

>> Dans ce numéro

ACC Ingénierie et Maintenance	9
Alpao	2
Armand Bois	4
Atelier 4	6
Axandus	8
Bicem	4
Bois Mauris Oddos	4
Camif	1
Canson	3
Cartonnage de Vaucanson	5
CISM	2-8
CLD	6
CNR	3
Dalery	4
ECM Technologies em2c	6
Endress+Hauser France Est	2
GEG	6
iRévolution	3
JLL Lyon	2
Kaiser Optical Systems	10
Laet's mind	6
Le Bivouac	3
Maya Technologies	10
Medef Auvergne Rhône-Alpes	10
Métropole de Lyon	9
Neolys Diagnostics	6
Nouveal	6
Opinel	5
Opinions en région	4
Ostermann France	3
Outilacier	5
Primo1D	8
Processium	10
RV KOM	8
Show Room Déco	3
Socreha	2
Sorovim	4
Sous-préfecture de Villefranche-sur-Saône	10
STMicroelectronics	7
Surgivisio	5
Susville Energie Solaire	3
Syntagme	4
Sysoco	4
Télécom Saint-Etienne	9
Toupargel	5
Urban Project	7
UTD	3
Visiattiv	8
Vulli	4
Ynfluences Square	5
Yseop	5

Un autre tour de France

Bientôt les premiers coups de pédale du Tour de France 2016. Emery Jacquillat, lui, est en avance. Le dirigeant du site de commerce Camif.fr vient d'achever sa grande boucle : le Tour du Made in France. En cinq semaines, il a effectué son périple hexagonal en allant visiter une douzaine de ses fournisseurs, accompagné de ses collaborateurs et de quelques clients. Le parcours a fait étape chez Lafuma (Anneyron/Drôme), Fermob (Thoissey/Ain) et Simire (Mâcon/Saône-et-Loire), des fabricants de mobilier qui ont ouvert leurs portes afin d'échanger avec un acheteur avide de produits "made in France" (70 % de la collection de Camif.fr réalisés chez une centaine d'industriels).

Depuis sa reprise de la Camif en 2009, Emery Jacquillat ne cesse de prôner une consommation plus responsable, une production plus locale, avec la conviction que l'entreprise peut transformer la société⁽¹⁾. Sur le catalogue maison, chaque produit est doté d'une fiche d'information sur son origine et celle de ses principaux composants, y compris quand il est fabriqué à l'étranger (Italie, Portugal, Espagne, Inde...).

"L'idée de ce Tour du Made in France, qui en est à sa troisième édition, est de recréer du lien entre nos fournisseurs, nos équipes et les consommateurs qui, souvent, n'ont jamais vu d'usine de leur vie", explique Emery Jacquillat. Les industriels montrent directement leur métier aux clients finaux... tout en écoutant leurs commentaires dans le cadre d'ateliers d'échange. "Ces consommateurs sont les mieux placés pour nous apporter des idées nouvelles. Ils contribuent à tirer la qualité vers le haut et à pousser les innovations

d'usage sur nos produits". L'an dernier, un prototype de bureau connecté a ainsi été proposé sur le site Camif.fr. Imaginé par les utilisateurs jusqu'à son prix, il est devenu un best seller.

A Mâcon, Simire (170 personnes) avait toujours fabriqué, depuis sa création dans les années 1950, des chaises, tables et bureaux pour les écoles et collectivités. Son directeur général, Philippe Lacharnay, explique : "Nous avons développé avec la Camif, l'an dernier, une gamme grand public, ce que nous n'avions jamais fait auparavant. C'est une nouvelle aventure qui génère beaucoup d'enthousiasme parmi nos salariés et commerciaux".



Emery Jacquillat à la rencontre des fabricants français de mobilier.

Au terme de son tour de France industriel, la Camif a organisé un *fab lab* qui, en trois jours, a permis à des personnes issues de tous horizons de concevoir des meubles à partir de fichiers numériques, d'imprimantes 3D et autres tables de découpe. Quinze d'entre elles participeront, en octobre, au Prix du Made in France⁽²⁾ dont les trois gagnants se verront remettre 10 000 euros réunis grâce à une opération de financement participatif.

Didier Durand
@didierldurand

⁽¹⁾ La Camif est devenue l'une des premières "B Corp" en France en 2015. Ce label distingue des entreprises engagées pour le bien commun.

⁽²⁾ Réalisé avec le concours Make it Happen, lui-même initié par la plateforme de financement Ulule, le laboratoire d'innovation Soon Soon Soon et le *fab lab* WoMa.

Banque Rhône-Alpes

PLUS LOIN, AVEC VOUS

www.banque-rhone-alpes.fr

►► 29 juin 2016
n° 2251 - 50^e année

►► Édition

IDM Rhône-Alpes
66, cours Charlemagne
BP 2429 - 69219 Lyon Cedex 2
Tél. 04 37 49 77 90
Fax 04 78 64 51 69
idm@brefonline.com
RCS Lyon 480 018 217

Président

Thierry Silvestre

►► Rédaction

Directeur de publication

Didier Durand

Secrétaire générale

de rédaction
Corinne Delisle

Journalistes

Nadia Lemaire

Alban Razia

Ont collaboré à ce numéro

Pascal Burgues
Vincent Charbonnier
Sylvie Jolivet
Anne Joly
Vincent Riberolles
Claude Thomas

Assistante

Pascale Paillet

Web

Florian Boissy

►► Abonnements

Aycha Megdoud

04 37 49 77 96

Nadjet Taarabit

04 37 49 77 95

Vente au n° : 15 € ttc

Abonnement 1 an (42 n°) :

529 € ht (540,11 € ttc)

Retrouvez toutes les offres

d'abonnement sur

www.info-economique.com

►► Direction commerciale

Vincent Eyrygnoux

04 37 49 77 90

veyrygnoux@brefonline.com

►► Publicité

Fabienne Gamez

04 37 49 77 91

fgamez@brefonline.com

►► Événements

Nathalie Serre

04 37 49 77 94

nserre@brefonline.com

Dépôt légal

CPPAP n° 0 716 1 79 536

ISSN 0006-9566

►► Impression

Imprimerie Chirat

42540 Saint-Just-la-Pendue



REPRODUCTION INTERDITE.

Toutes les photos non signées
sont en droits réservés.

Suivez l'actualité
économique régionale sur
www.info-economique.com

[ils avancent]

RHONE > NUMERIQUE

iRévolution accompagne
la transformation digitale
des entreprises

Créé en juin 2013 par Grégory Pallière, ingénieur Ecamp passé par Renault Trucks avant de bifurquer dans l'informatique où il restera quinze ans, iRévolution (Lyon) se positionne en tant que "pionnier de la transformation digitale des entreprises". L'entreprise a passé un an et demi à développer ses propres méthodes et outils pour faciliter ce "changement culturel de l'entreprise", selon Grégory Pallière. Résultat ? Trois solutions : iWheel, qui permet d'évaluer sa maturité digitale ; iScore, pour mesurer sa performance en ligne ; et iWalk, pour accélérer la démarche d'innovation. Mais, résume Grégory Pallière, le succès d'une transformation digitale passe avant tout par le dirigeant : "Il faut utiliser la force du management". Le succès est au rendez-vous : cette année, iRévolution devrait doubler son CA pour atteindre entre 3 et 4 M€. L'entreprise a beaucoup recruté et emploie 50 collaborateurs répartis entre Lyon et le Maroc pour le développement : "Nous cherchons des collaborateurs qui ont des visions stratégiques et une pensée divergente".



FOCUS. iRévolution travaille avec de grands groupes : Mars, Danone, Michelin, Merial, Royal Canin, Sanofi Pasteur, Richemont, etc. "Nos solutions ont été déployées dans plus de 80 pays par le biais de nos clients". Depuis six mois, elle a attaqué le marché européen. ■ C.D.

ISERE > OPTIQUE

Alpao s'attaque
au télescope géant de l'ESO

La société spécialiste de produits d'optique pour la recherche et l'industrie Alpao (pdt : Vincent Tempelaere ; Montbonnot-Saint-Martin ; CA 2015 : 1,6 M€ ; 13 pers.) vient de remporter deux appels d'offres de l'ESO, l'European Southern Observatory. L'organisation a confié à la filiale d'Eveon le soin de participer à la construction de l'E-ELT, l'European Extremely Large Telescope, le futur télescope géant d'un diamètre de

39 m et qui nécessite une nouvelle génération de miroirs déformables. "La nouvelle génération de miroirs sera un grand pas pour l'astronomie et, en collaboration avec l'ESO, nous pouvons y contribuer", souligne Vincent Hardy, directeur des ventes et du marketing d'Alpao.

CONTRAT. La petite société devra développer un premier miroir déformable doté de 3 196 actionneurs et un second miroir déformable avec environ 12 000 actionneurs. Signé le 1^{er} juin, le contrat devrait être honoré dans un délai de 21 mois. Alpao recherche cinq personnes pour mener à bien ce chantier clé. ■ V.R.

RHONE > AMEUBLEMENT

Socreha collecte 200 K€ pour
financer son développement

La société d'agencement d'espace pour les entreprises et le commerce Socreha (dir : Lionel Dard ; Meyzieu ; CA 2015 : 2,1 M€ ; 20 pers.) annonce avoir collecté 200 K€ auprès de particuliers via la plateforme belge de crowdlending (prêt) Look&Fin. Concepteur, fabricant et installateur d'aménagements pour distributeurs automatiques et espaces de détente, Socreha a été créée en 2012 par Lionel Dard, un Lyonnais de 44 ans, auparavant directeur technique dans une entreprise de gestion de distributeurs automatiques. En fort développement, Socreha était à la recherche d'un partenaire financier pour financer son besoin en fonds de roulement (BFR). "Les banques n'avaient rien à me proposer. J'ai vite compris que le crowdlending était ce qu'il nous fallait : conserver notre indépendance et pouvoir récolter rapidement des fonds", explique Lionel Dard.

PERSPECTIVES. Comment Socreha s'y prend-elle pour progresser aussi vite sur un marché aussi concurrentiel ? "Il faut avoir une bonne connaissance du monde de la distribution automatique pour pouvoir appréhender cette activité", répond Lionel Dard qui souhaite maintenant faire évoluer ses modèles et pouvoir se rapprocher de grands torréfacteurs, avec une ambition européenne. A noter que Socreha a engagé une collaboration avec la société CISM (lire p. 8). ■ A.R.

[en bref...]

RHONE > IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Un parc d'activité de 5 000 m²
pour em2c à Vénissieux

Le promoteur-constructeur em2c (pdt : Yvan Patet ; Vourles ; CA 2015 : 60 M€ ; 75 pers.) développe un parc d'activité de 5 000 m² sur la zone du Couloud à Vénissieux. em2c, qui a déjà implanté le laboratoire Carso sur cette zone, dispose de 3 ha de foncier sur lesquels environ 12 000 m² de planchers peuvent être construits. Le parc d'activité, en cours de commercialisation, sera scindé en deux bâtiments aménagés en cellules de 150 m². Les terrains encore disponibles pourraient voir naître des bâtiments clés en main pour des industriels. ■ A.R.

RHÔNE > NEGOCE**UTD** décline son **Show Room Déco** sur Paris

Filiale du lyonnais UTD, Show Room Déco est un concept original créé en 2010 à Saint-Priest. Il s'agit d'un salon permanent de 2 500 m² dédié aux fabricants (une soixantaine) spécialisés dans l'habitat, la déco, les papiers peints, les luminaires, le sanitaire, la literie, la piscine... et ouvert aux entreprises ou aux particuliers accompagnés de leur architecte. "Notre modèle étant maintenant bien rôdé, nous allons dupliquer cet automne le show room sur 900 m² à Rosny-sous-Bois, au sein de Domus", indique son fondateur Daniel Buguet. Domus est un centre commercial consacré à l'univers de la maison qui voit passer 2,5 M de visiteurs/an. "A la demande de nos exposants, nous souhaitons ensuite partir à la conquête des grandes villes françaises, puis d'Europe".



FOCUS. UTD (Saint-Priest ; CA 2015 : 2,5 M€ ; 20 pers.) est une société familiale créée en 1966 par le beau-père de Daniel Buguet. Son métier : l'animation de magasins indépendants via les services d'une centrale de référencement (négociation de prix), des services de merchandising, de marketing (catalogues mutualisés, affichage, déco...) et de formation. Historiquement concentrée sur les revêtements de sol (90 points de vente), UTD s'est diversifiée dans la literie (40 magasins) et le mobilier de jardin (15 magasins). UTD tire ses ressources des cotisations de ses clients et des commissions concédées par les fournisseurs. ■ **A.R.**

ISERE > ENERGIEQui fournira la **centrale photovoltaïque de Susville** ?

La centrale photovoltaïque de Susville devrait être opérationnelle au printemps 2017, selon Christine Gochard, directrice générale de GEG qui porte le dossier en partenariat avec la Compagnie Nationale du Rhône. Le coût de cet équipement s'élève à 5 M€. Il devrait générer un CA de 600 K€ et un revenu locatif pour le foncier de 20 K€ par an à la commune de Susville. Celle-ci met à disposition de la société d'exploitation Susville Energie Solaire (60 % GEG et 40 % CNR) un terrain de 9 ha sur ses friches minières. La puissance de la centrale sera de 5 MWc pour une production maximale de 6,5 GWh. Pour GEG, cette installation est un véritable bond en avant comme le souligne son président Vincent Fristot : "Sur l'ensemble de nos installations solaires, nous produisons un tout petit peu plus de 5 GWh. C'est donc un projet important".

FOURNISSEUR. Reste à régler la question du choix des

intervenants, notamment sur les panneaux solaires. GEG et la CNR sont en phase active de consultation d'entreprises : dès l'appel d'offres, la Commission de Régulation de l'Electricité avait imposé aux soumissionnaires un fournisseur français susceptible de produire les modules. Les deux partenaires avaient proposé Photowatt (Isère), filiale d'EDF Enr Pwt. Mais un autre intervenant aura aussi son mot à dire. Il s'agit de Sillia VL à Lannion, propriétaire depuis juin 2014 de Bosch Solar (Vénissieux) et que la CNR avait fléchi sur d'autres projets de centrales. ■ **V.R.**

ARDECHE > PAPIER**Canson** dessine son avenir en Italie

A la rentrée, Canson (Annonay) devrait rejoindre le groupe italien Fila (Fabbrica Italiana Lapis ed Affini). Le groupe normand Hamelin, qui avait commencé par reprendre à Arjo Wiggins les activités de transformation et de distribution du fabricant de papier ardéchois en 2006, avant de mettre la main sur la fabrication en 2011, est en effet entré en négociations exclusives avec le groupe coté milanais. Canson affiche 100 M€ de revenus et emploie 450 personnes. Fila affiche 285 M€ de CA suite à ses nombreuses acquisitions parmi lesquelles celle de l'anglais réputé pour ses articles dédiés aux Beaux-Arts, Daler-Rowney Lukas.

GROUPE. Avec cette acquisition, Fila passera la barre des 400 M€ de CA pour prendre une position de leader mondial des produits de peinture, dessin, loisirs créatifs... Alors qu'Hamelin avait programmé de supprimer plusieurs dizaines de postes à Annonay (où travaillent 270 personnes), c'est un autre schéma qui se dessine avec Fila. Le groupe milanais déjà présent en France via son acquisition d'Omyacolor (marque Giotto) près de Reims (Marne), envisagerait plutôt de développer le site ardéchois de Canson. Pour rappel, Canson, créé en 1557, par la famille Montgolfier, a conservé sa production en France mais s'appuie, pour la transformation et la distribution, sur des antennes en Italie, France, Chine, Australie, Brésil ainsi qu'aux Etats-Unis. ■ **A.J.**

[en bref...]

ISERE > NEGOCE**Ostermann France** double sa capacité de stockage

Ostermann France (dg : Antje Rick-Barry ; Saint-Marcellin ; CA 2014 : 8,8 M€ ; 19 pers.), filiale du négociant allemand Rudolf Ostermann, spécialiste de la vente de bandes de champ pour les menuisiers, les cuisinistes et autres fabricants de salles de bain, va engager 1 M€ pour augmenter sa surface de stockage. Celle-ci passera de 1 520 m² à 2 844 m². Depuis le rachat de la société Périmètre SA en 2008 et ses nouveaux locaux aménagés en 2009, le négociant ne cesse, sur le marché français, de progresser. Ostermann France propose 120 000 références et cible les PME. Le nouveau site de stockage devrait être prêt pour la fin 2016. ■ **V.R.**

LA JEUNE POUSSE DE LA SEMAINE

► **Laet's mind** vous aide à trouver le job de vos rêves



LA FONDATRICE. Laetitia Flye Sainte Marie, 40 ans, titulaire d'un BTS Action Co, d'un DU d'ingénierie pédagogique et de l'Executive MBA de l'EM Lyon, a suivi un parcours de commerciale avant de se lancer dans la formation : CFA, Chambre de Métiers, IFAG. Elle crée Laet's mind en 2014, travaille pour Agefos, bioMérieux et entre dans le digital lorsqu'on lui confie le lancement du réseau Digital Campus. Elle a alors l'idée de se lancer dans les MOOC (cours via internet).

LE CONCEPT. "7 semaines pour trouver le job de mes rêves", tel est le nom du premier MOOC qui fait intervenir une trentaine de spécialistes. La saison 1 a été vue par plus de 20 000 personnes. Elle a nécessité 100 K€ financés par des partenaires (CNAM, CCI...). Le modèle économique consiste en une vente du MOOC par abonnement à des écoles. Des capsules de formation supplémentaire ont été ajoutées pour la saison 2. Enfin, un deuxième MOOC va naître sur l'économie circulaire à destination des collaborateurs d'entreprises.

LES PERSPECTIVES. Laet's mind propose des formations sur-mesure à caractère innovant (jeux de rôle, serious games, études de cas réels...) pour les écoles et les entreprises. Pour ces dernières, les MOOC sont personnalisés : on parle alors de SPOC ! ■ **A.R.**

Texto...

►► Suite au rachat de la société de négoce **Armand Bois** (Valence ; CA 2015 : 3,7 M€ ; 10 pers.) par **Bois Mauris Oddos**, filiale du groupe Samse (Grenoble) que nous annonçons en mars dernier, la situation de la société pourrait assez vite évoluer. La direction de Samse travaille à la mise en place de synergies avec la plateforme de Samse installée à proximité de celle d'Armand Bois, laquelle dispose d'une branche "matériaux" et d'une branche "bois et panneaux" (8 500 m² dont 3 000 m² couverts). Pour l'heure, Armand Bois est entrée dans une phase de mise à niveau, à commencer par l'informatisation complète de sa gestion.

►► **Sorovim** a clôturé l'opération "6 Park le Plateau" à Dardilly (Rhône), développée par le promoteur 6ème sens, sur le terrain des anciennes usines Herta. Sorovim vient en effet de céder le cinquième et dernier lot (841 m²) au distributeur de pompes à chaleur Tempeos qui y installera ses bureaux, un showroom et un espace de stockage. Au global, le 6 Park le Plateau développe une surface de 7 000 m².

►► Les échos évoquant l'ouverture d'une unité de production de **Vulli** (Rumilly/ Haute-Savoie ; CA 2015 : 29 M€ ; 110 pers.) à Saint-Nabord (Vosges) se multiplient dans la presse lorraine et nationale. Ils mentionnent une ouverture pour fin 2016-début 2017 et la création de quelques dizaines d'emplois. Vulli se montre nettement plus discret et reconnaît juste qu'un projet est à l'étude. Le fabricant doit son succès à Sophie la girafe, fabriquée à 55 M d'exemplaires depuis sa création en 1961 et vendues dans plus de 70 pays.

[ils avancent]

LOIRE/RHONE > DISTRIBUTION

Un nouveau magasin à Lyon et quatre à Toulouse pour **Dalery**

Créé il y a plus de vingt ans, le maroquinier Dalery (pdg : Didier Dalery ; Le Chambon-Feugerolles) vient d'inaugurer, à Lyon, son premier *flagship*, en plein cœur de la presqu'île : "Contrairement à nos 43 autres boutiques qui sont multimarques, celle-ci est uniquement consacrée aux produits à notre marque, lancée en 2009", précise Didier Dalery qui a repris l'entreprise à cette même époque. Cet autodidacte dessine la collection maison de sacs à main et bagages pour femmes et hommes et la



positionne sur le moyen de gamme (50 à 90 €) : "Les produits à la marque Dalery représentent aujourd'hui entre 35 à 40 % de notre activité", précise le chef d'entreprise qui vise un CA compris entre 400 et 500 K€ pour son navire amiral lyonnais.

ACQUISITIONS. Dalery vient d'acquérir quatre boutiques à Toulouse (Haute-Garonne) qui seront transformées à son enseigne. Si "la priorité reste la France", Dalery n'exclut pas de se développer à l'international : la marque est présente depuis peu dans un *corner* d'un grand magasin en Chine. Le réseau Dalery (détenu uniquement en propre) réalise un CA de plus de 20 M€ avec 200 salariés (dont 14 au siège). ■ **C.D.**

RHONE > COMMUNICATION

Naissance de l'institut de sondage "Opinions en région"

L'agence de communication Syntagme (pdg : Erick Roux de Bézieux ; Lyon ; CA 2015 : 1 M€ ; 8 pers.) vient de se doter d'un nouvel outil afin de répondre à sa demande client. Trois de ses dirigeants, Erick Roux de Bézieux, Elodie Roux de Bézieux et Benoît Terrière se sont associés avec la société de relations publiques parisiennes Thomas Marko & Associés (CA 2015 : 6,5 M€ ; 40 pers.) pour créer l'institut de sondage "Opinions en région". "Nous sommes partis du constat que nos clients collectivités et entreprises expriment le besoin d'avoir des mesures statistiques de l'opinion de leur public mais que les grands organismes de sondage sont beaucoup trop chers, révèle Benoît Terrière, gérant de la nouvelle société. Remarquant par ailleurs que la plupart des instituts régionaux font en réalité davantage de marketing direct, nous avons décidé de lancer notre propre institut, avec notre double compétence économique et politique".

FOCUS. Bientôt trentenaire, Syntagme est spécialisée dans la communication interne et sociale, les affaires publiques, le corporate ainsi que la communication

d'opinion et de crise. Elle réalise la moitié de son activité en Auvergne Rhône-Alpes et l'autre moitié dans le reste de la France. ■ **A.R.**

RHONE > TELECOMMUNICATIONS

De nouveaux locaux pour l'antenne montagne de **Sysoco**

Sysoco (pdt : Gérard Gabet ; Décines-Charpieu ; CA 2015 : 27 M€ ; 150 pers. dans une vingtaine de sites) a transféré son antenne montagne de Challes-les-Eaux à Sainte-Hélène-du-Lac sur Alpespace (CA 2015 : 2 M€ ; 20 pers.) dans des locaux plus grands, plus adaptés et idéalement situés à proximité des stations de sport d'hiver. Née du rachat de plusieurs sociétés dont Savoie Electronique, la société conçoit, installe et entretient des réseaux de radiocommunication numériques pour le compte d'exploitants de remontées mécaniques, collectivités et entreprises qui ont besoin d'infrastructures sécurisées en mesure de résister à toutes les conditions (altitude, froid, neige, vent...). Elle prévoit quatre à cinq créations d'emplois dans les prochains mois.

FOCUS. Issu d'activités développées à l'origine au sein du groupe Alcatel, Sysoco est un acteur majeur dans l'intégration de solutions de télécommunication. Outre la remise en état des réseaux chaque saison, il se positionne sur le marché de la couverture wifi des stations, de plus en plus tournées vers des pratiques connectées. Ses travaux de R&D débouchent aussi sur le développement de produits permettant un suivi en temps réel des engins de déneigement ou encore le pilotage d'outils d'alerte et de secours (localisation, cartographie, enregistrements...), depuis un simple PC connecté. ■ **C.T.**

[en bref...]

DROME/ISERE/RHONE > IMMOBILIER

Bicem tous azimuts

Le contractant général Bicem (pdt : Claude Yvenat ; Montélimar/Drôme) intervient actuellement sur plusieurs chantiers. Dans la Drôme, il procède aux extensions des locaux de Pyroverre (+ 200 m² à Château-neuf-du-Rhône/Drôme), spécialisée dans la découpe et la distribution de vitrage de protection contre l'incendie, et de Scapa France, fabricant de ruban adhésif pour l'industrie. Bicem intervient aussi dans l'agrandissement de la société Alfaplex à Décines-Charpieu (Rhône). Cette entreprise, spécialisée dans l'usinage plastique industriel et médical, agrandit de 1 000 m² son site de production pour faire face à des commandes importantes. La livraison est attendue en juin. A Saint-Egrève (Isère), Bicem gère le chantier de construction d'un nouveau bâtiment pour le fabricant de dragées et pralines Rokadis, implanté sur Vence Ecoparc. Le coup d'envoi des travaux vient d'être donné ; un bâtiment de 600 m² regroupera les deux anciens sites de fabrication grenoblois. ■ **C.D.**

◀ CA Bicem 2015 : 6 M€ ; 6 personnes.

ISERE > SANTE

Surgivisio ne cache pas ses ambitions



Stéphane Lavallée

La start-up Surgivisio (pdt : Stéphane Lavallée ; Grenoble ; 15 pers.), à l'origine d'un système mobile d'imagerie 2D/3D intégrant une technologie de navigation chirurgicale en temps réel, est depuis quelques jours dotée d'un matelas financier de 7,29 M€. C'est le résultat d'une levée de fonds de 2,12 M€ à laquelle sont venus s'ajouter une subvention

et une avance remboursable de Bpifrance pour 1,17 M€, ainsi que des lignes de crédits bancaires pour 4 M€. Ces fonds seront utilisés pour démarrer la première phase de l'industrialisation du système qui sera commercialisé dans les cliniques et hôpitaux français. Il sera ensuite déployé en Europe et aux Etats-Unis avec l'aide de plusieurs partenaires fabricants et distributeurs d'implants.

PERSPECTIVES. Surgivisio dispose "aujourd'hui de locaux adaptés pour la production du matériel destiné aux centres orthopédiques du monde entier", selon sa direction. C'est un début. Un site sera construit d'ici mars 2017 en région grenobloise et une cinquantaine d'emplois sont prévus dans les trois ans. Mais chez Surgivisio, qui "est sur une croissance potentielle très forte dans les dix ans", on envisage de créer plusieurs centaines d'emplois. La prochaine levée de fonds de 15 M€ est programmée pour début 2017. ■ V.R.

SAVOIE > BIENS DE CONSOMMATION

Opinel poursuit ses développements

Opinel (pdt : Maurice Opinel ; dg : Denis Opinel ; Chambéry ; CA 2015 : 20 M€ ; 100 pers.) vise une croissance de 5 à 10 % en 2016. Une tendance conforme à l'évolution impulsée depuis ces dix dernières années grâce à une refonte de ses circuits de distribution. Sans quitter le réseau des grossistes qui constituaient auparavant son principal canal de vente, le fabricant de couteaux s'est doté d'une force commerciale qui lui donne une meilleure représentation. En parallèle, il se développe à l'international où ses ventes ont doublé depuis 2010 pour atteindre 45 % du CA. Présent dans plus de 70 pays, il perce en Scandinavie, en Europe de l'Est et aux Etats-Unis où il espère doubler ses ventes. Sa filiale ouverte depuis quelques mois à Chicago lui donne, en l'occurrence, une plus grande visibilité sur le marché américain.

STRATEGIE. Opinel, qui a multiplié par deux son CA entre 2009 et 2015, a fortement diversifié son offre avec un catalogue de 250 à 300 références permettant d'élargir sa clientèle. En parallèle, l'industriel étoffe régulièrement ses effectifs et fait évoluer son outil de production. Les travaux actuels, qui s'achèveront en 2018-2019, portent sur l'installation de nouvelles machines, l'agrandissement des bureaux (500 m²), de

l'atelier (1 000 m²), la création d'un quai de chargement, d'une voie de circulation, etc. ■ C.T.

RHONE > LOGICIELS

Yseop prépare une levée de fonds de 5 à 10 M€

Créé en 2007 par Alain Kaeser et John Rauscher (dg), Yseop (Lyon ; 50 pers. dont 20 à Lyon pour la R&D) a convaincu bon nombre d'entreprises de l'utilité de ses logiciels. "Lorsque nous nous sommes lancés, l'intelligence artificielle était un gros mot. Aujourd'hui, les entreprises ont compris qu'elle ne remplaçait pas les hommes", explique John Rauscher, basé à Dallas pour mener à bien le développement d'Yseop sur le continent américain. En France, de grandes entreprises (Banque Postale, SFR, Société Générale, etc.) ont déjà été convaincues par le logiciel d'Yseop qui permet d'automatiser les tâches répétitives, d'analyser les données, de faire des recommandations et ainsi de gagner en productivité. 35 000 personnes utilisent aujourd'hui ses solutions. Afin d'accélérer son développement à l'international, et notamment aux Etats-Unis, Yseop cherche à lever 5 à 10 M€ auprès de fonds européens. L'opération pourrait intervenir fin 2016-début 2017.

FOCUS. Déjà présente à Paris, Londres, New York, Dallas et Sydney, Yseop devrait ouvrir son prochain bureau en Allemagne courant 2017. Elle compte également se développer au Japon avec un partenaire local. Sur ce pays, elle proposera son logiciel Savyv en *plug & play*, capable de transformer des données complexes en textes compréhensibles pour tous : "Un outil tellement simple et intuitif qu'il peut être utilisé en *self-service*, sans formation", indique John Rauscher. Si l'entreprise ne communique pas sur son CA, elle indique être à l'équilibre depuis six ans. ■ C.D.

[en bref...]

DROME > EMBALLAGE

RCI-AGC Luxe devient Cartonage de Vaucanson

Placée en redressement judiciaire en mai dernier, la société coopérative RCI-AGC Luxe (ex-Romanaise de Cartonage ; 14 pers.), fabricant d'emballages en carton, vient d'être reprise par l'un de ses clients. C'est Prosentos (Paris), spécialisée dans le conditionnement de jeux sous la marque Sentosphère, qui s'est portée acquéreur. Rebaptisée Cartonage de Vaucanson, la société de Romans va bénéficier d'un investissement de 1,5 M€ pour l'acquisition de nouvelles machines. Elle sera dirigée par Jean-Charles Guironnet, lequel avait rejoint l'entreprise il y a un an comme responsable de production après une carrière chez Canson. Cartonage de Vaucanson vise les 4 M€ de CA à horizon 2017. Elle travaille notamment pour les secteurs de la parfumerie, de la maroquinerie et des vins et spiritueux. ■ C.D.

Texto...

► Les produits surgelés **Toupargel** (CA 2015 : 308,7 M€ ; 3 500 pers.) sont désormais disponibles dans la boutique "Epicerie" de la place de marché du site Amazon. L'entreprise de Civrieux-d'Azergues (Rhône) devient ainsi le premier distributeur de surgelés en France à proposer son offre via une place de marché. Les 1 200 références du catalogue sélectionnées par Toupargel (dont 750 produits à sa marque) seront mises à disposition des consommateurs français et seront livrées grâce au réseau Toupargel, dans un délai de 2 à 7 jours ouvrés.

► Le groupe **Heracles Investissement** (Paris) vient d'acquérir, auprès du promoteur **Icade**, un immeuble de bureaux de 2 824 m² sur six niveaux au sein du programme **Ynfluences Square** à Lyon Confluence (face à la place nautique) et dont la livraison est prévue fin 2017. Le même investisseur s'était déjà porté acquéreur des 1 544 m² de commerce au pied dudit immeuble.

► Le distributeur lyonnais d'outillages et de fournitures industrielles, **Outilacier** (Vaulx-en-Velin ; CA 2015 : 30,4 M€, soit + 5 % par rapport à 2014 ; 30 pers.) a reçu le Prix des délais de paiement, catégorie PME, lors des Assises des délais de paiement, organisées au ministère des Finances à Bercy. Ce prix met en relief une cause majeure pour l'économie française. En effet, selon l'Observatoire national des délais de paiement, plus de 25 % des dépôts de bilans sont directement liés à une problématique de paiements hors délais. Le prix met en valeur des sociétés exemplaires en termes de pratiques sur les délais de paiement, tout en étant performantes, profitables, et productives dans leurs activités.

Texto...

►► **ECM Technologies**

(Grenoble ; CA 2015 : 56 M€ ; 300 pers.), fabricant de fours thermiques, annonce avoir franchi "une grande étape" dans son développement avec l'inauguration de l'ICBP Nano, dernier né dans sa gamme de fours industriels de cémentation basse pression. Avec ce produit, ECM met sur le marché un équipement pour le traitement "de charges plus réduites, plus compact, entièrement intégrable en lignes d'usage nécessitant une forte cadence de production", apportant ainsi encore plus de valeur ajoutée au traitement thermique. Un contrat de sept lignes de production dotées de l'ICBP Nano pour un équipementier automobile allemand de premier rang a déjà été remporté.

►► Concepteur et fabricant d'instrumentation de mesure pour l'industrie, **Endress+Hauser** (Reinach/Suisse ; CA 2015 : 2,1 Md€ ; 12 952 pers.) s'interrogeait depuis le rachat du fabricant américain d'instruments **Kaiser Optical Systems** en 2013, sur la façon d'intégrer l'activité européenne de ce dernier à son propre réseau. La solution a été trouvée en regroupant les neuf collaborateurs de Kaiser Optical Systems aujourd'hui basés à Ecully et les 25 collaborateurs des activités commerciales d'Endress+Hauser France Est implantés à Bron, dans un nouveau bâtiment à Saint-Priest de 1 500 m² qui accueillera l'ensemble des équipes à partir de janvier 2017. Il intégrera également une zone de stockage et un espace de démonstration et de formation. Dans l'avenir, d'autres activités du groupe seront amenées à rejoindre les lieux.

[ils avancent]

RHONE > SERVICES NUMERIQUES**Nouveal va grandir à Irigny**

Après s'être installée, à l'été 2015, dans le château d'Yvours à Irigny, Nouveal (confond. : Alexandre Falzon et Guillaume Fayolle), dont l'effectif ne cesse de croître, a programmé de se doter de nouveaux locaux d'ici 2018. Un projet immobilier est à l'étude pour l'édification d'un immeuble tertiaire de 2 100 m². 400 m² seront destinés à Nouveal, les 1 600 m² restants à la location. Dans le meilleur des cas, le chantier pourrait être engagé vers la fin de cette année pour une livraison début 2018. Nouveal, qui emploie 18 personnes, envisage de créer une dizaine de postes d'ici fin 2017.



INTERNATIONAL. Nouveal développe une application baptisée "E-Fitback", destinée aux établissements de soins pour accompagner les patients avant et après leur séjour en chirurgie ambulatoire. Après avoir développé ses solutions dans les cliniques françaises de Capio, des perspectives se profilent pour équiper les établissements européens du groupe. En attendant, deux centres hospitaliers universitaires sont en train de déployer la solution auprès de leurs patients. Nouveal vise 1 M d'utilisateurs fin 2017. Par ailleurs, l'entreprise vient d'obtenir le label JEI (Jeune entreprise Innovante). A ce titre, elle a reçu une aide de plus de 400 K€ (Feder et Bpifrance). ■ **P.B.**

RHONE > SANTE**Premier tour de table de 800 K€ pour Neolys Diagnostics**

Spécialisée dans les tests prédictifs de radiosensibilité, Neolys Diagnostics (pdt : Gilles Devillers ; Lyon) vient de lever 800 K€ auprès de la plateforme de crowdfunding WiSeed, de business angels et de la société d'accélération Pulsalys. Ce tour de table est le premier du genre pour Neolys qui avait jusque-là mobilisé plus de 1,2 M€ via des subventions, prêts et avances remboursables. "Cette levée de fonds va permettre d'initier les ventes de notre premier test, de mettre en place l'industrialisation et de continuer le développement clinique avec la mise en place de véritables partenariats internationaux", précise Julien Gillet-Daubin, dg. Une nouvelle levée de fonds (3 M€) est attendue prochainement. Les dirigeants visent un CA de 30 M€ à moyen terme.

TECHNOLOGIE. La société souhaite mettre sur le marché des tests de radiosensibilité, fruits de dix ans de recherche. Grâce à un prélèvement de peau saine ou de tumeur cancéreuse, Neolys Diagnostics définit la fenêtre thérapeutique, c'est-à-dire la dose de rayon minimum pour que le traitement soit efficace et la dose maximum à ne pas dépasser, pour éviter les effets secondaires. ■ **A.R.**

SAVOIE > LOGISTIQUE**CLD signe avec Intercus**

Le prestataire logistique CLD (Centre Logistique de Distribution ; gér. : Régis Muller ; La Ravoire ; 4 pers.) a signé un nouveau contrat phare avec le groupe allemand Intercus, spécialisé dans les prothèses orthopédiques. Ce marché porte sur la gestion et la tenue des stocks de la filiale française du groupe qui dispose d'un catalogue de plus de 3 500 références. Intercus s'adresse à des cliniques ou des hôpitaux. Pour répondre à ce nouveau contrat, CLD a acquis un Kardex, c'est-à-dire une armoire automatisée, de 7 m de haut et de 10 m de long actuellement en cours d'implantation au sein de sa plateforme (1 400 m² de surface couverte). Le nouvel outil devrait être opérationnel dans le courant de l'été prochain. L'entreprise va franchir cette année le cap du M€ de CA avec, à la clé, la création d'un à deux postes supplémentaires.

FOCUS. Fondé en 2008, CLD dispose d'un portefeuille d'une trentaine de clients. Il traite environ 5 000 commandes par mois. En 2010, l'entreprise s'est diversifiée dans le domaine de la vente en ligne en créant son site mengeneration.com, spécialisé dans la vente de sous-vêtements, tee-shirts, maillots de bain et maroquinerie pour homme. Cette activité de négoce a été lancée pour être moins tributaire des donneurs d'ordres de l'activité logistique et disposer d'une vitrine commerciale. ■ **P.B.**

[en bref...]

PUY-DE-DOME > ARCHITECTURE**Atelier 4 planche sur la salle de musique d'Issoire**

Le cabinet d'architecture Atelier 4 (Issoire) planche sur le projet de construction d'une nouvelle école de musique sur Issoire. Piloté par la communauté de communes Issoire Communauté, le projet passera par l'édification de 1 700 m² de bâtiments. Il sera mené pour transférer dans de nouveaux locaux l'établissement actuel. La future école verra le jour sur une parcelle située en bordure du boulevard Barrière. Le dépôt de demande de permis de construire est attendu dans les prochaines semaines. La consultation des entreprises devrait être engagée cet automne pour une mise en chantier au premier trimestre 2017. L'objectif est d'être opérationnel pour la rentrée de septembre 2018. Le coût des travaux a été estimé à 3,8 M€. ■ **P.B.**

[ils innovent]

RHONE > IMMOBILIER D'ENTREPRISE

L'église Saint-Bernard reconvertie en centre d'affaires

Désacralisée depuis peu, l'église Saint-Bernard, située sur les pentes de la Croix-Rousse à Lyon, va connaître une seconde vie. Désaffecté depuis de nombreuses années, le bâtiment, propriété de la Ville de Lyon, va être transformé en centre d'affaires. Il mêlera espaces de bureaux privatifs, espaces de travail partagés, salles de réunion et zone de détente et de convivialité. Soit près de 2 000 m² de bureaux dont 30 % de la surface totale dédiés aux parties communes afin de favoriser les échanges. Les extérieurs seront également retravaillés avec la création de terrasses ouvertes au public. Un espace café/restauration est également prévu sur 450 m². Les travaux se dérouleront en 2018 et 2019 avec une ouverture prévue fin 2019.



FOCUS. Le projet, qui représente près de 10 M€ d'investissement, sera coordonné par Urban Project (dir. : Damien Beauvils ; Lyon), la société qui gère par ailleurs la reconversion du magasin d'armes et du château du parc Blandan. Le même investisseur,

Carré d'Or Immobilier, est également sur les rangs. C'est l'Agence Perraudin (Gilles Perraudin) et Alep (Charlotte Vergely) qui interviennent sur ce chantier, en lien avec l'architecte des bâtiments de France.

CONTEXTE. Encore à ses balbutiements en France, la reconversion d'édifices religieux est pratique courante dans plusieurs pays européens (Allemagne, Pays-Bas, Angleterre) et au Québec. Dans la ville de Québec, de nombreuses églises ont été transformées en appartements, maisons de retraite et même en école de cirque ! ■ **C.D.**

ISERE > ELECTRONIQUE

STMicroelectronics abrite ses premières start-up

Le groupe STMicroelectronics a créé un programme intitulé *Innovation Booster Initiative*, destiné à héberger de jeunes entreprises dont les produits reposent sur des applications électroniques. Objectif pour la multinationale : leur ouvrir son portefeuille de technologies, accélérer l'industrialisation de leurs produits autour d'applications émergentes, les mettre en relation avec l'écosystème, etc. Chaque site français du groupe (Grenoble, Le Mans, Paris, Rennes, Sophia Antipolis, Tours) s'est ainsi doté d'un comité de sélection. A Grenoble, deux start-up sont hébergées : Smart & Blue (lauréats des Trophées Bref de l'Innovation 2015) et Bluemintlabs. La première a mis sur le marché un pommeau de douche "intelligent" dont les leds changent de couleur en fonction de la quantité d'eau utilisée ; la deuxième a conçu une télécommande sans contact. A Grenoble, STMicroelectronics met aussi ses compétences à disposition d'autres start-up comme ISKN, Eveon, DreaminzZz ou Alpwis.

FOCUS. STMicroelectronics (43 000 pers. ; 11 sites industriels dans le monde ; 9 400 brevets) dispose de deux sites en Isère : celui de Grenoble s'étend sur 5,5 ha, s'appuie sur 8 000 m² de salles blanches et laboratoires, et emploie 2 100 salariés ; celui de Crolles s'étend sur 44 ha, est doté de 18 700 m² de salles blanches et emploie 3 800 salariés. STMicroelectronics fabrique microprocesseurs, microcontrôleurs et autres circuits intégrés pour toutes les applications électroniques, en particulier l'automobile "intelligente" et les objets connectés. ■ **D.D.**

Les "Digital Natives" ou enfants du numérique vont-ils forcer l'entreprise à bouger ?

La dernière Nocturne Ex'pairs Formation a réuni plus de 150 personnes le 13 juin dernier. Dirigeants d'entreprises et cadres dirigeants, sont venus débattre sur l'arrivée des "Digital Natives" au sein de l'entreprise.

Quatre intervenants ont répondu à l'invitation de Virginie NOGUERAS, dirigeante du cabinet Conseil Ex'pairs Formation : Béatrice DUBOISSET, Dirigeante de la société Humeaning et première organisatrice des TEDxChampsÉlyséesWomen et TEDxChampsÉlyséesED, Magali MOULIN, Directrice des Ressources Humaines Orange Centre Est, Virginie BOISSIMON-SMOLDERS, Responsable des programmes incubation chez EMLYON Business School et Nina DOMINI-PUIATTI, Étudiante en Master 2 à l'ISCOM, spécialisation Communication et création numérique.



L'arrivée des "Digital Natives" entraînent nécessairement un bouleversement dans l'entreprise. Pour Magali MOULIN, "le job du DRH est d'accompagner cette évolution et de montrer l'exemple avec des fonctionnements plus transversaux et moins pyramidaux. Chez Orange, l'âge moyen est de 47 ans. On s'est tous mis au numérique et on a mixé les générations qui ont beaucoup à apprendre entre elles". Attention néanmoins de ne pas tomber dans les stéréotypes. "Ce n'est pas parce qu'on est jeune et actif sur les réseaux sociaux, qu'on est un bon digital native", aime à rappeler Nina DOMINI-PUIATTI. "Ce n'est pas une question d'outils, mais de comportement et de compétence". "On perçoit parfois une incompréhension qui peut venir également d'une méconnaissance des métiers du digital", souligne Virginie BOISSIMON-SMOLDERS.

Pour François SEDE, dirigeant de la société YurPlan et Digital Native, cette génération dont il fait partie, a accès très rapidement à l'information. "Ce sont des jeunes gens très impliqués, qui pensent parfois pouvoir aller plus vite que ce qu'il est possible de faire". D'où l'importance d'une bonne communication, largement facilitée par le digital. En effet, selon Béatrice DUBOISSET, "cela permet notamment de sortir les dirigeants de leur tour d'ivoire et de montrer un côté plus personnel, plus accessible". Le digital est également un outil fabuleux pour recruter, pour valoriser la marque employeur. Il humanise la communication et devrait bousculer non seulement l'entreprise mais la société toute entière.

Pour conclure, Virginie NOGUERAS a rappelé que "loin d'inquiéter nos modèles traditionnels les Digital Natives doivent nous aider à réussir l'entreprise de demain. En réintégrant la vie intime et social au travail, le numérique permet juste de réinstaurer un rapport au travail culturellement et socialement intégré".

Prochaine Nocturne Novembre Ex'pairs Formation, en octobre prochain.

Renseignements et inscriptions : contact@expairsformation.com
www.expairsformation.com



Texto...

► L'éditeur de solutions logicielles métier **Visiativ** (Charbonnières-les-Bains/Rhône; CA 2015 : 83 M€ ; 500 pers.) vient de procéder à une augmentation de capital de 7,5 M€ par placement privé auprès d'investisseurs institutionnels. Visiativ a placé 541 126 actions nouvelles, au prix unitaire de 13,86 €, représentant 18,2 % du capital avant l'opération et 15,4 % après (et 10,7 % des droits de vote. Dans un communiqué, Laurent Fiaré, précise : "Avec ces moyens accrus, nous allons soutenir le développement du groupe dans les prochaines années et conforter notre projet de doublement du CA à 200 M€ à moyen terme. Nous sommes ainsi prêts à saisir des opportunités d'acquisitions ciblées en France et en Europe rapidement".

[ils innovent]

PUY-DE-DOME > MECANIQUE

CISM lance un cadenas haute sécurité

Le maillon faible d'une serrure traditionnelle, même la plus sophistiquée, demeure le point d'entrée de la clé : il l'expose aux milieux hostiles (poussière, gel, sable, corrosion...) et au vandalisme (crochetage, introduction de corps étrangers). Le système développé par CISM (dg : Jean-Noël Arlaud ; Clermont-Ferrand ; CA prév. 2016 : 1 M€ ; 8 pers.) constitue une alternative : codées par des flux magnétiques canalisés, ses serrures sont sans orifice. Elles fonctionnent sans énergie. La gamme répond aux besoins de différents secteurs d'activités : industrie, BTP (sécurisation des chantiers et des machines), collectivités, établissements scolaires, distributeurs automatiques (lire info Soceha p. 2), etc. Le dernier-né est un cadenas "haute sécurité" dont l'anse en acier spécial cémenté résiste au coupe-boulon. Un système "Click & Lock" permet un verrouillage rapide et sécurisé.

FOCUS. Depuis 2002, CISM détient le brevet de cette innovation qui concerne la maîtrise et l'exploitation du magnétisme pour réaliser des codages de barillet très sophistiqués, inviolables et incopiables. Le code autorise la rotation de la serrure par la mise en contact avec la "clé" qui lui est associée, sans entrée dans le système. CISM confie à des entreprises françaises la fabrication des composants mécaniques assemblés dans son atelier clermontois où sont gérés les codages. ■ S.J.

AIN > ELECTRONIQUE

Axandus lance un "fabrication Lab" et vise les Etats-Unis

L'accélérateur Axandus (dg : Jean-Baptiste Yvon ; Beynost ; CA 2015 : 1 M€ ; 6 pers.), lancé il y a 18 mois par la famille Thollin, propriétaire de l'équipementier automobile Efi Automotive, s'apprête à ajouter à son offre destinées aux start-up mécatroniques, un "fabrication lab". D'ici 2017, il s'agira de concevoir, avec un groupement d'industriels, une ligne de production flexible destinée aux start-up spécialisées dans les objets connectés. "L'idée est de montrer que, en choisissant le bon équilibre entre production robotisée et manuelle, on peut tout à fait produire en France", souligne Jean-Baptiste Yvon. Avant l'échéance de 2017, un test sera lancé mi-juillet. La start-up Primo1D (pdg : Emmanuel Avène ; Grenoble ; lauréat 2014 des Trophées Bref de l'Innovation), accélérée chez Axandus et qui intègre des fils RFID dans les textiles, va pouvoir utiliser une ligne de production dédiée à son business. Dans ce projet, Axandus a co-conçu le robot et propose 70 m² pour l'installer. Primo1D, qui a acquis la machine, pourra donc utiliser son propre outil, alors qu'elle se servait pour l'instant des moyens d'Efi.

PROJETS. Axandus a ouvert ses portes avec trois start-up. Elle en héberge aujourd'hui cinq et "atteindra l'équilibre financier dès cette année", indique Jean-Baptiste Yvon. La société voit désormais plus loin puisqu'elle est en train de créer un deuxième accélérateur sur un site Efi Automotive aux Etats-Unis. ■ A.R.

[la parole à...]

...Régis Van Kemenade



Le réseau "Bras droit des dirigeants" a ouvert deux franchises en Auvergne Rhône-Alpes, à Lyon et Grenoble. Après trente ans de responsabilités en entreprises, Régis Van Kemenade a créé la société RV KOM et rejoint le réseau.

◀ Quel est le fondement de cette franchise ?

Régis Van Kemenade : Elle relève d'un constat simple : par manque de temps, de compétence ou de goût, les dirigeants de TPE ou PME ne peuvent pas définir et mettre en œuvre un vrai plan d'actions commerciales structuré. Seuls pour réfléchir à leur stratégie et mana-

ger leurs équipes, ils ont souvent la tête dans le guidon et leur pilotage commercial est approximatif. Alors, recruter un directeur commercial expérimenté ? Oui, encore faut-il en avoir les moyens. Le coût d'un cadre commercial est élevé, son retour sur investissement est au moins de douze mois. Et un recrutement n'est pas toujours la meilleure solution. Il peut même être injustifié, en cas de besoin ponctuel par exemple, comme dans des phases de transition. "Bras droit des dirigeants" propose un accompagnement commercial sur mesure, adapté à chaque situation.

◀ De quelle façon ?

R. V. K. : A travers plusieurs solutions externalisées (missions longues de direction commerciale (minimum six à huit mois, souvent davantage), missions courtes à la carte, management des commerciaux, formation commerciale (RV KOM est enregistré comme organisme de formation), cela dans tous les secteurs d'activités. Notre apport, qui se fait directement en entreprise, peut aussi être très ponctuel : animer un séminaire, recruter des

commerciaux, élaborer un plan de prospection, construire un discours commercial...

◀ Où en est le développement de "Bras droit des dirigeants" ?

R. V. K. : Notre réseau a été créé à Toulouse en 2007. Les premières agences en licence de marque ont vu le jour en 2012-2013. Aujourd'hui, le réseau compte 23 agences et plusieurs projets sont en cours. Nous passerons le cap des trente fin 2016. Une deuxième agence va d'ailleurs ouvrir à Lyon. Le CA du réseau, qui s'élevait à 300 K€ en 2014, devrait atteindre 2 M€ cette année. La durée moyenne de nos missions de direction commerciale externalisée est de quinze mois. Celle du recrutement d'un commercial est d'environ un mois, avec un taux de réussite de 96 % de maintien dans le poste après la période d'essai. Enfin, la taille moyenne de nos clients est de vingt salariés.

Propos recueillis par Didier Durand

[ils avancent]

AUVERGNE RHONE-ALPES > BOIS

Les interprofessions de la filière forêt-bois fusionnent

Première région française pour le volume de bois sur pied (486 Mm³), troisième région la plus boisée de France (2,5 Mha), 19 000 entreprises et 65 000 emplois : Auvergne Rhône-Alpes est un poids lourd de la filière forêt-bois. Mais, en raison de plusieurs maux (morcellement des forêts entre de très nombreux propriétaires, sous-financement...), cette filière peine à profiter des atouts actuels du bois : énergie "bas carbone", propriétés thermiques et acoustiques dans la construction...



Incités par leurs interlocuteurs (Etat et Région) à bâtir une stratégie régionale, les deux structures interprofessionnelles des ex-régions (Auvergne Promobois et Fibra) viennent de fusionner.

DIVERGENCES. Il existe cependant des divergences sur le degré d'autonomie des structures départementales de Rhône-Alpes (créées avant la naissance de Fibra) alors qu'Auvergne Promobois est toujours intervenue sur les quatre départements de son territoire. Selon son président, Dominique Sardet, Fibra souhaite que les structures départementales "travaillent en autonomie sans être autonomes, sous gouvernance régionale". Le vice-président d'Auvergne Promobois, José Brunet, préfère une gouvernance unique imposée, avec des départements qui pourraient s'en extraire : mieux vaut un rassemblement incomplet que pas de rassemblement du tout, pour "aller devant la Région, unis avec une stratégie commune, afin d'avoir des moyens financiers à la hauteur des enjeux". ■ S.J.

RHONE > INTERCOMMUNALITE

Excédent de 98 M€ pour la Métropole de Lyon

En 2015, la Métropole de Lyon, qui vivait sa première année à compétences élargies, a finalement dépensé moins que prévu et encaissé davantage. Le compte administratif fait en effet apparaître des recettes de fonctionnement de 2,606 Md€ pour 2,547 Md€ prévus. En particulier, les ménages ont payé 4,8 M€ de plus que prévu, les entreprises 4,3 M€, tandis que les droits de mutations et autres taxes ont rapporté 17 M€ de plus qu'envisagé. De l'autre côté du tableau, les dépenses de fonctionnement ont atteint 2,218 Md€ contre 2,307 Md€ prévus. Près de 18 M€ ont été ponctuellement économisés sur les dépenses de personnel (délais de recrutement). Les subventions ont quant à elles été réduites de plus de 12 M€ par rapport aux prévisions. Surtout, les charges générales ont été rabaissées de 27 M€. Au final, l'autofinancement généré s'est élevé à 384 M€. Après remboursement du capital

de la dette, tous budgets confondus, l'épargne nette est de 223,4 M€. En prenant en compte les "opérations d'ordre", les comptes font apparaître un excédent de 98 M€.

INVESTISSEMENTS. La Métropole de Lyon a investi près de 450 M€ sur la même période : 155 M€ d'opérations récurrentes et 294 M€ de projets. ■ A.R.

[ils ont des difficultés]

PUY-DE-DOME > MECANIQUE

Les Ateliers de Construction du Centre soutenus

Le 22 juin, Laurent Wauquiez, président du Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes, a annoncé la modification des conditions d'attribution du marché de rénovation de seize rames TER pour permettre à ACC Ingénierie et Maintenance (pdt du dir. : Jean-Marc Couderc ; Clermont-Ferrand ; CA 2014 : 32,7 M€ ; 320 pers.) de répondre à cet appel d'offres. Le lendemain, le conseil municipal de Clermont-Ferrand a décidé l'acquisition par la Ville des immeubles appartenant aux ACC (4,5 M€). La SNCF a, pour sa part, confié à la société des travaux sur des TER Bourgogne et des rames Corail. L'objectif des uns et des autres est la pérennisation de l'activité et de l'emploi de cette entreprise - dont les salariés sont au chômage technique depuis plusieurs mois - en attendant la décision de la RATP pour l'attribution d'un important marché de rénovation de rames du métro parisien.

FOCUS. Jusqu'à la fin du dernier contrat qui la liait à la RATP (en juin 2015), celle-ci représentait 70 % de l'activité de l'entreprise. Depuis un an, les présidents de la Région et du Département, de Clermont Communauté et même de Michelin ont multiplié les initiatives et les démarches auprès du ministère de l'Economie et des Finances, du Syndicat des transports de la Région Ile-de-France, de la RATP et de la SNCF pour trouver des solutions et "sauver les ACC". ■ S.J.

[en bref...]

LOIRE > FORMATION SUPERIEURE

Télécom Saint-Etienne coproduit un Mooc

L'Institut Mines-Télécom, dont fait partie Télécom Saint-Etienne (dir. : Jacques Fayolle ; Saint-Étienne), vient de lancer sa nouvelle collection de cours en ligne. Le premier "Mooc" de cette série, réalisé en partenariat avec la Maif, sera dédié à l'économie collaborative. Télécom Saint-Etienne a notamment participé, via l'IRAM (International Rhône-Alpes Média), à la réalisation des supports numériques de formation et à la production de 25 % des contenus pédagogiques. Les autres contenus ont été produits principalement par Télécom Bretagne et Télécom Ecole de Management. Ouvert à tous, ce nouveau Mooc vise plus particulièrement un public de décideurs. ■ V.C.

Texto...

►► Le Conseil départemental de Haute-Savoie a posé la première pierre du PMS (pôle médico-social) de Seynod. Installé sur la ZAC de Périaz, l'édifice de 734 m² devrait être livré à l'automne 2017. Doté de 195 m² de panneaux photovoltaïques, il représente un investissement de 2,5 M€. Le PMS de Seynod couvre onze communes et 34 783 habitants avec une équipe de seize personnes.

►► Une commune nouvelle verra officiellement le jour le 1^{er} janvier 2017 sur le bassin annecien. Ainsi en ont décidé les six conseils municipaux d'Annecy, Annecy-le-Vieux, Cran-Gevrier, Meythet, Pringy et Seynod qui ont délibéré le 20 juin. Le projet vise à constituer une collectivité d'une taille suffisante (122 000 habitants) pour être un interlocuteur audible à l'échelle de la région. En parallèle, les collectivités planchent sur le redécoupage de l'intercommunalité. Au 1^{er} janvier 2017, les communautés de communes d'Annecy, du Pays d'Alby, de la Tournette, de la rive gauche du lac et du Pays de la Fillière devraient fusionner au sein d'un nouvel ensemble représentant 200 000 habitants.

►► Dans le cadre du plan de relance autoroutier, sur l'A48/A480, la section comprise entre Saint-Egrève et Claix, soit 15 km, a été concédée à la société Area. Depuis le 15 juin, l'exploitant précédent (la DIR Centre-Est) a laissé sa place sur cette autoroute urbaine où transitent plus de 100 000 véhicules par jour. Les équipes d'Area rattachées au centre d'entretien des Trois Massifs prennent donc en charge l'exploitation de cette section qui restera libre de péage.

“le Zapping”

Confidentiel

Processium, société spécialisée en génie des procédés (pdt : Pascal Rousseaux ; CA 2015 : 2,5 M€ ; 40 pers.), serait sur le point de déménager. Actuellement hébergé au Centre d'Entreprises et d'Innovation de Villeurbanne, le laboratoire pourrait acquérir environ 1 300 m² d'un bâtiment de 2 650 m² à construire à côté de la station BP de Villeurbanne, boulevard de Stalingrad.

Numérique

Le Bivouac au cœur de la Silicon Valley européenne

Devant quelque 300 personnes venues participer à l'inauguration du Bivouac, quartier numérique clermontois (lire Bref du 8 juin), le président de la Région, Laurent Wauquiez, a affirmé que *“cette réalisation est typique de l'ADN auvergnat”* : légère et concentrée, alliant des partenaires publics et privés et permettant la rencontre de grands groupes et de start-up. Alors qu'Olivier Bianchi, président de Clermont Communauté, rappelait que l'univers des start-up est un *“vecteur d'émulation indispensable pour l'avenir d'un territoire”*, le président de Michelin, Jean-Dominique Senard, ajoutait quant à lui : *“Les start-up sont là pour fertiliser les grandes entreprises et les grandes entreprises sont là pour vous aider à grandir”*. Ce qu'ont confirmé, exemples à l'appui, les représentants de Limagrain et d'Engie, deux autres des neuf entreprises qui soutiennent les locataires du Bivouac en leur apportant leurs expertises. Pour le président du Conseil régional Auvergne Rhône-Alpes, cette *“dynamique clermontoise”* est *“rattachée à l'ambition de la région de devenir la Silicon Valley de l'Europe, au même titre que les dynamiques de Lyon et de Grenoble”*. ■ S.J.



C'était dans Bref, en 1966...

L'Institut Français du Pétrole s'installe à Solaize (Isère)

Démarrage du chantier du futur centre de Feyzin-Solaize de l'Institut Français du Pétrole (IFP) qui pourrait entrer en service début 1967 avec 250 à 300 personnes. Il s'agira d'un centre d'études avec des unités pilotes à l'échelle industrielle, travaillant avec la raffinerie voisine (...).

L'Institut a notamment donné naissance à la Compagnie Française Technip, société d'ingénierie qui a précisément assuré la coordination générale de la réalisation de la raffinerie de Feyzin.

(21 juin 1966)

[ils font parler d'eux] Faites-nous part de vos nominations, promotions, mouvements... à idm@brefonline.com

> Patrick Martin



Patrick Martin a été élu président lors de la toute première assemblée générale du **Medef Auvergne Rhône-Alpes**, fruit du rapprochement entre le Medef Rhône-Alpes et le Medef Auvergne. Patrick Martin était seul en lice pour

succéder à Bernard Gaud (Rhône-Alpes) et Gilles Duboisset (Auvergne). Patrick Martin est président et actionnaire principal du groupe Martin-Belaysoud Expansion (fondé en 1829 ; Bourg-en-Bresse ; CA 2015 : 670 M€ ; 2 700 pers.), n° 3 français de la distribution professionnelle de matériel de second œuvre technique du bâtiment et de la conception, construction et maintenance de biens pour les industries pétrolière, gazière et aéronautique. Agé de 56 ans, Patrick Martin avait déjà été président du Medef Rhône-Alpes de 2006 à 2011.

> Béatrice Pereira



Diplômée d'un DESS en aménagement du territoire, Béatrice Pereira dispose d'une expérience de plus de cinq ans dans l'immobilier commercial. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions au sein de **JLL Lyon**, elle

prendra en charge les cessions de droit au bail et de fonds de commerce sur les principales rues commerçantes de Lyon, ainsi que la commercialisation de projets majeurs tels que le quartier Grolée ou le Grand Hôtel-Dieu à Lyon. *“Notre équipe, qui vient d'installer Nike sur la rue de la République ou le Hard Rock Café quartier Grolée, se renforce avec l'arrivée d'une spécialiste reconnue. Notre objectif est de devenir un acteur incontournable du retail sur la Presqu'île de Lyon”*, explique Cédric Ducarrouge, responsable du département retail.

> Pierre Castoldi



Villefranche-sur-Saône a un nouveau sous-préfet. Pierre Castoldi succède à Stéphane Guyon, nommé secrétaire général de la Préfecture du Calvados. Pierre Castoldi a débuté sa carrière à Belfort en 1982. Ses différentes missions l'ont conduit dans

la Marne, la Région Champagne-Ardenne, la Nièvre en tant que directeur des services, la Haute-Loire en tant que directeur de cabinet, la Région Lorraine dans la même fonction, à Thiers en tant que sous-préfet et dans les Ardennes. Détaché dans le corps des conseillers de tribunaux administratifs et cours administratives d'appel de 2005 à 2006, Pierre Castoldi a été affecté comme premier conseiller au tribunal administratif de Lyon de 2006 à 2007. Il a ensuite été appelé auprès du ministre de l'Intérieur, en tant que chef de cabinet, jusqu'en septembre 2009. Depuis cette date, il était sous-préfet d'Arles.

LUNDI. 13h.

tête à tête avec le

Roanne

ENTREPRENDRE ET FAVORISER SA FAMILLE ?
À ROANNE, ÇA COULE DE SOURCE



LE PROJET « ACCUEIL DE NOUVELLES POPULATIONS EN PAYS ROANNAIS » EST COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE, L'EUROPE S'ENGAGE DANS LE MASSIF CENTRAL AVEC LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL.



Opération soutenue par l'Etat
FONDS NATIONAL D'AMÉNAGEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT DU TERRITOIRE

Roanne

toutetsimplement.fr



/Roanne Tout & Simplement

Le portrait de Bref

RHÔNE-ALPES AUVERGNE

Il a construit sa réussite de chef d'entreprise dans la rue de son enfance. Au fil du temps, la société Maya Technologies s'est imposée dans le monde des systèmes embarqués sous l'impulsion d'un homme serein et déterminé.

Philippe Mattia a choisi sa liberté

Experts en astronomie, les Mayas avaient souvent la tête dans les étoiles. Et si Philippe Mattia a choisi le nom de cette civilisation précolombienne pour nommer son entreprise, c'est pour ses qualités scientifiques et non pour une quelconque propension à la rêverie. Mais avant de s'intéresser au patron d'une société de 150 personnes ou au président du Réseau Entreprendre® Isère, revenons un instant dans le passé. Philippe Mattia est plus qu'un enfant du pays, il est l'enfant d'une rue. *"J'ai vécu toute mon enfance et mon adolescence à Seyssinet, rue de l'Industrie, dans le prolongement même de la rue Pasteur".* La rue Pasteur où Maya Technologies a justement été fondée. Philippe Mattia n'est pas casanier, *"mais la vie a fait qu'il fallait que je reste à Grenoble"*. Car dans les dates clés de son existence, le décès de sa mère en 1980 est en haut de la liste. Le jeune garçon est alors âgé de 12 ans. Son frère Stéphane a 10 ans et leur père Robert se retrouve seul. *"Je ne sais dire à quelle hauteur mais cet événement a pesé sur la suite"*. Philippe Mattia aurait pu bouger. Mais il restera. *"Nous n'avions pas les moyens de payer des études ailleurs"*.

Une démarche au long cours

Des études, il en fera quand même. Son diplôme de Sciences Po en bandoulière, sa formation en gestion d'entreprise dans la poche, il s'imagine déjà attaquer son Everest : la création d'une entreprise. Une idée fixe qui l'a guidé toute sa scolarité. *"J'avais la volonté, à chaque étape, d'en savoir un peu plus"*. Et, lorsqu'en 2007, il se glisse dans le petit club des lauréats du Réseau Entreprendre® Isère, Christophe Mathevet, président à l'époque et patron de Cotragnet, reconnaîtra dans ce jeune entrepreneur souriant, un homme *"très déterminé"*



qui montrait que quoiqu'il arrive, il saurait s'adapter au contexte". Au point de faire de Maya Technologies un acteur majeur sur le marché de la conception de systèmes microélectroniques embarqués. Cependant, l'histoire de la société fondée en 2007 avec Marc Donikian, est écrite bien avant cette année là. Philippe Mattia allait en effet fourbir ses armes de patron au sein de Memsoft-Multilog et d'Altran Group. A chaque fois, il va *"partir de pas grand-chose"*. C'est surtout chez Altran qu'il change de dimension en dirigeant une équipe de 120 personnes avec la mission de monter une

entité complète à Grenoble. *"J'étais un peu un intrapreneur, comme on disait alors chez Altran"*, qui recherchait des profils capables d'être autonomes et de gérer un centre de profit. Mais Philippe Mattia, chef d'entreprise sans entreprise, voulait avoir une liberté totale. *"Cette expérience m'a donné une vision, la volonté de créer de la valeur et des emplois"*.

Entreprendre par fierté

Il n'y eu donc pas de grand saut dans l'inconnu, mais une avancée progressive. A 39 ans, quand il lance Maya, Philippe Mattia a déjà 15 ans d'expérience. Par fierté, par orgueil, par besoin de reconnaissance personnelle, *"vis-à-vis aussi de mon père issu du monde ouvrier"*, glisse-t-il. Depuis quelques années, il entend lui aussi mentorer de jeunes porteurs de projets. Il a été élu en 2012 à la tête du Réseau Entreprendre® Isère, puis réélu. *"Il a quelques cordes à son arc"*, souligne encore dans un sourire Christophe Mathevet, *avec des qualités de visionnaire et de stratège"*. C'est à ce titre qu'il côtoie les hommes politiques autour d'un sujet *"qui met tout le monde d'accord"* : celui de l'emploi.

Aujourd'hui, le temps semble venu pour Philippe Mattia de trouver aussi des intrapreneurs dans sa propre entreprise, *"pour avoir du temps, se faire plaisir"*. Il prépare déjà son prochain défi. Lui qui a joué au handball jusqu'à 24 ans, s'est mis en tête de structurer un club professionnel sur Grenoble. Et créer une entreprise *"lorsqu'on est épanoui personnellement dans un environnement serein, conclut-il, c'est un terrain favorable, un vrai plus"*.

Vincent Riberolles