

# Contact

## entreprises

Le magazine des Responsables d'Entreprises du Val d'Oise



Décoration et  
Aménagement  
Intérieurs :  
*une tendance de fond*

© monti groupe - réalisation décoration

Bimestriel n°86  
Nov.-Déc. 2010  
4,60 € - Réf. C. 109



Entreprise du mois :  
**Sisley**



L'homme du mois :

**Erik Vautrin**



Pour dynamiser  
son développement,  
la Communauté d'agglomération  
a créé un conseil économique

Cette instance qui organise  
le dialogue entre représentants  
institutionnels, acteurs  
économiques et enseignement  
supérieur, rassemble les acteurs  
du développement local  
pour une gouvernance  
économique concertée.

Cergy-Pontoise s'investit dans la promotion  
collective du développement économique



### DOSSIER

Décoration et aménagement intérieurs .....p.5 à 8

### ENTREPRISE DU MOIS

Sisley .....p.10

### L'HOMME DU MOIS

Erik Vautrin,  
Président du Grand Cercle .....p. 11

### ACE

..... p. 12-13

### INFOS ENTREPRISES

.....p. 14 à 22  
Entreprises de père en fils,  
Lauréats de la création 2010

### DÉTENTE

..... p. 23



### Créativité à la française

*La première banque chinoise ICBC, par la taille de ses actifs est aussi la première banque au monde par sa capitalisation boursière (source les Echos). Un nouveau mastodonte dans un paysage économique déjà dominé par l'Empire du Levant.*

*Pour pouvoir s'installer en Chine, bien des entreprises ont dû partager leur savoir-faire. Alors que l'Allemagne a mis en place depuis 20 ans des réformes pour retenir la production industrielle et devenir ainsi la première puissance économique européenne, malgré l'absorption de l'Allemagne de l'est, nos dirigeants de l'époque n'ont pas réagi assez vite pour endiguer l'hémorragie. Après le textile, les machines outils, l'automobile, nous ne produisons plus grand chose en biens d'équipements. L'agro-alimentaire et le luxe sauvent notre balance commerciale. Il faudra encore attendre quelques années avant de faire revenir nos industries sur le territoire national, mouvement qui s'amorce, à l'exemple des skis Rossignol. Les revendications des ouvriers chinois réclamant de meilleurs salaires et des protections sociales nous y aideront.*

*En attendant, de nombreuses entreprises familiales, proches de leurs salariés ont fait le choix de ne pas délocaliser, de garder savoir-faire et personnel, car le marché le permettait (voir pages 14-15). De nouveaux entrepreneurs dans le domaine de l'informatique ont émergé notamment dans les technologies de l'Internet et des ventes en ligne, un marché en constante évolution et à fort potentiel. Mais d'autres niches se développent grâce à l'ingéniosité de leurs créateurs qui ont su innover, inventer ou simplement s'adapter (voir page 16-17). L'économie est en perpétuel mouvement et il nous faut garder une longueur d'avance pour rester dans le peloton de tête .*

*C'est ce que je souhaite à tous en cette veille de fêtes et surtout un bon mental pour 2011.*

Sincèrement vôtre

Marie-France Paviot

## Annonceurs

AMETIF - BMW HORIZON - BNP PARIBAS -

CCI VAL D'OISE/YVELINES - CEEVO -

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMERATION DE

CERGY-PONTOISE - CONSEIL GENERAL -

CHATEAU D'AUVERS - CLUB ACE -

CRÉDIT DU NORD - HEXATECH -

ICI ET AILLEURS -

IRIS IMPRESSION - LA BONNE ENTENTE -

LA POSTE - LE GRAND CERCLE -

MONTI - PARTNET - PROCARIST -

Contact  
Entreprises

[www.contact-entreprises.net](http://www.contact-entreprises.net)

#### Édition : MF PROMOTION

Agence Conseil en Communication  
B.P. 78447 - 95807 Cergy-Pontoise cedex

Téléphone : 01 34 25 97 08

Fax : 01 34 24 84 83

Web : [www.mfpromotion.fr](http://www.mfpromotion.fr)

E-mail : [vpaviot@mfpromotion.fr](mailto:vpaviot@mfpromotion.fr)

[alemeur@mfpromotion.fr](mailto:alemeur@mfpromotion.fr)

SARL au capital de 7622,45 euros

RCS Pontoise B 352 519 292

Code APE 744B

Tirage : 8 000 exemplaires

#### Rédaction & Publicité

Rédacteur en chef : .....Virginie PAVIOT

Rédaction : ..... Audrey LE MEUR

..... ME. PAVIOT,

Resp. Publicité : ..... M. PAVIOT

#### Réalisation & Fabrication

Maquette : .....Yann PENN

Flashage et Impression : .....IRIS Impression

#### Abonnements

Tarifs et conditions (1 an, 6 numéros) 1 an : 40 €

Règlement à l'ordre de MF PROMOTION

Directrice de la publication : MF. PAVIOT

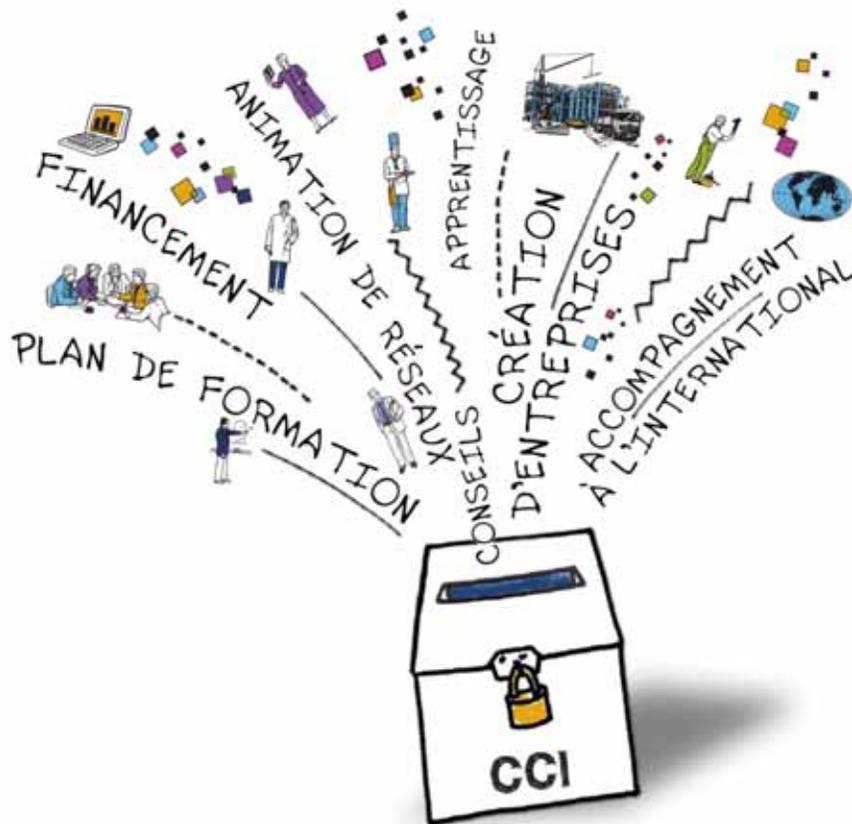


Du 25 novembre au 8 décembre, votez sur  
[www.jevote.cci.fr/versailles](http://www.jevote.cci.fr/versailles)

# Élections CCI 2010

du 25 novembre au 8 décembre.

Chefs d'entreprise, **Votez !**



Parce que **votre entreprise** sera toujours **plus forte** avec une CCI plus forte à ses côtés.

Plus d'informations sur :

[www.versailles.cci.fr](http://www.versailles.cci.fr)



Chambre de commerce et d'industrie  
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

**À vos côtés, précisément.**

# Décoration et Aménagement Intérieurs : une tendance de fond

La décoration d'intérieur est devenue un phénomène de société qui touche aussi bien les particuliers que les professionnels. Le secteur fait recette et la part du budget qui lui est consacrée augmente au sein du foyer. La maison est de plus en plus vécue comme un nid protecteur, por-

teur de bien-être face au monde extérieur. Ainsi, 55 % des Français pensent qu'aménager et décorer sa maison est la meilleure façon de dépenser son argent et 68 %, que la maison est le meilleur refuge face au stress professionnel.

Côté professionnels, les secteurs de la vente, de l'hôtellerie ou de la restauration n'échappent pas au phénomène. Le design, le look, la décoration des points de vente, des centres commerciaux, des hôtels, sont de plus en plus soignés et revêtent une importance croissante, car de plus en plus décisifs pour l'image de l'enseigne et son chiffre d'affaires.

Zoom sur ces professionnels qui contribuent, dans leur domaine respectif, à embellir et à personnaliser nos maisons.

## Au Goût des Autres : "home" relookeur

Emissions télévisées, magazines, les médias capitalisent sur l'engouement croissant autour de la déco pour mettre en avant les dernières tendances de la maison. Une mode qui a aussi donné naissance à de nouvelles pratiques telles que le home staging (mise en valeur d'un bien destiné à la vente), le home organizing (réorganisation et mise en place de rangements pour rendre la maison plus fonctionnelle) ou encore le coaching déco. Amoureux de décoration, Marjorie Lafayette, ancienne commerciale et Cyrille Vuillier, banquier, ont senti le vent tourner et décidé de quitter leurs univers professionnels respectifs pour se lancer sur ce créneau porteur. Après avoir suivi une formation en home staging et en décoration d'intérieur, le couple crée en mai 2009, société domiciliée à Parmain. "Nous essayons en premier lieu de comprendre la problématique des gens qui nous contactent,

leur façon de vivre, d'établir un relationnel avec eux pour proposer une offre et des conseils adaptés, sans chercher à imposer notre patte mais plutôt en mélangeant les styles, explique Marjorie. L'idée est d'offrir un résultat qui soit personnalisé et non artificiel. Nous pouvons intervenir à plusieurs niveaux : de simples visites conseils jusqu'à la création d'un book, c'est à dire un cahier de tendances très détaillé qui constitue une base de travail. Si le client est séduit, nous procédons à la mise en œuvre de ces propositions." Les particuliers qui font appel aux services de la société sont des gens généralement occupés professionnellement, ou qui ne sont pas satisfaits des aménagements réalisés et manquent d'idées pour apporter ce petit "plus" qui fait la différence. Afin de mieux cerner les attentes de leurs clients, les deux coachs ont constitué une di-

zaine de boîtes d'ambiances contenant des matières, échantillons de revêtements ou tissus. Pour mettre en œuvre leurs projets, Marjorie et Cyrille s'appuient sur un réseau de professionnels de proximité et de commerces partenaires tout en apportant leur sensibilité, leur bon goût et leur fibre créative. Côté "home staging", les résultats sont eux aussi probants. "Nous sommes intervenus au sein d'un duplex situé à Montmorency, qui était en vente depuis six mois. Cinq semaines plus tard, l'appartement avait trouvé un acquéreur. Le principe est assez redoutable et permet d'arranger un bien en dépensant le moins possible grâce à des espaces mieux aménagés"

Tél. : 06 63 87 04 41

[www.augoutdesautres.com](http://www.augoutdesautres.com)





VOUS NE SUPPORTEZ PLUS LES SALLES  
DE SÉMINAIRE ASEPTISÉES ???

CHÂTEAU D'AUVERS....

RESPIREZ, TRAVAILLEZ

37€ HT PAR PERSONNE \*

01 34 48 48 48

\* tarif ht à la journée sur la base de 30 personnes incluant la salle équipée + 1 petit déj + 1 déjeuner + 1 pause

PAPERSHOW OFFERT JUSQU'AU 28/02/11



Voyage au Temps  
des Impressionnistes  
L'Ultime 11ème et 12ème Juin 2011



val  
d'oise  
le département

## Roca : une goutte d'eau pour la planète

Né à Gava près de Barcelone en 1917, Roca est le leader mondial dans la définition de l'espace de la salle de bains et une référence dans le domaine du design, avec des collections toujours plus contemporaines. Le groupe est présent dans plus de 135 pays dans le monde et occupe la position de leader du marché en Europe, en Amérique latine et en Inde, pour un chiffre d'affaires 2009 de 1402 millions d'euros. Roca emploie plus de 18 700 collaborateurs et possède 68 unités de productions réparties sur quatre continents.

Dans l'hexagone, Roca France, installée à Saint-Ouen l'Aumône depuis 1976, est responsable de la commercialisation des produits de la marque (spas, colonnes et cabines, baignoires et balnéo, receveurs de douches, parois, lavabos et vasques, robinetterie...), mais également des marques Zoom et Laufen. Elle y emploie 74 personnes pour un chiffre d'affaires de 57 millions d'euros. La filiale est dotée de son propre service après-vente et

d'une plate-forme logistique de 11 200 m<sup>2</sup>.

### Une sensibilité environnementale

Conscient que l'eau est une ressource unique et limitée, le groupe s'investit de façon permanente dans la création et le développement de nouvelles technologies pour la préservation de l'environnement. Cet engagement se traduit par une consommation responsable avec, par exemple, la conception de réservoirs de WC d'une capacité moindre : 3 et 4,5 l, un limiteur d'eau intégré sur la plupart des modèles de mitigeurs, capable de réduire leur consommation de moitié. C'est dans cet esprit que la société a lancé en septembre la Fondation internationale "We Are Water", dont le principal objectif est de lutter contre les effets néfastes liés à l'inégale répartition des ressources en eau, de sensibiliser l'opinion publique et de motiver les dons d'argent qui pourraient être utilisés pour développer des projets de coopération. Son lancement officiel



s'est tenu simultanément le 28 septembre dernier dans 20 villes (dont Barcelone, Paris, Londres, Berlin, Milan, Mumbai, Moscou, Buenos Aires...). La Fondation "We Are Water" agira soit seule, soit en collaboration sur des projets initiés par des institutions ou des ONG, s'ils sont en ligne avec les objectifs de Roca.

[www.wearewater.org](http://www.wearewater.org) - [www.fr.roca.com](http://www.fr.roca.com)



## Protec Décors, finitions de prestige

Gérald Collin a repris les rênes de Protec Industrie en 1990, acteur dans les traitements de surfaces spécifiques. Trois ans plus tard, en 1993, il crée Protec Décors à Paris. Le groupe Protec,

compte actuellement 130 collaborateurs, qui travaillent en synergie sur deux sites de production : Bezons, où est basée Protec Industrie et Saint-Brice-sous-Forêt où est implantée Protec Décors, depuis septembre 2009. Protec Décors est spécialisée dans le traitement de surface décoratif des métaux, c'est à dire la décoration de pièces métalliques (de petite ou grande dimension) par le dépôt électrolytique de chrome, d'argent, de laiton ou d'or par exemple. Une niche qui se développe significativement, malgré la conjoncture. Préalablement au dépôt métallique, un polissage des pièces

est réalisé, étape essentielle pour obtenir l'aspect final souhaité. Grâce à son savoir-faire, la société peut donner une finition patinée, vieillie, antique, aux pièces traitées. Equipée d'une cabine de vernis et peinture qui permet d'apporter la touche finale, toutes les étapes de traitement sont ainsi réalisées en interne. Protec Décors travaille dans le secteur de la décoration d'avions VIP, l'aménagement de boutiques de luxe, d'hôtels particuliers, le luminaire haut de gamme, les objets de décoration, la bijouterie, la maroquinerie ou encore la robinetterie... Equipé d'une station d'épuration rejet zéro, le site entièrement rénové après un grave incendie, dispose d'ateliers de 2500 m<sup>2</sup>. Depuis sa création, l'entreprise n'a cessé de se développer (26 collaborateurs à ce jour) et prévoit encore des recrutements pour accompagner le développement de son chiffre d'affaires. Une dynamique de croissance commune à l'ensemble du groupe qui s'est porté acquéreur en 2008, via Protec Industrie, des sociétés Seproja, SSTA et Sapoflor.

[www.protec-decors.com](http://www.protec-decors.com)

DDVO Communication Tél : 01 79 85 71 01

# Hexatech

## Décors & Techniques

- Plafonds tendus
- Isolation thermique
- Peinture, décoration
- Revêtements sols et murs
- Rénovation de la pierre de taille
- Ravalement et imperméabilité des façades

251, Bd des Aviateurs Alliés  
95610 Eragny sur Oise

Tél : 01 39 09 49 09 - Fax : 01 39 09 49 00 - Retrouvez-nous sur : [www.hexatech.fr](http://www.hexatech.fr)

# Plâtre.com, dans la pure tradition

La société Plâtre.com (Soisy-sous-Montmorency) a été créée en 1996 par Marc Potin, ingénieur de formation. Le dirigeant souhaite à travers cette entité développer la fabrication et la commercialisation de plâtres colorés. Il négocie avec la Plâtrière Vieujot, dernier fabricant indépendant de plâtre, la reprise de cette activité de niche, initiée à la fin du 19<sup>e</sup> siècle par l'entreprise familiale. *"Vieujot souhaitait cesser ce type de fabrications qui représentaient à peine 2% de son chiffre d'affaires, explique Marc Potin. De mon côté, j'avais le sentiment qu'il y avait là une valeur ajoutée à exploiter. Nous avons racheté l'usine, le savoir-faire et la marque. L'entreprise historique a quant à elle continué la production de plâtre en poudre et de carreaux de plâtre, mais a fini par disparaître en 2001, concurrencée par des entreprises comme Lafarge ou Saint-Gobain."* En 1996, le dirigeant s'attaque donc à un marché difficile, presque "en décrépitude". Le stuc n'est plus vraiment en vogue, le ciment est davantage plébiscité. Pourtant, avec ses plâtres techniques (mortiers pour la décoration et plâtres de ravalement), Déco Système parvient à se démarquer et à se faire un nom. En conservant la tradition et l'esthétisme des plâtres de qualité extérieure et des stucs, elle est l'une des rares entreprises à encore travailler les matériaux oubliés et prépare des contretypes de mortiers anciens pour

reproduire à l'identique ou créer des ouvrages sur mesure. Pour compléter son offre, Plâtre.com a même développé depuis 2009 une activité de sous-traitance (mélange de poudre et ensachage).

Dans son usine de Soisy, le plâtre, qui lui est livré sous forme de roche, est broyé, cuit dans des fours, puis mélangé à des pigments afin d'obtenir une teinte et une texture à façon (près de 6600 références à ce jour). La société, qui travaille en direct avec les professionnels, compte plus de 3500 clients parmi lesquels le Ministère de la Culture, le groupe LVMH, la Banque de France, la SNCF, des architectes, des PME et des particuliers, avec des réalisations des plus prestigieuses telles que le Louvre, le Musée du Quai Branly et la Place des Vosges. A ce jour, l'entreprise emploie huit personnes et réalise près d'un tiers de son chiffre d'affaires (1,5 million d'euros) à l'export. Plâtres d'extérieur parisiens, stucs à la chaux, enduits à la terre normands, pierre de taille, tant en décoration qu'en restauration, cette activité connaît depuis ses débuts une croissance moyenne de 30 % par an (15 % en 2009), confirmant l'intérêt de cette approche exigeante, entre restauration et décoration, qui s'exporte même jusqu'à Dubaï et New York.

Tél. : 01 39 89 20 48 - [www.platre.com](http://www.platre.com)



**val d'oise**  
le département  
Comité d'expansion  
économique

**POUR RECHERCHER UN NOUVEAU SITE D'IMPLANTATION EN VAL D'OISE**  
(TERRAINS, BUREAUX, LOCAUX D'ACTIVITÉS, ENTREPÔTS...),

Map labels: CALAIS / LONDRES, LILLE BRUXELLES AMSTERDAM, ROUEN LE HAVRE, VAL D'OISE, CERGY-PONTOISE, ASA, TGV ROISSY CHARLES DE GAULLE, SEINE, ARGENTEUIL, LA DÉFENSE, PARIS.

**01 34 25 32 42**  
[www.ceevo95.fr](http://www.ceevo95.fr)  
[ceevo@ceevo95.fr](mailto:ceevo@ceevo95.fr)  
Hôtel du Département - 2 avenue du Parc - Cergy  
95032 CERGY-PONTOISE CEDEX

**RELATION CLIENT**

**LA POSTE SOLUTIONSBUSINESS**

**RELATION CLIENT :**  
CONQUÉRIR, FIDÉLISER, CRÉER DU TRAFIC  
OU ENCORE DÉVELOPPER DE LA NOTORIÉTÉ.  
LA RELATION CLIENT EST AU CŒUR DES  
PRÉOCCUPATIONS DE NOS CLIENTS.  
**LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS**  
LEUR FAIT DÉCOUVRIR TOUT LE POUVOIR DU  
MÉDIA COURRIER POUR BIEN  
COMMUNIQUER AVEC LEURS CLIENTS.

**LA POSTE**

## LDDM, marbrier dans la décoration

Fabienne Simon est la dirigeante et créatrice de LDDM (le Décor du Marbre), basée à Ennery. Dans ce métier où les femmes se font plutôt rares, Fabienne Simon a su imposer son savoir-faire depuis plus de 15 ans. Au sein de l'atelier de conception et de réalisation (huit compagnons), le marbre, le quartz, la pierre et le granit prennent forme : cuisines, plan de travail, crédences, escaliers, dallages, cheminées, salles de bains, vases... Ces matériaux naturels aux rendus somptueux sont issus de carrières italiennes, portugaises, espagnoles ou françaises. C'est par blocs d'épaisseurs variables qu'ils arrivent dans les ateliers de la Chapelle Sainte-Antoine, pour y être découpés à l'aide de débiteuses (selon les cotes des gabarits réalisés), puis polis à la meule. Une fois les dernières finitions apportées (angles arrondis, biseautés...), le marbre est traité par cristallisation. Un travail difficile et minutieux à la fois, qui demande force physique et précision. Plébiscité pour sa noblesse et son élégance, le marbre l'est aussi pour sa solidité, sa résistance à l'humidité et

sa facilité d'entretien. Aujourd'hui, de nouveaux quartz composites (produits manufacturés composés à 95 % de quartz et à 5 % de résine) ont fait leur apparition, permettant d'innombrables déclinaisons de couleurs très tendance. La société de Fabienne Simon qui réalise 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires, travaille avec des cuisinistes, en direct avec des particuliers, mais aussi en collaboration avec de nombreux décorateurs et architectes. Ces chantiers généralement haut de gamme lui permettent de laisser s'exprimer tout son savoir-faire. "En 15 ans de métier, j'ai réussi à réunir une équipe soudée, consciencieuse et professionnelle, qui donne tout son talent, précise la gérante. C'est aussi la raison pour laquelle les clients nous font confiance. Récemment, nous avons travaillé pour un



particulier qui souhaitait entièrement refaire à neuf son appartement parisien. Nous avons eu carte blanche pour utiliser des matériaux de grande qualité : cheminée en onyx, salles de bains complètes avec marbre Empéador, Palissandre et Silver Wave." Des résultats assez époustouflants qui se déclinent aussi sur des chantiers plus modestes et continuent de faire rêver les amoureux du marbre.

Tél. : 01 34 22 03 03  
www.ledecordumarbre.com

## Fidèle aux caprices des métaux : la ferronnerie à façon



C'est dans son atelier de fabrication de 200 m<sup>2</sup>, situé à Argenteuil, que Pascal Gourbel transforme le métal. Ici, loin de tout procédé industriel, on travaille encore le fer à la forge, à l'enclume et au marteau... Chauffé, martelé, traité, le fer plie et se tort pour donner forme à des

rampes débillardées (qui épousent la courbe de l'escalier), des portes d'entrée, des séparations en fer forgé aux volutes travaillées, des marquises ou des portails sur-mesure. Il reste peu d'entreprises telles que celle-ci dans la région. Pascal Gourbel, métallier de métier, a appris la ferronnerie aux côtés de son ancien patron. Au décès de celui-ci, il y a 12 ans, il rachète le matériel et crée une nouvelle entité juridique afin de reprendre la suite, aidé par son épouse et un compagnon. Aujourd'hui, 80 % de la clientèle de l'entreprise se trouve dans le Val d'Oise, à proximité d'Argenteuil, où la société dispose également d'un showroom ouvert à sa clientèle.

Tél. : 01 39 81 42 38 - www.fcm-ferronnerie.fr

**Procarist**  
Centre de Formation CACES®  
Habilitation électrique  
P.R.A.P. gestes et postures  
01 30 37 02 52 - www.procarist.com  
PA Béthunes, 37 av. des Béthunes  
95310 St Ouen l'Aumône

**Restaurant**  
ici et ailleurs  
Une cuisine créative dans vos assiettes  
01 30 30 01 60  
17 avenue du Nord - 95000 Cergy  
www.icietailleurs.fr - contact@icietailleurs.fr



Librairie



Beaux Arts



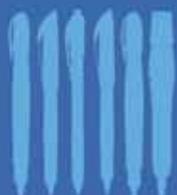
Loisirs créatifs



Activités et Éveil

# LE GRAND CERCLE

*Loisirs et culture, passionnément*



Papeterie



Musique - Vidéo



Multimedia



Presse



Galerie d'Art

> OFFREZ-VOUS  
LA RÉFÉRENCE

Ouvert 7j / 7 de 10h à 20h  
Centre commercial Art de Vivre - Eragny  
Tél : 01 34 30 48 00

[legrandcercle.fr](http://legrandcercle.fr)



# Sisley : réussite familiale dans la cosmétique

*D'ici la fin de l'année, le groupe Sisley sera installé à Saint-Ouen l'Aumône. Les équipes arriveront même avec trois petits mois d'avance sur le site. Ce grand nom français de la cosmétique, créateur et distributeur de produits de soin, de maquillage et de parfum de très haute qualité, vient d'y faire construire un bâtiment de 45 000 m<sup>2</sup>. Destinée à accueillir son centre de distribution mondial et ses laboratoires de recherche et développement, cette belle réalisation accueillera 300 salariés en provenance de Gennevilliers et se distingue par une installation d'envergure : un centre photovoltaïque de 36 000 m<sup>2</sup>, unique en Ile-de-France.*

Malgré un nom à consonance anglo-saxonne, Sisley est bel et bien une entreprise française, créée par Hubert d'Ornano en 1976. Face à des marques souvent propriété de grands groupes dans le domaine du luxe, Sisley reste une société familiale indépendante et non cotée en bourse. Précurseur, Hubert d'Ornano s'intéresse très tôt à la phytocosmétologie. L'utilisation d'actifs issus des plantes et d'huiles essentielles dans les produits de beauté est une démarche alors novatrice. Positionnée très haut de gamme, la marque propose aujourd'hui des soins, crèmes, masques, mais aussi toute une gamme de maquillage et des parfums, que l'on retrouve dans les grands magasins, les belles parfumeries et les instituts. Toujours à la tête de l'entreprise, Hubert d'Ornano travaille aux côtés de son épouse, Isabelle d'Ornano (vice-présidente), de son fils, Philippe d'Ornano, directeur général qui dirige le développement international et de sa fille, Christine d'Ornano, directrice générale adjointe et à la tête d'une des filiales du groupe. Leader mondial de la cosmétique sélective, Sisley affiche une des plus fortes croissances du secteur mais reste discret sur ses résultats et son chiffre d'affaires.

## Assurer la croissance du groupe

Après avoir lancé un programme de recherche pour trouver un nouveau site proche de Gennevilliers, c'est un terrain de 13 hectares à Saint-Ouen l'Aumône qui a finalement été retenu. Les équipes de Sisley, actuellement basées à Gennevilliers, sont réparties sur un site morcelé comprenant cinq bâtiments distincts. Cette nouvelle unité qui a nécessité 11 mois de travaux va permettre d'améliorer les conditions de travail des collaborateurs et d'avoir un outil plus performant. Le site va accueillir 150 personnes dédiées aux activités logistiques, qui seront déployées sur près de 33 000 m<sup>2</sup>, permettant le stockage de quelque 40 000 palettes. Comptant 150 collaborateurs, le laboratoire de recherche et les services administratifs (direction industrielle, financière, informatique, achats...) seront installés sur les 12 000 m<sup>2</sup> restants. L'unité de recherche y développera l'intégralité des nouveaux produits de la marque : crèmes, soins, masques, phyto-maquillage... La production, qui reste française, est assurée par l'usine de Blois. La nouvelle plate-forme logistique de Saint-Ouen l'Aumône centralise ensuite l'ensemble des fabrications, échantillons et matériel publicitaire afin de les réexpédier en France et à travers le monde. Pour faire face au déve-

loppement de ses activités, le groupe aura, à terme, des possibilités d'extension importante grâce à l'acquisition d'un terrain voisin, permettant, si nécessaire, d'augmenter les surfaces de stockage, mais aussi de doubler celles des laboratoires et des services administratifs. Les effectifs pourront raisonnablement monter jusqu'à 500 personnes.

## Un engagement environnemental fort

Réalisé par le groupe Panhard Développement, l'ensemble est de très belle facture, de grande qualité et répond à des critères environnementaux poussés. Sisley a obtenu la certification HQE, tant pour les bureaux que pour le centre logistique. De nombreuses solutions ont été mises en place sur le site concernant la gestion de l'eau et de l'énergie, le confort hygrothermique et visuel, les systèmes et procédés de constructions. Surtout, l'ensemble intègre la plus importante centrale photovoltaïque d'Ile-de-France sur 36 000 m<sup>2</sup>, dont 18 000 m<sup>2</sup> de panneaux et 6556 modules photovoltaïques. Avec une puissance installée de 850 kWc, l'énergie produite est estimée à 726 MWh/an, permettant de réaliser 44 t d'émission de CO<sub>2</sub> par an soit 880 t sur 20 ans. Le coût de ce projet est estimé à 4 millions d'euros. Le bâtiment, dans son ensemble, représente un investissement total de quelque 30 millions d'euros.

*Les capacités d'accueil du site offriront la possibilité à Sisley, dont les effectifs ont continué à croître en 2009 de 3%, de monter en puissance et d'assurer sa croissance. Le groupe promet aussi de s'impliquer sur le territoire : relations avec des écoles comme l'EBI ou l'Essec dont les formations peuvent répondre à certains besoins en interne, contacts avec les institutionnels et utilisation des services des sous-traitants locaux pour privilégier, dès que possible, des solutions de proximité.*

80% du chiffre d'affaires réalisé à l'export  
4000 salariés dans le monde dont 850 en France  
26 filiales, une présence dans 85 pays (Europe, Asie, Amérique, Proche et Moyen-Orient)  
Siège français : Paris 8<sup>e</sup>, 16 avenue George V  
Logistique et R&D : ZAC des Béthunes II à Saint-Ouen l'Aumône  
[www.sisley-cosmetics.com](http://www.sisley-cosmetics.com)

Toutes les solutions  
pour vos échanges  
internationaux



**Centre d'Affaires Cergy Entreprises**  
6 boulevard de l'Oise  
95031 Cergy Pontoise Cedex

**Votre contact : Stéphanie Hutrel-Sourin, Directeur**  
Tél. : 01 30 30 71 92  
[www.credit-du-nord.fr](http://www.credit-du-nord.fr)

**Crédit du Nord**   
Une autre vision de la banque

# Erik Vautrin, Président du Grand Cercle

*Bien connu des commerçants des grands centres commerciaux de Cergy-Pontoise, pour avoir pendant une dizaine d'années exercé la responsabilité de la gestion du Centre Art de Vivre à Eragny, Erik Vautrin, 44 ans, (marié, 3 enfants) est avant tout Président du Grand Cercle, lieu de culture, d'art et de loisirs le plus important de la région. Focus sur une personnalité atypique.*



## Quel a été votre parcours avant de diriger Le Grand Cercle ?

J'ai choisi de faire mes études à Toulouse, la ville rose, très agréable pour y étudier, où j'ai obtenu une maîtrise en sciences économiques suivie d'un 3<sup>e</sup> cycle en administration des entreprises à l'IAE. Ensuite, départ pour l'armée, direction la Nouvelle Calédonie, un territoire d'outre-mer qui m'a charmé et où j'ai eu envie de rester. Après mes obligations militaires, j'ai vécu une expérience extraordinaire : immersion dans des populations exotiques et tribales, pour lesquelles j'ai exercé la fonction d'enseignant en gestion dans un lycée professionnel. J'ai compris que pour m'intégrer et être accepté, il fallait que je vive comme mes élèves, dans le même environnement. Pour bien enseigner je me suis imprégné de coutumes différentes, de la vie en tribu qui est axée sur les échanges et la communication. Une expérience unique de quatre ans qui m'a ouvert aux relations avec les hommes et m'a appris le véritable sens de la vie.

## Pourquoi revenir de ce monde qui vous convenait si bien ?

Fin 1995, je suis rentré en France pour prendre des fonctions au sein du magasin Le Grand Cercle à Eragny mais aussi et surtout de l'ensemble du centre commercial Art de Vivre. Le Grand Cercle-Majuscule, à l'époque, était le premier magasin à proposer ce concept de vente : librairie, papeterie, musique - vidéo, galerie d'encadrement qui s'est rapidement enrichi des parties presse et surtout beaux-arts - loisirs créatifs. En effet, non seulement la région regorge d'artistes peintres entre Conflans-Sainte-Honorine et Auvers-sur-Oise, qui marchent sur les traces des impressionnistes, mais aussi une école d'art venait de s'installer sur Cergy-Pontoise avec ses nombreux étudiants. Tous se fournissaient sur

Paris en peintures, pincesaux, toiles, crayons... il y avait une demande forte sans offre locale, nous nous sommes lancés sur ce créneau.

## Pouvez-vous nous présenter votre magasin ?

Situé à l'étage du centre Art de Vivre qui compte une cinquantaine de commerces, Le Grand Cercle occupe une place prépondérante avec ses 3400 m<sup>2</sup> de surface au sol. Il représente le plus important établissement de la région en nombre de références. C'est ainsi qu'on recense plus d'un million d'articles représentant plus de 160 000 références différentes dont la moitié uniquement en librairie.

Nous proposons 3 grands thèmes : la Culture, l'Art et les Loisirs, répartis en 7 secteurs : librairie; papeterie; presse; beaux arts - loisirs créatifs; galerie d'encadrement; musique - vidéo; multimédia.

Nous sommes ouverts tous les jours, dimanche compris, ce qui nous a valu bien des soucis avant que la nouvelle loi d'août 2009 nous donne raison et avalise notre ouverture dominicale à la grande satisfaction de la population et de nos salariés.

Nous assurons également l'approvisionnement de nombreuses collectivités et entreprises et travaillons actuellement sur le développement des services spécifiques à l'attention de cette clientèle particulière.

## Quelle organisation avez-vous mis en place pour être ouvert 7j/7 ?

Une importante amplitude horaire d'ouverture permet de satisfaire pleinement la population, mais favorise aussi l'emploi.

Nous sommes 130 salariés.

Les horaires sont parfois aménagés, notamment pour les étudiants, souvent en CDI, et pour la quinzaine d'apprentis intégrés à l'équipe.

Concernant ces derniers, nous soutenons le mode d'étude en alternance, qui offre à l'étudiant un excellent moyen pour acquérir une formation complète lui permettant d'accéder à l'emploi.

Je demande à mes collaborateurs d'appliquer mes valeurs : travailler en équipe, être passionné, apporter le meilleur service à la clientèle, être constamment à l'écoute de la population pour mieux répondre à ses demandes.

Nous recevons 45 000 clients par semaine, avec une pointe le week-end, et chaque personne arrive avec sa propre question à laquelle il faut apporter une réponse.

Une entreprise est à la base une équipe où chacun, peu importe son rôle, doit partager le même état d'esprit et avoir le feu sacré. Il est donc primordial que nos conseillers soient motivés, informés, enthousiastes.

*Présent sur son lieu de travail tôt le matin et tard le soir, à l'écoute de ses salariés et confrères, Erik Vautrin se consacre à plein temps à son activité professionnelle. Courageux et responsable devant l'adversité, ouverture le dimanche, toujours soutenu par ses collaborateurs, confrères et clients, il donne l'image d'un commerçant du nouveau millénaire, sensible à l'art, la beauté, offrant du rêve et des valeurs vraies, pour toujours satisfaire son public.*

*En cette période de fêtes, si vous ne connaissez pas Le Grand Cercle, faites-vous plaisir.*

Effectif : 130 salariés  
Chiffre d'Affaires : 20 M€  
Activité : Commerce lié à la culture, l'art et les loisirs.  
Adresse : CC Art de Vivre - 1, rue du Bas Noyer à Eragny  
Tél. : 01 34 30 48 00 - [www.legrandcercle.fr](http://www.legrandcercle.fr)

**PARTENET**  
Nettoyage Industriel



iso 14001 Environnement

**Propreté**

Tél. : 01 30 37 39 18  
[partenet.sa@wanadoo.fr](mailto:partenet.sa@wanadoo.fr)

[www.partenet.fr](http://www.partenet.fr)

**Les outils de la différence**

- Sur site, POINTAGE au jour le jour de tous nos salariés
- Point qualité hebdomadaire de la direction avec nos inspecteurs
- Devis au mètre carré près



### Trophée de golf à Montgriffon

Tout d'abord un grand merci à tous les sponsors qui ont permis à 70 participants de ce trophée de passer une très agréable journée malgré un temps plutôt maussade le vendredi 1<sup>er</sup> octobre dernier.

Les sportifs se sont distingués et nous donnons ci-dessous les résultats.

*Brut Général Homme* : Thierry FREYCHE

*Brut Général Dame* : Nadine LE BAIL

*Net Série Dame* : Maud MORIN,

Patricia GUILLEMOT, Anne-Lise COURAULT

*1<sup>re</sup> Série Homme net* : Gérard GARCIA,

Bernard BOULDOUYRE, Thierry FREYCHE

*2<sup>e</sup> Série Homme net*: Michel LE BAIL,  
Luc MARCHE, Christian BARBIER

La soirée s'est poursuivie autour d'un dîner convivial, préparé par l'équipe d'Aurélien Didier, directeur sportif du golf de MontGriffon qui a organisé de main de maître cette compétition, remise des prix et dîner.

Retenez dès à présent la prochaine compétition au golf de Cergy-Pontoise le vendredi 29 avril suivi d'un dîner.

Club ACE : 01 34 25 97 08





**Un réseau d'acteurs économiques pour :**

- ▶ Etablir des partenariats
- ▶ Participer à la vie d'un club d'affaires
- ▶ Echanger • Témoigner • Se faire connaître

Venez rejoindre  
**le club des entreprises** de Cergy-Pontoise et environs

**Club ACE**  
B.P. 18459 - 95807 Cergy-Pontoise cedex • Fax : 01 34 24 84 83  
e-mail : [iclub@clubace.org](mailto:iclub@clubace.org) • **01 34 25 97 08**

M./Mme : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Société : \_\_\_\_\_ Activité : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_

e-mail : \_\_\_\_\_

Désire :  Rencontrer notre chargée de mission  
 Recevoir une documentation

## Christian Garnier-Action Coach : les clefs pour développer son activité

Jeudi 18 novembre, le club ACE a reçu Christian Garnier, d'Action Coach, qui est intervenu au cours d'un déjeuner sur "Comment réussir le développement de votre entreprise en 6 étapes". L'adhérent a présenté son profil, sa démarche et son approche du coaching pour "faire de l'entreprise une activité commerciale profitable qui peut fonctionner sans le dirigeant". Le chef d'entreprise doit ainsi se fixer des objectifs à moyen terme, développer ses activités commerciales de façon pérenne, avoir une équipe gagnante et retrouver du temps pour soi. Le coach permet d'apporter un regard extérieur sur son entreprise pour faire évoluer son organisation et son fonctionnement, accélérer la croissance de son activité.

Au cours de ce déjeuner qui s'est déroulé au golf de Cergy, Magali Pailloux, gérante de Gaia Gestion (3 personnes), a apporté un éclairage complémentaire, étant accompagnée depuis près de trois mois par Christian Garnier. "C'était une façon pour moi de me remettre en

cause, de voir les choses différemment, d'être boostée, de casser les habitudes. Dès le départ, nous avons mis à plat un certain nombre de points : l'organisation, la politique commerciale, la délégation de postes, la méthodologie de travail, les aspects financiers... Le coach apporte ainsi un œil extérieur, un soutien précieux qui permet d'aller de l'avant, de gagner en performance et de se fixer de nouveaux objectifs."

Très adaptée aux petites entreprises, l'intervention de Christian Garnier s'étale en moyenne sur une année, à raison d'un rendez-vous par semaine. Si le coaching reste une décision très personnelle, que les PME - PMI n'envisagent pas toujours, la démarche semble pourtant porter ses fruits et apporter aux coachés un véritable bénéfice dans la gestion quotidienne de leur entreprise.

Contacts : 01 34 32 06 54  
christianguarnier@actioncoach.com



## Le club ACE, vecteur de collaborations croisées

Dans le cadre de leur activité d'accompagnement des PME françaises dans leur recherche de partenariats et de veille technologique, Bénédicte Fontugne (Edera Export) et Barbara Zurawska (Add Europe), se



De gauche à droite : MM. P. Kolbuc (Chef d'atelier), K. Kolbuc (dir.Commercial), K. Manko (resp. technique), Michel Delsaux, Guillaume Delsaux, Bénédicte Fontugne

rendues en septembre dernier à Kielce, région Saint Croix du centre-sud de Pologne, un haut lieu de la métallurgie. Cette mission s'est déroulée à l'occasion de

la 9<sup>e</sup> édition de Metal, Aluminium & Nonfermet, des salons leader parmi tous les pays d'Europe Centrale et Orientale dans le domaine de la fonderie et du travail du métal en général, avec 500 exposants et 10 700 visiteurs professionnels. Si les deux femmes ont mis en commun leur savoir-faire et initié une collaboration grâce à ACE, le club leur a aussi permis d'accompagner des entreprises de Rhône-Alpes et du Val d'Oise, dont une entreprise du club, Flowtech Metal, représentée par Michel et Guillaume Delsaux. Le souhait de cette PME spécialisée en réalisation d'ouvrages chaudronnés et tuyauterie était d'ouvrir son champ de vision, de trouver des fournisseurs et débouchés éventuels. Un voyage facilité par l'organisation et la prestation d'Edera Export qui a favorisé les rapprochements avec les entreprises locales.

B. Zurawska: 06 63 09 37 77, B. Fontugne : 06 86 86 24 90  
contact@addeurop.fr

**IRIS**  
IMPRESSION

L'impression de votre expression  
Offset et Numérique

Tél. : 01 34 64 33 35  
Fax : 01 30 37 85 10  
www.iris-impression.com

L'art évolue, l'impression aussi... IRISistiblement !

1, rue de la Guvernone - Z.I. du Vert Galant - Saint-Ouen-l'Aumône

**Restaurant  
Bar à vin**

ouvert du  
lundi au samedi  
de 8h à 20h  
jeudi et  
vendredi soir

ouvert le soir sur réservation à partir de 20 personnes  
4, place du petit martroy - 95300 Pontoise - 01 30 31 03 27

# Les entreprises de père en fils

*C'est une spécificité bien française. Chez nous plus qu'ailleurs, le capital des entreprises familiales reste durablement entre les mains des fondateurs. On pourrait ainsi citer dans le Val d'Oise Clarins ou Sisley, deux leaders de la cosmétologie. Les entreprises familiales seraient aussi deux fois plus rentables que les autres. D'après les études réalisées, on observe fréquemment que trois générations – c'est une moyenne – se succèdent aux commandes d'une même entreprise : le créateur, le développeur, et le financier qui la vend. Néanmoins, il arrive aussi que les développeurs se succèdent. Certaines*

*entreprises grandissent et quittent ainsi le champ de la TPE, d'autres restent de petite taille. Ces évolutions dépendent du potentiel de la localité, de la volonté des dirigeants. On observe en tous cas que ce sont les entreprises gérées les plus prudemment qui ont la meilleure durabilité. Si les entreprises familiales s'appuient sur leur antériorité, un facteur plutôt rassurant pour les clients, gage de solidité, elles doivent aussi faire preuve d'adaptabilité, prendre garde à évoluer, proposer des produits et services adaptés. Rencontre avec ces dirigeants qui ont su faire perdurer l'héritage patrimonial.*

## Folioplast, du scoubidou à l'industrie

Maurice Bassan et Marijan Talan sont des pionniers de l'extrusion des plastiques. Ils développent leur activité à l'époque du scoubidou, ces fameuses tresses de tubes multicolores en créant Folioplast en 1955. Dans les années 60, Folioplast a consolidé sa réputation dans l'extrusion des plastiques grâce à la réalisation de chevilles murales, puis l'extrusion de semi-produits en résine acetal et de tubes réservoirs d'encre pour stylos à bille. Ces cinquante années d'expérience dans le domaine des plastiques permettent aujourd'hui à l'actuel dirigeant de la société, Marc Talan, d'extruder tous types de matériaux dont les applications intéressent de très nombreux secteurs de l'industrie, plus particulièrement l'automobile, le médical, l'agroalimentaire, la construction mécanique : tubes pour le conditionnement de produits alimentaires, profilés pour joints de planchers de camions, gainage de fils et câbles métalliques, tubes et cathéters de précision à usage médical... L'entreprise de 15 personnes est installée à Sarcelles sur un site de 3000 m<sup>2</sup>. Ses ateliers comptent une quinzaine de lignes d'extrusion qui assurent la transformation de 150 tonnes de matières plastiques et l'extrusion de quelque 10 millions de mètres de tubes et profilés chaque année.

**Tél. : 01 39 90 01 25**  
**www.folioplast.com**

## FRW Carobronze, de Wattrelos à l'international

Le portrait noir et blanc de Paul Régnier trône toujours dans le bureau familial. Cet ingénieur centralien est le créateur, en 1919, de la Fonderie de Roubaix-Wattrelos (FRW), spécialisée dans le bronze et la fonte, alors située dans le Nord. Ses usines travaillent à l'époque pour l'industrie textile (fabrication notamment de pièces pour les constructeurs de métiers à tisser).

Peu avant la guerre, George Régnier prend la suite de son père. En 1969, c'est au tour de Patrice Régnier de rejoindre la société, après son service militaire. Toujours en activité aujourd'hui, il est

lui-même en phase de transmission avec son fils Anthony, arrivé il y a 4 ans. A chaque génération son lot de difficultés, mais aussi la volonté de s'adapter aux évolutions du marché et d'apporter sa pierre à l'édifice. "A partir des années 70, nous avons dû fermer les usines du Nord et amorcer une reconversion, précise Patrice Régnier. Je me suis tourné vers le négoce de bronze et d'alliages cuivreux haut de gamme, livrés à nos clients en produits semi-finis, prêts à usiner." Installé à Bezons en 1988, Patrice Régnier conclut un an plus tard le rachat de la société Carobronze, importateur exclusif pour la France de bronze étiré. Les deux entités fusionnent pour devenir FRW Carobronze, fournisseur d'alliages très spécifiques, destinés à produire des pièces à haute valeur ajoutée. Positionnée sur un marché de niche, la société qui compte aujourd'hui 12 personnes, travaille essentiellement sur de petits volumes. Ses clients (près de 7000) sont issus de nombreux

secteurs de l'industrie : mécanique générale, automobile, aéronautique, construction navale, industrie militaire, armement, nucléaire. "Et puis, j'ai commencé à m'interroger il y a quelques années sur le devenir de l'entreprise. Je me suis rapproché de mes trois fils pour savoir si l'un d'entre eux était intéressé ou s'il

fallait trouver un repreneur extérieur."

C'est finalement Anthony, le plus "commercial" des trois enfants, qui reprendra le flambeau. "J'ai fait mes armes pendant dix ans à la direction de plusieurs

grands hypermarchés, raconte-t-il, je suis "commerçant" à la base. Avec mon père, qui a plutôt un profil technique, nous formons un binôme complémentaire." Depuis l'arrivée d'Anthony, la société s'est positionnée à l'export (Roumanie, Espagne, Maghreb, Europe, Asie) pour mieux accompagner ses clients. Une ouverture salutaire qui a permis à l'entreprise de surmonter la crise puisqu'elle réalise aujourd'hui près de 25 % de son chiffre à l'export. Malgré une année 2009 très difficile, FRW Carobronze a connu en quelques années une forte croissance (le CA est passé de 2,5 millions d'euros il y a 4 ans à 3,5 millions d'euros actuellement). Cette évolution s'explique aussi par l'influence des cours du cuivre, qui connaissent actuellement une très forte hausse. Une stratégie payante impulsée par le nouveau directeur général, qui s'apprête progressivement à reprendre la main.

**Tél. : 01 39 47 60 00**  
**www.frwcarobronze.fr**



## Alric, cinq générations dans l'entreprise

La Maison Alric est sans doute une des plus anciennes du département. Distributeur et grossiste de boissons alcoolisées et non alcoolisées, sa création remonte à 1865. Cinq générations plus tôt, c'est à Gonesse que Louis "l'aïeul" de Pierre Alric, aujourd'hui à la tête de cette PME de 4 personnes – démarre son activité de négoce en vin. Son fils, Eugène, déménage à Chars, puis Louis et Maurice, ses deux successeurs, s'installent à Courcelles-sur-Viosne. François (père de Pierre, l'actuel gérant) décide quant à lui d'investir dans les années 80 et fait construire un bâtiment doté d'un entrepôt de stockage de 1000 m<sup>2</sup>, basé à Boissy l'Aillier, où la société est toujours installée. Progressivement, les activités s'élargissent. "Mon grand-père était tonnelier de métier, explique Pierre Alric, qui a pour sa part suivi des études de commerce. Le vin était livré en fûts de bois et ensuite reconditionné. Aujourd'hui, notre clientèle s'est élargie, nous travaillons avec les cafés, les hôtels, les restaurants, des associations et collectivités, des entreprises, dans un rayon de 25 km autour de Boissy. Outre le vin, nous propo-

sons également une gamme de spiritueux, des bières, des softs... Pour mon grand-père, qui ne vendait en son temps que du vin, le démarrage de l'activité "brasserie" a été vécu comme une trahison !" Une diversification pourtant nécessaire alors que le métier se voit désormais concurrencé par la grande distribution. Face à une consommation de vin en forte baisse, accentuée par la loi anti-tabac de 2007, l'entreprise a dû trouver d'autres débouchés et suivre les tendances du marché. Moins alcoolisée et "revenue en grâce", la bière représente aujourd'hui près d'un tiers du chiffre d'affaires de la société. "Tous les 20 ans, nous changeons de métier ! Certes, la maison a conservé son nom d'origine, mais nous ne travaillons plus de la même façon qu'autrefois. Néanmoins, l'esprit, lui, est toujours intact : nous restons une maison de qualité, capable de proposer un panel de vins ou de spiritueux très haut de gamme, à des prix attractifs. Notre carnet de fournisseurs (producteurs et viticulteurs avec lesquels nous travaillons en direct, ou négociants locaux) est très large. Pour l'anecdote, j'ai d'ail-



leurs rencontré un fournisseur dont le grand-père travaillait à l'époque avec le mien." Avec un total de près de 5 millions de bouteilles écoulées chaque année, l'entreprise réalise actuellement un chiffre d'affaires de près de 800 000 euros et reste toujours à l'écoute de ses clients pour mieux coller aux attentes du marché.

Tél. : 01 34 42 11 20 - [www.alric.fr](http://www.alric.fr)

## Garnier & fils : PME centenaire

La société Garnier et Fils est née en 1907 à Garges-les Gonesse. Voici plus d'un siècle que cette PME, pionnière dans son domaine, est spécialisée dans le recyclage des déchets métalliques et leur transformation en matières premières secondaires. Les générations successivement à la direction de l'entreprise ont su répondre aux exigences d'un monde en pleine mutation. Depuis le 1<sup>er</sup> septembre, l'entreprise, tournée à ses débuts vers la pelleterie et le recyclage d'équipements en fin de vie, a quitté son site historique et vient de s'installer à Sarcelles. Patrice Garnier, 42 ans, est aujourd'hui à la tête de cette belle affaire. "J'ai baigné dans l'entreprise dès le plus jeune âge. Nous y venions pendant les vacances. A la maison aussi, les affaires étaient souvent au cœur des discussions." Arrière-petit-fils du fondateur, cet homme pressé et très impliqué dans son entreprise, a piloté et orchestré ce vaste déménagement, véritable tournant dans l'histoire de la société. "Ce projet complexe a été très enrichissant personnellement, même s'il n'a pas

été facile de quitter le site où l'entreprise a démarré et auquel nous étions attachés. Néanmoins, il ne nous était plus possible de nous étendre à Garges. Au début du siècle dernier, l'entreprise était seule située au milieu des champs. Mais au fil des décennies, l'urbanisation nous a rattrapés, avec toutes les problématiques que cela peut générer. Aujourd'hui, nous disposons d'un outil de travail bien mieux adapté au cœur de la zone industrielle, conforme à toutes les exigences en terme d'émissions sonores, de rejets polluants et de poussières. Cette implantation nous permettra de faire face à nos besoins de développement futurs." Malgré une conjoncture défavorable et des cours fluctuants, le déménagement a été maintenu. Un investissement de quelque 6 millions d'euros, qui a pu se concrétiser grâce à la solide assise financière de l'entreprise. Aujourd'hui, c'est à l'arrière du bâtiment et bien masqué de l'extérieur que les engins de manutention s'activent pour organiser le tri des

déchets métalliques collectés (devant à minima contenir 5 % de métal). Un processus de préparation et de transformation mécanisé méticuleux qui s'articule selon un mode opérationnel bien rodé afin de fournir aux sidérurgistes une matière première secondaire prête à "consommer" et répondant à un cahier des charges draconien. Ces matières premières secondaires issues du recyclage représentent une source d'approvisionnement majeure puisque près de 60 % de la production d'acier en est issue. Garnier et fils emploie actuellement une trentaine de personnes avec un objectif de croissance des effectifs significatif d'ici à trois ans. Par ailleurs, la société vient d'y créer un atelier de démantèlement D3E (Déchets d'Équipement Électriques et Électroniques). Elle y emploie du personnel issu d'une entreprise sociale d'insertion par le travail, volonté du dirigeant de remettre le pied à l'étrier d'un public plus fragile.

Tél. : 01 39 86 33 09  
<http://garnieretfils-recyclage.com>

**MONTI**  
 DÉCORATION DES HOMMES  
 PEINTURE ET DES  
 REVÊTEMENTS ET DES  
 FACADES COULEURS

01 30 32 28 05

QUALIBAT 95 Code 3411 - 3421 - 4612  
 6112-6113 - EFF5 ★★★★★  
 ZA 82/84 chemin Chapelle St Antoine  
 95300 ENNERY - Fax : 01 30 32 48 44



## Lauréats de la création 2010, des activités prometteuses

Comme chaque année, dans le cadre de la semaine de création et de la reprise d'entreprise en Val d'Oise, une quinzaine de prix ont été remis à de jeunes créateurs méritants, issus de divers domaines d'activités sélectionnés par le Conseil général, le CEEVO, les communautés d'agglomération, la CCIV, la Chambre de Métiers, le MEVO ou encore la Société Générale. A l'honneur notamment cette année, trois lauréats dans le domaine du médical, tous aidés par l'ARSI\*, et un double lauréat, Partening 3.0 (prix du CEEVO et de la Société Générale).

\*L'ARSI, association pour la réalisation et le soutien à l'initiative en Val d'Oise, étudie toutes demandes de prêt à taux zéro NACRE, pour un montant jusqu'à 10 000 euros

## Eyework ouvre la voie de la micro-dentisterie

La pratique des soins dentaires est en phase de connaître une petite révolution. Avec l'utilisation d'un endoscope en lieu et place du traditionnel miroir, les dentistes disposent à présent d'un système permettant une plus grande exactitude des interventions et la réalisation de diagnostics plus précis. A l'origine de



ce principe, Albert Guenier, ancien ingénieur travaux publics à la retraite. Il y a une dizaine d'années, suite à un rendez-vous chez le dentiste, il imagine un endoscope équipé d'un miroir. Il dépose le brevet en 2000. Après trois ans de conception, un premier prototype est mis au point. Des essais cliniques et diverses améliorations permettent d'aboutir l'an dernier à la création de la société Eyework, en charge de sa commercialisation. La structure est confiée à Xavier Athmani, beau-fils d'Albert Guenier, lui-même issu du secteur pharmaceutique. Installé sur un bras articulé, relié à un écran, l'endoscope Inside reproduit la vision intra buccale simultanément sur l'écran et grossit jusqu'à 40 fois l'image. Toutes les zones de la bouche deviennent visuellement accessibles. Grâce à des fonctionnalités associées (rotation, inversion, captures d'images ou de films), les praticiens jouissent d'un plus grand confort, peuvent travailler le dos droit et regarder la zone à soi-

igner sur le moniteur placé devant eux. "Notre système a été développé en partenariat avec la société italienne Faro, spécialisée en odontologie, qui a investi près d'un million d'euros dans ce projet. Nous avons poursuivi nos recherches grâce aux financements d'Oséo et à un prêt d'honneur de l'Arsi, précise Xavier Athmani. Faro assure la fabrication des bras articulés. Celle de la partie endoscopique, chapotée par Eyework, est confiée à des sous-traitants français. Notre équipe de 6 personnes assure l'ensemble de la commercialisation et du marketing."

Eyework propose aux professionnels de tester l'endoscope dans son cabinet de démonstration basé au Plessis Bouchard et de participer à des séances de formation pratique. Des partenariats avec des centres universitaires sont en passe d'être signés et l'endoscope devrait se retrouver d'ici 2012 en salles de travaux pratiques comme cela est déjà le cas à la Coabridge University en Ecosse.

Récompensée par le Conseil général et prix d'excellence de la création, l'entreprise a reçu un prix de 4570 euros qu'elle utilisera pour participer au salon dentaire ADF, qui se tiendra fin novembre au Palais des Congrès.

[www.eyework.fr](http://www.eyework.fr)

## LNEA, un laboratoire spécialisé dans l'embout auriculaire

Dirigée par Gazil Sulejmani, LNEA a démarré son activité il y a tout juste deux mois à Eaubonne. Prix du Mouvement des Entreprises du Val d'Oise, la toute jeune entreprise est spécialisée dans la fabrication de micro-embouts auriculaires, une nouvelle génération de prothèses, destinées à appareiller les patients ayant des pertes auditives. Prothésiste auditif chez Audika pendant de nombreuses années, Gazil Sulejmani a profité du déménagement du groupe pour concrétiser son projet de création d'entreprise. "Je me suis positionné pour racheter le matériel du laboratoire et reprendre l'équipe au complet, soit 6 collaborateurs et une personne en forma-



tion. Aujourd'hui, nous travaillons en partenariat avec Audika et nous souhaitons bien entendu toucher rapidement d'autres clients." Les prothésistes de LNEA assurent la réalisation de pièces moulées sur mesure, à l'oreille du patient, en résine acrylique ou en silicone. Ces embouts contribuent au maintien du contour d'oreille et permettent d'acheminer les sons captés vers le tympan. D'autres embouts spécifiques sont également réalisés par le laboratoire. Dotés de filtres pour atténuer certains sons, ils sont par exemple destinés à des personnes travaillant sur des chantiers très bruyants. Les médias utilisent également ce type d'oreillettes, plébiscitées pour leur discrétion par les journalistes et animateurs officiant à la télévision.

Tél. : 09 62 30 12 28

## Micro-Précis : la mécanique au service de la santé

Voici un autre parcours intéressant, celui de Karim Loughsala et de Michel Paquier, fondateurs de la société Micro Précis, installée à Saint-Gratien et prix de la CAVAM (Communauté d'agglomération de la Vallée de Montmorency). Cette jeune société a été créée en début d'année. La PME développe, réalise et commercialise des systèmes d'implants dentaires en titane, des produits chirurgicaux et prothétiques (vis, moignons, analogues, calcinables, connectique, instrumentations) destinés aux chirurgiens dentistes. "Avec Michel Paquier, nous avons travaillé ensemble au sein de la même entreprise pendant une dizaine d'années, moi en tant que chef d'atelier, lui comme directeur commercial, précise

Karim Loughsala. *La société a connu des difficultés, j'ai été licencié économique et Michel Paquier est lui parti à la retraite. Mais, rapidement, d'anciens clients ont repris contact avec moi. Cette démarche m'a conduit à envisager la création de Micro Précis. Mon associé a accepté de me rejoindre pour une durée de trois ans afin de m'épauler et de m'aider à lancer l'activité.* La TPE, qui a investi dans un centre de tournage, travaille, pour l'heure, essentiellement avec des grossistes. Micro Précis sera très prochainement audité afin d'être certifiée ISO 13 485 (spécifique à l'industrie des dispositifs médicaux et obligatoire à partir d'avril 2011). La société serait, en Val d'Oise, la première dans son domaine à obtenir cette certification, ce qui devrait lui donner la possibilité de travailler en direct avec les praticiens. Une longueur d'avance sur laquelle espère capitaliser Karim Loughsala, et qui permettrait de concrétiser d'autres projets, notamment l'investissement de deux nouvelles machines et peut-être des recrutements pour l'année prochaine.

Tél. : 01 34 17 41 87



## Partnering 3.0, l'innovation selon Ramesh Caussy

Jeune entreprise innovante, agréée au crédit d'impôt recherche, Partnering 3.0 est une start-up créée en 2007, aujourd'hui basée à Neuville. La société, forte d'une équipe de 12 collaborateurs, essentiellement des ingénieurs, développe des services numériques innovants, notamment sur les marchés de l'impression numérique, qui lui ont valu de recevoir le prix du CEEVO et celui de la Société générale. Partnering propose une technologie permettant aux entreprises d'analyser l'ensemble de leurs flux d'impression et de diminuer leurs coûts de près de 30 %. Le principe : l'entreprise ne paye que ce qu'elle consomme. Affichant une croissance de + 500 % cette année, la société se concentre aussi sur des projets en R&D et vise des "marchés en situation de reconfiguration comme la mécatronique ou la robotique". Impliquée sur le territoire, elle travaille en association avec des écoles comme l'ENSEA à Cergy. Fondateur de Partnering, Ramesh Caussy en est aussi la tête pensante. Docteur de l'école polytechnique, chercheur en économie numérique, diplômé d'un MBA de l'ESCP Europe, à 42 ans, cet entrepreneur a, en plus d'un cursus hors norme, un riche parcours professionnel derrière lui : 3acom, Alcatel, Intel où il s'est investi pendant près de 16 ans. *"Il me semblait que ces grandes structures ne répondaient pas aux exigences du 21<sup>e</sup> siècle. Il faut être très réactif*

*pour développer de nouveaux services numériques. En tant qu'entrepreneur, je bénéficie aujourd'hui d'une plus grande liberté de réflexion et d'action.*" Une manière de prendre son destin en main, selon Ramesh Caussy, qui vit aujourd'hui "à fond sa qualité d'entrepreneur." Partnering 3.0 a également participé fin octobre à une mission économique, universitaire et technologique française à Osaka, organisée par le CEEVO. Cette rencontre a permis d'établir des discussions autour de possibilités de contrats de R&D et de développement d'activité sur les secteurs de la robotique mais aussi des contacts et protocoles d'accords avec des start-up et firmes multinationales.

[www.partnering.fr](http://www.partnering.fr)

Depuis 2009, les chiffres de la création ont explosé : environ 75 000 créations en Ile-de-France en 2007 ainsi qu'en 2008, mais près de 120 000 en 2009. Selon les estimations, il se créerait en 2010 près de 127 000 entreprises. En 2009, le Val d'Oise enregistrait ainsi plus de 8000 créations, avec une dynamique importante sur les bassins de Cergy-Pontoise, d'Argenteuil-Bezons et Sarcelles. Cette forte évolution s'explique par une situation de l'emploi dégradée, mais aussi par la mise en place du statut d'auto-entrepreneur début 2009, régime sous lequel plus d'une entreprise sur deux se crée aujourd'hui.



7, avenue de la Palette  
BP 20058  
95020 Cergy Pontoise cedex  
Tél. : 01 34 25 46 50  
[www.ametif.com](http://www.ametif.com)  
[contact@ametif.org](mailto:contact@ametif.org)

Organisme de formation  
Financement formation continue  
Formateurs agréés CRAM et INRS



## Formez votre personnel à la Prévention

### Formation à l'utilisation du Défibrillateur

Apprendre rapidement :

- A repérer les signes avant-coureurs d'un arrêt cardiaque
- Les 3 gestes "appeler-masser-défibriller"

Pour sauver des vies

**Formation P.R.A.P. (Prévention des Risques liés à l'Activité Physique)**

**Formation Sauveteur Secouriste du Travail**

Pour toute information, contactez :

Mme MARTIN, 01.34.25.46.56 - [isabelle.martin@ametif.org](mailto:isabelle.martin@ametif.org)





De gauche à droite : Christian Estrosi, ex-ministre chargé de l'industrie serrant la main de Gilbert Tchividji, président du Comité Mécanique Ile de France, au côté de Bruno Didier, VP de la Chambre de Commerce Val d'Oise.

## Midest : une présence renforcée des mécaniciens franciliens

Le Midest, N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle, fêtait cette année (du 2 au 5 novembre) son 40<sup>e</sup> anniversaire en rassemblant près de 1 750 sous-traitants, spécialisés dans la transformation des métaux, des plastiques, caoutchouc et composites, l'électronique et l'électricité, les microtechniques, les traitements de surfaces et finitions, les fixations industrielles et les services à l'industrie. La sous-traitance française constitue toujours l'offre principale du salon avec 60 % des exposants. Les PME valdoisiennes étaient elles d'une vingtaine cette année.

Inauguré mardi par Christian Estrosi, ex-ministre chargé de l'industrie, accompagné de Jean-Claude Volot, médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance, le salon regroupe comme chaque année les grands leaders du secteur comme de très nombreuses PME et TPE innovantes. Initié en 1971, le Midest, qui a fait ses premiers pas à Nancy, témoigne des évolutions et révolutions industrielles qui ont rythmé ces 40 dernières années. Preuve aussi que les enjeux se sont largement internationalisés, l'édition 2010 a regroupé pas moins de 37 pays. Lors de sa venue, Gilbert Tchividji a accueilli le Ministre sur le stand du Comité mécanique Ile-de-France, aux côtés de Bruno Didier, vice-président de la Chambre de Commerce Val d'Oise et rappelé l'importance de la mécanique dans l'économie française en insistant sur "les réflexions issues des Etats généraux de l'industrie qui ont mis en exergue les filières marchés aux logiques transversales, en oubliant la grande majorité des PME qui sont multi filières et qui ont des besoins d'accompagnement transversaux. Les mécaniciens sont les sherpas de l'industrie, a-t-il ajouté, sans eux, impossible de gravir l'Annapurna". Le 4 novembre, c'était au tour de Jean-Paul Planchou, vice-président en charge du développement économique de visiter et inaugurer le pavillon régional Ile-de-France. Le président du Comité mécanique a tenu à remercier le Conseil régional pour son soutien indéfectible depuis près de 10 ans. "En 2001, nous avons pris conscience de la nécessité de mettre en place les outils de valorisation et de développement des métiers de la mécanique, et dès le début, la région a répondu présente. Lorsque le Comité mécanique a décidé d'accompagner des PME au MIDEST il y a trois ans, 40 PME s'étaient mobilisées. Chaque année, nous progressons et nous poursuivons la valorisation des métiers et des savoir-faire franciliens. Avec le soutien de la Chambre de Commerce et d'industrie de Seine et Marne, elles sont 64 cette année à nous accompagner."

## Une vingtaine de PMI du Val d'Oise

Parmi les entreprises du Val d'Oise représentées, des habitués comme les **Ateliers Laumonier** à Nesles la Vallée (bureau d'étude et industrialisation de produit, **Promofiltres** à Sarcelles (filtres pour l'industrie) ou encore **HFR (Houel forage rodage)**. Créée il y a 35 ans et dirigée par Yves Houel, fils du fondateur historique, cette dernière société est prestataire de service en forage et rodage (réalisation de trous dans des pièces mécaniques, amélioration de surface de ces trous et tenue des cotes précises). La PMI de 25 personnes travaille pour de nombreux secteurs (aéronautique, nucléaire, médical), de grands donneurs d'ordre et des sous-traitants. Elle participe depuis plusieurs années déjà au Midest. Pour Pierre Maline, directeur commercial, 2010 est loin d'être une bonne année en terme de fréquentation. "Nous avons eu deux fois moins de visiteurs que l'an passé, du fait du pont et des vacances scolaires. La période était vraiment très mal choisie. Fatalement, moins de contacts commerciaux, ce sont aussi moins de clients potentiels." Un cru médiocre côté salon, qui s'inscrit toutefois dans une conjoncture plutôt à la reprise, après deux années difficiles pour l'entreprise, qui a dû mettre en place des périodes de chômage partiel et a perdu des collaborateurs (l'effectif est passé de 32 à 25 collaborateurs), à la suite de départs volontaires.



Christian Estrosi, en visite sur le stand de IMP2 CAO

A ses côtés, la société **ID Tube**, après quelques années "off" a, elle aussi, décidé de revenir "pour montrer qu'elle était toujours vivante". Spécialisée dans le négoce de tubes en acier de précision (soudé et sans soudure) depuis 15 ans, ID Tube (3,5 millions d'euros de chiffre d'affaires) est le fournisseur de grands groupes industriels dans les domaines de l'automobile, la mécanique générale, l'agriculture, le BTP, le ferroviaire, le décolletage. "Nous avons pu rencontrer nos clients, pris une dizaine de contacts intéressants, précise Patrick Verrier, son dirigeant. Cependant, il faudra attendre quelques mois pour véritablement mesurer les retombées du salon." Pour l'avoir connu dans les années 80, Patrick Verrier constate néanmoins une large diminution du nombre d'exposants, une érosion progressive accentuée par la récente crise. "Heureusement, le premier semestre 2010 a été bon, malgré un second semestre qui lui, ne s'annonce pas aussi prometteur, mais reste largement au dessus de ce que nous avons connu en 2009."

A noter aussi la présence de la société **IMP2 CAO (Beauchamp)**, nommée aux Trophées MIDEST, une reconnaissance pour ce bureau d'études et d'innovation en conception mécanique qui, depuis sa création il y a trois ans, a déposé cinq brevets, portant notamment sur des systèmes de sécurité dans des portes ou encore des absorbeurs de

chocs. Yannick Boudier, son créateur, a démarré avec un CAP en poche, avant de sortir ingénieur, diplômé des Mines de Nancy. Employant aujourd'hui quatre personnes, la société s'est lancée en 2010 dans une démarche collaborative aux côtés d'un "collectif" d'entreprises valdoisiennes. *"IMP2 CAO a porté un projet de création de lampe de bureau à faible consommation énergétique, design et ergonomique, avec la collaboration des sociétés Créa'R.T Design Studio, MCS Scanning, SMGP-AB Erosion et PI3C. Ce partenariat a porté sur la conception, la numérisation, l'étude mécanique, l'implantation électronique et la fabrication complète. Nous tra-*

*vailons actuellement au développement commercial du produit, il est clair que nous voulons aller jusqu'au bout de ce projet."* L'entreprise est également la première à avoir présenté des produits au Midest en utilisant la réalité augmentée, une technologie qui consiste à insérer, dans une prise de vue réelle, des éléments virtuels. Pour Yannick Boudier, cette première participation s'avère très concluante avec 105 prospects totalisés. Après seulement quelques jours, plusieurs entreprises ont déjà repris spontanément contact avec le bureau d'études, fournissant un cahier des charges précis, en vue d'une future collaboration.

## Une convention de partenariat avec AStech

Autre temps fort du salon, la signature d'une convention de partenariat sur le pavillon régional Ile-de-France du Midest entre Gilbert Tchividji et Gérard Laruelle, du pôle de compétitivité AStech Paris Région. Avec comme priorités le développement économique et les jeunes, cette coopération vise à soutenir conjointement les entreprises communes aux deux filières, en particulier sur le plan du développement économique. Le Comité mécanique Ile-de-France et AStech Paris Région s'engagent à proposer des actions communes visant à promouvoir et valoriser leurs entreprises et les métiers associés auprès des jeunes notamment. *"Nous devons préparer l'avenir et ouvrir les portes de nos filières aux jeunes, garçons et filles. Nous avons besoin de monde pour construire nos futures. Il faut valoriser nos métiers. La mécanique, ce n'est plus celle des romans de Zola"*, ont indiqué les deux hommes.

### Mec@fair, le 5 avril 2011

Deuxième région mécanicienne de l'hexagone avec un peu plus de 5 000 établissements et près de 87 000 emplois, l'Ile-de-France se caractérise par son dynamisme et sa compétitivité. Pour mettre en relation l'ensemble des acteurs du secteur, le Comité mécanique Ile-de-France consacre pour la 3<sup>e</sup> année une journée de rendez-vous d'affaires dédiée à l'ensemble des entreprises du secteur baptisée Mec@fair. Le 5 avril 2011, les industriels mécaniciens se donnent rendez-vous au Paxton résidence hôtel & spa à Ferrières-en-Brie dans le département de la Seine-et-Marne. Cette année et pour la première fois, des partenaires clés, notamment le pôle de compétitivité aérospatial AStech Paris Région, générateur de nouveaux contacts commerciaux, rejoignent cet événement. L'objectif est d'offrir aux entreprises mécaniciennes de nouvelles opportunités commerciales, de nouveaux marchés et de nouvelles commandes.

Demain se construit au présent.

Sécurisez votre avenir aujourd'hui avec BNP Paribas Banque Privée.

BNP Paribas, Première Banque Privée de la zone Euro, mobilise les compétences de ses équipes spécialisées au service de votre patrimoine. À chaque étape importante de votre vie, nous élaborons avec vous une stratégie d'investissement personnalisée et vous accompagnons pour la mettre en œuvre. Nous nous engageons à vos côtés pour vous aider à bâtir votre patrimoine sur le long terme. Aujourd'hui, et chaque jour, votre avenir est notre engagement.

**BNP PARIBAS**  
BANQUE PRIVÉE | La banque d'un monde qui change

banqueprivée.bnpparibas.com/france



## Showroomprive.com : une plateforme logistique ultra moderne à Marly la ville

*Lancé en 2006, Showroomprive.com est le 2<sup>e</sup> site de ventes privées en Europe, le 7<sup>e</sup> site marchand français, avec 1,2 million de commandes en 2009 et un CA prévisionnel de 150 millions d'euros fin 2010 (soit + 900 % en 3 ans). Le site vient de s'équiper d'une nouvelle plateforme logistique, dotée d'une chaîne de production ultra-automatisée. Cet investissement a pour objectifs de tripler le nombre de colis traités, d'améliorer la qualité des commandes et de diminuer les coûts. Marly-La-Ville est également la plateforme internationale de Showroomprive.com qui a ouvert en juin dernier son site en Espagne.*

Le nombre de colis traités quotidiennement passera ainsi de 4 000 à 12 000 avec des pointes d'activité de 20 000 colis/jour. Le but est d'atteindre un rendement de 200 000 colis traités par mois contre 120 000 précédemment grâce à l'automatisation de la production et à l'extension de la chaîne de production (convoyeurs, trieur pop-up, formuses de cartons, fermeuses...). Le groupe dispose ainsi de 25 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts répartis sur 2 sites.

Lancé en 2006, Showroomprive.com est l'association de deux expertises reconnues dans les métiers du déstockage et du e-commerce. Thierry Petit, ingénieur, 12 années d'expérience dans la sphère Internet (Planète Interactive, Brainsoft), crée en 2000 un des premiers comparateurs de prix, toobo.com, cédé au groupe Tiscali. En 2006, il rencontre David Dayan, entrepreneur reconnu dans le déstockage et la vente

privée offline, qui souhaite décliner son activité sur Internet. L'équipe de Showroomprive.com est aujourd'hui constituée de plus de 200 personnes dont 20 acheteurs. Cette année, plus de 100 nouveaux collaborateurs ont été recrutés. A l'origine essentiellement concentrées sur le textile (qui représente encore 30% du CA), les ventes du site se sont progressivement élargies à divers domaines (décoration, électroménager, vins, livres...). Le site propose des ventes exclusives, limitées dans le temps sur des produits de grandes marques (plus de 1000 marques) et négocie pour cela l'achat de lots de marchandises de 100 000 pièces en moyenne. Le site propose des remises de -66 % en moyenne toute l'année et jusqu'à - 90 %.

### Objectif croissance

En septembre 2010 : la prise de participation mi-

noritaire du fonds d'investissement Accel Partners dans Showroomprive.com est l'une des plus importantes opérations de l'année en Europe dans le secteur du e-business. L'objectif de Showroomprive.com est de poursuivre son développement à l'international et ainsi consolider sa position de second acteur de ventes privées en ligne en Europe. Cette nouvelle étape va également lui permettre de réaliser de nouveaux investissements et d'étudier des potentiels de croissance externe par d'éventuelles acquisitions d'entreprises complémentaires. Avec l'ouverture de son site en Espagne en juillet 2010, Showroomprive.com entame son développement international. Showroomprive.com souhaite décliner rapidement son modèle au Royaume-Uni en 2011 et asseoir sa place de n°2 européen en atteignant un CA de 250 à 300 M€ dans les 3 prochaines années.

## Elynes : recette d'un succès entrepreneurial

Le groupe Elynes est né il y a seulement deux ans. La société affiche déjà un développement exemplaire, qui s'appuie sur l'expertise de deux associés aux profils complémentaires, l'un commercial, l'autre financier. Jean-Christophe Cochard a été notamment directeur commercial et mandataire social chez Deville. Marc Foskett a pour sa part présidé une filiale du groupe American Express. Aujourd'hui, l'entreprise, qui a fait rentrer au capital des investisseurs de poids comme le Crédit Mutuel CIC, mise sur sa croissance organique ainsi que des acquisitions et rachats pour grandir. Elynes a recruté en un an par moins de 12 personnes et prévoit de continuer sur sa lancée. La société se positionne comme le plus gros revendeurs de fourneaux en France, en distribuant des noms aussi prestigieux que la Cornue. Le groupe développe aussi ses propres marques, dédiées aux arts culinaires : Lastapas depuis fin 2009 (planchas) et Labrieyre (pianos de cuisson et ustensiles associés). Le design et toute la conception sont réalisés par le groupe, la fabrication est elle confiée à des sous-traitants

français, allemands ou italiens, retenus pour leur savoir-faire. Elynes possède également un très beau show-room à Eragny, où sont exposés un grand nombre de modèles, et développe en parallèle la vente sur Internet d'ustensiles de cuisine haut de gamme, arts de la table... sous le nom [www.laboutiquedines.com](http://www.laboutiquedines.com). L'expédition des produits est assurée au départ de sa plateforme logistique de 11 000 m<sup>2</sup> toute proche (gérée par SDV), basée aux Bellevues. Une entreprise à suivre, qui ne cache pas ses ambitions et la volonté d'une expansion rapide et soutenue.



### Une soirée ambitieuse

*Pour marquer le lancement de la nouvelle collection 2011 de la marque Labrieyre, l'entreprise a organisé le 4 novembre dernier un événement majeur au profit des Restos du cœur. Une journée à la fois promotionnelle et caritative, pour faire découvrir la gamme, en présence du chef Eric Léautey et de quelque 500 invités. L'entreprise a remis un chèque de 20 000 euros aux Enfoirés. Par ailleurs, les associés ont tenu à mettre en avant les talents locaux, en privilégiant des prestataires valdoisiers comme le traiteur Ambiance et Réceptions, la maison Valadon pour ses chocolats, la Cave des Remparts pour les vins et la fromagerie Leroch à Pontoise.*

Tél. : 01 34 40 18 40 - [www.elynes.fr](http://www.elynes.fr) - [www.labrieyre.com](http://www.labrieyre.com) - [www.laboutiquedines.com](http://www.laboutiquedines.com)



Horizon  
BMW 116d Édition



www.horizonline.fr

Le plaisir de conduire

## LA JOIE EST IRRÉSISTIBLE.

EN DECEMBRE, DÉCOUVREZ LES NOUVELLES ÉDITIONS BMW DANS VOTRE CONCESSION.

Nouvelle BMW 116d Édition	21 900 €
	270 €/mois

### BMW EfficientDynamics

BMW 116d | 4,5 l/100 km | 118 g de CO<sub>2</sub>/km

HORIZON PONTOISE  
www.horizonline.fr

Prix spécial de la BMW 116d 3 Portes Édition avec option éléments extérieurs couleur carrosserie : 23 250 €. Montant total du financement : 23 250 €. Offre de Location avec Option d'Achat sur 36 mois. 35 loyers linéaires de **269,15 €**. 1<sup>er</sup> loyer versé à la livraison : **2 050 €**. Après le paiement du dernier loyer, vous pouvez restituer votre BMW à votre concessionnaire (sous réserve des conditions relatives à l'usure et au kilométrage de 45 000 km prévus au contrat) ou l'acquiescer en levant l'option d'achat. Option d'achat en fin de contrat de 12 749 €. **Montant total dû hors option d'achat : 11 470,25 €**. Montant total dû avec option d'achat : 24 219,25 €. Hors assurances facultatives DI à 10 €/mois et ICA+ à 27,90 €/mois en sus du loyer. Offre réservée aux particuliers, valable pour toute commande avant le 31/12/2010 dans les concessions BMW participantes. Sous réserve d'acceptation par BMW Lease - Département de BMW Finance - 78286 GUYANCOURT Cedex - SNC au capital de 70 000 000 € - RCS VERSAILLES 343 606 448. N° ORIAS : 07 008 883. Consommation en cycle mixte : 4,5 l/100 km, CO<sub>2</sub> : 118 g/km. **Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**

# REGENERATION.

NOUVEAUX MOTEURS, NOUVEAU DESIGN, NOUVELLES COULEURS.



VOTRE NOUVELLE MINI À PARTIR DE 200 € PAR MOIS SANS APPORT

Prix spécial de la MINI One 75 ch : 15 510,30 €. Montant total du financement : 15 510,30 €. Offre de Location avec Option d'Achat sur 36 mois et 30 000 kms. 36 loyers linéaires de **199,20 €**. Option d'achat : 8 959 €. **Montant total dû hors option d'achat : 7 171,20 €**. Montant total dû avec option d'achat : 16 130,20 €. Hors assurances facultatives DI : 6,67 €/mois et ICA+ : 18,61 €/mois en sus. Offre aux particuliers avec délai de rétractation, valable pour toute commande avant le 31/12/2010 dans les concessions participantes. Sous réserve d'acceptation par MINI Lease - Département de BMW Finance - 78286 GUYANCOURT Cedex - SNC au capital de 70 000 000 € - RCS VERSAILLES 343 606 448. N° ORIAS : 07 008 883. Consommations des modèles MINI exposés en cycle mixte, selon type de transmission : de 4,0 à 6,5 l/100 km. Emissions de CO<sub>2</sub> : de 105 à 152 g/km. Modèles présentés avec options.

Un crédit vous engage et doit être remboursé, vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.



HORIZON PONTOISE  
WWW.MINIHORIZON.COM

## Monti ouvre ses portes aux artistes

Pour la 6<sup>e</sup> année, le groupe Monti, spécialisé en peinture et décoration d'intérieur et revêtement de façade organise une exposition vente de peintures et sculptures dans ses locaux basés à Ennery. L'occasion de faire découvrir des artistes locaux talentueux, Elisabeth Lunel et Edith Monti (peintures) ainsi que Suzane Lopez (sculptures), du 9 au 17 décembre prochain, de 9h à 12h et de 14h à 17h. Cet événement sera aussi l'occasion de



découvrir le savoir-faire et les prestations du groupe Monti au travers de ses trois entités : Monti Groupe 95 (décoration, peinture, revêtements, façades), Omni Décors (revêtement de sol dans toutes ses applications) et Kovibat Diffusion (fournitures pour le bâtiment et nettoyage industriel).

**ZA 82 - 84 chemin de la Chapelle Saint-Antoine**  
95 300 Ennery  
[www.montigroupe95.fr](http://www.montigroupe95.fr)

## Procarist : un concours au profit du Maillon

Vendredi 5 novembre, Procarist, centre spécialisé dans la formation sécurité et prévention des risques à Saint-Ouen l'Aumône, organisait la 3<sup>e</sup> édition de son concours de caristes, dont les bénéficiaires ont été en intégralité reversés au Maillon, association cergysoise d'aide aux personnes en difficulté. Les dirigeants, Btissam et Jalil Tati, ont choisi de soutenir le projet d'insertion professionnelle de cette association, qui repose sur l'exploitation d'un "jardin d'insertion" de 3200 m<sup>2</sup> (Cergy). Après avoir discerné les prix aux lauréats, la société a remis un chèque de 3100 euros à l'association, grâce au soutien de plusieurs partenaires comme Leader Intérim, le Rotary de Cergy, la société informatique ICMT, Manulec, MF Promotion, Toyota, ainsi que le CEEVO et le GIE.

Côté concours, cette manifestation a permis aux entreprises de valoriser les compétences techniques de leur personnel, l'habileté des caristes engagés dans des épreuves de manipulation de chariots.

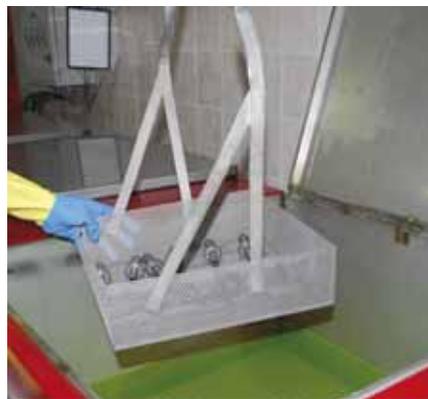
## Air Control : bientôt certifié Nadcap

Etre, devenir ou rester sous-traitant industriel peut relever du parcours du combattant, comme en témoigne Boubaker Rajhi, qui a créé la société Air Control à Herblay, spécialisée dans les contrôles non destructifs (magnétoscopie et ressuage\*). Après deux ans d'attente, la société a reçu

au mois d'août dernier, de la direction générale de l'aviation civile (DGAC), un papier très attendu, l'agrément l'autorisant à exercer son activité dans le secteur aéronautique. De quoi s'agit-il exactement ? Après un certain nombre d'heures de vol, chaque pièce d'un avion doit impérativement être contrôlée afin d'assurer une sécurité optimale aux passagers. Ces contrôles cruciaux sont effectués avec la plus grande attention par des entreprises qualifiées, qui doivent avoir obtenu un agrément les y autorisant. C'est le métier de Air Control. Ce type de contrôles très spécifiques permet de vérifier les défauts en surface et les défauts sous-jacents des pièces. Dirigée par Amele Chagma, l'entreprise bénéficie par ailleurs de l'expertise de Boubaker Rajhi, qui a créé l'activité en 2008 et a mené toute sa carrière dans la sous-traitance mécanique et l'aéronautique.

Evoluant dans une niche et un secteur extrêmement sensible, la société a réalisé de très lourds investissements pour décrocher l'agrément national obligatoire (PART 145), imposé par les équipementiers et les constructeurs, que Air Control est la 2<sup>e</sup> société d'Ile-de-France à avoir obtenu. "Nous avons été épaulés depuis le début par un client équipementier, qui nous a soutenus dans nos démarches. En plus du coût élevé des machines, ce projet nous a valu deux ans de tra-

vail et l'embauche d'un agent de contrôle expérimenté (Cosac niveau 2), un profil difficile à trouver sur le marché, car peu de gens sont qualifiés dans ce domaine extrêmement pointu. Nous travaillons également avec un intervenant extérieur de niveau Cosac 3."



Pourtant, le document du Ministère en poche, la satisfaction s'avère de courte durée pour l'entreprise... Informés par certains clients, les dirigeants doivent dès la rentrée faire face à de nouvelles demandes de la part des donneurs d'ordre. Les constructeurs exigent désormais l'obtention de l'accréditation américaine NADCAP (programme coopératif pour le management

et l'amélioration continue), devenue la norme incontournable et sans laquelle aucun avion n'est plus autorisé à voler sur le sol américain. "Certains de nos concurrents l'ayant déjà obtenue, nous sommes dans l'obligation de suivre, au risque de perdre des contrats. La société s'est officiellement inscrite dans cette démarche, encore plus exigeante que la précédente." Dans ce contexte, Amele Chagma ne se décourage pas, malgré les difficultés successives rencontrées et les lourdeurs administratives d'un secteur qui n'épargne pas, loin s'en faut, les petits sous-traitants. La jeune femme s'est donné une année pour mettre en place cette accréditation et passer l'audit avec succès.

\*Le ressuage consiste à appliquer sur une surface un produit coloré ou fluorescent qui va pénétrer par capillarité dans les défauts débouchants. Le contrôle par magnétoscopie consiste, lui, à créer un flux d'induction magnétique intense dans des structures ferromagnétiques, mis en évidence par des traceurs magnétiques finement micronisés et déposés à la surface des matériaux.



Premiers : Gilles Goncalves, Caces 5 (en recherche d'emploi) et René Hilderer, Caces 3 (MGF Logistique)

Seconds : Oumar Camara, Caces 5 (RM Palettes) et Fabrice Vilaca, Caces 3 (Spie IDF)

Troisièmes : Amadou Sow, Caces 5 (Louis Vuitton) et Markens Genelus, Caces 3 (les Grands Moulins de Paris).

Tél. : 01 30 37 02 52

<http://www.procarist.com/concours/emailing.htm>

## Le Rohan, au Royaume de Vigny

Voici des restaurateurs qui ont su s'adapter à la demande et aux besoins de leur clientèle. André Médici, son épouse et leur fille Anais tiennent le Rohan depuis près de 20 ans. Avant de reprendre la direction du restaurant de Vigny, situé en face du Château, le chef a officié chez de nombreux étoilés : le Grand Vefour, le Ritz, le Duc d'Enghien... un joli palmarès. Sa cuisine est simple, traditionnelle et de qualité, composée de produits venus directement de Rungis, avec un large choix de poissons (homard du vivier pêché sous vos yeux). Le cadre est rustique, avec poutres apparentes, coquet. Autres points forts de l'établissement, l'accueil souriant, le souci permanent de la satisfaction client et le service, non seulement chaleureux, mais aussi très efficace. La rapidité du service est très appréciée des chefs d'entreprise de la région qui peuvent, en une heure voire même moins, profiter de la formule du midi à 15 euros (entrée, plat, dessert), sur laquelle s'est porté notre choix et qui présente un excellent rapport qualité prix. En entrée, nous avons dégusté une généreuse salade de gésiers confits tièdes, accompagnés de feta. Pour continuer, des noix de



Saint Jacques, purée de carottes, pois gourmands, gratin de pommes de terre façon grand-mère et hachis de champignons. Pour conclure un café gourmand joliment présenté. Si Vigny vous paraît loin, il ne faut pourtant pas plus de 10 minutes au départ de Cergy Saint-Christophe (nous avons testé montre en main) pour se rendre jusqu'au village par l'autoroute A15, avec la certitude de pouvoir se garer facilement et de tenir le timing serré du déjeuner du midi. Le soir, l'ambiance est plus détendue, avec des menus gastronomiques à 40 euros (proposés moitié prix par l'établissement lors de l'opération resto-Kdo de la Chambre de commerce du 16 au 18 novembre dernier). La maison dispose également de deux grandes salles à l'étage avec vue sur jardin pour les événements privés, et à l'extérieur, d'une piscine avec terrasse, qui était, lors de notre venue, en cours de réfection, et va être agrémentée de murs végétaux. Un cadre très agréable pour déjeuner ou dîner aux beaux jours. Sachez enfin que le Rohan est ouvert sept jours sur sept (sauf certains lundi). En conclusion, une valeur sûre et une addition très douce grâce à la formule du midi.

1, PLACE D'AMBROISE 95450 VIGNY - TÉL. : 01 30 39 25 80

## Monet, ouvrage événement

**Livre** Alors que l'exposition du Grand Palais bat son plein, la ville d'Argenteuil et les éditions du Valhermeil rééditent une version enrichie et embellie du livre de Paul Hayes Tucker, spécialiste américain de Claude Monet, paru en 1982 : « Monet à Argenteuil. » Ce dernier a passé un long moment à Argenteuil pour comprendre le lien privilégié qui unit le peintre à la ville. Claude Monet a séjourné six années à Argenteuil (de 1871 à 1878), qui seront parmi les plus brillantes et les plus productives de sa vie de peintre. Il y a peint quelques-unes des plus éblouissantes et des plus importantes de ses toiles, symboles mêmes de l'éclosion et du rayonnement de l'impressionnisme notamment paysages urbains, rues, maisons, ponts, vues du fleuve, promeneurs, canotiers, dames à ombrelles, voiliers et canots, mais aussi champs, jardins fleuris et scènes familiales.

Prix de vente : 20 euros

Contact : 01 34 48 96 60



## Exposition

### Le Musée national de la Renaissance

à Ecoen présente, du 6 novembre au 28 février, "la France des fondateurs" qui dévoile l'emploi du bronze aux 16<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> siècles, en particulier dans les objets d'usage. Avec 130 œuvres des plus prestigieuses (étriers de François 1<sup>er</sup> en bronze doré, pied de fontaine du cercle de Hugues Sambin), aux plus usuelles (mortiers pharmaceutiques et chandeliers), l'exposition dessine une approche inédite de l'art très original des fondeurs français à la Renaissance.

[www.muse-renaissance.fr](http://www.muse-renaissance.fr)



## Le Cabaret de l'Aventure

**Spectacle** Vendredi 17 et samedi 18 décembre, le Cabaret de l'Aventure vous propose de passer un agréable moment de détente en musique, à partir de 20h30. Il rassemble depuis maintenant 15 ans des chanteurs, des musiciens, comédiens, poètes, ... Ces artistes amateurs, encadrés par des professionnels, mettent en scène, le temps d'une soirée, des personnages visitant au gré de l'ambiance choisie, les répertoires de Barbara à Sansévérino, de Desproges à Devos, de Gainsbourg à Benabar, de Brel à Juliette...

Lors des deux soirées consécutives, c'est la formule spectacle, sans repas, qui est proposée.

Tarif : 16 €

Rés. au 01 34 44 03 80

Théâtre de l'Aventure

1 Rue Gambetta

95120 ERMONT

<http://cabaretdelaventure.centerblog.net/>

# Le covoiturage, la bonne idée qui se partage

sur [www.ecovo.valdoise.fr](http://www.ecovo.valdoise.fr)



le Conseil général lance

**éCOVO**

l'espace covoiturage  
du conseil général du val d'oise



0 811 562 601

Prix d'un appel local