est de se faire accompagner dès l'origine du projet, tant pour la mise au point des dossiers de demande d'autorisation administrative que pour la négociation des contrats avec les différents intervenants (promoteurs, architectes, entreprises etc.). En pratique, la valeur de notre expertise, au sein du cabinet FAIRWAY, n'est pas seulement dans le traitement des éventuels recours ou contentieux, mais elle réside aussi et surtout dans un accompagnement global des projets dès leur conception initiale jusqu'à leur achèvement.



Le droit sous un nouvel ANGLE

Créé en janvier 2016 par son associée fondateur, Marie Sacchet (qui exerce pour sa part depuis 2011), le cabinet ANGLE DROIT met à disposition de ses clients toute son expertise et son expérience acquise au fil des années dans le monde de l'entreprise ainsi que dans le milieu du notariat et de l'avocature.

Même une pandémie mondiale n'aura pas changé la donne. L'immobilier est devenu un outil financier comme un autre au même titre que les actions ou les placements sur des en-cours obligataires. Malgré les conditions sanitaires toujours très précaires, le marché reste particulièrement porteur avec des opérations qui se multiplient. Mais au-delà de l'immobilier traditionnel connu de tous, le secteur comporte plusieurs niches. Fondé début 2016, ANGLE DROIT est un cabinet d'avocat spécialisé en droit immobilier et plus spécifiquement dans l'immobilier tertiaire, qui traite des bâtiments recevant un usage professionnel : les immeubles de bureaux, les usines, les bâtiments d'activités et logistiques…. Au sein de cette activité très spécialisée de la construction tertiaire, le cabinet s'est doté d'une expertise dans le domaine encore plus particulier de l'immobilier logistique.


> Marie Sacchet

Le cabinet intervient de façon soutenue pour assister différents professionnels du secteur, depuis les foncières détenant un important patrimoine jusqu'aux exploitants logisticiens. « C'est un métier et une passion ! A la base, je suis juriste avec une compétence spécifique dans l'immobilier, explique maître Sacchet, associée fondateur. J'ai longtemps travaillé pour une filiale de la Société Générale spécialisée dans les placements immobiliers, ce qui fait que je maîtrise très bien les contraintes de gestion financière des clients. Après mon départ, j'ai continué à travailler pour des partenaires institutionnels classiques et j'en suis venue au monde de la logistique via un client. J'ai alors découvert la complexité de ce secteur. C'est un milieu riche et passionnant que très peu de cabinets maîtrisent et j'ai donc saisi l'opportunité ».

Une législation complexe et en évolution

Dans les faits, ANGLE DROIT exerce essentiellement une activité de conseil visant à la prise à bail des bâtiments tertiaires. Le cabinet assure une mission d'assistance dans le cadre de la négociation et de la conclusion des baux commerciaux, côté bailleurs et preneurs. Il aborde les questions classiques de location - les conditions financières de prise à bail - et les aspects plus spécifiques de cette typologie de constructions : les problématiques environnementales et réglementaires liées au fait que ces bâtiments constituent des installations critiques pour la protection de l'environnement.

«Pour être exploitées, ces constructions tertiaires nécessitent des autorisations administratives, explique Marie Sacchet. Prenons l'exemple d'un entrepôt Amazon qui va stocker 500000 m3 de palettes et de cartons. Un incendie dans ce genre de bâtiments risque d'occasionner bien plus de dégâts pour les avoisinants qu'un incident dans une maison individuelle. Même chose pour un entrepôt abritant des pneumatiques et moteurs : si les huiles de moteurs et de vidanges sont stockées sans aucune rigueur, un incident provoquera des dégâts considérables sur les nappes phréatiques. Il est donc nécessaire de mettre en œuvre des mesures de protection très spécifiques, avec notamment des règles de recul contraignantes par rapport au voisinage en fonction de la dangerosité des produits ».

C'est tout le sens de la réglementation ICPE (installation classée pour la protection de l'environnement), spécifique à la France, et dont la vocation est de prévenir ces risques, en particulier dans le domaine de la sécurité et de la prévention incendie. L'écho de ces menaces résonne d'autant plus fort ces dernières années à la suite de l'incendie de l'usine Lubrizol à Rouen, de l'incident au port de Beyrouth, ou, quelques années en arrière, de l'explosion de l'usine AZF à Toulouse.

De plus, les enjeux autour de la protection de l'environnement sont au cœur de toutes les dernières réformes en la matière. Les récents incidents ont en effet entraîné une évolution des normes, notamment via un arrêté pris le 24 septembre 2020 en réaction à l'incendie de l'usine Lubrizol. La réglementation a été encore plus durcie, provoquant la colère des professionnels du secteur qui se battent contre ses normes constructives. Alors que des projets multi-étages sortent de terre en Belgique ou au Japon, une hauteur maximale a été fixée en France et la législation interdit que des plateformes logistiques soient construites sur plusieurs étages.

Problème : cette réglementation vient en contradiction flagrante avec les évolutions législatives urbanistiques qui tentent de réduire l'artificialisation des sols pour une gestion et une consommation des espaces raisonnées. « D'un

côté, on impose au constructeur de consommer le moins d'espace naturel et de « tasser» les constructions, incitant donc à des constructions en hauteur. Et de l'autre, on développe une réglementation très contraignante sur la question, sachant que la pertinence de la législation n'est pas avérée au regard des exemples européens et asiatiques qui ne connaissent pas plus d'incidents qu'en France » observe Marie Sacchet.

Une expertise reconnue

Ces enjeux sont au cœur de l'activité quotidienne du cabinet qui s'est forgé au fil des années une expertise précieuse. Dans ce secteur très spécifique de la logistique, les concurrents d'ANGLE DROIT sont souvent de puissants cabinets anglo-saxons. Mais ces entreprises ont des réflexes liés aux opérations financières, le plus souvent focalisés sur la recherche de rentabilité locative. « Nous ne perdons évidemment pas de vue cet aspect, note l'avocate. Je dispose d'ailleurs d'un diplôme d'évaluateur immobilier qui me permet d'apporter des conseils aux clients à ce niveau. En revanche, nous n'oublions pas que le sous-jacent reste l'immobilier et ses problématiques, notamment environnementales. Toutes les règles très spécifiques qui en découlent ne sont pas maîtrisées par les purs cabinets financiers, alors que nous les traitons de façon quotidienne. Car nous assistons nos clients de la partie construction du bâtiment (y compris dans l'aspect urbanistique, lié à l'obtention des autorisations spécifiques) jusqu'à la location du site ».

Le cabinet, qui compte six membres, est basé depuis ses débuts à Avignon. Mais au vu de leurs compétences, les collaborateurs travaillent à 90% pour des clients parisiens voire internationaux : des foncières françaises cotées en Bourse, des fonds de placement américains ou des sociétés cotées anglaises. Forte de cette expérience sur le domaine de la logistique, l'équipe d'ANGLE DROIT prépare par ailleurs l'édition d'un livre qui a trait à la construction et à la gestion des entrepôts logistiques. Un nouvel accomplissement… comme un symbole de plus de son expertise.

Ce qu'ils en pensent…

« Investisseur immobilier, nous mandatons régulièrement ANGLE DROIT pour la rédaction de nos baux commerciaux et renouvellements. La constante évolution réglementaire et les revirements de la jurisprudence sont au cœur de nos préoccupations. Ces enjeux ont été bien compris par le cabinet qui nous apporte toute l'aide et l'éclairage nécessaire à la négociation juridique des clauses ».
Florence Toulot, Responsable Asset Management, Amundi Asset Management

« Le Cabinet Angle Droit est un vrai partenaire avec qui nous travaillons maintenant depuis 2013.
Ces dernières années le Cabinet Angle Droit nous a accompagné sur différents projets comme l'élaboration d'un grand nombre de contrats types (bail type, CPI type, etc.). Ses équipes sont à nos côtés pour nous conseiller et nous assister dans la rédaction de nos contrats locatifs ou dans leur renouvellement. Nous leur confions également d'autres problématiques de type droit de l'urbanisme, contentieux de recouvrement, veille juridique, etc.
Nous sommes très satisfaits de cette collaboration. Au fil des années, le Cabinet Angle Droit a aussi su évoluer, enrichir et diversifier ses équipes. Cela nous a permis d'étendre notre partenariat mais aussi d'accompagner notre croissance importante ces dernières années. La sympathie, la réactivité et le professionnalisme de l'ensemble des avocats du cabinet est une force sur laquelle nous nous appuyons au quotidien. »
Louis Szyjewski, Senior Asset Manager, pôle logistique , SEGRO



Quand qualité rime plus que jamais avec sécurité

Le groupe FAAC, créé en 1965, est un des leaders mondiaux dans le secteur de la distribution des portes, portails et dispositifs de contrôle d'accès

Bio-express

FAAC France

- **1965-1984 :** Arrivée sur le marché de l'automatisation des portails en Italie. Développement du business modèle.
- **1985-2007 :** Évolution du business model en Europe. Expansion internationale.
- **2008-2018 :** Diversification du portefeuille de produits dans des segments de marché autres que le marché central de l'automatisation des portails. Création d'une société multinationale.

Une success story à l'italienne, déclinée en France et dans le monde. Le parcours de FAAC commence il y a plus de 50 ans, à Bologne, lorsque l'entrepreneur de bâtiment Giuseppe Manini invente le tout premier système de manutention automatique pour portails. Depuis ses débuts, le groupe cherche à améliorer la qualité de vie et la sécurité de ses clients en simplifiant et en automatisant les actions quotidiennes, par la conception et le déploiement de dispositifs innovants et fonctionnels d'automatisation, et de contrôle d'accès, pour véhicules comme piétons.

2700 personnes, 34 filiales dans 5 continents, plus de 80 distributeurs officiels dans le monde… les chiffres sont représentatifs d'une entreprise dynamique en constante évolution. L'entreprise est présente depuis 1981 en France. « Au niveau mondial, nous faisons partie des leaders, note Christelle Staal, responsable marketing et communication de FAAC France. Le marché du contrôle d'accès est porteur mais concurrentiel. Par rapport à nos concurrents nous sommes une des entreprises qui possédons la gamme la plus large. Ce qui signifie aussi plus de concurrence, avec



certains concurrents sur certains marchés, et avec d'autres sur différentes activités ». Les clients de l'entreprise sont des professionnels à 100% (électriciens, menuisiers, métalliers…) et les produits sont distribués par le biais de distributeurs de matériels électriques ou quincaillieries. Au niveau de sa structure, FAAC est un groupe composé de 3 unités opérationnelles. La première est FAAC Simply Automatic. Représentant l'évolution naturelle du cœur de métier avec lequel FAAC est entré sur le marché il y a plus de 50 ans, cette unité comprend quatre lignes de produits : solutions modulaires d'automatisation pour des véhicules, barrières automatiques, entrées automatiques pour piétons, volets roulants et stores, pour la domotique, les bureaux, les hôtels et les commerces.



La deuxième unité est Magnetic AutoControl, l'unité opérationnelle de FAAC pour les solutions pionnières de contrôle d'accès pour véhicules et piétons. En tant que leader mondial du marché des barrières pour véhicules depuis de nombreuses années, Magnetic jouit d'une excellente réputation auprès de ses clients. Elle est également devenue un fournisseur compétent de systèmes de contrôle d'accès pour piétons en raison de son travail de développement et de son expérience dans le secteur.
Quant à HUB Parking Technology, cette unité développe des logiciels intelligents et des solutions mobiles pour l'industrie du stationnement, fabrique et installe des systèmes de contrôle des revenus de stationnement et fournit des services avant et après-vente. Cette unité travaille en direct avec des administrations et des entreprises. Mais la partie « purement FAAC », solutions d'automatismes et de contrôle d'accès, travaille uniquement avec des professionnels.

Double maîtrise technologique

Plus que jamais, la sécurité est le point névralgique du secteur. « Nous motorisons et fermons tous les bâtiments, depuis l'extérieur jusqu'à l'intérieur souligne Christelle Staal. La fiabilité est une valeur essentielle car elle permet de sécuriser les lieux. L'entreprise a toujours mis un point d'honneur à posséder des produits et des matériaux de qualité ainsi que des process de vérification importants ».

Une des grandes forces de FAAC réside dans sa double maîtrise technologique. « Nous travaillons en hydraulique, notre produit historique, mais aussi en électro mécanique, précise la responsable marketing et communication. Cette double technologie nous permet de toucher le particulier comme les grosses industries tertiaires et les collectivités ».

La qualité et la sécurité chez FAAC vont donc de pair : l'une est essentielle à l'autre. Et les deux se nourrissent constamment de la recherche et du développement. En conséquence, FAAC affiche un intérêt très poussé dans les technologies de pointe. « Nous investissons énormément dans la recherche et le développement, affirme Christelle Staal. Nous sommes une marque qui se veut à destination des professionnels, FAAC n'étant pas distribuée dans les grandes surfaces de distribution. La qualité doit donc être au rendez-vous. La grande fiabilité de nos produits est très reconnue sur le marché. Nous connaissons une croissance depuis une bonne dizaine d'années et nous sommes en autofinancement. Tous les bénéfices sont réinvestis pour la R&D ainsi que dans des opérations de croissance externe. Et ce pour mener à bien notre objectif : continuer à croitre de façon constante ».





Une équipe dédiée au droit pénal !

Travail, environnement, santé publique ou encore risques industriels : les normes assorties de sanctions pénales se multiplient et recouvrent aujourd'hui un champ extrêmement vaste. Par ricochets, de plus en plus d'acteurs économiques se mettent en quête d'un partenaire capable de les accompagner juridiquement et stratégiquement pour faire face aux problématiques pénales auxquelles ils sont confrontés.



> Laurent Leyendecker, Thierry Dalmasso et Joséphine de Sonneville

De part son aspect technique, le droit pénal des affaires apparait plus que jamais comme une matière extrêmement mouvante et prolifique. En croissance constante, son spectre atteint ainsi de nouveaux sujets, des domaines aussi vastes qu'actuels comme la compliance, la protection des données personnelles ou encore les nouvelles technologies.

De la problématique de communication avec les autorités jusqu'à la gestion des procédures, les cabinets de droit pénal sont aujourd'hui largement sollicités par les entreprises souhaitant prendre en compte l'ensemble de ces nouvelles exigences.

Fondé par Thierry Dalmasso en 2014, le cabinet Dalmasso Avocats vient justement répondre à l'ensemble de ces besoins à travers l'expertise polyvalente de son fondateur. Inscrit au barreau de Paris depuis 1985, ancien membre de cabinets prestigieux (Morgan Lewis, Rambaud Martel) et acteur majeur de dossiers tels que l'affaire Clearstream, le crash du concorde à

Chiffres clés

- **1985 :** Date de prestation de serment de Thierry DALMASSO
- **1994 - 2006 :** associé au sein du cabinet RAMBAUD MARTEL
- **2008 :** affaire de la passerelle du Queen Mary II
- **2009 :** affaire Clearstream
- **2010 :** affaire du crash du Concorde
- **2013 :** affaire du passage à niveau d'Allinges
- **2014 :** création du cabinet DALMASSO Avocats
- **2014 :** arrivée de Laurent LEYENDECKER en qualité de collaborateur
- **2015 :** affaire du Carlton de Lille
- **2019 :** arrivée de Joséphine de SONNEVILLE en qualité de collaboratrice

Gonesse etc. Me Dalmasso a mis sur pied une équipe de techniciens du droit capable de conseiller et d'accompagner une clientèle de plus en plus exigeante : « mon expertise est à additionner au savoir faire éprouvé de mes deux collaborateurs, Laurent Leyendecker et Joséphine de Sonneville. Grâce à notre complémentarité, le cabinet peut intervenir sur plusieurs affaires à la fois sans pour autant perdre en capacité de suivi. Nous garantissons ainsi à nos clients une disponibilité permanente, et ce peu importe les circonstances » explique tout d'abord Me Dalmasso.

Des techniciens réactifs et disponibles

Loin du suivi standard et « a posteriori » que peuvent proposer certains cabinets, Dalmasso Avocats se distingue de ses confrères à travers une approche à la fois personnalisée et agile. En articulant les dossiers autour de trois avocats pénalistes, le cabinet profite ainsi d'une configuration étroite favorisant les échanges et le partage de connaissances. Résultat ? une réactivité accrue et une disponibilité systématique pour un accompagnement sur mesure.

« Notre équipe réduite offre une vraie réactivité et une disponibilité de tous les instants à notre clientèle. En pratique, nous travaillons en binôme sur chaque affaire afin de mettre à profit notre savoir faire, le but étant d'appréhender au mieux les problématiques juridiques que soulève chaque dossier. Au bout du processus, Thierry Dalmasso vient poser son regard avisé afin de resserrer plus précisément la démarche autour des besoins spécifiques de nos clients. Notre formation de technicien nous permet ainsi d'étudier l'ensemble des normes en profondeur, ce qui nous confère un avantage certain sur nos adversaires » précise d'une même voix Laurent Leyendecker et Joséphine de Sonneville.

Pro activité !

L'évolution constante du spectre du droit pénal est un des moteurs de Dalmasso Avocats. Loin de se cantonner aux aspects standards de la profession, c'est justement les nouveaux défis d'aujourd'hui qui poussent la structure à intensifier sa présence terrain auprès de leur clientèle.

Que ce soit sur des domaines traditionnels comme le droit pénal du travail ou sur des secteurs plus modernes comme les nouvelles technologies, le RGPD, les risques psychosociaux, le droit environnemental etc. le cabinet offre à sa clientèle la possibilité de se reposer sur des experts capables de gérer le risque pénal à travers l'accompagnement des entreprises en cas d'enquête interne et de procédure administrative (DGCCRF, Inspection du travail, AFA, etc.)

Mais ce n'est pas tout. Via une approche proactive, le cabinet met en évidence la nécessité d'anticiper les risques, de s'en prémunir en mettant en place des processus cohérents dans le but d'éviter des contentieux : prévention du risque pénal par la réalisation d'audit du risque, rédaction ou accompagnement dans la rédaction des procédures internes de compliance (notamment SAPIN II), gestion des délégations de pouvoirs… à travers une solide veille juridique, le cabinet vient ainsi anticiper, voire découvrir de nouvelles problématiques sur des sujets actuels.

« Aujourd'hui par exemple, la responsabilité pénale des personnes morales est un sujet d'envergure qui nécessite toute notre attention. Ici, notre rôle est d'étudier la législation, son évolution afin d'avancer et de permettre à nos clients de profiter de notre expertise. Cet aspect traduit vraiment notre ADN : nous préférons prévenir que guérir. Dans ce sens, le cabinet s'attache à évoluer en même temps que le droit pénal évolue, et ce en s'adaptant aux champs nouveaux du droit pénal qui se créent continuellement, et notamment les infractions liées aux nouvelles technologies pour anticiper la législation et accompagner nos clients dans la prévention des contentieux et la gestion des risques » ponctue finalement Me Dalmasso.



VAPEXPO

SALON INTERNATIONAL DE LA VAPE



Prochainement en 2021

LILLE GRAND PALAIS

14e Edition

Lille GRAND PALAIS

www.vapexpo-france.com
contact@vapexpo-france.com
+33 (0)1.64.86.52.97

#VAPEXPOLILLE2021

Les salons sont interdits aux mineurs même accompagnés. Vapexpo ne souhaite en aucun cas encourager un non-fumeur à la pratique de la cigarette électronique.



VOS RÊVES DEVIENNENT OPPORTUNITÉ !

Investissez dans une **franchise rentable**

+ de 30 restaurants en France

de **1 à 2 restaurants** en moins de **3 ans**

Jusqu'à **800K€** CA

La Pizza de Nico

Franchise La Pizza de Nico

franchise-lapizzadenico.com

LA PIZZA DE NICO, SARL NICO 42 rue de la 1ère Armée 67000 Strasbourg, RCS STRASBOURG TI 503 130 916

Environnement : les équipements anti-covid à l'heure des enjeux environnementaux et sociétaux



Innovation et sécurité



L'année 2020 aura été marquée par le sceau de la crise sanitaire mondiale. Devant la deuxième vague massive de coronavirus à la rentrée de septembre, l'Europe s'est reconfinée petit à petit. Et la France n'y a pas échappé ! Avec près de 2 000 000 de cas de covid avérés dans notre pays, les gestes barrières restent la meilleure des préventions. Parmi eux, le masque et le gel hydroalcoolique font désormais partie de notre quotidien. En entreprise, à l'extérieur et même sur le visage des enfants à partir de six ans dorénavant, le port du masque s'est généralisé. Avec cette utilisation croissante de masques, se pose, entre autres, la question du recyclage de cet équipement. La pollution engendrée par les masques jetables, notamment, a été pointée du doigt dès le premier confinement. Des solutions commencent à voir le jour. Des technologies innovantes permettront aux entreprises d'intégrer les masques et gels hydroalcooliques dans leur politique R.S.E. Rencontre avec Emmanuel Bardin, directeur de Comesa Allo'Soins.

Par Christelle Eremian

© Adobe Stock

nformations Entreprise : Emmanuel Bardin, vous êtes à la tête de la société Comesa Allo'soins, spécialisée dans les problématiques de sécurité et notamment dans la digitalisation et le bien-être en entreprise. Quel est l'état actuel du marché sur lequel vous évoluez ?

Emmanuel Bardin : Le marché de la sécurité, au sens large, est concentré sur des acteurs positionnés sur de l'achat-revente de produits importés de Chine. Il y a très peu de Made in France dans ce domaine. J'observe aussi que le poste premiers secours est sous-estimé en entreprise. Ce qui est dommage, car lorsqu'on valorise le poste d'un salarié par le biais d'un équipement de qualité, automatiquement, il travaille plus efficacement. Pour avoir une plus-value sur ce marché, il faut pouvoir se différencier et répondre à des demandes sur-mesure techniques et spécifiques.

IE : Parmi les équipements de sécurité, il y en a deux qui sont devenus indispensables ces derniers temps : les masques et les gels hydroalcooliques. Ils sont en demande croissante à cause de la pandémie de coronavirus. La crise a induit, dans un premier temps, la volonté de relocaliser la production en France afin que nous soyons moins dépendants, sur ces équipements, des pays étrangers et particulièrement de la Chine. Pour faire face à la concurrence asiatique, l'innovation, notamment sur le plan des masques, est-elle la clé ?

EB : Oui ! Aujourd'hui, l'innovation est primordiale.
Dans notre cas, tout est parti d'une rencontre avec une personne atteinte d'une maladie respiratoire appelé la BPCO (bronchopneumopathie chronique obstructive) qui, pour des raisons médicales donc, avait besoin d'un masque 100% filtrant et surtout très respirant. En faisant des recherches, j'ai trouvé une matière première permettant de filtrer 100%



des particules fines de 3 microns et 99.3% des particules fines de 1 micron, tout en conservant une très haute respirabilité. Pour la fabrication de ce masque en tissu UNS1 100% recyclable et lavable 50 fois, nous avons collaboré avec plus de 250 couturières du réseau de l'association l'Effet Domino.
Cependant, à la demande de la FFB (fédération française du bâtiment), nos principaux clients dans le domaine du bâtiment optent pour des masques chirurgicaux à usage unique. Nous avons rapidement été contraints de retravailler le produit à partir de la même membrane filtrante que nos masques en tissu. Nous proposons désormais un masque chirurgical à usage unique, fabriqué en France, à haute filtration, haute respirabilité et 100% recyclable.

IE : Vous êtes sensibilisé, dès votre plus jeune âge, au respect de l'environnement. Le problème du recyclage des masques est une question récurrente depuis le premier confinement. Comment peut-on faire rimer sécurité et écologie ? Comment recycler le plastique contenu dans les masques chirurgicaux ? Et quelles sont les solutions à l'heure actuelle ?

EB : Plusieurs milliards de masques vont être utilisés cette année en France. Chacun pèse à peu près 4 grammes. Imaginez les milliers de tonnes de déchets que cela génère ! C'est aujourd'hui que tout se joue. La plupart des fabricants de masques n'ont pas le temps de se pencher sur la question du recyclage à l'heure actuelle, trop occupés à rester compétitifs vis-à-vis des importations asiatiques. J'attire vraiment leur attention sur la pollution qu'engendre les masques. En effet, recycler est essentiel pour la préservation de notre environnement. En règle générale, s'ils ne sont pas recyclés, vos déchets finissent à la décharge ou sont incinérés. On ne peut pas attendre qu'une loi nous impose une éco-taxe pour commencer à se préoccuper de cette problématique. Pour éviter cette pollution massive, nous nous sommes engagés à devenir une des premières sociétés françaises à fabriquer un masque à usage unique et à lui offrir une seconde vie après utilisation. Pour cela nous créons le programme d'économie circulaire ECO'LOGIC RECYCLAGE. Il a pour objectif de trouver de nouvelles solutions écologiques au retraitement des matières et ceci en collaborant avec plusieurs acteurs français de la filière. Aujourd'hui après avoir collecté les masques, ceux-ci sont envoyés

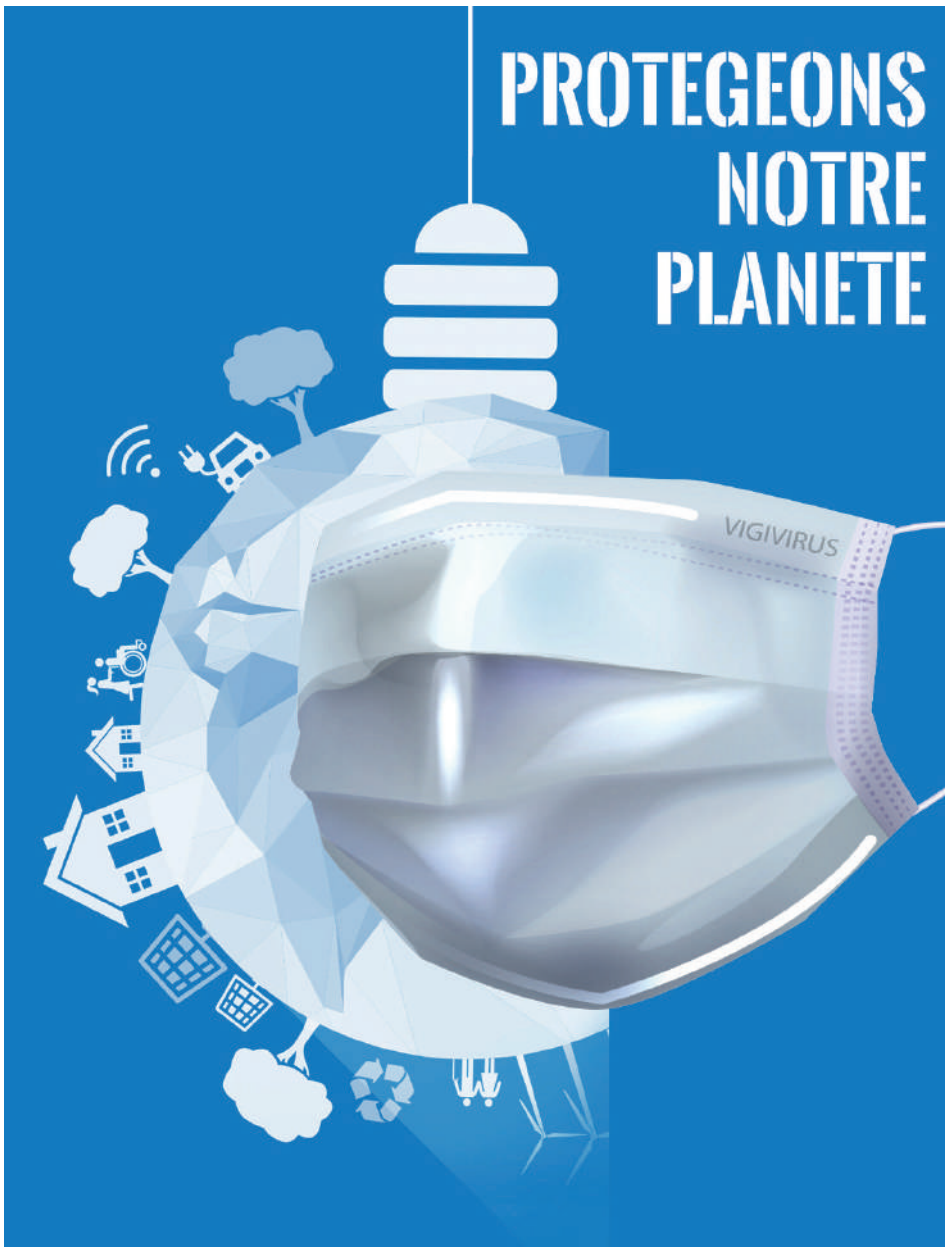
en quarantaine pour désinfection, broyés et enfin régénérés en matière réutilisable. A ce stade, deux possibilités de transformation. Soit en fil à tisser pour la confection de vêtements techniques, type blouses, tee-shirts, maillots pour les sportifs, soit en granulés pour les secteurs de l'injection d'objets en plastique, comme par exemple des cintres, règles, plots, chaînes, etc.

IE : Ce qui a pour effet de dynamiser l'économie circulaire sur ce segment ?

EB : Oui, car c'est un véritable enjeu environnemental, technique, sanitaire mais également solidaire. Cette nouvelle filière permettra la création de nouveaux emplois en France.

IE : La gestion digitale des organes de sécurité s'est invitée dans les équipements sanitaires. Quelle plus-value cette technologie apporte-t-elle ?

EB : Elle apporte avant tout de l'optimisation et de la sécurité. La gestion digitale des organes de sécurité (G.D.O.S) permet de gagner en performance et de valoriser les actions RSE des entreprises. Cette digitalisation se présente sous différentes formes. On la retrouve en applications Web, IoT, puces RFID ou QR-Code. Tout cela offre une meilleure gestion des équipements de sécurité. Ces solutions digitales répondent à des besoins précis. Par exemple, via des capteurs, on peut surveiller la contenance d'une cuve de gel hydroalcoolique, mais aussi la température, l'humidité d'une pièce, détecter des mouvements dans une zone à risque, surveiller les accès à distance de portes et de fenêtres, etc. C'est personnalisable et paramétrable, en fonction des besoins, grâce à une interface. Les données passent par le réseau Sigfox. Ce système est applicable à l'Eco'Logic Station, par exemple, pour être averti par mail, SMS ou appel quand celle-ci est pleine. Il existe aussi une solution de traçabilité de lavage pour les masques en tissu. Une puce RFID intégrée dans le tissu indique le nombre restant de lavages. On a accès à ces informations grâce à une application sur smartphone. Plus largement, on peut gérer les dates de péremptions et articles utilisés, comme les piles et électrodes des défibrillateurs, le contenu des armoires à pharmacie et trousses de premiers secours. Les entreprises peuvent ainsi gérer leurs parcs de premiers secours plus efficacement. A titre d'exemple, toutes nos trousses de secours utilisent la solution G.D.O.S. Ce qui permet un réassort plus juste, donc pas de surplus de commandes et plus de produits périmés. Grâce à cette technologie, la quantité de déchets induite par les trousses de secours a été divisée par quatre. C'est un véritable outil qui œuvre dans le sens de la politique RSE des entreprises en ces temps de crise.



IE : Justement, la crise sanitaire a mis en avant l'importance de la responsabilité sociale et environnementale dans les entreprises. Comme nous l'avons vu, les masques et gels sont omniprésents désormais dans le quotidien des salariés, mais cela entraîne énormément de déchets. Comment les protections anti-covid, dans ce contexte, s'inscrivent-elles dans les politiques RSE des entreprises ?

EB : Pour s'inscrire dans une démarche RSE, il faut prendre en compte trois sphères. La partie

sociétale, économique et la partie environnementale. Aujourd'hui, c'est quasiment une obligation de raisonner de cette manière, il faut penser durable. Par exemple, il est préférable de s'équiper avec un distributeur de gel adapté PMR (Personnes à Mobilité Réduite) et disposant d'une cuve que l'on remplit avec un bidon de 5L que d'utiliser une multitude de flacons pompe pour limiter les déchets. Pour ce qui est des masques, il serait préconisé d'opter pour un masque tissu lavable. L'entreprise fait un geste écologique et économique. Pour ceux qui font le choix du masque jetable, il existe la solution de recyclage en France que nous mettons en place et dont j'ai parlé précédemment.

IE : Et cela a un impact sur le bien-être des salariés...

EB : Toutes ces solutions participent au bien-être des salariés. Ceux-ci sont très sensibles au choix des produits de protection fournis par leur société sur le plan sanitaire, environnemental mais également technique. A titre d'exemple, notre masque écologique Made in France, 100% recyclable est 3,5 fois plus respirant, permettant un meilleur confort de travail.

IE : Une démarche de structuration avec les différentes parties prenantes pour que la filière soit responsable économiquement, écologiquement et socialement est devenue indispensable, selon vous. Comment allez-vous vous y prendre pour entraîner cet écosystème vers ces voies-là ?

EB : Nous réfléchissons à plusieurs axes possibles. Premièrement, créer une association pour permettre aux collectivités, EHPAD, autres associations, de bénéficier d'un tarif préférentiel sur les masques. Nous voudrions mettre à disposition des machines de fabrication dans des centres d'aide par le travail (C.A.T) qui vont assurer la production de masques, le retour avec le démantèlement, puis l'envoi vers des filières de retraitement.



D'autre part, nous voulons développer un label qui couvrira l'ensemble de la procédure de production d'un masque chirurgical : depuis la matière première jusqu'au recyclage. Il faut que les usagers aient conscience du bien-fondé de consommer des masques issus de ce label. Ce dernier permettra aussi à des entreprises concurrentes d'acheter notre matière première et de rentrer dans un cycle vertueux pour la planète. L'enjeu est là : il faut se regrouper pour faire changer les choses

Dates clés de Comesa Allo'Soins

- 2005 : Naissance de la société.
- 2008 : Création du 1er gel hydroalcoolique biologique non asséchant.
- 2013 : Création d'une gamme de gel de phytothérapie pour lutter contre les Troubles Musculo-Squelettiques, permettant de diminuer de 30% les arrêts de travail.
- 2016 : Prix de l'innovation Préventica «Premiers Secours» grâce au dispositif d'aide au massage cardiaque de Comesa Allo'Soins.
- 2018 : Soutien de BPI Innovation lié a la création d'un outil de gestion de digitalisation des organes sécurité (Trousses secours, défibrillateurs, Station de désinfection pour le lavage des mains, Eco'Logic Station...).
- 2019 : Mise en place d'un ERP pour optimiser les processus de gestion flux économiques, financiers et de productivité.
  Distribution d'un gilet de protection du dos permettant de diminuer jusqu'à 70% les arrêts de travail.
- 2020 : Création d'une borne de désinfection pour personne à mobilité réduite.
  Création d'un masque écologique 100% filtrant et 4.5 fois plus respirant qu'un masque chirurgical. Création d'une station écologique de récupération et de recyclage de masques usagés.
- 2021 : Lancement d'un site de production Made in France de masques chirurgicaux écologiques.
  Participation à la relance d'une usine de tri mécano-biologique de traitement de déchets plastiques aujourd'hui à l'arrêt.

vis-à-vis de l'écologie. Car nous avons des impératifs ! Il ne faut pas oublier qu'à l'horizon 2030, plus de 90% des plastiques non recyclables devront disparaître de la planète au profit de matières biodégradables. Il faut donc s'en préoccuper maintenant ! C'est pourquoi, nous allons être appelés à développer notre activité de fournisseur de matière première afin d'amener les sociétés qui travaillent dans ce domaine à utiliser une matière plus noble et plus respectueuse de l'environnement.
Enfin, je suis en contact avec la direction de l'environnement, des déchets et de la propreté de la ville d'Angers afin de relancer l'usine de tri mécano-biologique de déchets plastiques, aujourd'hui à l'arrêt. Le futur du recyclage s'oriente vers le PLA et le PHA. Dans le cadre de ce projet, on recherche des partenaires souhaitant investir dans le recyclage du plastique au sens large et relancer la filière.



IE : Enfin, comment voyez-vous l'avenir de votre secteur ?

EB : En raison du nombre croissant d'exigences réglementaires et de technologies émergentes, l'avenir de notre secteur ne ressemblera en rien aux capacités que nous connaissons aujourd'hui. Notre secteur est en perpétuel évolution, il faut sans cesse innover, se réinventer pour se différencier. A nous d'être acteur de notre futur.

Dirigeants d'entreprise, protégez vos salariés et protégez votre entreprise

Mettez vous en conformité avec vos obligations relatives à la santé et la sécurité au travail.

Hygiène & Sécurité Conseils, IPRP (Intervenant en Prévention des Risques Professionnels), **votre référent pour la prévention des risques professionnels** vous accompagne en vous proposant des prestations sur mesure selon vos besoins et vos priorités :

- audit de conformité réglementaire,
- document unique incluant la prévention Covid-19
- évaluation des risques psychosociaux
- ...

H&S
Hygiène & Sécurité Conseils

Pour faire le point sur la prévention dans votre entreprise, contactez Hygiène & Sécurité Conseils. Informations et devis gratuits.

Contactez Jean-Paul BOLLIER, IPRP
Tél. 06 40 95 68 58
Mail. hetsconseils@orange.fr

Hygiène & Sécurité Conseils
hygienesecurite.fr
403 Grand rue, 59158 MAULDE

IPRP
réseau Hauts-de-France

Construire ensemble un futur plus vert !

La crise sanitaire a accéléré la prise de conscience de la nécessité de mieux traiter nos déchets. Pour autant, sa gestion représente un coût pour les professionnels, et si la quasi totalité des entreprises ont déjà mis en place des initiatives de bon sens, l'appui d'experts capables de trier, recycler et réemployer apparait inévitable.

Le marché du recyclage est en pleine mutation ! Au-delà de la prise de conscience globale, la réglementation impose aujourd'hui à tous les professionnels de faire traiter l'ensemble de leurs déchets. Et si ces nouvelles directives s'appliquent bien évidemment à tous les acteurs économiques, les DEEE (déchet d'équipement électrique et électronique) sont actuellement au centre de toutes les attentions.

« Même si la volonté est bel et bien là, le geste est encore incomplet ! Les DEEE comme l'informatique sont notamment composés de terres rares, de ferreux, de plastique, de métaux comme le lithium qui, s'ils sont déversés dans la nature, deviennent des polluants très dangereux. De cette manière, les mélanger à d'autres déchets devient un risque majeur en termes de processus de recyclage et de valorisation» nous explique Ophélie Godde, Présidente de la société APR2.

Fondée en juin 2002, la société a su profiter dès sa création de l'expertise des deux fondateurs, Marie Christine de Ponthaud (ancienne dirigeante de la société Pro-Réseaux) et Daniel Ouaknine, pour se positionner comme l'un des pionniers français concernant le recyclage des DEEE.

Une gestion artisanale du déchet

« La collecte des déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) doit s'accompagner du tri, du traitement sélectif et de la valorisation des déchets. Elle est mise en oeuvre par l'entreprise, ou confiée à des -organismes agréés » voici la modalité qui introduit la directive européenne de 2002 concernant le traitement des DEEE.

Créée la même année, la société APR2 embrasse ainsi le spectre de ces nouvelles exigences dès sa création, et ce en offrant aux professionnels la possibilité de valoriser leurs entreprises à travers la prise en compte totale de ces pré-requis.

En pratique, la proposition de la société prend ainsi la forme d'un guichet unique capable d'assurer et de garantir la gestion de l'ensemble des déchets professionnels. De la collecte au traitement dans son centre de Bonnières sur Seine, l'entreprise intervient sur tout le territoire métropolitain tout en se reposant parallèlement sur un réseau de partenaires d'envergure capable de compléter son offre de service. Le but ? que les clients APR2 ne se soucient plus de rien !

« Nos clients attendent de nous une transparence et une traçabilité complète de la gestion de leur déchet. Pourquoi ? car la réglementation qualifie les professionnels de pollueur et à ce titre ils ont la responsabilité du déchet jusqu'à son élimination ou son reconditionnement. De cette manière, nous leur proposons un accompagnement sur mesure à travers des prestations clé en main, du simple désencombrement au curage le plus complexe. En ce sens, un interlocuteur dédié gère un portefeuille client sur son secteur géographique. Il entretient une relation de proximité avec les professionnels qu'il suit et réalise un devis précis et détaillé de l'opération à programmer. Nous nous positionnons ainsi comme un artisan de la gestion du déchet » continue la Présidente.

> Patricia Dolle, Francesca Mauguin, Stéphane Sueur et Ophélie Godde



Au-delà de la volonté des acteurs économiques d'accompagner le mouvement global qu'induit le nouveau monde, la proposition APR2 résonne également au travers de la notion de Responsabilité Sociétale et Environnementale qui incombe désormais à l'ensemble des professionnels.

De la responsabilité des entreprises

Aujourd'hui, toute entreprise constituée de plus de 20 salariés se doit d'embaucher des personnes en situation de handicap. Malheureusement, certaines sociétés ne disposent pas de la structuration nécessaire pour répondre à cette exigence. Afin de remplir ces obligations, ces mêmes entreprises doivent contre balancer ce manquement en faisant appel à des entreprises dites « adaptées », comme l'est APR2.

« C'est une manière pour eux de respecter cette obligation d'emploi. En nous sollicitant, ces entreprises peuvent donc participer à l'économie circulaire au



niveau du traitement des déchets, mais également à l'économie sociale ! En tant qu'entreprise adaptée, nous nous concentrons à intégrer au sein de notre structure des personnes en situation de handicap ou déscolarisées depuis le plus jeune âge. En les accompagnant tout au long de leur réinsertion, nous les préparons à rentrer dans le milieu ordinaire du travail. En ce sens, et en souscrivant à nos services, nos clients participent ainsi grandement à cette initiative ! » précise encore un peu plus Madame Godde.

Au cœur des attentes des consommateurs, des salariés et des institutions réglementaires, la responsabilité sociale et environnementale, incarnée ici par l'économie circulaire, trouve ainsi un écho dans une proposition qui combine à la fois engagement RSE et action solidaire. Et tandis que ces propositions apparaissent comme une énorme source de valeur pour les entreprises, la prestation APR2 se concentre également sur un autre segment porteur…

Reconditionnement

De nombreux professionnels sont d'ores et déjà entrés dans le cercle vertueux de l'économie circulaire : gestion des déchets, actions sociales… Cependant, et depuis la loi AGEC du 10 février 2020, un nouveau cap est franchi, puisque dorénavant, le législateur a identifié le reconditionnement comme une solution encore plus préférable que le recyclage. Résultat ? Depuis quelques temps, APR2 rachète désormais les parcs informatiques de récentes générations non plus pour seulement les recycler, mais aussi pour les reconditionner. C'est ce qu'on appelle le secteur du réemploi. Ainsi, en fonction de l'état de l'objet collecté, la société va procéder soit à sa déconstruction : isolement des composants, tri et envoi vers la bonne filière ; soit à son réemploi : en accord avec l'entreprise, APR2 « blanchit » l'appareil avant de le réparer intégralement et de le revendre à des brokers professionnels.



La présidente clôture ainsi : « Notre approche est totale, et en ce sens, nous souhaitons maintenant aller plus loin ! Intensifier la professionnalisation sur les métiers du numérique et emploie en milieu ordinaire pour nos collaborateurs en situation de handicap (ouverture d'un E-commerce afin d'amener les collaborateurs sur la voie de l'IT), réduction de la fracture numérique et lutte contre l'illectronisme, sensibilisation aux sujets écologiques auprès des plus jeunes… les sujets sont nombreux, et nous nous devons d'agir en conséquence ! »



La science pour vous guider dans vos ambitions de développement durable

Sécuriser les innovations et les investissements en réintégrant les enjeux environnementaux : c'est le grand défi auquel sont confrontés les acteurs économiques d'aujourd'hui. Et ici, la science fait figure de levier incontournable ! Les entreprises françaises peuvent profiter de l'accompagnement du CVT AllEnvi, cellule d'intelligence économique de l'alliance de recherche publique AllEnvi.

Il ne serait pas possible d'aborder la proposition CVT AllEnvi sans introduire le gigantesque réseau qui le porte ! Constituée d'une équipe de consultants spécialisés sur les questions environnementales, la cellule peut en effet se targuer d'être au cœur de l'alliance nationale de recherche pour l'environnement (AllEnvi) qui intègre 20 000 experts issus des plus grands organismes de recherche français, universités et écoles d'ingénieur.

« AllEnvi vise à coordonner les recherches françaises pour réussir la transition écologique et relever les grands défis sociétaux. Nous réunissons ainsi les chercheurs des différents domaines concernés afin d'aborder les problématiques sous différents prismes ; partager les connaissances et les expertises, mais aussi les outils, les méthodes. Alimentation, eau, biodiversité, climat, territoires… nous abordons ces nouveaux enjeux à travers 4 grands types d'actions : élaborer et orienter des programmes de recherche - Soutenir l'émergence, la structuration et l'ouverture d'infrastructures de recherche - renforcer l'espace européen de la recherche et favoriser l'émergence de programmes internationaux - coordonner les politiques d'innovation et de valorisation. C'est sur ce dernier point qu'intervient notre cellule CVT AllEnvi. Son rôle est de guider les ambitions d'innovation durable par l'alliance de l'intelligence économique et de la recherche environnementale. De cette manière, elle profite, au-delà de l'expertise éprouvée des chercheurs du réseau AllEnvi, d'infrastructures de recherche d'envergure » introduit Monsieur Houllier, le Président Directeur général de l'Ifremer et Président de l'alliance AllEnvi.

La recherche au service des entreprises

Par son rattachement à la recherche publique française, CVT AllEnvi apparait comme un acteur unique dans le paysage des cabinets de conseil en innovation et environnement. En mettant en place des études d'intelligence économique et en sollicitant son réseau, les consultants de la cellule offrent un accompagnement stratégique unique en France, mais aussi en Europe : connaissance des marchés





> Marc Chaussade

de l'environnement et des enjeux environnementaux rencontrés par les filières ; capacité à traduire les problématiques adressées en questions de recherche ; identifier les bonnes compétences et structures afin d'y répondre ; capacité à prioriser les problématiques économiques et scientifiques pour coordonner et orienter l'analyse… l'ensemble du spectre est couvert !

« De leurs écosystèmes jusqu'à leurs impacts d'activité, les entreprises se retrouvent aujourd'hui dans une situation inédite. Si l'on ajoute à cela les nouvelles

Le CVT AllEnvi… qu'est-ce que c'est ?

C'est une équipe de consultants en intelligence économique spécialisés sur les questions environnementales, ancrée au cœur du réseau national de recherche pour l'environnement. Le CVT AllEnvi accompagne les entreprises dans leurs projets d'innovations afin d'anticiper et d'optimiser l'impact environnemental.



Membres fondateurs :

BRGM, CEA, Cirad, Cnes, CNRS, Conférence des présidents d'université, Ifremer, INRAE, IRD, Météo France, MNHN, Université Gustave Eiffel

Membres associés :

Agreenium, Andra, Anses, CDEFI, Cerema, CGE, FRB, IFPEN, IGN, Ineris, Inria, IPEV, IRSN, LNE, Shom

tendances environnementales, que ce soit au niveau de l'image de marque ou de la réglementation, adapter ses innovations à ces nouvelles exigences devient une véritable urgence. De cette manière, le prisme de la science est fondamental, puisqu'il va permettre à la fois de s'appuyer sur des indicateurs fiables, mais aussi de sécuriser la stratégie. Et c'est justement sur ces points que CVT AllEnvi propose son expertise » enchaîne Monsieur Chaussade, le directeur exécutif de la structure.

Chiffres clés

- **20 000** experts au sein d'AllEnvi
- **50** études d'intelligence économiques réalisées
- **2 000** acteurs interviewés
- **50** événements organisés
- **600** prestations « supports » réalisées

Comment rendre l'innovation positive ? C'est à cette question que répond l'offre CVT AllEnvi. En pratique, sa proposition se situe ainsi en amont de l'innovation. Pour établir l'approche stratégique, il est d'abord question de poser un diagnostic de l'empreinte environnementale de l'innovation envisagée. Il convient donc de creuser ses caractéristiques positives tout en supprimant ses aspects négatifs. En se reposant sur sa connaissance scientifique, CVT AllEnvi va ainsi conditionner la création de nouveaux marchés, de nouvelles manières d'appréhender l'écosystème d'une entreprise, le tout via la prise en compte totale des attentes du client. En définitive, l'approche consiste donc à dresser le portrait-robot de l'innovation, de le faire évoluer, jusqu'à atteindre l'objectif.

« Aujourd'hui, les opportunités sont nombreuses pour les entreprises. En tant que structure portée par la recherche publique, notre rôle est d'accompagner stratégiquement ces acteurs économiques de manière impartiale, le tout en profitant de la transversalité que nous offre le réseau de l'alliance AllEnvi » ponctue Monsieur Chaussade.



De l'hygiénisation de l'air

Entre sécurité et hygiène, la problématique du traitement de l'air est devenue un sujet majeur pour bon nombre de secteurs d'activités. Renforcés par les conséquences de la crise du Covid-19, ces prérequis doivent également s'adapter aux exigences liées aux économies d'énergie. Via ces observations, Sodistra a ainsi mis au point tout un ensemble de solutions capables de répondre à cette double nécessité.

Bio-express

Erwan Coatanea
PDG de Sodistra et co PDG de Air Flow Process

- **1970 :** Naissance le 23 juillet à Brest
- **1994 :** Aérospatiale les Mureaux
- **1996 :** Arrivée chez PSA Peugeot Citroën
- **2006 :** Direction Générale Sepalumic
- **2013 :** Rachat Sodistra
- **2016 :** Lancement Nouvelle Usine 4.0 Sodistra
- **2017 :** Entreprise labellisée Vitrine Industrie du Futur
- **2018 :** nominé au prix de la conception hygiénique EHEDG
- **2020 :** Création Air Flow Process
- **2021 :** Extension Usine Sodistra



Pour introduire et illustrer au mieux le propos, concentrons-nous sur l'état d'un des marchés les plus impactés par la question du traitement de l'air : l'industrie agroalimentaire. David Huffschmidt, Responsable du pôle conditionnement d'air Process chez Clauger, nous dresse le constat suivant : « Aujourd'hui, les forces en jeu sont multiples. D'un côté, la suppression progressive des conservateurs. De l'autre, le développement du marché des produits BIO, constitué de produits plus fragiles à la contamination aéroportée. De ce constat, plusieurs enjeux : éviter les déclassements de produits, garantir des produits sains à travers une gestion maitrisée du risque, le tout en maintenant des dates limites de conservation cohérentes ».

Maintien des niveaux d'empoussièrement dans les locaux les plus sensibles, gestion de surpression pour éviter la remontée de contaminants, gestion des flux d'air globale usine, sans ajouter les règles de conception hygiénique des équipements et le besoin en nouvelle technologie… À travers des exigences multiples, qui vont bien au delà des cas pratiques de l'industrie alimentaire (hôpitaux, bureaux, laboratoires, commerces etc.), l'acquisition de solutions de traitement d'air au niveau des enjeux devient ainsi une priorité pour tout un ensemble de secteurs. Et c'est justement là qu'intervient Sodistra !

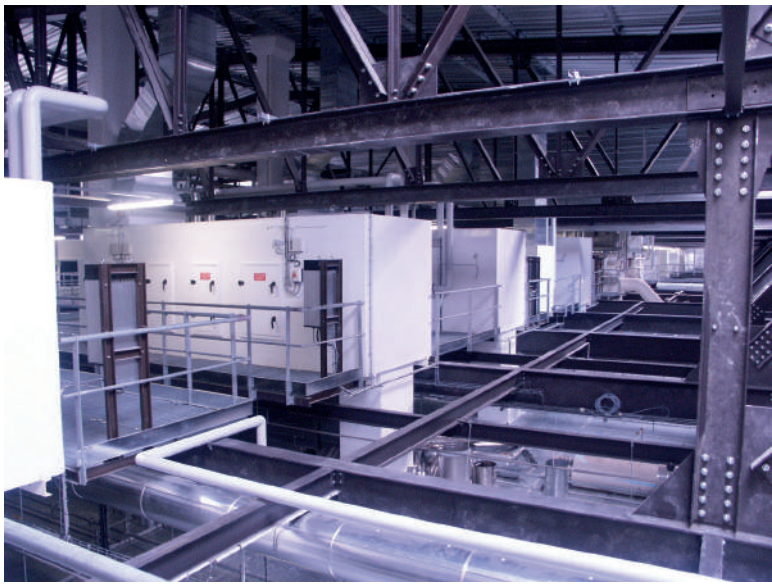
Fondée il y a 50 ans tout juste, la société a en effet fait de l'accompagnement la clé de voute d'une offre reposant sur la conception et la fabrication de solutions isothermes sur mesure pour tous besoins de traitement et de ventilation d'air.

French Fab

Pilier de la French Fab, Sodistra est aujourd'hui le premier fabricant européen de CTA et de gaines en matériaux composites. Fort de ses quelques 3000 centrales, 50 experts métier ou encore de ses 6 brevets déposés, le groupe propose une approche inédite à plus d'un égard ! En témoigne leurs solutions de traitement de l'air, entièrement conçues en composite polyester ; un matériau aux multiples propriétés, totalement adaptable et permettant ainsi une proposition totalement sur mesure.

« Ultra propreté, résistant aux agressions, léger, anti-corrosion, isolant thermique, adaptabilité… les avantages du polyester sont quasiment infinis. Mais si c'est ce choix décisif qui a en partie conditionné notre succès, ceci n'est surement pas dû au hasard ! nous avons en effet mis en place une veille technologique d'envergure au sein de notre pôle de R&D. Une approche de bon sens qui nous a parallèlement permis de mettre au point d'autres propositions, comme l'application du traitement Sanitized®, un revêtement anti-bactérien / anti-microbien ; ou encore la gamme Sani+®, qui a été conçue pour que la centrale de traitement d'air soit facilement nettoyable et que la maintenance puisse être assurée rapidement sans coût élevé » introduit dans un premier temps Erwan Coatanéa, le PDG de Sodista.

Revenons ainsi au témoignage de David Huffschmidt, client du groupe Sodistra : « Notre relation de travail historique avec Sodistra a d'abord été permise par l'accompagnement de leurs équipes au niveau de la co conception. Des équipes très engagées et totalement focalisées sur nos besoins spécifiques. Grâce à cette collaboration, nous avons réussi



à porter sur le marché des solutions à haut niveau d'hygiène, que nous avons pu déployer en France, mais aussi à l'International. Ainsi, les solutions de traitement d'air de Sodistra s'avèrent très performantes lorsqu'il est question de répondre à des environnements nécessitant un haut niveau d'hygiène et un besoin de sanitation poussé ».

Essaimer pour répondre au besoin client

Postulat d'une offre tournée vers le client, la quête du sur mesure menée par Sodistra a même conditionnée la mise en place d'un pôle spécifique dédié à la création de startups au sein de la structure. De cet essaimage est née la 1er des starts-up, a ainsi découlé une nouvelle organisation à part entière, l'entreprise Air Flow Process : experts dans la maîtrise de la qualité de l'air.

« Cette nouvelle proposition vient compléter l'offre Sodistra. Tandis que cette dernière va fournir une partie des équipements pour le traitement de l'air, Air Flow Process propose parallèlement tout un ensemble de services associés : audit, conseil, fourniture, pose, maintenance, nettoyage etc. en plus d'un catalogue d'une trentaine de produits, dont les produits Sodistra » continue Erwan Coatanéa.

Souhaitant répondre à toutes les exigences, le groupe Sodistra a récemment étoffé son offre via un partenariat avec Euroclima® (centrales de traitement d'air double peaux, purificateur d'air,. . .), et ce en devenant son revendeur français ; une nouvelle manière de compléter sa prestation en traitement d'air, que ce soit en termes d'utilisateur finaux ou de positionnement produits. Mais la logique de Sodistra trouve également un écho dans les besoins d'économie d'énergie qu'induit notre époque. Grâce à des produits totalement étanches, aucun gaspillage d'énergie n'est permis !

« Au travers de nos partenariats et la qualité de nos produits et services, nous allons maintenant axer notre développement sur plusieurs axes, dont l'Internet des Objets Connectés, l'usine 4.0, et tout ce qui touche à notre empreinte environnementale. Avec l'anniversaire des 50 ans de l'entreprise en 2021, la société Sodistra s'ouvre ainsi sur de nouveaux projets innovants et dimensionnants, un nouveau marché et une nouvelle histoire. Le meilleur reste donc à venir. . . » conclut Erwan Coatanéa.







Repenser l'emballage pour un monde qui change



L'emballage est une opportunité pour jouer un rôle important dans un monde en pleine mutation.
Aider nos clients à s'adapter aux évolutions avec des solutions d'emballage durables utiles à notre société est notre ambition.
www.dssmithpackaging.fr

#PackagingStrategists

DS Smith

Publi-communiqué

EMPREINTE CARBONE RÉDUITE ET PLASTIQUE D'ORIGINE VÉGÉTALE : L'EMBALLAGE SE RENOUVELLE !

Vous saviez que la brique alimentaire était principalement composée de carton. Chez Tetra Pak, nous allons plus loin en intégrant désormais du plastique d'origine végétale dans certains de nos emballages. Issu de la filière canne à sucre cultivée par notre partenaire Braskem au Brésil, ce nouveau matériau certifié BonSucro permet de réduire l'empreinte carbone de l'emballage. Retour sur un matériau qui n'a pas fini de vous surprendre.

Le plastique d'origine végétale issu de la canne à sucre utilise des ressources vivrières qui font concurrence à la production alimentaire.

FAUX - Concrètement, la production de plastique d'origine végétale ne représente que 0,9 % de la production totale de canne à sucre au Brésil et moins de 0,02 % des terres arables brésiliennes. Depuis les années 30, la majorité des producteurs de canne à sucre brésiliens partagent leur production entre le sucre et l'éthanol. Cette diversification leur permet d'écouler et de valoriser leur production, tout en leur garantissant un revenu stable, dans un contexte de baisse importante du prix du sucre ces dernières années. Historiquement, la production de plastique d'origine végétale s'inscrit donc en complémentarité de la production de sucre tout en pérennisant l'activité des producteurs brésiliens.

Le plastique d'origine végétale issu de la canne à sucre permet de réduire l'impact carbone des emballages dont il fait partie.

VRAI - Contrairement au plastique d'origine fossile, issu du pétrole, le plastique d'origine végétale utilisé par Tetra Pak provient du sirop de canne à sucre, une plante qui, par définition, pousse en capturant du dioxyde de carbone, et se renouvelle au fil des saisons. C'est la raison pour laquelle la fabrication d'un emballage Tetra Brik® Aseptic contenant du plastique d'origine végétale émet jusqu'à 22 % d'émissions carbone en moins par rapport à sa version classique. C'est Carbon Trust, un organisme international et indépendant, qui se charge de mesurer et de certifier ces données.

Le plastique d'origine végétale est entièrement traçable.

VRAI - Fourni par Braskem, principal producteur dans le monde, le plastique d'origine végétale issu de la canne à sucre utilisé dans les emballages Tetra Pak est certifié par BonSucro. Au même titre que FSC® pour le carton, cet organisme indépendant permet de certifier l'origine de la canne à sucre et de garantir que celle-ci est cultivée dans le respect des normes environnementales, économiques et sociales définies par l'organisme. Une démarche transparente et innovante, et une garantie de traçabilité d'un bout à l'autre de la chaîne !

La canne à sucre utilisée pour faire du plastique d'origine végétale favorise la déforestation.

FAUX - Les cultures de canne à sucre de Braskem sont situées au centre sud du Brésil, à près de 2 000 km de la forêt amazonienne. De plus la certification BonSucro permet de garantir le respect de critères environnementaux stricts à tous les niveaux de la production.

Le plastique d'origine végétale est entièrement recyclable.

VRAI - Parce que l'impact de l'emballage doit être pensé de son éco-conception à sa fin de vie, le plastique d'origine végétale est entièrement recyclable, tout comme sa version fossile. Les emballages d'origine végétale doivent donc être jetés dans le bac jaune pour être recyclés et ainsi transformés en de nouveaux objets : mouchoirs, essuie-tout ou encore mobilier urbain ! C'est ça, l'économie circulaire à faible impact carbone souhaitée par Tetra Pak.



POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ STÉPHANIE LAHAD - STEPHANIE.LAHAD@TETRAPAK.COM
WWW.TETRAPAK.COM/SUSTAINABILITY

SkySafari : devenez incollable en astronomie

Les nuits sont courtes, le ciel est infini. Apprenez tout ce que vous ave toujours rêvé de connaître sur les astres grâce à l'application SkySafari. Ludique et simple d'utilisation, devenez un as en constellations et étoiles filantes en famille ou en solo. Votre téléphone se transforme en télescope ! L'application géolocalise le terminal, l'oriente pour afficher à l'écran le ciel tel qu'il est… alors la magie opère et les étoiles apparaissent dans leurs constellations, agrémentées de noms et d'infos… Aviez-vous imaginé que votre index puisse transformer l'écran en planétarium et vous permette de visiter la galaxie sans sortir de chez vous ?
Les informations sont hyper complètes et en provenance direct des agences spatiales internationales. Toutes les infos et nouveautés à venir : wwwskysafariastronomy.com







Bear Focus Timer : restez concentré !

Vous n'arrivez pas à rester concentré ? L'appel du Smartphone et des réseaux sociaux est plus fort que vous ? Téléchargez Bear Focus TImer et gagnez en efficacité. Inspiré de la méthode Pomodoro (méthode de gestion du temps qui scinde la journée en phases de travail, l'application permet de découper la journée en intervalles de travail. Comment ça marche ? On ne peut pas faire plus simple. Retournez votre téléphone – symboliquement cela vous met dans la dynamique, vous pouvez vons concentrer sans être interrompu sans cesse par les notifications.
Lorsque la session est terminée, l'app vous envoie un signal sonore ou visuel. Pour remttre le compteur à zéro, il suffit d'appuyer sur le nombril de l'ours. Attention, si vous souleviez votre téléphone alors que vous êtes censé travailler… L'ours grognera !
Prix : 2,99€ sur l'App Store.



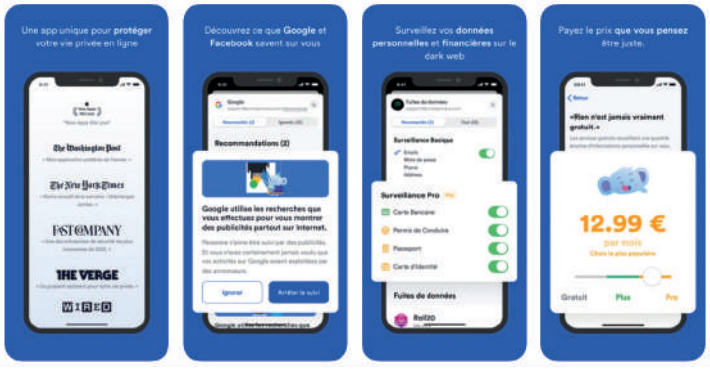






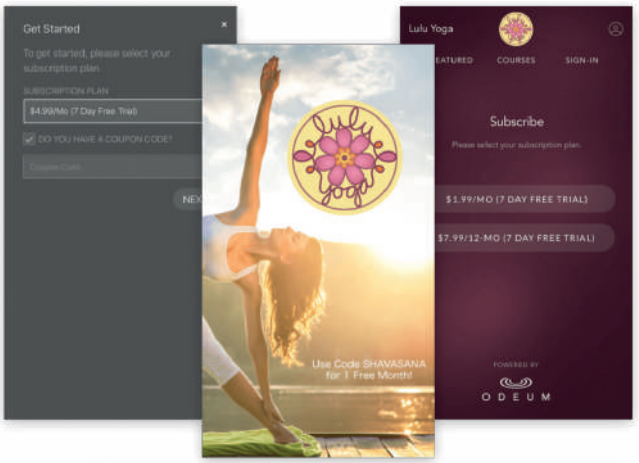
Jumbo : gérer et protéger sa vie privée en ligne

Centraliser la gestion de toutes nos applications réseaux sociaux et présence numérique ? C'est la mission de Jumbo qui récupère tout ce que Facebook, Twitter, Google Search, Alexa, et bientôt Instagram et Tinder savent de vous. Si l'application a vu le jour aux USA, elle a été imaginée et développée par Pierre Valade, qui avait cédé son calendrier Sunrise à Microsoft en 2015 pour la modeste somme de 100 millions de dollars. Plus il avance en digital et plus Pierre comprend combien chaque application et chaque site a ses propres paramètres de confidentialité, impliquant que la protection de la vie privée sur la toile devient un casse-tête auquel peu de personnes s'attaquent. La bombe à retardement est là, tapie, prête à exploser. Conscient du danger et intimement convaincu que la liberté est étroitement liée à la sécurité des données personnelles, Pierre Valade s'est engagé depuis trois ans à imaginer la solution.
Jumbo scanne les applications et services auquel l'utilisateur a recours, il recommande des précautions d'usage en matière de confidentialité. Libre à l'utilisateur de choisir lesquelles respecter. Une fois qu'il a coché les paramètres généraux, l'utilisateur laisse Jumbo s'occuper du reste. Aucune donnée personnelle n'est stockée. Les quatre niveaux de protection qu'offre Jumbo sont : la sécurité (dark web, authentification à deux facteurs), l'empreinte digitale (anciens tweets ou publications Facebook, historique de recherche), le suivi (suivi publicitaire, statut « en ligne » sur les réseaux sociaux), l'e-réputation et les fuites de données (informations de votre profil, identifications et visibilité des publications sur Facebook).
Testez-le et vous ne reviendrez pas en arrière. Si la version freemium fonctionne bien, on vous recommande de passer en abonnement mensuel à partir de 2,99€ / mois pour bénéficier pleinement de toutes les fonctionnalités de Jumbo pour ne plus voir ses données personnelles servir de monnaie d'échange chez les courtiers en données.



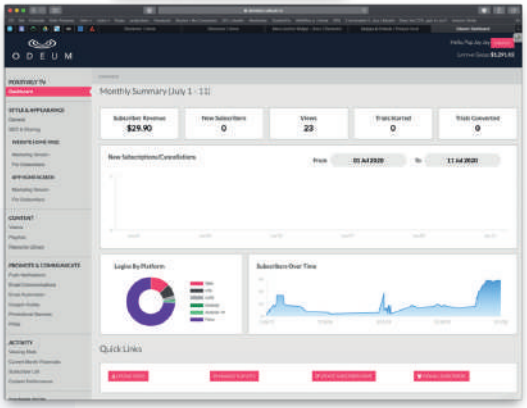
Odeum : monétisez vos vidéos

Avec le premier confinement, de nombreuses entreprises ont imaginé du contenu sous format vidéo. Valoriser ces ressources est devenu, pour beaucoup d'organisations, une clef pour assurer une pérennité des activités : coachs sportifs, formateurs,. . . Reste que pour que ça fonctionne, il faut remplir deux conditions : un contenu de qualité tant sur le fond que sur la forme, et une plateforme de diffusion qui permet de monétiser le contenu facilement sans dépendre des facéties d'un algorithme. Avec Odeum les éditeurs de vidéos les publient et les distribuent via des applications personnalisées sur toutes les grandes plateformes. Plus d'infos : https://odeum.io

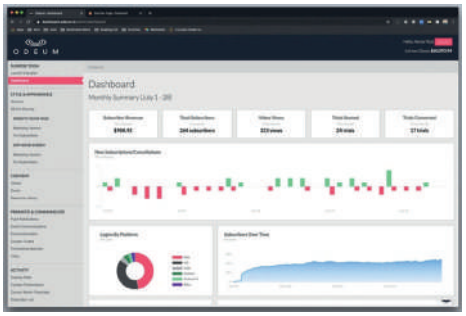








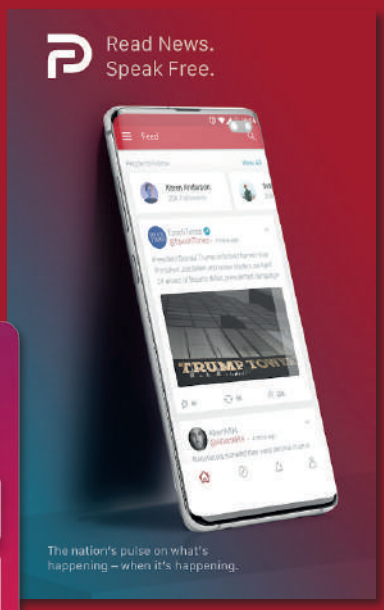


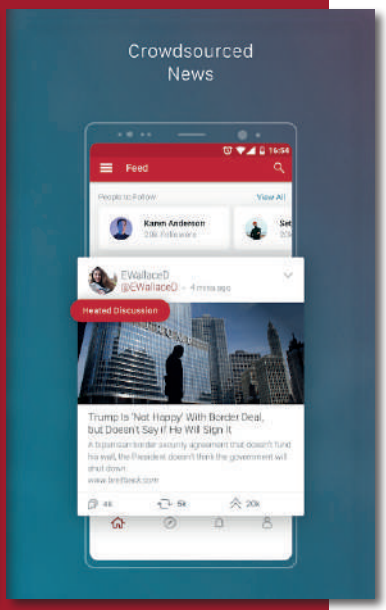


Parler : le réseau social américain ultra conservateur qui a explosé pendant les élections présidentielles

Créé il y a moins d'un an, la version quasi clone de twitter pour les ultra conservateurs américains a défié toutes les meilleures projections d'acquisitions de fans. Mieux, en moins d'une semaine, alors que les résultats du scrutin Trump-Biden tardaient à s'éclaircir, l'application a gagné près d'un million de nouveaux abonnés. En France, l'application commence aussi à gagner ses adeptes, à l'instar de Marion Maréchal Le Pen qui, le 22 juillet dernier, invitait ses partisans à la rejoindre sur le réseau social vantant la « liberté d'expression » absolue de la plateforme. En fait, sur Parler la parole est totalement décomplexée et les propos racistes, complotistes ou haineux sont tolérés voire courants bien que les « values » et autre « Policy » s'en défendent... Plus d'infos sur https://company.parler.com







28 jours qui vont créer de l'égalité ?



Congé paternité doublé



En pleine rentrée sociale, le Gouvernement a annoncé son intention de doubler le congé paternité de 14 à 28 jours. Mesure très attendue, elle est issue des travaux de la commission menée par Boris Cyrulnik sur les 1.000 premiers jours de l'enfant. S'inspirant des dernières découvertes en matière de neurosciences, elle affirme qu'un lien d'attachement entre père et enfant ne peut se solidifier en seulement 14 jours. Ainsi, bien que le rapport ait recommandé un congé paternité – comme en Finlande de 9 semaines – il donne au Gouvernement l'opportunité d'affirmer haut quelque chose d'essentiel sur notre époque et sur la place que les hommes et les femmes s'autorisent enfin à prendre dans nos sociétés. Des femmes qui briguent des postes à responsabilité sans rougir, des hommes qui assument leurs aspirations à élever leurs enfants dès la naissance… Au travers de ces 28 jours indemnisés, dont 7 jours rendus obligatoires, c'est une véritable avancée sociale à saluer. Décryptage avec Antoine Grimaud, CEO de PayPlug.

Par Lucie Brasseur

© Adobe Stock



Créé en 2021, PayPlug est la première solution de paiement omnicanale conçue pour les PME basée à Paris et Milan. Après avoir obtenu plus de 12 M€ de financement et acquis le statut d'Établissement de Paiement agréé par l'ACPR Banque de France, PayPlug a rejoint en avril 2017 le groupe Natixis / BPCE.
Parce que l'entreprise doit être un lieu d'équité dans le traitement des femmes et des hommes, PayPlug a pris les devants sur la loi en proposant un congé second parent rémunéré d'un mois. #ParentalAct

Informations entreprise : Qu'est-ce que cette mesure dit, selon vous, de notre époque ?
Antoine Grimaud : Il y a une attente forte dans nos générations X, Y, Z de créer les conditions d'un meilleur équilibre des rôles entre parents. L'Espagne a allongé le congé paternité en 2019, et dans la plupart des pays européens la tendance est similaire. En dépit de l'introduction d'un congé de paternité en 2002, le dispositif français restait très centré autour de la femme qui porte l'enfant. Ce pas en faveur d'un meilleur équilibre est un excellent signal.

IE : Pourquoi est-ce si important que les deux parents puissent bénéficier d'un temps de congés payés lors de la naissance d'un enfant ?
AG : Le but est de mieux répartir la charge entre les deux parents, qu'elle soit mentale, sociale ou professionnelle. Les enjeux sont divers, de la création du lien père-enfant, à l'égalité des chances face à l'embauche, en passant par le rééquilibrage des tâches au sein du foyer.

IE : C'est une mesure qui va peser lourd sur les finances de la Sécurité sociale ! On estime le budget lié à 500 millions d'euros l'année prochaine. Alors que la France souffre d'une crise sanitaire et économique sans précédent, était-ce urgent ?
AG : Oui, ça reste un petit pas dans une bonne direction, et le contexte de crise ne doit pas empêcher le progrès social, c'est une excellente chose que le gouvernement ait agi sans attendre davantage.

IE : On vous sait investi sur le sujet, qu'en est-il de vos pairs dirigeants d'entreprise ?
AG : Les entreprises sont parfois pionnières en matière d'avancée sociale. Ca a été le cas cette fois, puisque nous sommes plus de 100 chefs d'entreprises* à avoir initié le mouvement dès le début de l'année en nous engageant à mettre en place un congé paternité d'un mois minimum rémunéré à 100%, sans attendre que la loi ne nous impose quoique ce soit. J'ose croire que cette initiative a contribué à montrer la voie en sensibilisant l'opinion et les pouvoirs publics. Je ne me



prononcerais pas pour l'ensemble des chefs d'entreprises, mais je peux dire que nous sommes un bon nombre à être demandeurs de telles avancées.

IE : Sans se mentir, nous savons tous qu'une femme qui postule à un emploi en 25 et 40 ans se verra poser la question de son désir d'enfant, - implicitement sur le risque de congés imminent – et si ce n'est pas le cas, verra son CV à compétences égales disparaître au profit d'un homme. Quels seraient selon vous les leviers pour qu'on pose la question à l'identique aux hommes et aux femmes ? Pour que le « risque » de grossesse ne soit plus un facteur discriminant à l'embauche ? Voire devienne une « chance » !

AG : Chez PayPlug nous avons eu 5 nouveaux parents cette année, jeunes pères ou jeunes mères, et j'ose croire qu'ils et elles se sont tous sentis soutenus par leur entreprise, leur manager, leurs équipes. Nous sommes, tout simplement, heureux pour nos collègues.
Les frontières entre nos vies professionnelles et personnelles évoluent et je pense que de plus en plus d'employeurs partagent le point de vue qu'épanouissement personnel et professionnel vont de pair, et que favoriser l'un ne peut qu'alimenter l'autre. C'est un sujet de mentalité, de culture d'entreprises, et donc le rôle du chef d'entreprise plus que celui des pouvoirs publics selon moi… A nous de jouer ;-)



***Dans une tribune publiée chez nos confrères Les Echos le 5 février 2020, 105 chefs d'entreprise s'engagent à mettre en place cette mesure sans attendre que le Parlement légifère, simplement parce qu'ils la trouvent juste. Les signataires :**
Nicolas Hernandez (360Learning) ; Alix de Sagazan (AB Tasty) ; Isabelle Carron (Absolution) ; Marine Soroko (Adimeo) Guillaume Fourdinier (Agricool) ; Mathilde Lacombe (Aime) ; Jonathan Anguelov (Aircall) ; Fred de Gombert (Akeneo) ; Jean-Charles Samuelian (Alan) ; Alexis Robillard (All Tigers) ; Yanis Kiansky (Allocab) ; Nicolas Santiweil (Ami) ; Quentin Guilluy (Andjaro) ; Dan Gomplewicz et David Baranes (Armis) ; Arnaud de la Taille (AssoConnect) ; Renaud Sornin (Attestation Legale) ; Clément Alteresco (BAP/Morning Coworking) ; Simon Dawlat (Batch) ; Denis Ladegaillerie (Believe Digital) ; Mercedes Erra (BETC) ; François Montandon (B. workshop) ; Victor Lugger et Tigrane Seydoux (Big Mamma) ; Frederic Mazella (Blablacar) ; Jonathan Livescault (Braine) Florent Malbranche (Brigad) ; Thibault Lamarque (Castalie) ; Antoine Le Conte (Cheerz) ; Alexandre Bellity (Cleany) ; Fleur Phelipeau (D-Lab) ; Florian Douettau (Dataiku) ; Jérôme Benoît (Delta Plus) ; Nicolas Bustamante (Doctrine) ; Pauline Duval (Groupe Duval) ; Adrien Chaltiel (Eldorado.co) ; Adele Bounine (Emoi Emoi) ; Anne-Laure Constanza (Envie de fraises) ; Karim Jouini (Expensya) ; Yan Riviere (Gaia Energie) ; Come Fouques (Georges. tech) ; Camille Morvan (Goshaba) ; Pierre Lassarat (Happytal) ; David Inquel (Harvey) ; Laure Bouguen (Ho Karan) ; Charles-Edouard Girard (HomeExchange) ; Marc Briant-Terlet et Kim Mazzilli (Horace) ; Isabelle Mashola (Isahit) ; Adrien Ledoux (Job Teaser) ; Isabelle Rabier (Jolimoi) ; Carole Juge (Joone) ; Philippe Gelis (Kantox) ; Olivier Ramel (Kymono) ; Lionel Sayag (L'autre école) ; Regis Pennel (L'Exception) ; Paul Lê (La belle vie) ; Nicolas Chabanne (La marque du consommateur) ; Agathe Wautier (Le Galion Project) ; Patrice Bonfy (Le Paternel) ; Alix Poulet (Leetchi) ; Tatiana Jama (Levia) ; Eva Sadoun (Lita.co) ; Raphael Vullierme (Luko) ; Loic Soubeyrand (Lunchr) ; Paul Morlet (Lunettes pour tous) ; Christian Vanizette (Makesense) ; Romain Mazeries (Mangopay) ; Gaëlle Lebrat (Manucurist) ; Sébastien Caron (Mapstr) ; Cecilia Creuzet (May) ; Quentin Leblond (Mecanicus) : Nicolas Baudelot (Medicalib) ; Sébastien de Lafond (MeilleursAgents) ; Christian Jorge (Merci Alternative) : Soraya Jaber (Minsar) ; Céline Orjubin (My Little Paris) ; Alexandre Lebrun (Nabla) ; Charline Goutal-Redrado (Naïa Paris) ; Antoine Spadoni (New Deal) ; Elissa Reigner (Noo) ; Noelie Balez (Pampa) ; Emmanuelle Brizay (Panoply) ; Firmin Zocchetto (PayFit) ; Antoine Grimaud (Payplug) ; Jean Moreau (Phenix) ; Thomas Baduel (Predictice) ; Constantin wolfrom (Pumpkin) ; Stéphanie Delestre (Qapa) ; Alexandre Prot (Qonto) ; Jack Habra (Reminiz) ; Cyril Pierre de Geyer (Rocket School) ; Arbia Smiti (Rosaly) ; Arnaud Muller (Saggie) ; Jérôme Lecat (Scality) ; Armand Thiberge (Sendinblue) ; Nicolas Reboud (Shine) ; Cyril Veran (Smart Farming System) ; Mireille Messine (Splio) ; Jean-Stéphane Arcis (Talentsoft) ; Marianne Gosset (The socialite family) ; Lucie Basch (Too Good To Go) ; Romains Dessal (TTSO) ; Cédric Sire (Webedia) ; Jérémy Clédat (Welcome to the jungle) ; Paola Fabiani (Wisecom) ; Antoine Hubert (Ynsect) et Julie Chapon (Yuka).

Innover pour l'accès à la santé

Délais d'attente, désertification médicale, inégalités sociales face à la santé… les conditions d'accès aux soins en France ne cessent de se dégrader. Si l'on ajoute à cela la crise de la Covid-19, il apparait aujourd'hui plus que nécessaire de restructurer l'offre autour d'outils innovants et adaptables ; c'est une approche aussi moderne que responsable à la source de la création de l'assurance santé éthique KOVERS créée par la société Qape !

Au départ, deux observations : d'un côté, l'assurance pâtit aujourd'hui d'une opacité sans précédent. La faible lisibilité des tarifs et des garanties des contrats de complémentaires santé est ainsi à l'origine d'une sorte de défiance des citoyens vis à vis des assurances, augmentant de facto le coût de l'accès au soin. De l'autre côté, les possibilités infinies qu'offrent les services numériques, les objets connectés et l'Intelligence Artificielle, sources d'opportunités exceptionnelles pour repenser et améliorer l'accès à la santé.


> Kim Vu Dinh et Julien Mouchet

De ce double constat, une création : la société Qape, start-up de l'Assurtech et de la HealthTech. Son objectif ? Donner un accès généralisé à la santé, en inventant un nouveau modèle de mutuelle éthique et engagée, en utilisant le meilleur du digital.

Éthique et digital

Laboratoire d'assurance santé et de e-Santé, Qape a en effet décidé de rebattre les cartes de la mutuelle santé en saisissant les extraordinaires opportunités de progrès apportées par les dernières avancées technologiques. En abordant le spectre de l'assurance à travers le digital, la startup a ainsi pour objectif d'accompagner et faciliter l'accès aux soins, d'augmenter la prévention… en somme, d'optimiser l'utilisation de l'argent investi par chacun dans la santé grâce à la mutualisation.

Pour ce faire, l'éthique fait figure de clé de voute pour la société : « nous sommes à l'origine de la création du tout premier label "Assurance Santé Éthique" en France, certifié par le Bureau Veritas Certification. En tant que société labellisée depuis 2019, ce positionnement nous permet de proposer une prestation en rupture avec le secteur de l'assurance santé et des mutuelles. Plus encore, notre approche éthique nous amène également à consacrer 1% des cotisations aux actions sociales, comme l'aide à l'installation de médecins sur des territoires désertifiés. À cela s'ajoute notre gestion des cotisations, dont on s'engage à consacrer un minimum de 80% au remboursement des soins et des services (là où le marché se situe autour de 67%) » expliquent d'une même voix Kim Vu Dinh et Julien Mouchet, les deux fondateurs.

En utilisant le meilleur de la révolution numérique, et à travers son positionnement, Qape a ainsi imaginé de nouveaux outils pour permettre l'accès généralisé à la santé…

Chiffres clés

- Créé en **2016**
- **28** collaborateurs
- **3 sites :** Paris, Toucy, Montpellier
- Plus de **34 000** bénéficiaires en 2020, dont plus de 14 000 assurés et 20 000 abonnements au service Kovers e-Santé
- Objectif de **100 000** assurés en 2022
- Une première levée de fonds de **2,2 millions** d'euros en 2018
- **6 formules de mutuelle :** ACCESS, INITIALE, CONFORT 150, CONFORT 200, CONFORT 300, PREMIUM
- **80%** des cotisations reversées dans les remboursements des soins et services (contre 67% en moyenne sur le marché)

La mutuelle santé pour les particuliers… et les entreprises !

Tout d'abord, la solution KOVERS, la seule complémentaire santé labellisée "Assurance Santé Éthique" en France. D'un nouveau genre, son ambition est de placer le bénéfice de l'assuré au cœur de tous les enjeux. Son but ? Permettre aux Français de renouer avec la mutualisation.

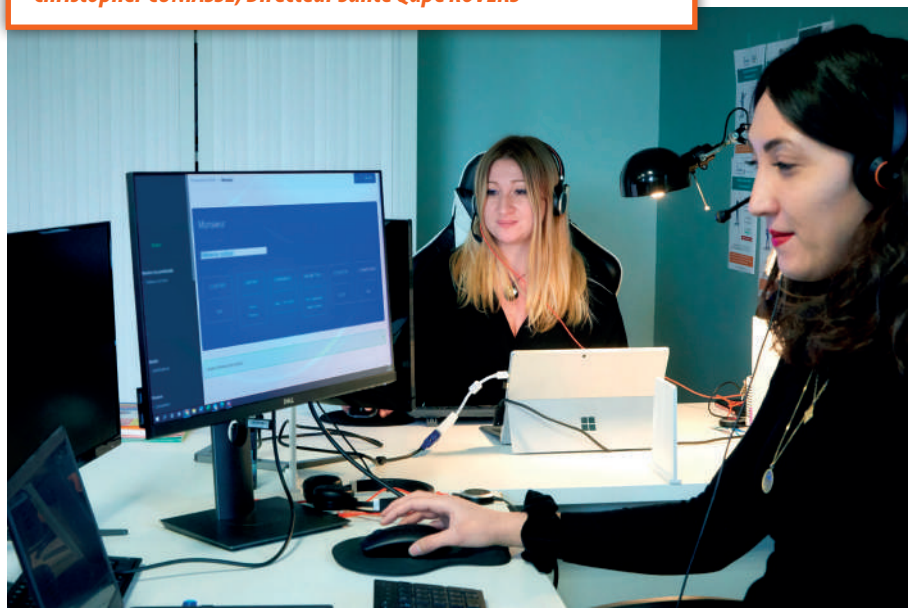
Dans ce sens, l'offre de KOVERS apporte des prestations inédites, grâce à ses remboursements généreux sur des garanties complètes, grâce à la prévention et médecines douces incluses, grâce aux services e-santé innovants. Accessible via plusieurs modes de distribution (direct, en affinitaire ou en indirect), l'offre est historiquement de nature individuelle, s'adressant ainsi aux étudiants, aux actifs (salariés, fonctionnaires, indépendants, agriculteurs), aux retraités, mais aussi aux personnes sans activité, aux demandeurs d'emploi etc. Pour autant, une nouvelle proposition sera mise sur pied dès la rentrée 2021 !

« Début 2021, KOVERS pourra être souscrite également par les entreprises pour leurs salariés, leur apportant également les bénéfices fondamentaux de la mutualisation. Cette assurance d'entreprise permettra d'adresser tous les besoins à travers un service simple d'accès. En indiquant simplement votre code APE, nous générerons une offre adaptée à votre entreprise et à vos salariés. La particularité ?

Ce qu'ils en pensent. . .

- Pourquoi un Label « Assurance Santé Éthique » ?
La sollicitation de Qape KOVERS était tout à fait en phase avec les enjeux de Bureau Veritas : prendre des engagements éthiques et se tourner vers les besoins de la société. Il était ambitieux de demander à un organisme tierce partie de venir vérifier des points aussi précis que ceux retenus pour ce label.
- Quels sont les atouts de KOVERS qui lui ont valu cette labellisation ?
Le label « Assurance Santé Éthique » cristallise les engagements de Qape KOVERS autour de critères vérifiables. Le rôle de Bureau Veritas Certification s'inscrit dans la durée. Après un audit initial, destiné à vérifier la cohérence et le respect du référentiel, notre auditeur revient chaque année pour contrôler les engagements et accompagner l'entreprise sur la voie du progrès. Par deux fois, nous avons attesté du respect du Label «Assurance Santé Éthique» par Qape KOVERS. C'est un signal très rassurant pour les clients et toutes les parties intéressées de l'entreprise !
Laurent Croguennec, Président de Bureau Veritas Certification France

- Pourquoi avoir choisi de rejoindre la mutuelle KOVERS pour mettre à profit votre expertise en Santé ?
La finalité n'a pas changé : c'est l'accès à la santé ! Un engagement social fort auquel je consacre ma carrière. Mes 15 années dans l'industrie pharmaceutique étaient plutôt axées sur le lien entre des pathologies et les traitements médicamenteux. Au sein de la complémentaire santé KOVERS, nous avons un angle plus large qui va du financement de la santé (prévention et traitement) à l'accès aux soins pour tous. Des valeurs auxquelles j'adhère et un quotidien riche en collaborations avec des acteurs innovants dans la santé mais aussi les réseaux de soignants.
- En quoi le bouquet de services e-santé de KOVERS répond aux besoins des entreprises et de leurs salariés ?
D'après le baromètre mensuel publié par Malakoff Humanis, 34% des salariés français confinés ont reporté des soins médicaux pendant la première vague de la Covid-19 et les arrêts maladie longue durée ont augmenté de 33% par rapport à 2019. Kovers e-Santé permet de garder un lien immédiat avec des professionnels de santé quelle que soit la situation sanitaire en luttant à la fois contre la renonciation et le report de soins. Nous aidons les salariés à avoir un accès rapide et un aiguillage vers des soins adaptés et nous proposons aux entreprises un outil pour conserver leur efficacité en luttant contre l'augmentation des arrêts de travail.
Christopher CUNIASSE, Directeur Santé Qape KOVERS





Nous ne segmentons pas les contrats selon la convention collective. Nous intégrons directement les particularités de la convention collective dans le contrat afin de bénéficier de la mutualisation. En fonction de la politique sociale de la société, le chef d'entreprise va pouvoir choisir lui-même le niveau commun de garantie pour tous les salariés, chacun pouvant ensuite ajuster ce niveau selon ses besoins propres. C'est un avantage très significatif en termes de pouvoir d'achat » continue Julien Mouchet.

La plateforme e-Santé

À cela s'ajoute la plateforme Kovers e-Santé, un bouquet de services associés capable de répondre à tout un ensemble de besoins.

Le module Kovers Check-up prend ainsi la forme d'un outil de pré-diagnostic incluant plus de 750 diagnostics de médecine générale et d'urgence (dont la Covid-19). La solution permet ainsi une véritable évaluation médicale virtuelle, à tout moment, en moins de 5 minutes. De son côté, la solution Kovers MyDoc prend la forme d'un cabinet de téléconsultation médicale composé de médecins experts digitalisés. Ce service innovant permet d'avoir accès aux infirmiers et aux médecins KOVERS 6/7, de 9h à 20h, dans un délai d'attente garanti de moins de 30 minutes. Ici, les médecins établissent un bilan et orientent vers des recommandations médicales et des gestes à effectuer. Ils peuvent, en cas de besoin, délivrer une ordonnance et déclencher les services d'urgence. Parallèlement, le Module Prévention va permettre la mise en place d'un programme de prévention personnalisé capable d'évaluer le capital santé de l'utilisateur, et de l'aider à le maintenir ou à l'améliorer (en agissant sur les facteurs de vie comme l'alimentation, le sport, le tabac. . .).

« Notre plateforme de services va continuer à se développer avec l'intégration prochaine d'autres services e-santé : le simulateur de reste à charge pour accompagner les assurés dans leur parcours de soin, le service comparatif d'assurances E-Compare, la livraison à domicile et gratuite de médicaments avec WiPharma, et plein d'autres nouveautés » précise à son tour Kim Vu Dinh.

Santé et Territoire

Parallèlement à ces services, Qape a mis en place le dispositif La Santé et Le Territoire. Dans la logique de son approche éthique, la société propose un dispositif dont le rôle est de rompre les barrières d'accès à la santé liées à la désertification médicale et aux autres freins. Il mixe ainsi le meilleur du digital et de la santé connectée à un réseau de professionnels de santé (locaux et à distance), pour offrir à tous une prise en charge médicale de qualité, de proximité, économique.

L'humain, levier de la transition sociétale

Les nouvelles technologies animent depuis plusieurs années les stratégies d'entreprise. La crise du Covid-19, non seulement valide partiellement le propos, mais également se montre être un catalyseur, un accélérateur d'une transformation sociétale plus profonde qui repositionne mécaniquement l'humain comme levier principal de cette mutation. À travers sa vision « Human Ahead », Howard Partners se positionne ainsi comme un acteur majeur de cette inévitable transition.

Essentialité et résilience ; voici les deux maîtres mots qui composent actuellement le quotidien des entreprises. Dans un contexte d'incertitude illustré par une crise étouffante, les acteurs économiques se doivent en effet de réinventer leur modèle afin d'emboiter le pas d'une transition sociétale aussi bien impartiale qu'impatiente.

Permettre la performance financière dans le temps court, favoriser la résilience et l'humanité dans le temps long. Or, les entreprises privilégient naturellement le temps court au temps long. Pour autant, le cabinet Howard Partners croît qu'une troisième voie est possible entre temps court et temps long, partant même du principe que si les entreprises se projettent dans le temps long, elles créeront de la valeur dans le temps court. C'est bien dans cette exigence que s'est créé Howard Partners. Incarnée par 4 associés fondateurs cumulant respectivement 25 années d'expérience dans le conseil, la démarche du cabinet s'appuie sur une écoute active des problèmes des clients afin d'appréhender la complexité des projets d'une manière holistique, les frontières de l'entreprise et de la société s'étant évanouies au rythme des nouvelles technologies de l'information. À travers un positionnement résolument de « problem solver », et non de simple fournisseur de ressources et de CVs, le cabinet vient ainsi répondre aux grandes problématiques d'aujourd'hui : la transition sociétale, la gestion éthique des données et de l'intelligence artificielle, le développement durable, la prise en compte de la réglementation comme une opportunité, le tout via des méthodologies visant à redonner du sens à l'esprit d'entreprise.

L'approche Human Ahead

Philippe Auther, Stéphane Baligand, Olivier Cuisinier et Charles Deffains (les 4 fondateurs) possèdent une même vision commune : replacer les nouvelles technologies au rang de simple moyen ou levier de transformation, et surtout au service de l'humain.

Pour ce faire, et grâce à des pratiques et outils issus de la socio-dynamique (socio : les hommes et les femmes, dynamique : mise en mouvement), les 4 associés ont identifié 4 leviers majeurs permettant de répondre à cette quête d'essentialité, de véritables leviers de transformation dans le temps long : Le partage de la valeur créée. Il est ici question d'une stratégie financière éthique, fondée sur des modes de gestion équitables et transparents - L'équilibre du pouvoir, à travers la proposition de nouvelles formes et styles de management dans un principe d'une gouvernance plus éthique - L'impact social, où le rôle sociétal d'une entreprise, interne comme externe, est au cœur des enjeux - et l'impact environnemental, qui s'illustre par une véritable transition en matière d'éco- consommation et d'écoconduite.

Et si ce positionnement, entre résilience et humanité, est à la base de la réflexion Howard Partners, les questions liées à la performance et au temps court apparaissent comme totalement dépendantes de cette position.

Performance et écosystème

Au delà de son approche « Human Ahead », Howard Partners se positionne avant tout comme un partenaire de la transformation des entreprises dans leur ensemble. La réflexion autour de la croissance, de la performance, des opérations et du management se matérialise ainsi à travers tout un ensemble de méthodologies différenciantes, pour la construction d'un nouveau modèle opérationnel : développement d'une vision, mise en place du dialogue stratégique (concept de


> Philippe Auther


> Stéphane Baligand



stratégie agile), économie de l'intelligence artificielle, définition de la promesse client dans un univers omnicanal, mise en mouvement des organisations, alignement des talents à la stratégie de l'entreprise etc…

Pour permettre une prise en compte totale et une expertise au diapason des enjeux, Howard Partners a d'ailleurs mis en place tout un écosystème de partenaires capables de répondre aux problématiques complexes des dirigeants. Le crédo : « Il ne faut pas être maçon pour être un bon architecte ». De cette manière, les consultants d'Howard Partners agissent comme des « chefs d'orchestre », dont le rôle est de comprendre les enjeux métiers des dirigeants. En somme, identifier le « caillou dans la chaussure » et construire des solutions opérationnelles « taylored-made » en actionnant les compétences multiples de leurs partenaires ; de la gamification, à l'innovation technique en passant par la formation et le coaching… pour ainsi jouer la meilleure des partitions !

L'autonomie en point de mire

Que ce soit en interne ou en externe, Howard Partners se vit au travers d'une seule valeur, l'autonomie, véritable clé de voûte favorisant cette fameuse transition sociétale : une prise en compte totale des individus et de leurs singularités, source de leur épanouissement.

Une autonomie qui s'illustre au niveau de la prestation, puisque chaque consultant assume ici un positionnement de contradicteur, dans une logique « d'altérité conciliante » ; au niveau du consultant lui-même, dans ce sens où Howard Partners privilégie la singularité des profils, chaque consultant envisageant son métier comme un parcours initiatique, une expérience de sa propre vie ; mais aussi au niveau du management, en privilégiant le collectif et le développement des individus.

De ce postulat, cette quête d'autonomie va conditionner le modèle de la proposition de valeur de Howard Partners en elle-même, le cabinet n'ayant pas vocation à placer des consultants à demeure chez le client, mais au contraire, de le rendre totalement autonome. Le souci constant de Howard Partners : toujours s'assurer d'une valeur ajoutée pour le client. Finalement, Howard Partners est une aventure humaine de 4 fondateurs chevronnés, avec 25 années d'expérience en moyenne, qui concilie l'esprit entrepreneurial et le savoir-faire du consultant. Conscients de ne pas détenir la vérité, ils souhaitent accompagner les dirigeants en partenaire, dans la durée, avec le souci perpétuel de l'excellence.

Un modèle de bon sens, au diapason de l'actualité, à un moment où l'accompagnement doit se focaliser sur la phase post-Covid-19, porteuse d'innovations dans un monde plus humain.


> Olivier Cuisinier


> Charles Deffains

Réussir son expansion en Asie

Pour toute entreprise, le continent asiatique est perçu comme une zone propice aux bonnes affaires et aux opportunités… et pourtant ! La plupart des acteurs étrangers ne possèdent pas le savoir-faire nécessaire permettant de mener à bien leurs projets d'expansion. En tant que fournisseur de solutions de Ressources Humaines internationale New Horizons offre une expertise de pointe dans le développement de ces capacités.

« Déployer une équipe en Asie en un temps record » : voilà la promesse sur laquelle s'engage New Horizons. Avec comme point de mire l'atteinte des résultats financiers et stratégiques positifs à long terme, la société offre en effet à sa clientèle un accompagnement sur mesure pour le déploiement de leurs équipes en Asie.

Le portage salarial international

Lorsqu'une entreprise souhaite se lancer sur de nouveaux marchés et ainsi poursuivre sa logique de développement à l'international, plusieurs solutions s'offrent à elle, mais quoiqu'il en soit, le processus de l'embauche apparait comme un point de friction incontournable.

Et si historiquement, la création d'une filiale s'avère être la solution la plus évidente, la réalité est parfois trompeuse : procédés longs et complexes, lois et réglementations locales méconnues etc. tout un ensemble de facteurs viennent aujourd'hui remettre en cause les choix d'hier : « De plus en plus d'acteurs économiques préfèrent maintenant se tourner vers le portage salarial. À travers cette alternative, une entreprise va pouvoir embaucher du personnel à l'étranger en passant par un prestataire implanté dans la région visée. Ce dernier agit ainsi en tant qu'employeur local de l'équipe déployée. L'entreprise peut alors se concentrer sur le développement de ses activités sans se préoccuper des contraintes administratives et juridiques, et ce tout en profitant d'une réduction drastique des coûts. De cette manière, New Horizons assiste ses clients tout au long de leur expansion en Asie, du recrutement international de leurs employés à la gestion RH, administrative, fiscale et juridique de leur équipe locale » explique tout d'abord Pierre Pradier, responsable de la stratégie de l'entreprise.

De la mise en conformité, via le bon respect des législations locales et des pratiques et règles du marché - à la rapidité et flexibilité d'exécution, en embauchant et recrutant des talents partout en Asie en un temps record - jusqu'à la proposition de supports et de services au diapason des enjeux : les avantages de la proposition New Horizons sont nombreux à plus d'un égard…

De la création…

À travers l'expertise de ses fondateurs et de ses quelques 40 collaborateurs, New Horizons a mis au point une offre capable de couvrir l'ensemble des besoins des entreprises, peu importe leur degré d'avancement.

Il existe tout d'abord le cas où une entreprise souhaite se développer sur un nouveau marché. Pour permettre un déploiement rapide, New Horizons va ainsi assister les entreprises et investisseurs étrangers afin de créer leur propre structure dans les meilleurs délais, en fonction de leurs besoins : « l'une des solutions est d'identifier la structure la plus adaptée pour chacun de nos clients selon sa stratégie et ses plans de développement à long terme. Vient ensuite les questions de comptabilité, de fiscalité et de RH, sur lesquelles nous proposons un accompagnement sur mesure grâce à notre expertise locale. Parallèlement, l'autre solution est donc de recourir à la solution de portage salarial. Plus économique et plus flexible, cette solution va permettre de déployer ses salariés à l'étranger sans avoir besoin de créer de filiales, tout en profitant des mêmes avantages. Dans cette logique, nous assistons donc nos clients sur les questions de recrutement, de gestion des ressources humaines, administratives etc. » continue Antoine Boquen, le directeur général.



… à sa gestion complète !

Création d'une nouvelle structure, portage salarial : peu importe la forme du déploiement, les solutions New Horizon, à travers sa connaissance du continent et un savoir faire largement éprouvé, vont in fine couvrir l'ensemble du spectre lié à la gestion d'une activité.

Au niveau des ressources humaines, la société propose des services de gestion de paie internationaux complets, permettant ainsi à sa clientèle de rationaliser le processus à travers la zone Asie. Pour chaque entreprise, il sera ainsi possible d'externaliser l'ensemble des services tout en restant l'employeur. Pour ce faire, les experts locaux New Horizons agissent directement sur place en tant que service de

ressources humaines, éliminant du même coup les complexités liées aux services de paie au niveau international.



« Les processus de paie sont suffisamment compliqués, sans ajouter à cela les complexités supplémentaires associées à l'expansion internationale. Chaque pays a son propre ensemble de lois qui correspondent à la masse salariale, aux retenues obligatoires et aux taxes. Lorsque plusieurs langues sont impliquées, les processus deviennent encore plus compliqués. Notre rôle est donc de venir éclaircir la situation tout en proposant un accompagnement au niveau des enjeux : configuration et exécution des calculs de paies, mise en conformité fiscale, paiement à des tiers, gestion des employés… notre couverture est totale » continue le directeur général.

Cette volonté d'accompagnement sur mesure, New Horizons l'amène jusqu'au recrutement. Spécialisée dans la recherche de talents internationaux, la société propose en effet des services personnalisés aux entreprises et s'engage ainsi à présenter les meilleurs candidats, locaux comme internationaux, capables de soutenir les projets d'expansion internationale de sa clientèle. Dans cette logique, la société va également s'occuper de toutes les questions liées à la mise en place de collaborateurs : Visa de travail, permis de travail, permis de résidence, visa d'affaires et de business… Le but ? offrir à tous les étrangers désireux de se rendre en Asie la possibilité de profiter de services de consulting en visa et immigration.

Volonté de se développer sur un nouveau marché, de consolider sa présence, voire de fermer sa structure pour profiter des avantages liés au portage salarial … New Horizons se positionne aujourd'hui comme la seule entreprise de portage salarial globale avec une agence de recrutement intégrée dédiée a la recherche de talents. « Vu comme une solution alternative, le portage salarial est en passe de devenir un standard. La crise du Covid-19 a certes réduit les possibilités de déplacement, mais elle a également induit un besoin de réduire drastiquement certains coûts. L'un dans l'autre, ces deux nouveaux paradigmes trouvent une réponse sur mesure en la proposition du portage salarial » ponctue finalement Monsieur Boquen.



Pour les formateurs, par les formateurs

Avec Hop3team, Julien Guyot et Laurent Bocquet ont imaginé un logiciel de gestion administrative moderne, ergonomique, personnalisable et évolutif. L'objectif ? Economiser le temps perdu à réaliser des tâches chronophages et quotidiennes.

Qui de mieux placés que des formateurs pour développer un outil de formation ?
En créant Hop3team en 2018, les deux fondateurs, issus du monde de la formation professionnelle, ont conçu un outil qu'ils auraient souhaité utiliser s'ils étaient encore en activité. Des logiciels de gestion administrative pour les organismes de formation, il en existe un certain nombre, mais celui de la start-up française se démarque de ses concurrents par un positionnement inédit, visant notamment à placer l'humain au cœur de sa démarche. L'entreprise accompagne ses clients pas à pas, en « one to one », afin d'optimiser le logiciel et le paramétrer par rapport à leurs besoins précis. L'outil proposé est entièrement personnalisable, depuis la mise en place du produit jusqu'au développement de documents spécifiques pour tous types de formation, en passant par l'intégration du vocabulaire et des chartes visuelles propres à chaque société.


> Julien Guyot et Laurent Bocquet

« C'est une deuxième caractéristique qui nous différencie du reste, confirme Laurent Bocquet. Nous pouvons paramétrer à l'envi le logiciel pour qu'il s'adapte entièrement aux besoins des clients ». Et en parallèle de son activité de société éditrice de logiciels, Hop3team a créé un organisme de formation pour pouvoir faire bénéficier ses clients de son expertise en conduite du changement. Hop3team est d'ailleurs depuis décembre 2020 le premier éditeur de logiciel de gestion pour la formation à disposer d'un organisme de formation dont la démarche qualité a été certifiée par AFNOR. Il s'agit de la fameuse certification Qualiopi, imposée par la nouvelle réforme de la formation professionnelle et rendue obligatoire à partir de janvier 2022 pour percevoir des financements publics ou paritaires (plus de détails ci-dessous).

Les prestations sont donc très abordables grâce aux financements des prescripteurs.

Hop3team : Certifications et Prix

- Certification qualité (Qualiopi) acquise (décembre 2020)
- Certification RGPD en cours
- Lauréats HODÉFI en décembre 2018
- Lauréats bourse French Tech BPI mars 2019
- Lauréats régionaux trophées du talent BGE catégorie innovation 2019
- Finalistes nationaux trophées du talent BGE catégorie innovation 2019





Un momentum particulier

Le secteur est à la croisée des chemins. De nombreuses réformes parfois très lourdes se sont succédé et la plus récente est même un bouleversement : les organismes de formation ont désormais l'obligation d'être certifiés Qualiopi (en remplacement du référentiel Datadock) avant janvier 2022. Cette certification est accordée par des organismes certificateurs au nombre de 25 (liste : https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/acteurs-cadre-et-qualite-de-la-formation-professionnelle/liste-organismes-certificateurs), au contraire de Datadock qui se basait sur du déclaratif. « La réforme crée des contraintes qui doivent être respectées, observe Lisa Dujardin, en charge de la communication et du marketing chez Hop3team. Pour un organisme, il faut environ 6 mois afin d'obtenir cette certification, ce qui impose de faire vite pour rentrer dans les clous. Si en janvier 2022, un organisme ne possède pas cette certification, il ne peut plus rentrer dans un programme de formation pour les entreprises avec prise en charge par les collectivités ».

Le momentum est ainsi très particulier avec une convergence de faits qui rend urgente l'obligation d'automatiser et de sécuriser le maximum d'actions sans plus-values : la nécessité de faire certifier ses démarches qualités pour toucher des financements publics donc, mais aussi la prise en compte des conséquences du Covid-19. Chaque entreprise dispose en effet d'un budget formation à dépenser sur une année. Or, de mars à juin, le confinement a tout gelé. Si le monde professionnel pensait reprendre le fil en septembre, la situation sanitaire a, une nouvelle fois, changé la donne alors que les budgets doivent être engagés sur l'année. « Sur fin 2020 et début 2021, les organismes vont devoir à la fois rassembler toutes les preuves leur permettant d'obtenir la formation Qualiopi mais aussi dispenser des formations en plus grand nombre, affirme Lisa Dujardin.

La certification exige une charge administrative conséquente et Hop3team arrive à point nommé pour prendre en charge cette partie chronophage. Les organismes de formation peuvent se concentrer sur leur activité grâce à un outil qui prévoit des alertes, centralise l'information, et permet d'être prêt le jour J de l'audit. « L'objectif d'Hop3team est de permettre la digitalisation des organismes de formations dans un contexte où les réformes et les lois qui en découlent les forcent à produire de plus en plus de données à des fins de certifications, contrôles et statistiques » résume Laurent Bocquet.

Un outil de plus en plus mature

Commercialisée à partir de janvier 2020, la V1 de la solution fournie par Hop3team présente déjà un contenu très étoffé avec 12 fonctionnalités disponibles (production et gestion documentaire, gestion des intervenants et des participants, catalogue en ligne…). Cependant l'outil est en développement constant, il se bonifie avec le temps pour devenir de plus en plus intuitif, simple et complet, en fonction des remontées clients et des tendances qui évoluent. La start-up a écouté les demandes de l'ensemble de ses partenaires pour construire une solution complète, tout en se réinventant sans cesse, car les réformes et les besoins clients évoluent constamment. Une deuxième version de l'outil est prévue pour le début de l'année 2021 avec des nouveautés, notamment concernant le traitement de l'émargement numérique, intégré à 100%.

Portée par une croissance forte, Hop3team, incubée dans l'écosystème EuraTechnologies depuis trois ans, a prévu une levée de fonds en 2021. Dans son plan de développement, elle prévoit un nombre conséquent d'embauches pour se focaliser encore davantage sur la satisfaction du consommateur. « L'aspect technique est parfaitement maitrisé mais notre grande force reste l'accompagnement du client, souligne Laurent Bocquet. Nous comprenons les besoins des utilisateurs au jour le jour parce que nous les vivons tout simplement. Et c'est pour cela que cette entreprise a été créée ! ».



Le site d'emploi n°1 pour les métiers de la communication

Isarta aide les professionnels du marketing et des communications à trouver l'emploi qui leur correspond. Qui plus est, l'entreprise forme et informe sur les tendances actuelles de ces domaines. Retour sur une jolie success-story montréalaise.

Bio-express

- **2003 :** Création et enregistrement de l'entreprise à Montréal, Canada
- **2010 :** Incorporation de l'entreprise en vertu de la Loi sur les sociétés par actions
- **2014 :** Création de la plateforme Isarta Infos pour les nouvelles spécialisées
- **2015 :** Lancement de l'offre de formations avec Isarta Formations
- **2016 :** Lancement d'Isarta.fr pour la France
- **2020 :** Lancement d'une nouvelle solution spécialisée pour les pigistes.

Lorsqu'on est plus âgé que Facebook et contemporain de LinkedIn, on a forcément beaucoup d'histoires à raconter. Comme celle d'avoir été aux premières loges du développement phénoménal du web et de la révolution numérique en termes de recherche d'emploi. Créée en 2003, Isarta a assisté aux mutations du marché, depuis les petites annonces publiées dans les journaux jusqu'au boom du recrutement en ligne. L'entreprise a été fondée à Montréal par Martin Arta Shamlou. Très à l'aise avec les outils de programmation, le jeune entrepreneur comprend que le monde évolue à toute vitesse, et lance alors une entreprise pour aider les professionnels du marketing et de la communication à trouver l'emploi qui leur correspond à travers un système de mise en relation entre candidats et employeurs. En deux décennies, grâce à un matching très ciblé et à des technologies d'intelligence artificielle sophistiquées, Isarta est devenue une véritable référence de son milieu.

Il convient d'ailleurs de ne pas se laisser tromper par ce terme générique de « marketing et communication », qui recoupe une multitude de réalités. Cadres du marketing, commerciaux, responsables des ventes, rédacteurs, journalistes, graphistes, intégrateurs, community managers… les profils sont extrêmement variés. « Pour résumer, nous visons tous ceux qui aident une structure à développer son image et son marché, explique Martin Arta Shamlou. Le but d'une entreprise est de développer ses ventes ou son image de marque. C'est pourquoi




> Martin Arta Shamlou

notre plateforme est très populaire : les professionnels qui nous rejoignent sont indispensables, surtout aujourd'hui où les tendances évoluent rapidement dans le domaine du marketing en ligne, et où il faut jongler avec le rythme effréné des réseaux sociaux ». Les entreprises ont besoin de professionnels qui les aident à cibler des marchés toujours plus fragmentés. « Et Isarta répond à ce besoin en constante évolution, reprend le fondateur. Tous ceux qui gravitent autour de domaine de la communication et du marketing finissent par nous connaître ».

Le fondateur insiste néanmoins : Isarta n'est pas juste une plateforme d'emploi, elle se projette bien plus loin grâce notamment à sa forte valeur ajoutée technologique via ses outils de matching. Ces derniers permettent à un professionnel, lorsqu'il remplit son profil sur la plateforme, de se voir proposer des

> Mélodie (Responsable, service du marketing)
et Isabelle (Responsable, service des formations)



offres qui lui correspondent au plus près. Une efficacité qui offre un gain de temps considérable pour toutes les parties. « C'est bon pour le candidat… mais aussi pour l'employeur qui reçoit des CV très ciblés concernant son besoin, souligne Martin Arta Shamlou. Un recruteur souhaite trouver le bon profil le plus rapidement possible. Et sur les immenses plateformes de recrutement où se côtoient toutes sortes de professionnels, les annonces peuvent se perdre dans la masse, malgré tous les outils de ciblage. Ce n'est pas le cas chez nous. Un professionnel du secteur qui utilise notre plateforme va généralement être fidèle, ce qui nous permet de maintenir un important bassin de candidats au fil des années, et de les suivre tout au long de leur carrière ».

Former et informer

Isarta entretient des relations privilégiées avec les principaux intervenants de l'industrie et suit de près les enjeux de celle-ci. C'est une des raisons pour lesquelles la plateforme existe depuis 2003 et continue de grandir. En 20 ans, l'entreprise a bâti une manière de faire afin de constamment s'adapter au marché. Née outre-Atlantique dans un marché anglo-saxon, moins procédurale, elle s'est étendue avec succès vers le marché français et ses spécificités, en 2016. Aujourd'hui, Isarta compte plus d'une vingtaine d'employés et collaborateurs à travers le Canada et la France.

Par ailleurs, la plateforme ne se contente pas de trouver des emplois, elle aide également les candidats à s'informer sur les tendances dans le domaine du marketing. Le site offre du contenu d'actualité ainsi que les tendances reliées à l'industrie via son média, Isarta Infos. L'objectif : permettre aux professionnels de rester à jour sur les dernières tendances et de maintenir leurs compétences. A travers ce prisme, Isarta touche aussi bien les candidats en recherche active que les professionnels à l'écoute des opportunités du marché.

Depuis plusieurs années, le monde de la formation évolue en profondeur. Si auparavant, l'enseignement se faisait quasi exclusivement sur un modèle classique : chaises / tables / formateur, désormais le concept du « webinaire » apporte un vent de fraîcheur. La tendance du distanciel, qui s'est forcément accélérée au vu des événements ayant touché la planète en 2020, n'a pas échappé à Isarta, très présente sur ce secteur de la formation en ligne. « Il y a une vraie démocratisation du secteur et tout le monde peut avoir accès à des formations autrefois données uniquement dans les métropoles. Sur beaucoup de sujets, il est possible de retrouver des tutoriels en ligne, mais rien ne remplace l'échange avec le formateur professionnel, l'interaction et la rigueur d'un véritable webinaire. La qualité est différente. Et c'est là-dessus que nous faisons la différence » conclut Martin Arta Shamlou.

Protégez vos collaborateurs
et répondez à vos obligations légales
concernant les travailleurs isolés,
télétravailleurs, itinérants, expatriés...

Solution clef en main
Services 24/7 tout compris

MyAngel
PTI-DATI avec services 24/7

Matériel PTI-DATI
Service de traitement de l'alerte
Déclenchement des secours

Couverture des zones blanches GSM

N°Vert 0 800 94 12 16



contactpro@myangel.com
www.myangel.com

Des formations pour les dirigeants !

Accélérateur de business, la formation professionnelle est unanimement plébiscitée par l'ensemble des acteurs économiques. Mais ces apprentissages n'ont de sens que si l'offre répond à des besoins précis. Prenant le contrepied des prestations standardisées, l'AGEFICE dirige sa proposition sur le financement de formations totalement orientées vers le dirigeant d'entreprise.

Fondée en 1993, l'AGEFICE est un organisme patronal associatif, habilité par l'État. Si sa longévité et la reconnaissance étatique dont elle fait objet assoient sa crédibilité, l'identité de ses initiateurs convaincra les derniers sceptiques. MEDEF, CPME, U2P sont les organisations fondatrices de cette association dont la mission est de contribuer au développement de la formation professionnelle des dirigeants non salariés et de leurs conjoints collaborateurs. L'AGEFICE mise sur la gestion et la mutualisation des contributions obligatoires qui lui sont confiées pour assurer la montée en compétence de ses ressortissants via le financement de leurs actions de formation.

Les 63 millions d'euros de collecte sur l'exercice 2019, permettent d'agir tous azimuts: « L'AGEFICE couvre les secteurs du commerce, de l'industrie et des services. Avec une augmentation de nos ressortissants de presque 16% en 2018, nous sommes le premier financeur des dirigeants non salariés. Pour autant, nous nous inscrivons avec nos confrères dans une démarche de complémentarité. Notre volonté commune est d'apporter une réponse adaptée aux spécificités des chefs d'entreprise qui relèvent de nos champs de compétences respectifs. Ainsi, nous répondons à une demande précise des dirigeants ; la proposition de formations adaptées à leurs spécificités,


> Eric Chevee


> Pierre Posseme

dont les connaissances peuvent être mises immédiatement en pratique au sein de leur entreprise, le tout via des modalités et une souplesse qui répondent à leurs contraintes » détaille Monsieur Pierre Possémé, Président de l'association et mandataire MEDEF.

Point d'accueil et mallette du dirigeant

La valeur ajoutée de l'AGEFICE s'illustre par un accompagnement terrain, au plus près du besoin d'information des dirigeants. Cette proximité est assurée par des relais locaux ; les Points d'accueil présents sur la plus grande partie du territoire. Leur mission est d'accueillir, d'informer et d'accompagner les ressortissants dans la constitution de leur demande de financement. « Ils jouent un rôle essentiel dans notre dispositif, notamment en offrant un service de proximité aux dirigeants et par les remontées de terrain qu'ils peuvent nous relayer. Au nombre de 200, la quasi totalité de ces antennes sont assurées par les services du MEDEF, CPME, CCI, UMIH, etc. De cette manière, nous réunissons autour de la table des acteurs qui connaissent déjà les besoins. Aussi, nous proposons une très grande liberté au niveau du choix de formation » ajoute Monsieur Stéphane Kirn, le directeur de l'organisation.

Parallèlement, pour intensifier son accompagnement, l'AGEFICE a mis en place un dispositif, la Mallette Du Dirigeant dont le but est de donner à ses ressortissants tous les outils nécessaires à une appréhension exhaustive du monde de l'entreprise. Son contenu permet autant l'acquisition de fondamentaux que la familiarisation avec de nouvelles pratiques ou l'inscription dans de nouveaux enjeux sociétaux. Avec un budget de formation pouvant s'élever jusqu'à 7000 euros par apprenant, la mallette du dirigeant permet d'actionner un levier fondamental, au cœur de la transition.

Chiffres clés 2019

- **63 millions** de collecte
- **200** antennes réparties sur l'ensemble du territoire national (y compris ultra-marins)
- **84.000** demandes instruites
- **56.000** dirigeants financés
- **45%** de dirigeantes présentes dans les stagiaires financés
- **11%** des demandes financées pour de nouveaux dirigeants
- **1.800.000** heures de formation financées
- **1220€** financés en moyenne par stagiaire



La grande transition

Plus largement, l'AGEFICE souhaite développer son intervention dans des domaines en pleine mutation qui esquissent aujourd'hui le paysage de demain et sont à ce titre des enjeux cruciaux. Ils sont de trois ordres :

Le développement des formations réalisées à distance dans les conditions de réalisation et de qualité satisfaisantes pour le public.

Le déploiement des opérations « relance », qui doivent permettre aux dirigeants de se réinterroger sur leur modèle économique.

Enfin et surtout, l'accompagnement des chefs d'entreprise en situation de rebond entrepreneurial.

« Cette année est particulièrement impactée par la crise sanitaire à laquelle nous sommes confrontés. Face à cette situation, la majorité des dirigeants d'entreprise et des organismes de formation ont dû s'adapter et faire preuve d'innovation. Les financeurs que nous sommes se doivent ainsi d'accompagner cette grande transition afin de participer activement à limiter les défaillances d'entreprises. Dans ce sens, nous avons dopé nos plafonds d'intervention pour la période du confinement en les faisant passer de 1400€ à 3500€, le tout cumulable avec la mallette du dirigeant. Aussi, et afin d'aider au mieux les dirigeants éloignés de la métropole par les nouvelles directives gouvernementales, nous nous concentrons également sur le développement de la formation professionnelle (notamment à distance) dans les départements et régions d'outre-mer » précise Monsieur Éric Chevée, mandataire CPME et vice-président d'AGEFICE.

« L'humain au cœur de notre activité »

Prestation de services & cabinet de chasseur de têtes

Nous proposons une assistance technique de qualité dans les métiers de l'industrie et de l'énergie, pour des missions ou en CDI.
recrutements@alter-h.com

Organisme de formation – Coaching

Via notre organisme de formation, une équipe d'experts certifiés vous accompagne dans l'atteinte de vos objectifs pour une performance efficace et un épanouissement optimal.
coaching@alter-h.com

www.alter-h.fr

01 49 84 85 07

AlteR Consulting



Transformez votre horizon professionnel !

À travers la promulgation de « La loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel », la formation continue a depuis quelques années pris un nouveau tournant. Permettant à l'ensemble des professionnels de s'adapter aux exigences du nouveau monde (nouvelles technologies, RSE, etc.), le marché de la formation peut se reposer sur des acteurs historiques comme Audencia, référence nationale et internationale du secteur.

L'histoire d'Audencia commence le 20 juin 1900, lorsqu'Émile Loubet, 7e président de la IIIème République, fonde par décret l'École Supérieure de Commerce et d'Industrie de Nantes. Devenue Audencia, l'institution, a su traverser les époques jusqu'à devenir la référence du domaine en France grâce à son statut de pionnier et son regard résolument tourné vers l'avenir.

5600 étudiants, 27 000 diplômés, 175 entreprises partenaires, 136 professeurs permanents, dont 78 internationaux et 500 experts intervenants, 8 campus en France et à l'international, c'est ce qui fait aujourd'hui l'organisation d'envergure qu'est devenue Audencia au fil des années. L'école accompagne aujourd'hui des étudiants et professionnels à travers divers domaines d'expertises et différents programmes : Grande école, Bachelors, Mastère Spécialisé, MSc & International masters, SciencesCom et Executive Education & MBAs.


> Delphine Gibassier

De ce postulat, une volonté totalement assumée, celle d'offrir aux dirigeants et autres managers la possibilité d'épouser les évolutions d'un monde nouveau où le sociétale et l'environnement sont de plus en plus perçus comme les nouveaux enjeux majeurs. Ainsi, l'école a mis en place depuis quelques années des cursus qui vont dans le sens de ces nouvelles priorités : « Depuis 15 ans maintenant, nous orientons nos politiques de formation autour des problématiques RSE. Adhérent du Global Compact depuis 2004, membre de la sélection des 30 PRME Champions des Nations Unies depuis 2014, notre but, à travers ces multiples reconnaissances, est de conforter notre positionnement de pionnier en la matière afin de permettre à nos apprenants de s'inscrire dans notre époque, de se projeter, de donner un sens à leur avenir professionnel » nous explique Delphine Gibassier, directrice académique de l'Executive MBA Chief Value Officer, nouveau fer de lance de l'école Audencia.



EMBA et RSE

Depuis 2020, Audencia a en effet mis en place sa toute nouvelle proposition de formation : L'Executive MBA Chief Value Officer. Formation diplômante reposant sur le savoir faire d'une

Chiffres clés Audencia

- **300** entreprises ont déjà réalisé leur comptabilité multi-capitaux
- **9** limites planétaires et 12 fondations sociales forment le «doughnut» dans lequel les entreprises doivent évoluer
- **1 000 milliards** de dollars d'investissements par an jusqu'en 2030 : C'est ce que l'atténuation et l'adaptation au changement climatique nécessiteront pour l'économie et son ensemble
- **Entre 42 000 et 43 000 milliards** de dollars d'actifs boursiers négociables seront mis en péril d'ici la fin du siècle suite à cette atténuation et adaptation au changement climatique
- **3,8 billions** de dollars US c'est l'actif total combiné que représentent les organisations du CFO Network d'Accounting for Sustainability.
- **1er** MBA Chief Value Officer au monde dédié à la transformation des métiers de la mesure, du contrôle et de l'audit pour les faire passer dans le monde « multi-capitaux », élaboré par Audencia pour répondre aux nouveaux besoins du marché et des entreprises de demain.
- **5** partenaires clés stratégiques (ICAEW, Capital Coalition, IFACI, CNCC, IMA)
- **72** jours de formation, dispensés sur 18 mois à partir du 6 Septembre 2021

institution triplement accréditée (EQUIS, AACSB et AMBA), ce cursus est le premier EMBA au monde dédié à la transformation des métiers de la mesure, du contrôle et de l'audit pour le passage dans le monde « multi-capitaux ».

Pensée intégrée, création de valeur, leadership stratégie responsable et dimension internationale ; les éléments distinctifs du diplôme vont ainsi s'articuler autour de tout un ensemble d'axes d'apprentissage.

Et ici, les objectifs sont multiples : Savoir se positionner comme un acteur clé d'une organisation à travers sa capacité à mesurer la création de valeur - Appréhender et anticiper les implications financières, environnementales et sociales de ses décisions - Devenir le pilote de ce changement en accompagnant l'évolution du business model de son entreprise grâce à une vision intégrée et multi-capitaux - Maîtriser les méthodes et techniques de la mesure, du contrôle, du reporting et de l'audit des capitaux clés - Piloter et optimiser la création de valeur à l'international, comprendre les implications des nouvelles technologies sur le pilotage de la valeur multi-capitaux - Renforcer son réseau personnel et professionnel grâce à l'appartenance à la communauté Alumni d'Audencia.

Accessible après au moins 8 ans d'expérience professionnelle et 5 années de responsabilités managériales, cette formation a parallèlement l'immense avantage d'être éligible au CPF : « Information importante, pour les candidats n'ayant pas ces pré-requis, un test interne à Audencia sera passé lors du jury de sélection. Plus généralement, la formation sera dispensée sur 18 mois, en anglais, avec 35% de présentiel à Paris, le reste à distance. Ce format va ainsi permettre aux apprenants d'adapter la formation à leur vie personnelle, le tout en profitant de modules d'envergure, comme l'Expédition Learning, deux voyages de 4 jours au Canada (Ivey Business School) et au Costa Rica (INCAE) » conclut finalement Madame Gibassier.







Nous avons **testé pour vous** ces dernières **nouveautés**







Renault Captur E-Tech PHEV
Unique en son genre

Renault a longtemps misé sur le 100 % électrique. Cette stratégie qui s'est relevée payante avec le succès de la Zoe a néanmoins eu pour conséquence de mettre de côté la technologie de l'hybridation pendant plusieurs années. En lançant au début de l'été dernier sa gamme E-Tech, la marque au Losange a rattrapé son retard. Au programme, deux types d'hybridation : le full hybride (Clio) et l'hybride rechargeable PHEV (Captur et Mégane Estate). Sous le capot de ce Captur E-TECH PHEV, les ingénieurs ont glissé un 4-cylindres essence de 1 598 cm3 soutenu par un moteur électrique alimenté par une batterie au lithium-ion de 9,8 kWh, le tout associé à une transmission unique sur le marché à savoir une boîte multimodes à crabots. Issue du monde de la F1, c'est une réussite. Contrairement aux modèles hybrides asiatiques équipés d'une transmission à variation continue, souvent assez désagréable à l'usage, cette solution technologique qui permet une traction 100 % électrique au démarrage, réduit considérablement les ruptures d'accélération lors des changements de rapports. Cette transmission est certes un peu plus lente par rapport à la boîte à double embrayage EDC du constructeur, notamment lorsque l'on écrase l'accélérateur pour dépasser, mais rien de rédhibitoire. Ainsi équipé, le Captur affiche une puissance cumulée de 160 ch et un couple de 280 Nm ce qui en fait un bon compagnon de route en toutes circonstances. Comme toutes les voitures hybrides, le Captur récupère la moindre perte d'énergie au freinage, récupération qui peut être renforcée via un mode « Brake » disponible.

Ainsi doté, ce Captur E-tech qui est le modèle hybride rechargeable le moins cher du marché, présente une autonomie en mode 100 % électrique allant de 50 km jusqu'à 65 km. Ces valeurs d'homologation nous paraissent assez cohérentes avec la réalité. Nous avons régulièrement atteint les 45 km sans consommer une goutte de pétrole lors de nos essais qui ont été réalisés sur un circuit mixte avec une prédominance d'autoroute, un terrain de jeu pourtant pas vraiment favorable pour les hybrides rechargeables. Lors de notre essai, nous avons atteint les 6,5 l/100 km, mais il est possible de tomber en dessous de la barre des 5 l/100 km si l'usage restera principalement urbain ou périurbain. Le type d'usage sera d'ailleurs à prendre en compte lors de son achat, car si c'est uniquement pour rouler sur autoroute, la consommation grimpe d'un seul coup pour flirter avec les 8 l/100 km. Il est vrai qu'une fois la batterie vidée, ses 250 kg deviennent un véritable poids mort à mouvoir. À noter que la recharge se fait en 3h sur une Wallbox et deux heures de plus sur une prise domestique. La batterie a été installée sous la banquette arrière, mais par rapport aux versions 100 % thermique, le E-Tech perd un peu en coffre (379 l contre 422 l) et le réservoir essence passe de 48 l à 39 l.

Prix : 33 700 €
Consommation : 1,4 l/100 km (autonomie 100 % électrique : 50 à 65 km)
CO2 : 32 g/km
Bonus : 2 000 € - TVS : 32 €



Volkswagen ID.3
Une idée forte

Pour disposer rapidement d'une offre électrique dans sa gamme, Volkswagen n'y avait pas été par quatre chemins. Il avait retiré le bloc thermique de la Golf et de la up! pour y glisser un moteur électrique et mettre les batteries où il pouvait. Cela « faisait le job », comme on dit familièrement, mais ce n'était pas la panacée, malgré une autonomie homologuée de 240 km pour la Golf. Présentée en 2019 au Salon de Francfort, l'ID.3 fait table rase du passé. Premier modèle d'une gamme appelée ID, cette compacte marque une entrée nette dans le monde du tout électrique. Avec une longueur de 4,36 cm, soit 7 cm de plus qu'une Golf 8, l'ID.3 se rapproche d'une Nissan Leaf (4,46 m). Volkswagen l'a équipé d'un moteur de 150 kWh (204 ch), placé sur l'essieu arrière ; ce dernier est alimenté par une batterie disponible en deux puissances à savoir 58 kWh et 77 kWh. Dans la première version, l'autonomie va jusqu'à 425 km, dans la seconde, 549 km. Évidemment, ces kilomètres supplémentaires auront un coût non négligeable. Disponible pour l'instant uniquement sur la finition haut de gamme Tour, la version 77 kWh est facturée 48 990 €, alors que la finition Business, qui intègre notamment de série, les projecteurs à LED, la caméra de recul, le démarrage sans clé et la navigation pour ne citer que ces équipements spécifiques, est affichée à 41 890 €.

La première impression lorsque l'on monte à bord de l'ID.3 est assez mitigé. On apprécie le design très épuré de la planche de bord, on craque beaucoup moins pour l'ergonomie de certaines commandes, comme celle de la ventilation, désormais tactile ou le sélecteur de vitesses de la boîte placé bizarrement à droite du tableau de bord tout digital. Autre grief, la qualité des matériaux, assez indigne pour une voiture dont le prix dépasse les 40 000 €. A contrario, l'ID.3 offre une belle assise et se montre généreuse en termes d'habitabilité. Elle affiche un coffre de 385 l, assez comparable à ce que propose sa cousine thermique, la Golf.

L'ID.3 démarre dans le plus grand silence. Le couple de 310 Nm est un régal, notamment en ville où la moindre sollicitation sur l'accélérateur vous enverrait presque dans la stratosphère. Autre avantage, son rayon de braquage qui est de seulement 10,2 m. Pour info, c'est beaucoup mieux qu'une Polo qui fait pourtant 30 cm de moins. Merci la propulsion ! Et pour ceux qui craignent ce mode de propulsion, qu'ils soient ici rassurés. Le comportement de l'ID.3 se révèle à la fois dynamique et rassurant et le freinage qui au passage régénère la batterie, se montre efficace. Pour autant, l'ID.3 n'est pas une voiture sportive, car avec un poids de 1800 kg, on ne peut pas dire qu'elle boxe dans la catégorie des poids plume. Un inconvénient dû aux batteries, qui pèse lors des relances, une fois que la voiture a dépassé les 110 km/h. Trente-deux heures seront nécessaires pour recharger l'ID.3 58 kWh sur une prise domestique, 5 h sur une Wallbox de 11 kWh et 30 mn sur les bornes de recharge rapide.

Prix : 41 890 €
Consommation : 15,4 kWh/100 km (autonomie : jusqu'à 425 km)
CO2 : 0 g/km
Bonus : 7 000 € (5 000 € pour les personnes morales)
TVS : 0 €







Mercedes Classe 250e
Une belle réussite

La troisième génération de Mercedes Classe A est un succès. Elle a réussi sa mission de rajeunir la clientèle de la marque et de séduire de nouveaux clients. Elle ne pouvait donc pas se passer de l'hybridation rechargeable. C'est désormais chose faite depuis quelques mois avec l'arrivée de cette 250e, le « e » signifiant que cette voiture roule à la fois à l'essence et à l'électricité. À l'intérieur, rien ne la distingue d'une Classe A 100 % thermique. On retrouve toujours ce double écran digital horizontal, une offre unique sur le marché qui permet à cette compacte de marquer son territoire. On se sent bien à bord de cette voiture, même dans les sièges sport AMG avec appuie-tête intégré de notre modèle d'essai. L'interface de cette double dalle est très ergonomique et tout le système multimédia comme de nombreuses commandes se pilotent par la voix en appelant joyeusement « Hey, Mercedes ! ». Certains résultats sont parfois assez surprenants, mais dans l'ensemble, c'est assez efficace, d'autant plus que le système MBUX s'adapte à votre voix et à votre phrasé.

Sous le capot, cette hybride hérite d'un 4-cylindres turbo essence de 1 332 cm3 développant 160 ch et doté d'un couple de 250 Nm qui côtoie un moteur électrique de 75 kW (102 ch), placé avant la boîte automatique à huit rapports. L'ensemble donne une puissance cumulée de 218 ch et un couple de 450 Nm. Les batteries de 15,6 kWh sont installées sous la banquette arrière prenant la place du réservoir qui a migré vers le coffre ; ce déménagement a eu un impact sur le volume global à savoir 60 litres de moins. Le réservoir essence a également subi une diminution de sa capacité qui est désormais de 35 litres. C'est peu.

Sur la Classe A 250e, Mercedes annonce une autonomie en mode 100 % électrique de 77 km. Disons-le toute de suite, ces valeurs d'homologation sont optimistes. Très optimistes. Pendant notre essai de près de 1300 km sur un parcours très varié, il a été difficile de faire plus de 50 km en tout électrique. Un problème ? Oui et non. Car contrairement à beaucoup de modèles hybrides rechargeables, dont le Classe B 250e que nous avons eu l'occasion d'essayer juste avant, doté de la même technologie, la consommation globale reste très mesurée pour des prestations assez dynamiques. Bien que nous ayons roulé la moitié du parcours sur autoroute, nous avons consommé 6,6 l/100 km en rechargeant la voiture dès que nous pouvions et un tiers de notre essai a été réalisé sans consommer une goutte d'E10. Cinq modes permettent de choisir le type de conduite. En Sport, la Classe A montre toute les qualités de son moteur, à savoir du caractère et de la nervosité. Pour bénéficier d'une consommation raisonnable, mieux vaut néanmoins opter pour le mode Confort, très apprécié pour sa polyvalence. Enfin, mention spéciale au châssis qui se montre parfaitement équilibré tout en offrant suffisamment de latitude pour tous ceux qui aiment la conduite dynamique.

Prix : 42 550 €
Consommation : 1,3 l/100 km (autonomie 100 % électrique : 77 km)
CO2 : 30 g/km
Bonus : 2 000 €
TVS : 30 €





UN COQ DANS LE TRANSAT .FR

« Nos emplettes sont nos emplois » avec Le coq est dans le transat

À l'heure où médias et consommateurs s'engagent pour le « Fabriqué en France » et conscients que pour sauver les emplois d'ici, il faut consommer des produits fabriqués ici, Pierre Joubert et Maxence Chabanne, deux entrepreneurs stéphanois, ont lancé Un coq dans le transat, plateforme e-commerce répertoriant les produits conçus par des PME françaises éloignées du digital. Créée en 2016, la startup a su faire sa place, sélectionnant des produits selon un cahier des charges clair.



Ezeepot : le jardin d'intérieur breveté qui dépollue l'air

L'idée était simple : concevoir un procédé de dépollution de l'air intérieur grâce aux plantes, sans renier sur le design. Le résultat est plus qu'étonnant.

Ezeepot, premier produit des gammes que développe la startup Ezeeplant, c'est un pot de fleur intelligent, breveté et bio épurateur d'air et basé sur le principe de phyto-épuration. Des micro-organismes contenus dans le terreau (substrat) captent les aéropolluants de la pièce et les transforme en éléments nutritifs pour les plantes. L'air circule naturellement dans un conduit à l'intérieur du pot, réduisant les besoins d'apport en eau, et un voyant lumineux indique quand le conteneur à eau doit être rempli. Grâce à la technologie brevetée contenue dans la recette du substrat, il suffit simplement que les particules d'air entrent en contact avec la microflore pour être libérées des aéropolluants. Des solutions adaptées aux locaux professionnels et de bureaux sont en cours de production. Les mini-jardins d'intérieur n'auront pas besoin d'entretien, seront préparés par un horticulteur à proximité, livrés, installés et renouvelés quatre fois par an. Fabriqué en France, la commercialisation est prévue début 2021. Tarif : à partir de 59€ www.ezeeplant.com

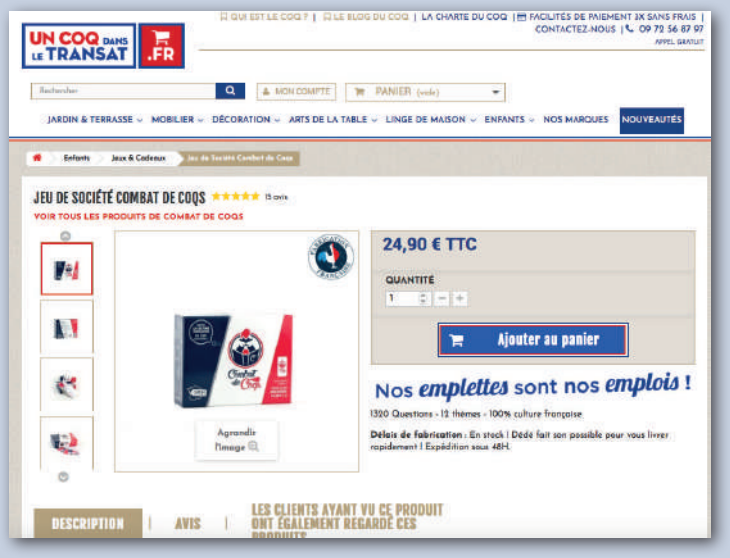








Tous les ingrédients sont réunis : d'un côté le marketing érige le bleu, blanc, rouge en étendard, de l'autre l'offre est suffisamment vaste pour attiser la curiosité du consommateur. On y trouve pléthore d'idées cadeaux et de produits de consommation courante : accessoires pour le jardin ou la terrasse, mobilier, décoration, arts de la table, linge de maison et articles pour enfants, vêtements, ou jouets. Une page répertorie et présente les PME bénéficiant de la visibilité offerte par la plateforme. On y découvre par exemple la marque 1083, déjà présentée dans ces colonnes. https://uncoqdansletransat.fr





Solikend : Un séjour à l'hôtel pour défendre une cause qui a du cœur



A l'origine du projet, un constat : les hôtels sont rarement complets. Mieux, la majorité des hôtels affichent complets moins d'une cinquantaine de dates par an, ce qui laisse plus de 250 dates durant lesquelles les établissements disposent au moins une chambre disponible.

L'idée est simple : proposer aux hôteliers de valoriser une de ces chambres inoccupées en la mettant en vente au profit d'œuvres caritatives ou environnementales. Sur ces « nuits solidaires », l'hôtelier s'engage à reverser 100% du paiement de la nuitée à l'association choisie par le client.





Une opération gagnante pour tous

L'hôtelier participe à une action solidaire qu'il valorise dans sa stratégie de communication externe (auprès de nouveaux prospects) et interne (marque employeur et fidélisation du personnel). Le coût engendré pour l'hôtelier reste minime (quelques dizaines de minutes d'intervention du personnel de ménage et quelques kilowatts de consommation énergétiques) d'autant que le plus souvent ces frais se trouvent équilibrés par les consommations annexes des clients (mini bar, petits déjeuners,. . .).

Tous types d'établissements ont souscrit au projet : du petit hôtel indépendant 2* aux plus beaux 5* et palaces français. SOLIKEND reçoit aussi le soutien d'acteurs majeurs de l'hôtellerie française dont notamment l'UMIH et le groupe Best Western France.



SOLIKEND : un site de réservation classique

Lors de la réservation, le site assez classique en apparence, se révèle innovant lorsque le client choisit l'œuvre à laquelle le montant de sa nuitée sera reversé parmi une quarantaine d'associations partenaires (environnement, enfance, recherche médicale, action sociale et solidarité internationale). Autre innovation : le tarif est « libre et encadré », le client peut choisir le montant de son règlement en le faisant varier à plus ou moins 20% du prix indiqué, renforçant la dimension solidaire de l'offre.

On parie que vous ne réserverez plus jamais un hôtel comme avant ?

https://www.solikend.com

Ekoïa, la coque de téléphone en forme de bout d'optimisme

Visible et utilisable chaque jour par 2 milliards de personne sur la planète, la coque de téléphone est un totem, un étendard que les fondateurs ingénieurs Maxime Prou et Jean-Charles César de la marque





Ekoïa ont érigé pour dessiner un monde où technologie et environnement travaillent de concert. Imaginée à Lyon, la coque Ekoïa est recyclable à l'infini et intégralement fabriquée en France. Son design est soigné, cohérent avec l'époque et l'approche eco-responsable. Après 10 mois de travail – on estime que 80% de l'impact environnemental d'un objet est défini au moment même de sa conception – avec trois partenaires industriels ont été nécessaires pour créer le produit phare de la marque : la coque Infinie. Fabriquée à partir d'un bioplastique mélangé à du liège recyclé, la coque qui arrive en fin de vie est renvoyée à la marque qui la détruit pour en créer de nouvelles. L'utilisateur reçoit une nouvelle coque à prix réduit. C'est la logique de la consigne. Ainsi, avec la coque Infinie d'Ekoïa, les fondateurs ont pour ambition de permettre aux consommateurs de franchir un petit pas sans douleur pour accélérer la transition vers une économie circulaire. https://medium.com/@ekoia Commercialisation début 2021 - Prix 40€







Zeste, la gourde eco-responsable 100% made in France et garantie à vie !



Un matin, Pierre prend conscience de l'énormité des chiffres de rejet de bouteilles plastique dans les bennes de déchets. Il s'intéresse alors au marché des gourdes réutilisables et, là encore, il est surpris par la difficulté à obtenir des réponses sur l'origine des gourdes et sur les matériaux utilisés.
Déterminé, il s'engage dans une longue démarche d'enquête auprès des consommateurs (cinq cents contributeurs répondent en trois jours à son questionnaire en ligne), et de recherches de partenaires industriels. Les cinq partenaires retenus seront Français, situés en région lyonnaise et en Normandie. Très vite, il est accompagné par Clara et Christopher, un couple de designers industriels diplômés de l'ENSCI qui imaginent le design des différentes bouteilles. En parallèle, il lancent une opération de financement participatif, qu'ils concluent haut la main, et se rapprochent de l'association Water family, dont la mission est de sensibiliser les enfants à la protection des océans. Zeste intègre une nouvelle brique à sa liste d'engagements : 1% du chiffre d'affaires sera reversé à l'association. Enfin, quand il est question de la logistique et de l'expédition des colis de bouteilles, l'équipe de Zeste se rapproche d'Ares, acteur phare des entreprises d'insertion par le travail. Et puisque toute la chaine a été pensée dans un souci de la planète, de l'autre et de soi, Zeste garantit ses bouteilles à vie. Qui dit mieux ?
Plus d'infos sur www.zeste.fr, bouteille isotherme dès 38€.











Un « supplément dame » dans son vin ? avec le Vin Côté Femmes



Boutique en ligne exclusivement consacrée aux vins de vigneronnes, le Vin Côté Femmes a pris le parti de ne présenter que des domaines et des crus au féminin. Très masculin jusqu'à peu, le secteur se féminise. Aujourd'hui 30 % des chefs d'exploitation viticole en France sont des femmes, alors qu'elles n'étaient que 13,5 % en 1988. Pourtant, elles manquent encore cruellement de visibilité. C'est le pari qu'on fait Yann Burckel, René Burckel et Sylvie Fontaine, en créant à Lectoure (32) Le Vin Côté Femmes. Œnologues, vinificatrices ou compagnes de vigneron, le vin côté femmes les met à l'honneur dès lors qu'elles signent leur vin. Des bouteilles provocatrices aux assemblages originaux ces femmes du vin n'ont pas fini de vous surprendre. www.le-vin-cote-femmes.com

Entreprises à la une



















Logistique

Groupe Andine	p. 30
b2wise	p. 34
GMR Safety	p. 36
Twineeds	p. 38
AFI Solutions	p. 40
CORSALIS Logistics Real Estate	p. 42
Demand Driven Technologies	p. 44
HTC Construction	p. 46
Kingspan	p. 48
MW Architecture	p. 50
B27SDE	p. 52
GSE	p. 54

Juridique

FAIRWAY	p. 60
ANGLE DROIT	p. 64
FAAC France	p. 66
Dalmasso Avocats	p. 68

Environnement

APR2	p. 78
AllEnvi	p. 80
Sodistra	p. 82

RH

Qape	p. 92
Howard Partners	p. 94
New Horizons	p. 96
Hop3team	p. 98
Isarta	p. 100
L'AGEFICE	p. 102
Audencia	p. 104

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° = 60 €

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 • 22 rue Jasmin • 75016 Paris

www.digdotit.com

Nous aimons trouver des solutions,
être en dehors de notre zone de confort,
partout et à tout moment !

“PAS DE BLABLA, DU RÉSULTAT”



.IT INTERIM MANAGEMENT



.IT OUTSOURCING EXPERTISE



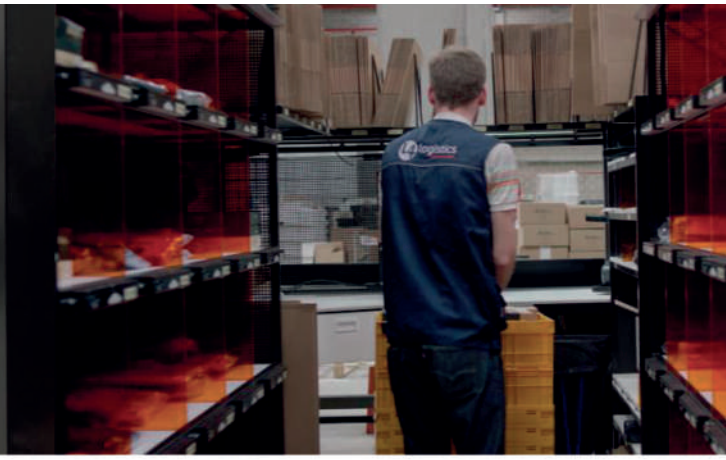
.IT TRANSFORMATION MANAGEMENT

64C rue de Montreuil - 78000 Versailles
contact@digdotit.com
+33 (0) 6 37 00 34 74
www.digdotit.com


GETAC
SELECT
VOS CHALLENGES ;
NOTRE INSPIRATION.
Solutions informatiques durcies pour des applications industrielles spécialisées.
Les besoins informatiques complexes de vos clients exigent souvent des configurations de produits et de logiciels uniques qui ne sont pas proposées sur le marché.
Getac Select™ y répond en vous accompagnant à chaque étape de vos projets, vous proposant ainsi des solutions innovantes au plus près de vos besoins métier.
getac.com/fr/getac-select
Getac
Rugged Mobile Computing Solutions

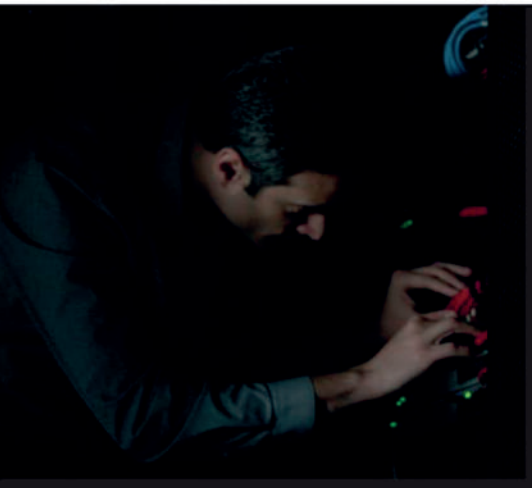
Retailers
Marques
e.Commerçants
Professionnels
Industriels





L4 logistics
LEAN SUPPLY CHAIN

15 Années
D'EXPERTISE
e-COMMERCE



Cosmétique&Parapharmacie
Sport,Bien-être&Loisirs
Textile&Chaussures
ProduitsAlimentaires
ÉquipementMaison
FournituresProfessionnelles
PiècesDétachées



La Covid19 booste le e-commerce

Il est temps d'opter pour un expert garant de votre promesse client.

www.l4-logistics.fr | +33 169 028 600

PLUS LOIN, ENSEMBLE