

Contact

entreprises

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



Bimestriel n°93
Jan.-Fév. 2012
4,60 € - Réf. C. 116



Entreprise du mois :

E. Leclerc
St Ouen l'Aumône



Homme du mois :

Philippe ECRAN



Aménagement de l'Avenue du Parisis

entre Soisy-sous-Montmorency
et Garges-lès-Gonesse

CONCERTATION
PUBLIQUE

du 15 février
au 15 novembre 2012

Votre avis compte,
exprimez-le !



twitter

/Valdoise

facebook

/ConseilGeneralduValdoise

valdoise.fr

SARCELLES

Le jeudi 8 mars à 20h30,
au Conservatoire de musique Paul Langevin,
2 avenue Paul Langevin

ARNOUVILLE

Le mercredi 14 mars à 20h,
à l'espace Charles Aznavour, salle Garvarentz,
place Charles de Gaulle, avenue Paul Vaillant-Couturier

GARGES-LÈS-GONESSE

Le mardi 27 mars à 20h,
à l'espace associatif des Doucettes, rue du Tiers Pot

DOSSIER

Les Fournisseurs de la grande distribution.....p.5 à 9

HOMME DU MOIS

Philippe Ecran, PDG de Sitour p. 10

ENTREPRISE DU MOIS

E. Leclerc de St Ouen l'Aumône..p.11

ACE p. 12 à 13

INFOS ENTREPRISESp. 14 à 21

DÉTENTE p. 22



2012 : l'année des PME

Les PME font l'objet de toutes les attentions de la part des candidats à la présidentielle. A commencer par notre président, qui annonce une baisse des charges patronales.

Il était temps : suppression des cotisations "allocations familiales", jusqu'à présent imputées à l'entreprise et qui seront financées dorénavant par 1,6 point de TVA supplémentaire sur les produits manufacturés importés. Pas d'augmentation donc sur les produits de première nécessité comme l'alimentation; la priorité étant de rendre les entreprises françaises plus compétitives sur le plan mondial et de stopper l'hémorragie des délocalisations, s'il en est encore temps pour ce qui reste de notre industrie.

Que de bonnes intentions entendrons-nous en cette période électorale ! Nous allons en être abreuvés jusqu'en mai, et jusqu'à plus soif. Cela ne va pas être sans incidence sur l'activité économique pour les entreprises qui travaillent avec la fonction publique. On sait bien que tout ralentit quelques mois avant une élection majeure, malgré le dynamisme des services économiques de nos communautés d'agglomération. Pourtant cela ne va pas empêcher nos entrepreneurs de faire tourner leurs activités, dans un contexte difficile, certes, mais toujours avec l'espoir d'améliorer leurs performances et de trouver de nouveaux marchés.

L'imagination est au pouvoir, les objectifs bien définis pour 2012, la valeur travail reconnue par tous. Comme à leur habitude, les entrepreneurs seront à fond dans l'action, créeront des produits, entraîneront leurs équipes, investiront dans de nouveaux emplois.

Enfin, ils feront tourner la machine qui permet à notre pays de conserver son rang sur le plan international. Bon courage à tous et à bientôt.

*Bien cordialement
Virginie Paviot*

Annonceurs

BNP PARIBAS - CCI VAL D'OISE/YVELINES -

CEEVO - CLARINS - COMITE MECANIQUE

D'ILE DE FRANCE - CONSEIL GÉNÉRAL

DU VAL D'OISE - CLUB ACE - CRÉDIT DU NORD -

ECOREC - ERTEC - ESAT DU GITE -

HEXATECH - IRIS IMPRESSION - MF PROMOTION

MONTI - POMMERET - RESACAB -

ROUSSEAU AUTOMOBILE -

NOUVEAU

Baume Super Hydratant

Hydraté, protégé,
tonifié, prêt
à tout affronter.

En baume ou en gel, les actifs haute performance anti-pollution et anti-rougeurs des deux best-sellers ClarinsMen se battent chaque jour pour sauver votre peau. Hydratée par le calcium hyaluronate, dérivé d'origine naturelle de l'acide hyaluronique, calmée par le chardon bleu des Alpes, dynamisée par l'herbe à bison : votre peau trouve une nouvelle force intérieure, tout en douceur. Clarins, N°1 Européen des soins de beauté haut de gamme*.

*Source : European Forecasts

Votre boutique en ligne :
www.clarins.com



Camille Lacourt, Médaillé d'or aux Championnats du Monde de Shanghai 2011.

CLARINS MEN

Grande distribution et fournisseurs

QUELQUES CHIFFRES

En France

Carrefour - inventeur du concept en 1963 - et l'enseigne Leclerc, se disputent la première place dans l'hexagone avec 474 magasins E.Leclerc, contre 231 pour Carrefour et 124 pour Auchan. Toutefois, si l'on prend en compte la surface totale (2,38 millions de m² pour Leclerc, contre 2,1 millions de m² pour Carrefour et 1,34 million de m² pour Auchan), l'écart se réduit. Ces deux dernières enseignes ont en effet basé leur stratégie sur un concept de grand hypermarché - plus de 7 000 m², alors que Leclerc et Hyper U pratiquent une stratégie d'hypermarché de taille moyenne, de l'ordre de 4 500 à 5 500 m². Un hypermarché génère une moyenne de quelque 200 emplois.

Dans le Val d'Oise

D'après les chiffres communiqués par la Chambre de Commerce et d'industrie du Val d'Oise (source CCIV, pluripole, 2010), le département compte 22 hypermarchés, représentant une surface totale de 170 626 m² exploités, auxquels s'ajoutent 80 supermarchés (75 103 m²) et 61 magasins de hard discount (37 866 m²). S'il apparaît complexe de comptabiliser précisément le nombre d'emplois créés par les hypermarchés et supermarchés, l'effectif du secteur dans le département serait d'environ 7 000 à 8 000 emplois.

Contrairement aux idées reçues, la grande distribution est l'un des secteurs les plus innovants en termes d'usage et d'efficacité économique. En mutation constante, le secteur a montré sa capacité à intégrer de nouvelles technologies et méthodes (gestion de flux, concepts de vente...) pour accéder à de nouveaux marchés, s'adapter à des tendances de consommation en constante évolution. Poussée par un environnement très concurrentiel, la filière doit se montrer offensive pour conserver ses parts de marché. Face à la croissance du hard discount, les enseignes de la grande distribution classique (Carrefour, E.Leclerc, Auchan...) ont réagi depuis une dizaine d'années en segmentant leurs gammes et en vendant aussi des produits premiers prix. D'autres formes de concurrence font de l'ombre à la grande distribution classique : forte poussée du e-commerce et développement du drive (voir encadré) qui connaît un déploiement national.

Autres nouveautés : dans les hypers, l'installation des caisses automatiques a, elle aussi, fait son apparition et progresse doucement, mais sûrement. Limitée pour l'heure aux petits

paniers, façon d'acclimater le client et de se substituer aux caisses de moins de 10 articles, elle s'installe néanmoins durablement. Certains magasins pionniers expérimentent déjà les caisses automatiques pour chariot ou encore le self-scanning (système permettant au client de scanner ses produits en utilisant un lecteur de code-barres au fur et à mesure de l'approvisionnement).

Souvent montré du doigt, le secteur affiche néanmoins un réel dynamisme : d'une part, la grande distribution est une des rares activités non délocalisables et d'autre part, elle achète et revend essentiellement des produits alimentaires fabriqués sur le territoire français. Elle reste, par ailleurs, un gros consommateur d'équipements en tout genre : mobilier, PLV, machines de pesage, systèmes anti-vols, étiquetage, sacs, sorties de caisse, chariots... Autant d'investissements indispensables à la vie d'un magasin, qui contribuent au dynamisme des industriels et fabricants avec lesquels elle travaille. Zoom sur ces entreprises valdoisiennes qui œuvrent dans les coulisses de la grande distribution.



MONTI

DECORATION des
PEINTURE Hommes
REVETEMENTS et des
FACADES Couleurs

ENTREPRISE QUALIFIEE QUALIBAT






01 30 32 28 05

ZA 82/84, chemin de la Chapelle St Antoine - Ennery - info@montigroupe95.fr

Le "drive" : la nouvelle manière de faire ses courses

Le drive, c'est cette forme de commerce qui propose aux consommateurs de faire leurs courses sur internet et de se rendre en voiture sur un site situé à proximité (entrepôt indépendant ou adossé à un hypermarché existant) afin de retirer la commande effectuée une ou deux heures avant. Le coffre est chargé en moins de cinq minutes. Simple, rapide, les produits sont vendus au même prix que dans les "hypers". Ce service, lancé dès 2004 par Chronodrive (enseigne du groupe Auchan), pionnier en France, progresse partout dans l'hexagone. Le Val d'Oise n'échappe pas à cette tendance de fond, qui s'impose aujourd'hui comme un modèle économique à part entière. Dans le département, on dénombre déjà six "drive" en service : le E.Leclerc

Drive d'Herblay, le Chronodrive de Corneilles-en-Parisis, le Carrefour Drive de St-Brice-Sous-Forêt, l'Intermarché Drive de Beaumont sur Oise, le Cora Drive d'Ermont ou encore les Super U Drive d'Ecouen et de Mériel. Ils seront bientôt rejoints par trois nouveaux sites : un Chronodrive à Cergy St Christophe, un Auchan Drive à Taverny ou encore un Leclerc Drive à Saint-Ouen l'Aumône.

Un modèle qui progresse rapidement

Chronodrive, qui fonctionne avec des entrepôts dédiés indépendants, génère en moyenne une trentaine d'emplois par implantation. Près d'un millier de salariés ont été ainsi embauchés en 2010 par le groupe. Le futur site de Cergy St-

Christophe a d'ailleurs lancé une campagne de recrutement (postes de préparateurs de commandes) afin de constituer sa future équipe. Autre exemple, fin 2011, E.Leclerc Drive comptait déjà 144 points de vente pour un chiffre d'affaires de 405 millions d'euros. Il faut dire que le "drive" présente certains avantages : considérés comme de simples entrepôts (puisque la vente a lieu juridiquement chez le client et non pas sur le site), les drives ne sont pas soumis, contrairement aux supermarchés, à l'obtention de l'autorisation de la Commission départementale d'aménagement commercial (CDAC). Installer un "Drive" n'exige par conséquent qu'un simple permis de construire.

Nedap, en guerre contre le vol à l'étalage

Les vols en magasins, notamment dans la grande distribution, ne cessent de progresser. Un vrai fléau pour les distributeurs. En 2011, le montant de la facture s'est ainsi élevé à 4,9 milliards d'euros, représentant près de 1,4 % de leur chiffre d'affaires. Pour contrecarrer le phénomène (que la profession appelle plus communément la "démarque inconnue**"), les grandes surfaces déploient des solutions de plus en plus innovantes. Des sociétés spécialisées telle que Nedap (Eragny), premier fabricant européen dans l'antivol magasin, développent une multiplicité de systèmes de sécurité, basés sur les technologies informatiques, électroniques et de mise en réseau, toujours plus performants, pour protéger les produits à la source.

Créée en 1929, Nedap, reconnue pour ses innovations en matière de sécurité et contrôle d'accès dans les établissements, est une entreprise d'origine néerlandaise implantée en Europe et dans le monde (Allemagne, Autriche, Espagne, Etats-Unis, Asie...). En 1997, le groupe s'installe en France (à Bezons), puis déménage son siège social à Eragny en 2009, dans un bâtiment à l'architecture moderne, si-

tué en bordure de la N104, regroupant les services administratifs, comptables, le SAV, les services techniques et un effectif de près de 70 salariés. Après 15 ans d'implantation et un dé-

veloppement de la production des articles. Plus difficilement retirable, l'étiquette est dissimulée dans le produit ou son packaging. En cas de vol, celle-ci émet un signal (émission radiofréquences)



lorsqu'elle se situe dans le passage protégé par les antennes antivols.

Investissant en permanence dans la recherche et le développement de solutions nouvelles, le groupe s'impose aussi dans d'autres domaines, notamment la gestion des accès (biométriques, vidéos, anti-intrusion et gestion du temps), à destination des aéroports, banques, établissements administratifs et industriels, hôpitaux, écoles, et propose aussi des solutions RFID pour les bibliothèques, des systèmes de vote électronique.... Au niveau mondial, Nedap dispose d'importantes capacités de production industrielle, conçoit et fabrique l'ensemble des éléments qui composent ses solutions (badges, antennes et lecteurs multi-technologies, logiciels, étiquettes EAS plastiques...).

de la production des articles. Plus difficilement retirable, l'étiquette est dissimulée dans le produit ou son packaging. En cas de vol, celle-ci émet un signal (émission radiofréquences)

* Perte occasionnée par la disparition (erreur de livraison, vol, erreur de caisse, erreur d'inventaire...) ou la destruction de produits dans un point de vente

www.nedap.fr

ploiement rapide, Nedap France a enregistré en 2010 un chiffre d'affaires de près de 19 millions d'euros, grâce à ses équipements de protection dernière génération comme les étiquettes antivols adhésives directement apposées sur le produit chez le fournisseur ou le fabricant lors

Avery Berkel, poids lourd du pesage

C'est à Domont que la société Avery Berkel a choisi, dans les années 70, de déployer ses activités pour pénétrer le marché français. Le siège social international du groupe est basé au Royaume-Uni (West Midlands), avec des filiales de distribution dans l'hexagone, en Allemagne, en Espagne, aux Etats-Unis, et un large réseau de distributeurs à travers le monde. Employant 400 personnes et commercialisant ses produits dans plus de 70 pays, Avery Berkel appartient au groupe américain ITW. La société est spécialisée dans les systèmes de

pesage : fabrication de balances et imprimantes libre service destinées aux grandes surfaces, balances pour les poissonniers, bouchers, hypermarchés, détaillants, mais aussi rôtissoires, trancheurs et fours. L'ensemble de la production est assuré en Grande-Bretagne. Le site français (118 personnes dont 70 techniciens terrain) assurent la distribution auprès des enseignes nationales (Cora, Carrefour, Intermarché...). Avery Berkel affiche des résultats en hausse avec un chiffre d'affaires avoisinant 16 millions d'euros.

Tél. : 01 39 35 57 22 - www.averyberkel.com

Sitour en bref

Spécialiste depuis 1967 de l'étiquetage, du merchandising, de la théâtralisation du linéaire et de la PLV, Sitour Merchandising (Argenteuil) conçoit, fabrique et installe des solutions dédiées aux enseignes et aux industriels de la distribution. L'activité se développe autour de plusieurs axes : l'équipement du linéaire (solutions de merchandising et d'organisation du rayon, supports d'étiquetage et outils d'habillage et théâtralisation du linéaire), la signalétique intérieure du lieu de vente, le mobilier, un axe en plein essor. Enfin, Sitour propose une offre destinée aux spécialistes de la communication sur lieu de vente, agences et

industriels de la chaîne graphique en matière d'affichage, de suspension, d'assemblage et d'animation. La société dispose de machines d'injection et d'extrusion plastique, d'atelier de façonnage et d'impression numérique (pour en savoir plus, lire notre rubrique homme du mois p. 10).

3P France, spécialiste des produits isothermiques

Les magasins Leclerc, Monoprix, l'enseigne Systèmes U ou encore Picard Surgelés se fournissent déjà en sacs isothermes auprès de la société saint-ouennaise 3P France. Depuis 25 ans, cette PMI familiale de 8 personnes est un des leaders sur ce marché dans l'hexagone, avec 2,5 millions de sacs isothermes PE (polyéthylène) et 1,5 million de sacs kraft vendus chaque année.

Centré sur la préservation du froid, 3P France propose une large gamme de modèles : différentes tailles de sacs, de poignées, d'épaisseurs en fonction de l'exigence de protection demandée, personnalisation des produits au logo de la marque. Utilisables plus d'une centaine de fois, intégralement recyclables, ils sont également garantis 100% contact alimentaire. Affichant un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros, la société dispose d'une unité de stockage à Louvres par laquelle transitent les petits approvisionnements. 3P France exporte également ses

produits dans les pays limitrophes (Benelux, Italie, mais aussi Portugal et Outre-mer). Sur un marché en progression régulière - les acteurs de l'agroalimentaire cherchant sans cesse à améliorer le maintien de la chaîne du froid afin d'acheminer sans faille leurs produits jusqu'au lieu de vente - la gamme a été amenée à s'élargir depuis quelques années avec des glacières souples ou des housses isothermes. Celles-ci permettent de recouvrir et de protéger les produits sur palettes lors du déchargement. La société travaille principalement avec la grande distribution (70 % de son chiffre d'affaire), des grossistes (négociants dans le domaine de l'emballage), des industriels de l'agro-alimentaire ou des commerces de bouche. Les sacs ne sont pas



fabriqués à St-Ouen l'Aumône mais au Danemark où est basée l'usine de production. Les deux structures, qui restent indépendantes l'une de l'autre, sont toutefois liées par un étroit partenariat

historique. Les développements commerciaux et les innovations sont ainsi apportés dans le cadre d'études communes, comme tout récemment, avec la mise sur le marché de sacs aux performances énergétiques améliorées, composés à 42 % de matière recyclées. Une tendance écologique que la société continuera de privilégier dans les années à venir.

Tél. : 01 34 64 23 24 - www.3p-france.fr

Fortezza-Alser : l'alliance italo-française

Née en Italie en 1962, la Fortezza, à l'origine fabricant de rayonnages pour les entrepôts, de racks pour le bricolage et le stockage, s'est tournée vers l'univers de la grande distribution en 1980 en développant une gamme d'ameublement et de linéaires pour les supermarchés. Affichant une croissance continue et dans une optique d'expansion croissante, la Fortezza se rapproche en 2007 du groupe français Alser.



Celui-ci aussi spécialisé depuis les années 60 dans le mobilier pour la grande distribution, et qui possède un site de production majeur (20 000 m² couverts) à Romorantin. Deux ans plus tard, les deux entités fusionnent, une réorganisation et une rationalisation des activités s'opèrent, permettant à la nouvelle entité, baptisée Fortezza - Alser, de devenir un des trois principaux leaders européens dans son secteur, avec une production toujours basée en France et en Italie. "Nous travaillons en partenariat étroit avec les enseignes de la grande distribution et leurs bureaux de recherche afin de développer de nouveaux concepts et designs, qui seront ensuite produits en grande série dans nos

usines," précise Vivien Gilbert, responsable marketing de La Fortezza-Alser France. Soumis à des contraintes industrielles fortes, nous nous targuons d'avoir conservé une production made in France et d'assurer à nos clients un suivi qualité optimal." En expansion, le groupe développe également ses activités en Europe, en Asie et dans le reste du monde par l'intermédiaire de filiales ou d'agents, avec l'ouverture de sites de production in situ pour répondre à la demande locale.

Une position renforcée en France depuis 10 ans

C'est en 2001 que le groupe industriel s'implante à Jouy le Moutier pour y créer sa filiale française, qui compte aujourd'hui, en portefeuille clients, les principales enseignes mondiales du secteur. Dirigée par Alvaro Baglioni, le siège français compte une cinquantaine de personnes (administratif, commercial, marketing, bureau de chiffres...), qui distribue dans l'hexagone l'ensemble des produits et activités du groupe : mobiliers métalliques, consoles, habillages bois, tablettes, caisses de sortie, ameublement rayons frais, matériels de services type accueil, caisse centrale, self-scanning... Depuis une dizaine d'années, pour développer une offre plus écologique, le groupe a également lancé sur le marché une gamme de chariots et paniers en plastique, via sa filiale, Plastimark. Dans le Val d'Oise, le groupe industriel a déjà équipé en mobilier plusieurs magasins : Carrefour (Jouy-le-Moutier), Auchan (Osny) ou encore Super U (Jouy le Moutier)...

Tél. : 01 34 20 31 00 www.lafortezza.com

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 Guivernone - Z.I. du Vert Galant - Saint-Ouen-l'Aumône

ERTEC
AMÉNAGEMENT DE BUREAUX

Aménagement d'espaces de travail

- Cloisons
- Faux plafonds
- Revêtements sols
- Stores
- Cablage électrique et informatique

01 30 31 22 56 - www.ertec.fr

Fapec, théâtralise la vente en hyper

Inciter le consommateur à passer à l'acte d'achat : c'est le cœur de métier de Fapec. Les mobiliers PLV, présentoirs, corners et valorisations de linéaires sont le dernier dispositif pour convaincre le consommateur dans le point de vente. Son métier est donc, en relation avec les designers, d'optimiser la conception de ces supports de communication afin d'attirer et d'éveiller la curiosité du consommateur, de susciter l'envie.

PMI française née en 1965 (le concept de "merchandising" se développe alors), spécialisée dans la conception et la fabrication de mobiliers de magasins et PLV, Fapec est aujourd'hui un des leaders européens du secteur. L'entreprise intervient auprès de deux cibles : d'une part, des industriels fabriquant des produits de grande consommation destinés à tous secteurs d'activité (Absorba, Adidas, BNP Paribas, Calvin Klein, Colgate, Legrand...). Il s'agit de présentoirs, bornes d'informations, corners, valorisations de linéaires, réalisés en bois, métal, plastique ou multi-matériaux, conçus pour une durée de vie de plus d'un an ou temporaires, voire promotionnelles. Seconde cible : les distributeurs, qui multiplient sur le territoire national ou international, les mêmes concepts de magasins (Auchan, Leclerc...). Fa-

pec travaille en amont avec les agences d'architecture commerciale ou les designers. La société, dont le siège social basé à Montmorency s'est agrandi en 1984, dispose également d'un site industriel de 35 000 m² situé à Illiers-Combray (près de Chartres), qui lui permet de dupliquer à grande échelle les meubles PLV destinés à promouvoir les marques, de rationaliser et standardiser sa production. Ce site s'est sans cesse modernisé, notamment avec l'agrandissement de la chaîne de peinture epoxy et tout récemment, avec une nouvelle unité en menuiserie. En 2011, FAPEC emploie 170 personnes, avec une activité aujourd'hui tournée vers l'international, pour mieux accompagner les marques et enseignes qui privilégient un interlocuteur unique pour centraliser les commandes, réaliser des économies d'échelle, mais également déployer une même image et un même concept partout dans le monde. Grâce à son département logistique, FAPEC s'est structuré pour organiser les expéditions à l'international. Une filiale en Pologne près de Cracovie a ainsi été créée fin 2008 afin de servir facilement l'Est de l'Europe.

Tél. : 01 39 34 61 00 - www.fapec.fr

SES innove dans le domaine de l'étiquetage en magasin

Au fil des rayons, on constate que l'étiquette électronique supplante, dans de plus en plus de grandes surfaces, la traditionnelle étiquette papier. La société SES (Store Electronic Systems) s'affiche aujourd'hui comme le leader mondial des systèmes d'étiquetage électronique de gondole (EEG). Basée à Argenteuil, elle fête cette année ses 20 ans.

Après des années d'études, de recherche et de développement, l'entreprise équipe avec succès en 1993 son premier magasin. Aujourd'hui, SES a installé près de 4 200 magasins dans plus de 40 pays et déployé massivement sa solution au sein des principaux groupes de distribution internationaux (Auchan, Carrefour, Monoprix, Dansk Supermarked, Soriana, Commercial Mexicana, Eroski, EDEKA, SPAR...). SES se positionne comme le numéro 1 mondial des EEG, systèmes destinés à la grande distribution alimentaire et non-alimentaire, qui présentent incontestablement pour le secteur de nombreux avantages. Le principe est sim-

ple : le poste central envoie, grâce à un logiciel, la mise à jour des prix sur l'ordinateur dédié à l'application, ainsi qu'aux caisses. Le fichier, une fois traité, est transmis à l'émetteur par ondes radio et les mises à jour de prix vers les étiquettes correspondantes sont faites automatiquement. Les EEG permettent ainsi aux magasins de garantir les prix aux consommateurs (plus d'erreurs manuelles, prix facturés en

caisse toujours identiques à ceux affichés en rayon), générant des économies de coûts d'exploitation. Employant à ce jour plus d'une centaine de personnes, la société, cotée depuis 2006 à la bourse de Paris, a enregistré en 2010, 45 millions d'euros de chiffre d'affaires (l'annonce des résultats officiels pour 2011 sera publiée en mars, avec une progression significative attendue). Depuis sa création, la société ne cesse d'investir en R&D (qu'il s'agisse des plates-formes logicielles, des protocoles de transmission ou des technologies d'affichage) et dans le commerce international pour acquérir de nouveaux grands comptes partout dans le monde. Début janvier, la SES a d'ailleurs annoncé la nomination de Thierry Gadou en tant que directeur général, afin d'accélérer l'internationalisation de la société, l'export représentant déjà presque la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Tél. : 01 34 34 61 61
www.store-electronic-systems.fr



ResaCab.com



Vous accompagne dans vos déplacements d'affaires avec chauffeur



Un service à la carte pour votre confort

Véhicule spacieux intérieur cuir de 1 à 6 personnes
d'une course à un accompagnement à la journée.

Contact : 06 70 60 35 06 - serviceclient@resacab.com - www.resacab.com

Scodif, acteur de la chaîne du froid

Créée en 1986 à Puteaux, Scodif, aujourd'hui implantée à Argenteuil, est devenue en 25 ans leader sur le marché de la glace en France, en contrôlant près de 40 % de parts de marché. La société est distributeur exclusif de l'ensemble des gammes du groupe Scotsman (fabricant américain de machines à glace et leader mondial). La fabrication des équipements pour l'Europe est réalisée en Italie, dans une usine proche de Milan. La PME française, dont la direction opérationnelle est aujourd'hui assurée par Rémi Bareille, fils du fondateur, a réussi à investir le marché de la glace tous azimuts : cafés, hôtels, restaurants, fast-foods, distribution en extérieur (campings, stations-service...), commerce traditionnel (boulangerie, charcuterie...), industrie alimentaire (rayons poissons en grandes surfaces) et au non-alimen-



taire (transport, chimie, textile...). Pour la grande distribution, Scodif fournit par exemple des machines produisant de la glace destinée aux étals des poissonneries. Pour toutes les applications dans le domaine de la vente alimentaire au détail, les machines proposées offrent une multitude de formes de glace (glaçon creux, en grains, en supergrains, en écailles...), en fonction des besoins, avec des bacs de stockage pouvant aller jusqu'à 2 t. Comptant 11 personnes, Scodif, qui enregistre un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros, dispose à Argenteuil d'un bâtiment où sont regroupés les services commerciaux, techniques ainsi qu'un stock permanent de 600 machines et de pièces de rechange.

Tél: 01 39 81 43 43
www.scodif.fr

Passat, pionnier de la vente assistée par l'image

En 2012, Passat, aujourd'hui leader européen de la vente assistée par l'image, de produits innovants grand public, fête ses 25 ans. Son métier consiste à implanter des corners vidéos permettant d'animer des espaces de vente, un mode de commercialisation dynamique et évolutif, appliqué à des produits grands publics inédits, sélectionnés au niveau mondial et régulièrement renouvelés.

Passat assure non seulement le déploiement des écrans en magasin mais également les scénarii de démonstration et les spots TV qui mettront en valeur les articles choisis. Au travers de ses six gammes, la PME, installée à Eragny et dirigée par Borries Broszio, s'intéresse à tout ce qui touche à la vie quotidienne : leggings minceurs dans le domaine de la beauté, gamme énergi-

sante pour les sportifs, mais aussi gants anti-chaleur pour les bricoleurs ou couteaux à fines herbes pour les cuisinières. Pour les hypermarchés notamment, la vente assistée par l'image se révèle être un formidable déclencheur d'achats d'impulsion, qui produit une augmentation significative du chiffre d'affaires. Pour faire vivre les rayons, ce sont ainsi plus d'une vingtaine de produits nouveaux à fort potentiel qui sont dénichés et proposés chaque année par Passat, plus de 200 références de produits actives, 5000 points de vente clients (chaînes d'hypermarchés, de supermarchés, grands magasins tels que BHV, Galeries Lafayette, enseignes de jouets...) et une démonstration vidéo relayée par 10 000 écrans. En appui à la vidéo vente, Passat réalise et lance des campagnes de publicité nationales presse et TV, est

présent dans les émissions de téléachat (Teleshopping, M6 Boutique) des plus grandes chaînes de télévision (TF1, M6), et au sein des catalogues de vente par correspondance (La Redoute, 3 Suisses...). Via son site Internet, la société donne désormais la possibilité aux particuliers de commander en ligne ses produits. Passat (qui regroupe à ce jour 120 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros) exporte son savoir-faire dans d'autres pays d'Europe avec des structures dédiées en Espagne et au Portugal, des sociétés partenaires en Belgique et en Amérique du nord, où les potentialités sont fortes, en y proposant ses produits leaders.

Tél. : 01 34 48 33 33
www.passat.fr



Une palette de services pour les entreprises

Etablissement et service d'aide par le travail, 85 travailleurs handicapés à votre disposition pour satisfaire votre obligation d'emploi

01 34 64 41 44 - etablissement.esat@apei-le-gite.org
PA du Vert Galant - 27 rue Antoine Balard à Saint-Ouen-l'Aumône





Philippe ECRAN

Président de SITOUR Merchandising

À la tête d'une entreprise de 145 personnes, spécialisée depuis 1967 dans l'équipement de la grande distribution (étagères et étiquetage), Philippe ECRAN qui a gravi les échelons de la fonction commerciale, avant de devenir Président actionnaire, fait partie de ces dirigeants très impliqués dans le développement économique local. Éclairage sur une personnalité argenteuillaise.

À la tête de SITOUR depuis 2002, parlez-nous de votre parcours professionnel.

Après une école de commerce (ESSCA), j'ai commencé à travailler pendant 4 ans dans le domaine de la surveillance électronique avant de rencontrer sur un salon le créateur de Sitour qui m'a fait des propositions intéressantes.

Je suis arrivé sur Argenteuil en 1991, embauché comme directeur des ventes avec une équipe de 12 collaborateurs. J'ai pris les fonctions de directeur commercial, directeur des opérations, directeur général avant d'être désigné par le conseil d'administration président du directoire en 2002. En 2004, l'entreprise change de périmètre avec la cession de notre participation dans Sitour Electronic Systems, filiale créée en 1987, devenue depuis leader de l'étiquetage électronique de gondoles en France. La même année, nous faisons l'acquisition de Caractères, entreprise basée près de Lille, spécialisée dans la vente à distance de produits concurrents des nôtres. En 2006, les fondateurs revendent à un fonds d'investissement, par LBO, j'en deviens actionnaire avec quelques cadres dirigeants. En 2011, nouvelle opération de cession du groupe, dans le cadre d'un LBO secondaire avec un fonds, Azulis Capital, dirigé par des investisseurs issus de banques françaises. Le groupe prend le nom de Store Novation et réalise près de 30 Millions d'€ de chiffre d'affaires.

Présent dans le domaine de la grande distribution depuis 1967, quels sont vos atouts ?

Nous sommes nés avec le développement du commerce en libre-service : les chalands, désormais seuls dans le point de vente, face à une offre

élargie, mais sans conseillers, ont eu besoin d'informations sur les produits, les prix, etc... Nous avons été à l'origine des systèmes de présentation et mise en avant des produits, de l'organisation des catégories dans les linéaires, de l'étiquetage. Nous innovons sans arrêt, grâce à des études sur le terrain, et développons chaque année 60 nouveaux produits et offres.

Nous proposons du mobilier merchandising, de l'affichage de prix, de l'organisation du linéaire, des accessoires PLV, supports affichettes, porte-brochures... tout ce qui aide à l'information et au confort des consommateurs, Nous avons maintenant entrepris, par respect de l'environnement, une démarche de développement durable, en intégrant dans nos produits des matières recyclées, en réduisant la masse des matières utilisées et en aidant la mise en place de recyclage.

Être à la tête de près de 150 personnes demande une stratégie de management précise. Quelle est la vôtre ?

Responsabiliser les équipes en faisant confiance à l'homme et en s'appuyant sur les compétences; déléguer, mettre en place et faire vivre un système de gouvernance par équipe; chaque direction gère ses collaborateurs en étant à l'écoute; pour développer l'initiative, il faut laisser du champ. Nos salariés ont une moyenne d'âge de 40 ans et sont fidèles à l'entreprise, ils ont l'esprit d'entreprise. En 2011, trois personnes ont fêté leurs 25 ans, deux leurs 20 ans, deux leurs 15 ans et sept leurs 10 ans d'ancienneté chez Sitour. Plus de la moitié des collaborateurs vivent à proximité de l'établissement, à Argenteuil ou dans les communes limitrophes.

Vous êtes bien présent dans différentes institutions locales, notamment l'ADPAVAB*. Pourquoi cette implication ?

En 2005, avec d'autres chefs d'entreprises installés sur cette zone industrielle, nous avons décidé

d'alerter les collectivités locales sur l'état déplorable de nos Parcs d'Activités. Encouragés par la chartre de requalification des Parcs d'activités du Val d'Oise signée avec le Conseil Général et la Chambre de Commerce, nous avons créé cette association que j'ai accepté de présider. Cette initiative m'a permis de connaître le MEVO, et la Chambre de Commerce du Val d'Oise où je suis désormais élu. J'ai aussi été sollicité par École et Entreprise qui rapproche ces deux mondes et Sitour participe au programme "Avenir'Etre en Entreprise" du MEVO qui aide à la réinsertion des jeunes "décrocheurs". Nous avons accompagné de nombreux jeunes et même embauché l'un d'entre eux qui est maintenant parfaitement intégré dans l'entreprise. La société est aussi membre de l'IFM** et de POPAI*** association professionnelle mondiale au sein de laquelle je suis chargé de représenter la France dans les réunions internationales.

*Association pour le Développement des Parcs d'Activités des Villes d'Argenteuil et Bezons
**Institut Français du Merchandising
***Point of Purchase Advertising Institute, Syndicat Mondial du Merchandising et de la PLV. (Publicité sur le lieu de Vente)

Homme de contact, discret, modeste mais généreux, Philippe ECRAN consacre le reste de son "peu" de temps libre à sa nombreuse famille (4 enfants), pour les éduquer comme enfants de la planète à travers tous ses voyages. Dynamique, présent sur tous les fronts du développement économique d'Argenteuil, il a fait de son savoir professionnel un atout pour les autres.

Activités : Équipement étagère et étiquetage pour la grande distribution
Effectif total : 145 personnes
Chiffre d'affaires total : 30 millions d'euros
Adresse : 1 bis, rue Charles Michels - BP 30049
95102 Argenteuil Cedex
Tél. : 01 30 25 88 50 -
www.sitourmerchandising.com

EC--REC

Etudes . CO nseils . RECyclage

www.ecorec.fr

01 34 45 56 64



Ingénierie du recyclage
Développement de solutions déchets

POUR VOS :

DEEE, outils industriels, mobiliers de bureaux...

Collecte - Traitement - Valorisation

E.LECLERC St Ouen l'Aumône : cas d'école dans la grande distribution

Pour parler du secteur, il nous semblait incontournable de rencontrer un patron d'hypermarché susceptible de nous expliquer les ficelles du métier. Pascal Beaudouin, qui a racheté en 1992 le magasin E.Leclerc de St-Ouen l'Aumône, a accepté de nous recevoir pour décrypter le mode de fonctionnement de l'enseigne, dont les 500 adhérents propriétaires, dirigeants de PME à part entière, mouillent au quotidien leur chemise pour développer leur business. Pascal Beaudouin en est un exemple probant, son magasin s'étant fortement développé, sous son impulsion, en intégrant au fil des années d'autres concepts spécialisés (Jardi E.Leclerc, Leclerc Loisirs...).



Le magasin de Saint-Ouen l'Aumône est sorti de terre en 1984. Il compte aujourd'hui parmi les 22 centres E.Leclerc implantés en Ile-de-France. Au départ, l'hyper n'occupe que 1000 m². Racheté en 1992 par Pascal Beaudouin, l'outil a grandi, s'étalant sur près de 5600 m², répartis entre l'alimentaire, les loisirs, la culture, le jardinage et le sport. C'est au fil des allées que cet homme de terrain a tenu à nous présenter son outil de travail et ses collaborateurs. Chaque matin, c'est le même rituel : franchises poignées de main, sourires, échanges sympathiques... L'ambiance se veut chaleureuse et familiale, certains salariés travaillant dans l'hyper depuis plus de 20 ans. La formation interne permet également à des salariés sans diplôme – et ce n'est pas rare – de gravir les échelons et d'évoluer au sein du groupe. *"Diplômé d'une école de commerce, j'ai moi-même fait tout mon parcours au sein du groupe, précise le dirigeant. Chef de rayon, puis chef de département et directeur de magasin, une évolution qui m'a permis d'apprendre les ficelles de ce métier et de maîtriser la "machine" E.Leclerc. Puis, l'opportunité m'a été donnée, il y a 20 ans, de devenir propriétaire."*

Un business modèle à part

"Le système de transmission au sein du réseau, avant tout basé sur la coopération, favorise le compagnonnage, explique Pascal Beaudouin. En matière d'organisation, E.Leclerc reste un cas particulier, chaque adhérent de l'enseigne étant un chef d'entreprise à part entière, décisionnaire au sein de son propre magasin." Ici pas de directeur nommé, chaque centre appartient à un adhérent qui reçoit le droit d'exploiter l'enseigne à condition de respecter un contrat. Le mouvement est ainsi organisé sous la forme d'une coopérative de commerçants indépendants qui participent aux grandes décisions stratégiques. En contrepartie, le cahier des charges stipule des engagements de solidarité : cautionnement des nouveaux adhérents, mutualisation de certains coûts, respect d'une politique de prix, mais aussi distribution de 25 % des bénéfices aux collaborateurs et participation bénéficiaire à la gestion des outils collectifs du mouvement.

Croissance continue

Depuis sa reprise du magasin, Pascal Beaudouin n'a eu de cesse d'investir en diversifiant l'offre proposée à ses clients. *"Après les caisses automatiques et le self scanning, nous avons ouvert l'Institut de beauté Une heure pour soit l'an dernier, implanté dans la galerie marchande. En 2012, nous conduisons un nouveau projet avec la construction d'un E.Leclerc Drive à Saint-Ouen l'Aumône, qui sera facilement accessible le long de la N184. Cet investissement devrait se monter à 3 millions d'euros. Nous envisageons, par la suite, de pas-*

ser à l'étiquetage électronique." Etre bon partout, telle est le devise de ce patron qui ne néglige aucune piste. Employant 180 personnes, son magasin, *"organisé comme une usine pour faciliter le parcours client"*, affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros et compte près de 90 000 références en magasin, avec une répartition entre les produits de grandes marques et les MDD* (Eco+ ; marque Repère ou encore "Nos régions ont du talent"), qui représentent près d'un tiers des ventes.

L'indépendance, une vraie force

Si les magasins Leclerc disposent d'une centrale d'achat régionale (Scapnor pour le Nord de la France) et de la centrale d'achat nationale, chaque site conserve un réel pouvoir de décision quant aux produits référencés en rayons. A Saint-Ouen l'Aumône, Pascal Beaudouin a créé une "alliance locale", association qui permet de nouer des relations partenariales avec les producteurs locaux (situés dans un rayon de 30 à 40 km), dont les fabrications sont largement valorisées dans les allées (fromage, huile, moutarde, bière, viande...). Les négociations et les contrôles qualité sont assurés en direct : tout se passe entre le magasin et le producteur, permettant une flexibilité et une réactivité accrues. Dans un second temps, le producteur, s'il satisfait aux exigences imposées, peut se faire répertorier au niveau national et accéder ainsi à un marché beaucoup plus vaste.

*marque de distributeur

Recherche du gain de productivité, pression sur les prix... la grande distribution est bien souvent montrée du doigt, parfois à juste titre. Mais grâce à une politique d'investissement soutenue, elle se veut pourvoyeuse d'emplois et contribue au dynamisme du secteur agroalimentaire (90 % des produits alimentaires vendus en magasin étant fabriqués en France). Malgré la conjoncture, le magasin E.Leclerc de Saint-Ouen l'Aumône a ainsi continué à enregistrer des résultats au vert au cours des cinq dernières années. Pascal Beaudouin prévoit même d'embaucher une vingtaine de collaborateurs en 2012, dans le cadre de l'ouverture attendue du drive.

Activité : Grande distribution

Effectif : 180 personnes - Chiffre d'affaires : 60 millions d'euros

Siège : 27 rue Epluches - 95310 Saint-Ouen-l'Aumône

Tél : 01 34 30 29 00

Nous avons autant de façons
de faire notre métier que
nous avons de clients.

CERGY ENTREPRISES

6, boulevard de l'Oise - Cergy (95)

Votre contact :

Stéphanie Hutrel-Sourin, Directeur

Tél. 01 30 30 71 92 - www.credit-du-nord.fr



Crédit du Nord

Coezio et le club ACE ont reçu la communauté d'agglomération du Parisis



Maxence Kefleche (Communauté d'Agglomération du Parisis) présentant à l'assemblée le rôle de l'intercommunalité. En premier plan Martial Letay (CREE) et Claire De Boni présidente de Coezio

Les deux associations se sont retrouvées le 15 décembre dernier dans les locaux d'Accessible (Beauchamp), en présence d'une cinquantaine de participants. L'occasion de présenter les actions et les compétences de la Communauté d'agglomération du Parisis, principalement en matière de développement économique : création, aménagement et promotion des zones d'activités industrielles, commerciales et tertiaires, actions de développement économique, animation et suivi des relations avec les partenaires économiques, conduite d'études et de suivi du tissu économique (cartographie, statistiques...), mais aussi, actions en faveur de l'emploi, de la forma-

tion et de l'insertion. Comprenant aujourd'hui 5 communes (Pierrelaye, Beauchamp, Montigny les Cormeilles, Herblay et la Frette sur Seine), son périmètre va être amené à s'agrandir en 2013 avec l'arrivée de Franconville et de Taverny. Actuellement, la communauté d'agglomération compte 8831 entreprises et près de 18 000 emplois. Leur nombre s'accroît fortement avec un rythme de création de 14,12 % en 2010, l'un des plus élevés du département.

Prochaine rencontre avec Coezio :
En mars : TACTICK SMART France présentera le *Lean coaching* ou comment une approche humaine globale et un accompagnement dans la durée permettent de s'engager sur des retours d'investissement inférieurs à 6 mois. contact@coezio.fr



Première rencontre de l'année autour de la galette

Ambiance amicale ce jeudi 17 janvier au Novotel de Cergy où se sont rencontrés près d'une cinquantaine d'adhérents. Moment convivial propice à l'échange autour d'un cocktail déjeunatoire qui permet d'aller d'invité en invité et d'échanger avec de nombreuses personnes. Le buffet était excellent, il faut le souligner, le chef du Novotel nous avait concocté un repas debout, riche en saveurs et originalité. Quant aux rois, ils ont entouré notre présidente d'honneur de sourires et de sympathie.

Prochaine rencontre le jeudi 9 février à Cergy, à l'occasion de l'assemblée générale qui se déroulera chez notre adhérent Pierre Seghers (IFCAE).

Marie-France Paviot, Présidente d'honneur entourée (de gauche à droite) Hafid Bouabdellah (ICMT France) Jalil Tati (Procarist) Fabrice Castet (Enys Consulting) et Ahmed Khiari (Etude C.Robert et S.Patte)



DDVO Communication Tél : 01 79 85 71 01

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

Hexatech

Décors & Techniques

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



Clin d'œil à un adhérent appelé à d'autres fonctions

Dominique Le Madec a fait tout son parcours au sein du groupe La Poste et a été appelé à prendre de nouvelles fonctions depuis le 1^{er} janvier, après 5 années passées à Cergy, en tant que directeur commercial DOTC (Direction Opérationnelle Territoriale Courrier) du Val d'Oise. Pour marquer son départ, il a organisé un pot en interne courant janvier, auquel étaient conviés l'ensemble de ses collaborateurs. Homme de terrain, impliqué au CJD (centre des jeunes dirigeants Val d'Oise) et instigateur des matinales du marketing direct en partenariat avec l'Essec, il sait motiver ses troupes et a monté une équipe commerciale efficace. Il a maintenant rejoint la direction des Yvelines basée à Saint-Quentin en Yvelines. Nous lui souhaitons bonne route. Bienvenue à Hélène Da Cruz qui lui succède.

Nouveaux Adhérents

Serge Kovac, gestionnaire parcs d'activités d'Emilie SARL



Serge Kovac, 33 ans, assure la gestion des parcs d'activités de la société Emilie, spécialisée dans la location de bureaux (Beauchamp). Après un Bac STI et un DUT génie mécanique, il décide de se lancer dans un master d'histoire et en 2006, part six mois à l'étranger. Durant cette période, il s'inscrit à l'université en Croatie pour passer une équivalence en langues puis commence à travailler dans la traduction pour le compte du ministère du tourisme croate. Il débute ensuite une carrière hôtelière. De retour en

janvier 2010, Serge Kovac intègre la société Emilie pour laquelle il supervise également le côté technique et la partie commerciale.

**Emilie S.A.R.L - 200 chaussée Jules César
95250 Beauchamp - Tél : 01 30 40 13 24 - www.emilie.fr**

Laurent Pillard, dirigeant de Prospect'us



Créateur et gérant depuis 17 ans de la société Prospect'us, centre d'appels spécialisé en prises de rendez-vous (prospection commerciale pour les petites entreprises comme les grands groupes), Laurent Pillard vient de rejoindre le club ACE. Diplômé d'un Deug de sciences et mathématiques et d'un BTS assistant ingénieur, il se lance, à peine sorti de l'école, dans

cette activité loin de sa formation initiale, avec l'appui d'un associé au profil commercial. L'entreprise compte aujourd'hui une cinquantaine de salariés à temps partiel. Face aux difficultés de recrutement rencontrées, Laurent Pillard est également à l'origine d'un centre de formation dédié aux métiers des centres d'appels, l'AFP, à Cergy. A tout juste 40 ans, ce père de deux enfants est aussi amateur de tennis, membre élu de la Chambre de Commerce et membre de la CGPME.

Tél. : 01 34 20 20 40 - www.prospect-us.fr



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 • **01 34 25 97 08**

M/Mme : _____

Fonction : _____

Société : _____ Activité : _____

Tél. : _____

e-mail : _____

Désire : Rencontrer notre chargée de mission
 Recevoir une documentation

ERTEC : cinq années de croissance continue

Créée en 1996, Ertec est une agence multiser- vices spécialisée dans l'architecture intérieure et l'agencement de bureaux pour les entreprises. Si- tuée depuis 5 ans à Saint-Ouen l'Aumône, elle a su se différencier de ses concurrents grâce à ses réalisations et ses outils performants.



Avec plus de 15 ans d'expérience dans l'iso- lation et une évolution permanente, l'entre- prise a su se démarquer sur plusieurs points. L'équipe est passée de 3 à 6 poseurs en 5 ans, formée à la sécurité ré- gulièrement, source d'assurance pour leurs clients comme Sanofi ou PSA, tous titulaires du CACES (passé chez Procarist). Certains poseurs ont jusqu'à 15 ans d'ancienneté, un gage de confiance pré-

cieuse auprès des clients. L'équipe s'est agran- die en 2011 avec l'embauche d'un commercial et l'entreprise a pu annoncer une augmenta- tion de son chiffre d'affaires de 35 % pour cette même année.

L'agrandissement (intervenu il y a 5 ans), avec le changement de local, a permis à Ertec de pouvoir faire du stockage et d'être beaucoup plus réactif. Ainsi, l'entreprise a agrandi son parc (voitures, grue, nacelles...), ce qui permet aux équipes de pouvoir intervenir rapidement. ERTEC choisit également des solutions plus res- pectueuses de l'environnement en utilisant, par exemple, uniquement de la peinture acrylique. L'ensemble des matériaux sont recyclés (les cloisons sont démontées et remises à neuf). D'autres projets sont prévus pour 2012 : trou- ver un local plus grand, ce qui leur permettrait de posséder un show room, la création d'un bureau d'études pour répondre aux appels d'of- fre afin d'étendre ses qualifications à l'aménagement total (construction à l'extérieur et aménagement intérieur).

Tél. : 01 30 31 22 56 - www.ertec.fr

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

01 34 25 32 42
www.ceevo95.fr
ceevo@ceevo95.fr
Hôtel du Département - 2 avenue du Parc - Cergy
95032 CERGY-PONTOISE CEDEX

Précis Mécanique, fait la pluie et le beau temps

Installée à Bezons, Précis Mécanique, fondée en 1946, dirigée par Jean-Philippe Aubouin, est spécialisée dans la fabrication de capteurs météorologiques. La richesse de sa gamme en fait le premier fabricant français dans son domaine, la société pouvant répondre, si besoin, à des demandes particulières et à des conceptions inédites. Cette PME de 10 personnes fournit également des stations conventionnelles complètes à affichage, enregistrement et entretient des relations commerciales avec plus de 70 pays dans le monde. Elle exporte ainsi la moitié de sa production. Précis Mécanique propose des appareils destinés à tous types de mesure : précipitations, rayonnement solaire, composantes du vent au sol, pression atmosphérique, température et humidité de l'air et du sol, évaporation de l'eau pour les besoins agrométéorologiques... L'entreprise compte des clients prestigieux comme Météo France, qui a confié à la société le renouvellement de l'ensemble des mécanismes pluviométriques de son réseau de pluviomètres métropole et outre-mer jusqu'en 2012. Précis Mécanique travaille également avec les principaux organismes français consommant des données météorologiques (CNRS, CEA, centre



d'études de la neige, agences de bassins, EDF...), les stations de ski, les stations d'épuration et d'assainissement, l'agriculture, mais aussi les sociétés de BTP (Vinci, Veolia...) et à l'étranger, pour le compte des différents services météorologiques nationaux (Maghreb, pays d'Afrique de langues française et anglaise).

www.precis-mecanique.com

Gilson en quête d'un nouveau leadership

Leader dans le domaine de la manipulation d'échantillons liquides, Gilson, PMI cinquantenaire et jusqu'ici discrète, a reçu en fin d'année dernière le sous-préfet Henri d'Abzac et les entreprises de la zone d'activité de Sarcelles-Villiers le Bel où elle est installée depuis 1963. Présentations.

Né aux Etats-Unis, le groupe, créé par le docteur Gilson, est aujourd'hui présent sur deux sites majeurs, à Middleton (Wisconsin) et à Villiers le Bel, qui compte un effectif de 150 personnes (sur un total de 350 personnes dans le

des produits finis, le contrôle, leur stockage et l'expédition sont, eux, réalisés sur le site valdoisien, qui regroupe aussi les équipes administratives, le marketing et le bureau d'études.

Après une réorganisation en 2009, le groupe a totalement revu ses méthodes de travail : reconfiguration des lignes de production pour une plus grande efficacité et une meilleure rationalisation, amélioration de l'ergonomie des postes de travail... Ce virage a été négocié par la nouvelle directrice générale du groupe Gilson, Atika El Sayed, aux commandes depuis



monde). Le groupe est présent à l'international dans 80 pays, via un réseau d'une quarantaine de distributeurs. Il conçoit et fabrique pour les laboratoires des appareils de très haute précision destinés à la recherche et au contrôle, tels que des instruments de prélèvements d'échantillons liquides ainsi que des appareils de chromatographie. L'un des produits phare de la PME reste le Pipetman, pipette mécanique devenue référence en matière de fiabilité, de robustesse et de précision, dont la fabrication est intégralement assurée à Sarcelles - Villiers le Bel. Le site s'étend sur 13 000 m² et compte 9 lignes d'assemblage. La production des sous-ensembles (plasturgie, électronique...) est sous-traitée en France à 95 %, mais l'assemblage



2005. Ses brevets historiques étant tombés dans le domaine public, Gilson a répliqué en renforçant son équipe de recherche et de développement (une trentaine de personnes, actuellement basée à Villiers le Bel), démontrant une forte volonté d'innovation. Le groupe intensifie ses efforts vers de nouveaux marchés avec des ambitions affichées en direction de l'Asie, et une volonté de reprendre en main ses filières de distribution. Actuellement, le chiffre d'affaires de Gilson SAS est de 32 millions d'euros, avec un volume de ventes de 95 % réalisé à l'export.

Tél. : 01 34 29 50 00
www.gilson.com

à louer

Bureaux équipés, Locaux d'Activité, Entrepôts

15 m² de bureau à 5000 m² d'entrepôts

- Vidéo surveillance 24h/24 - 7j/7
- Services techniques sur place
- Grand espace de stationnement
- Parc d'Activité du Parisis

beauchamp



01 30 40 13 24
emilie@emilie.fr
200 à 218, chaussée Jules César
95250 Beauchamp



DB Schenker

DB Schenker, acteur mondial majeur du transport de marchandises et de services logistiques renforce de nouveau son activité à Paris-Charles de Gaulle. En 2010 le groupe avait déjà doublé son implantation. Cette année, c'est une augmentation des surfaces opérationnelles de 50 %. Jusqu'en 2022, il occupera une surface de 22 000 m² soit la totalité de la gare de fret. Cette extension permet de regrouper l'ensemble des activités import et export et d'assurer le développement de son activité de hub pour le sud de l'Europe depuis l'aéroport.

Neklan

Depuis mai 2011, le Val d'Oise accueille l'entreprise Neklan, grossiste en produits informatiques, réseaux, connectique et audio vidéo. Anciennement basée à Gennevilliers et partageant ses locaux avec une autre société, Neklan a décidé de prendre son indépendance en s'installant à Herblay, sur un site de plus de 2000 m², partagé entre bureaux et stockage. Le site emploie actuellement 15 personnes. Neklan propose ses produits aux revendeurs informatiques, grossistes, distributeurs, web marchands et développe également son activité à l'export.

Tél. : 01 34 32 96 00
www.neklan.fr

Sunlight

Depuis plus de 20 ans, Sunlight conçoit, produit et distribue des appareils d'éclairage architecturaux et décoratifs. La société dispose en interne d'un bureau d'études qui réalise les études d'éclairage (calculs photométriques, optimisations) et les conceptions sur-mesure. Depuis 2011, l'entreprise est basée à Gonesse et partage son site de 4500 m² avec une autre entreprise, ABI, spécialiste des lampes d'éclairage et des appareils d'éclairage. Les deux entités regroupent conjointement une soixantaine de personnes.

Tél. : 01 30 11 60 20
www.abi-eclairage.fr

Nouveau laboratoire pour Silliker sur le site de Cergy

La société du groupe Mérieux NutiSciences propose une offre globale pour répondre aux besoins des acteurs de la chaîne alimentaire. Les dangers de contamination par la présence de virus dans les denrées alimentaires sont un problème majeur. Silliker a donc décidé d'ouvrir un nouveau laboratoire consacré à la virologie sur son site de Cergy-Pontoise. En France, les virus alimentaires ont été à l'origine d'un grand nombre de phénomènes de TIAC* d'après une étude publiée en mars 2011. Il est donc devenu nécessaire de pouvoir fournir aux professionnels opérant dans le secteur alimentaire un outil analytique. L'ouverture de ce nouveau laboratoire de virologie propose une offre unique de



services dans le domaine de la qualité et de la sécurité des aliments. Les matrices étant analysées au sein du laboratoire correspondent aux familles des produits qui sont les plus exposées aux contaminations comme les mollusques filtreurs, les végétaux crus, les fruits crus, les produits manipulés, les eaux, les épices ou encore les ingrédients. L'offre proposée porte tout particulièrement sur la détection, l'identification et la quantification de Norovirus GI et GII (virus responsables de gastro-entérites aiguës) ou le virus Hépatite A. La détection s'établit avec des délais analytiques de seulement quelques heures.

*toxi-infections alimentaires collectives

www.merieuxnutisciences.com

Hytec Industrie rejoint Protex International

Aquaprox, filiale du groupe familial Protex International, vient de finaliser le rachat d'Hytec Industrie, société créée en 1988 par Louis-Marie Girard. Protex, formulateur de spécialités chimiques pour de nombreuses applications industrielles et tertiaires, a souhaité se rapprocher d'Hytec, spécialisée en conception, réalisation et maintenance d'unités de traitement des eaux, afin de proposer une offre globale dans ce domaine. La direction actuelle de l'entreprise restera en place pendant une période d'au moins deux ans. Le siège social (35 personnes) demeure à Saint-Ouen l'Aumône.

Depuis sa création, Hytec a mis en œuvre quelque 500 installations, dont une trentaine à l'international. Elle intervient sur trois axes principaux : traitement des eaux de process, unités d'épuration et de recyclage d'effluents liquides par différents procédés : physico-chimique, biologique, membranaire, thermique... Enregistrant en 2011 un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros dans des secteurs tels que l'agroalimentaire, la mécanique, la chimie, la blanchisserie indus-

trielle, les centres de traitement de déchets..., Hytec réalise environ 15 % de ses ventes à l'international. Avec une approche rationnelle et globale, l'entreprise apporte des réponses technologiques à la gestion de l'eau pour la plupart des activités industrielles.

Ce savoir-faire technique a suscité l'intérêt de Protex, qui cherchait à renforcer son pôle traitement des eaux (Aquaprox et Naturatech), avec lequel Hytec entretenait un partenariat depuis plusieurs années déjà. Basée comme sa maison mère* à Levallois, Aquaprox (avec 50 personnes et un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros) élabore quant à elle une gamme de produits chimiques et microbiologiques destinés au traitement des fluides.

Hytec et Aquaprox resteront physiquement implantées sur leur site respectif et seront gérées de manière autonome. Ces structures bénéficieront de synergies commerciales et d'une mutualisation de moyens, notamment au niveau des équipes de techniciens sur le terrain. Pour Hytec, le rapprochement a pour but d'accéder plus facilement à de nouveaux secteurs industriels et s'inscrit dans une perspective de croissance, basée sur la complémentarité des deux entités.

Cette opération correspond tout à fait à la volonté des dirigeants d'Hytec de conforter la pérennité de l'entreprise en termes d'activité et d'emplois.

*Protex International : 130 millions de chiffre d'affaires, 80 % à l'exportation, 500 salariés.

Tél. : 01 34 30 84 07



Taxe d'apprentissage

Versez aux écoles de la CCIV !

- Parce que la qualité a un coût, donnez à nos 16 écoles les moyens d'accompagner votre développement
- Participez activement à la formation de nos 6 700 jeunes



Investissez pour vos métiers de demain !

Tout sur les écoles de la CCIV
www.ecoles.versailles.cci.fr

Une position de leader qui traduit votre confiance :

- Former plus et mieux chaque année
- Répondre aux besoins en compétences les plus pointues
- Développer des partenariats avec les entreprises et les branches professionnelles

La CCIV, 1er acteur de la formation en apprentissage d'Île-de-France, grâce à vous :

- Des formations sur-mesure pour répondre à vos besoins
- Une pédagogie innovante pour des apprentis qui font la différence
- 6 700 jeunes formés chaque année dans nos 16 écoles
- 200 formations qui préparent à plus de 400 métiers



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

À vos côtés, précisément.

PARLONS VRAI

Avec la crise,
vous allez
continuer ?
à prêter ■

LA RÉPONSE SUR PARLONSVRAI.BNPPARIBAS.NET



BNP PARIBAS | La banque et l'assurance d'un monde qui change

bnpparibas.net

La compagnie des costumes reçoit un trophée "Passion Commerce"

Thierry Caron a créé le 15 septembre 2000 cette société (7 salariés), spécialisée dans une activité de niche : le costume. L'entreprise s'est vue distinguée lors de la remise des trophées "Passion Commerce 2011" organisés par la Chambre de Commerce et d'industrie du Val d'Oise. Elle fabrique et vend des costumes sur-mesure, achète également des produits qui proviennent d'Europe, uniques, cousus à la main. Elle propose aux particuliers, entreprises, professionnels du spectacle, producteurs, ou même associations, la création et location de costumes d'époque (costumes de noble, de cour, de gens du peuple, de religieux, des uniformes militaires, des tenues de fonction). Les locaux commerciaux de Garges-les-Gonesses comportent un show-room de costumes, des ateliers de couture, des salons d'essayage, un grand local de stockage de milliers de costumes et accessoires, une bibliothèque et un centre de documentation, des ateliers et locaux équipés avec location ponctuelle dédiés aux sociétés de production dans le cadre de la préparation de films, comédies musicales...

Parmi ses réalisations, la production de Mozart l'Opéra Rock a confié la création de 250 costumes à la Compagnie des Costumes en 2009. Le spectacle s'est joué jusqu'en juillet 2011 au Palais des Sports. Autre référence cinématographique : Angel-A de Luc Besson, mais aussi Coco avant Chanel, Boudu avec Gérard Jugnot... Avec une activité se développant de plus en plus à l'international, Thierry Caron souhaite maintenant développer ses stocks de costumes, d'où la nécessité d'acquérir de nouveaux locaux et d'engager des investissements complémentaires pour 2012.

Contact : Thierry Caron, 01 39 86 84 84, 2 rue des Gaillards, les Doucettes, Garges-les-Gonesses

Les nouvelles entreprises se rencontrent à Royaumont

La soirée organisée par le CEEVO à l'Abbaye de Royaumont s'adresse chaque année aux sociétés fraîchement arrivées sur le territoire du Val d'Oise ou ayant décidé au cours de l'année 2011 un agrandissement. Parmi les entreprises rencontrées cette année (la soirée a eu lieu le 26 janvier dernier), Safe Orthopaedics, société cofondée par plusieurs associés dont Dominique Petit, présent ce soir là. Basée à Eragny, la PME,

qui compte à ce jour 9 personnes, développe des implants orthopédiques destinés à la chirurgie de la colonne vertébrale. "Nous proposons un nouveau business modèle et de nouveaux procédés, avec la mise sur le marché d'instrumentation et d'implants à usage unique, ne nécessitant ni stérilisation, ni nettoyage." Des investisseurs parisiens et des business angels américains soutiennent financièrement le projet. La société compte déjà 9 personnes, dont trois collaborateurs implantés aux Etats-Unis, au sein de la filiale américaine ouverte fin 2011. Actuellement, la société est dans une phase d'études marketing, avant la commercialisation des dispositifs prévus en milieu d'année. Leur fabrication sera assurée par des sous-traitants français.



Tél. : 01 34 21 50 00
www.safeorthopaedics.com

Resa Cab se lance dans le transport d'affaires

La société vient tout juste de démarrer son activité. Resa Cab est spécialisée dans le transport de personnes, principalement à destination des entreprises. Le service est particulièrement adapté dans le cadre de déplacements professionnels (conduite d'un ou plusieurs collaborateurs à l'aéroport ou à la gare, accompagnement à l'hôtel, au restaurant, voire mise à disposition d'un véhicule pour la journée). Le créateur de Resa Cab, Laurent Fontaine, utilisateur de ce type de transport dans le cadre de fonctions professionnelles antérieures, a souhaité apporter à ses clients tout le confort nécessaire durant leurs trajets: "J'ai moi-même été amené à effectuer de nombreux déplacements à l'international, ce qui me permet aujourd'hui d'avoir une meilleure compréhension des attentes de mes clients, précise le créateur. Je dispose d'un Renault Espace de 7 places haut de gamme, afin de transporter jusqu'à 6 passagers, avec tout le confort nécessaire. Des journaux sont consultables à bord et des chargeurs de téléphone à disposition." Grâce à sa parfaite maîtrise de l'anglais, les échanges avec les visiteurs internationaux sont réellement facilités. Laurent Fontaine, dont les bureaux sont basés à Maurecourt, mise avant tout sur un service qualitatif et cible notamment les grands groupes cergypontais et les collectivités. Le site **www.resacab.com**,

optimisé également pour les Smartphones, permet d'effectuer directement ses réservations en ligne.

Tél. : 06 70 60 35 06
serviceclient@resacab.com



PUBLI-RÉDACTIONNEL

Crédit du Nord : le centre d'affaires cergypontain mise sur la proximité

"Injoignable en direct", "manque de connaissances du client"... les entrepreneurs sont toujours plus nombreux à se plaindre des relations entretenues avec leur banquier. C'est sur ce terrain sensible que le Crédit du Nord se positionne depuis plusieurs années et marque aujourd'hui clairement sa différence.

Avec 10 centres d'affaires en Ile-de-France – une stratégie de déploiement qui permet au groupe d'adapter ses services aux spécificités locales et aux caractéristiques des entreprises clientes – le centre d'affaires Cergy Entreprises, dirigé par Stéphanie Hutrel-Sourin, organise chaque année une rencontre en deux temps avec ses clients. Le 19 janvier dernier, les chargés d'affaires et les assistants de chargés d'affaires ont accueilli leurs interlocuteurs privilégiés (directeurs financiers, comptables, trésoriers...) lors d'un cocktail déjeunatoire et recevront, dans les semaines à venir, les responsables d'entreprise clients. "Ce type de rencontres permet de nouer des liens amicaux, de mieux se connaître et de fidéliser les entreprises, précise Stéphanie Hutrel-Sourin. Au Crédit du Nord, nous restons avant tout une banque à taille humaine, accessible. Notre modèle repose sur une relation personnalisée dans la durée, privilégiant le conseil et l'anticipation. Une autre différence notable : au sein de nos Centres d'Affaires, le conseiller de clientèle travaille toujours en binôme. Il est accompagné par un assistant commercial, en contact permanent avec les services administratifs de l'entreprise, qui assure le traitement quotidien des flux et des opérations. Chaque conseiller est joignable sur une ligne directe dédiée (et non pas sur une plate-forme d'appels), une disponibilité que nos clients apprécient tout particulièrement." Des spécialistes métiers interviennent également en fonction des besoins pour conseiller les entreprises



De gauche à droite :
En premier plan, les assistantes commerciales : Dominique Galiani, Isabelle Boucher, Stéphanie Papillon. En second plan les chargés d'affaires : Geradyne Leymarie, Thomas Morais, Jonathan Oudelet et Stéphanie Hutrel-Sourin, responsable du centre d'affaires.

dans leurs domaines d'expertise : épargne salariale, commerce extérieur, gestion d'actifs, crédit-bail, traitement des flux, haut de bilan... Une palette étendue qui s'enrichit régulièrement de partenariats répondant à des besoins spécifiques, comme l'aide à l'export ou le renseignement commercial par exemple. Entièrement dédié aux professionnels, le centre d'affaires de Cergy gère en portefeuille des entreprises dont le chiffre d'affaires oscille entre 4 et 450 millions d'euros et a vu le nombre de ses clients doubler en quatre ans.

Contact : centre d'affaires Cergy Entreprises
6 boulevard de l'Oise
95031 Cergy-Pontoise cedex
Contact : Stéphanie Hutrel-Sourin : 01 30 30 71 92

MEC@FAIR

les rendez-vous BtoB de la mécanique

TARIFS EXCEPTIONNELS

320 euros HT les PME d'Ile-de-France
390 euros HT les PME hors Ile-de-France

Avec le soutien de :

20 mars 2012

Salons du Stade de France

Informations : 01 30 75 35 68

Organisé par

Activateur de génies Ile-de-France

En partenariat avec :

MEC@FAIR, 3^e édition programmée au Stade de France

Après le succès croissant des trois premières éditions plébiscitées par tous les participants pour la qualité des échanges professionnels, le Comité mécanique Ile-de-France organise à nouveau cette année Mecafair Expo, convention d'affaires nationale



destinée au secteur de la mécanique. **Le 20 mars prochain**, les industriels mécaniciens (l'Ile-de-France étant la deuxième région mécanicienne de l'hexagone avec un peu plus de 5 000 établissements et près de 87 000 emplois), se donneront rendez-vous au stade de France à Saint-Denis. Ouverte aux industries de toutes régions, cette journée a pour objectif de rassembler donneurs d'ordres et sous-traitants de la filière mécanique autour de rendez-vous d'affaires préprogrammés. Cette année, l'événement reçoit le soutien du pôle de compétitivité aérospatial ASTech Paris Région, déjà partenaire actif les années précédentes, mais également de Mov'eo, pôle de compétitivité en R&D Automobile et Transports publics. .

Pour s'inscrire et en savoir plus
www.comitemeca-idf.com
Tél. : 01 30 75 35 68

L'Agglomération d'Argenteuil-Bezons valorise les compétences et les synergies autour de la mécatronique

Au sein de l'immeuble qui accueillera entre autre l'hôtel d'agglomération sur les quais de Seine (installation prévue pour septembre 2012), l'Agglomération d'Argenteuil - Bezons prépare la mise en place d'un pôle mécatronique. Autour de cette réalisation, de nombreux partenariats voient déjà le jour afin de créer de multiples échanges collaboratifs. Une initiative qui atteste d'un dynamisme économique réel. Sur le terrain, Daniel Drouhin qui a pris récemment la direction du développement économique, de l'emploi et de la formation à l'agglomération, est accompagné par Laurence Pannetier Dugousset, chef de projet mécatronique pour mieux répondre à toutes les demandes des entreprises.

Savant mélange de mécanique, d'électronique et d'informatique, cette discipline combine de façon collaborative ces différentes technologies. Elle est utilisée par de nombreux secteurs, allant de l'automobile au médical, en passant par l'aéronautique. Le principe : concevoir des produits plus complexes, plus intelligents, plus puissants, plus économiques et qui s'inscrivent dans une démarche de qualité environnementale. Pour valoriser ce secteur porteur, l'agglomération d'Argenteuil-Bezons a lancé un projet novateur qui comprendra, au siège de l'hôtel d'agglomération, une vitrine numérique, dédiée à l'exposition des savoir-faire des entreprises et de leurs partenaires, ainsi qu'une pépinière de 25 bureaux (réservés aux jeunes entreprises de moins de 3 ans) et un incubateur d'entreprises dédié aux porteurs de projets. Ces deux structures proposeront un accompagnement actif, des formations et des services complémentaires à l'hébergement.

L'ouverture de ce lieu d'échanges collaboratifs est prévue en septembre 2012. L'objectif du pôle est ainsi d'aider la création d'entreprises innovantes, de développer de nouveaux projets et produits, de promouvoir les entreprises du secteur, mais également de présenter les pôles de compétitivité, les laboratoires, les institutionnels engagés.

Un projet qui rassemble

En amont, de premiers partenariats industriels forts se dessinent déjà. Des pôles de compétitivité comme Cosmetic Valley et ASTech Paris-Région ne cachent pas leur intérêt pour appuyer leurs stratégies et développements industriels sur cet outil. Ce projet soutenu par le Comité Mécanique sera aussi un partenaire du projet Centre Régional de l'Intelligence et des Systèmes Embarqués (CERISE) porté par le Conseil général du Val d'Oise. L'agglomération a engagé des partenariats forts avec les universités de Cergy-Pontoise, de Paris 13 et le Collegium Ile de France (EISTI, ENSEA et Supmecca) et bien d'autres partenaires institutionnels. Depuis 2011, une licence mécatronique a ouvert ses portes sur l'IUT d'Argenteuil. Parallèlement, l'antenne de l'université Paris XIII, va intégrer des locaux flambants neufs situés au cœur du centre ville d'Argenteuil avec notamment une licence mécanique Conception et Fabrication Assistée par Ordinateur (CFAO).

Pour en savoir plus :

**Laurence Pannetier-Dugousset,
chef de Projet Mécatronique**

Tél.: 01 39 96 26 05

laurence.pannetier-dugousset@ca-ab.fr

VOS INTERLOCUTEURS SUR LE TERRAIN



Daniel Drouhin est juriste de formation (DEA droit des affaires et droit économique) et diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises (DESS CAAE). Il a principalement

exercé et développé ses compétences dans le développement économique, la formation, l'emploi et dans l'aménagement économique des territoires. Après avoir travaillé dans plusieurs collectivités (Le Puy en Velay et la région orléanaise), il vient de prendre la responsabilité du développement économique, de l'emploi et de la formation à l'agglomération d'Argenteuil - Bezons.



Laurence Pannetier-Dugousset : son parcours est lui plutôt tourné vers le monde de l'entreprise. Cours dans le domaine de la biomécanique et de la création d'entreprises, mise

en place et développement d'un incubateur d'entreprises innovantes dans le domaine de la mécanique/mécatronique, consultante et professeure vacataire en création d'entreprises et stratégie d'entreprises. Aujourd'hui, au sein de l'agglomération d'Argenteuil Bezons, Laurence Pannetier est chef de projet mécatronique.

L'ARSI, EVOI, PRISME 95 fusionnent et donnent naissance à Initiative 95

Les associations ARSI*, EVOI** et PRISME 95 (créée en 1994 et avec le soutien du Club ACE) viennent de regrouper leurs compétences au sein d'Initiative 95. L'assemblée générale de cette nouvelle structure a eu lieu le 23 janvier dernier. Michel Lefèvre en est le nouveau président. La mission d'Initiative est non seulement d'apporter une aide encore plus efficace aux créateurs de projet (avec l'octroi de prêts d'honneur à taux 0%, de garanties permettant de couvrir le risque pris par la banque) mais aussi de les accompagner tout au long de leur parcours, grâce à l'appui de chefs d'entreprise expérimentés.

Se regrouper pour permettre aux créateurs d'avoir un seul point d'entrée dans le Val d'Oise : c'est toute l'ambition de cette nouvelle association, qui conserve un ancrage territorial au travers de ses trois antennes basées à Villiers Le Bel, Argenteuil et Cergy Saint Christophe. Plus de lisibilité donc, mais aussi une mutualisation des traitements administratifs des dossiers de financements et une rationalisation des coûts de fonctionnement. "L'année dernière, 200 entreprises et 400 emplois ont été créés, précise Michel Lefèvre. Nous avons l'ambition de doubler cette activité dans les 5 ans qui viennent et de fédérer toutes les énergies pour dynamiser la création d'emplois par l'entrepreneuriat au sein des agglomérations qui nous soutiennent."

Initiative regroupe désormais 18 permanents (répartis sur les trois sites) et de nombreux chefs d'entreprise, qui donnent de leur temps et participent mensuellement aux comités d'agrément, au cours desquels sont audités les créateurs. Si la viabilité du projet est démontrée, le comité peut alors décider d'accorder le prêt sollicité, pour un montant allant de 3000 à 20 000 euros. Ces financements à taux 0 % doivent s'accompagner obligatoirement d'un prêt bancaire complémentaire. Une opportunité pour répondre aux besoins immatériels de l'entreprise qui se lance : constitution de la trésorerie de départ, frais de démarrage...

Autre point central déployé par Initiative : une attention particulière portée aux projets relevant de l'économie sociale et solidaire. "Chaque fois que cela est possible, nous nous tournons aussi vers les créateurs potentiels plus démunis. En 2011 ce sont ainsi 18 dossiers de ce type qui ont pu être financés." Véritable levier en matière de création d'emplois, le taux de pérennité est supérieur à la moyenne nationale avec 85 % "d'entreprises accompagnées toujours en vie au terme d'une période de 5 ans".

*Association pour la Réalisation et le Soutien à l'Initiative

**Est Val d'Oise Initiative

INITIATIVE 95

Contact Cyril Baraban : 01 30 31 96 66

carnet



Gérard Maury, nouveau président du Tribunal de commerce de Pontoise

Gérard Maury a pris la présidence du Tribunal de commerce de Pontoise depuis le 4 novembre dernier, succédant à Antoine Younan. Il occupe des fonctions bénévoles depuis 2004 au Tribunal de commerce de Pontoise, au sein duquel il a été juge consulaire contentieux général et prévention des entre-

prises en difficultés, puis juge commissaire et président de Chambre de procédures collectives. Ce professionnel du pétrole, bilingue, spécialiste des négociations et du management a fait sa carrière au sein de différents groupes parmi lesquels Elf ou encore Total. Dans la continuité des actions déjà engagées, le nouveau président entend porter ses efforts sur la prévention, qui souffre encore d'un manque d'outils pour une détection précoce, et de la frilosité des chefs d'entreprise. Cette mission de sensibilisation incombe aux juges de la prévention afin de les orienter, en toute confidentialité, dans la recherche de solutions leur permettant d'éviter l'ouverture d'une procédure collective. Le président entend se battre contre la fraude sociale en effet estimée à quelque 20 milliards d'euros et soutient la création d'un fichier national des dirigeants ayant fait l'objet d'une condamnation pour interdiction de gérer.

DEMANDE D'EMPLOI

Jeune femme, 34 ans, diplômée d'un BTS secrétariat de direction bilingue, propose aux entreprises ses services à temps partiel. Langues anglais et italien (lu, écrit, parlé), notions d'allemand et d'espagnol. Diverses expériences en tant qu'assistante de direction (comptabilité, secrétariat classique...).

Contact : 01 30 73 09 72
ou 06 76 67 08 79

DISPARITIONS

Nous avons appris le décès de deux hommes qui ont compté dans la vie économique de notre département : Roland Jager, 69 ans, ancien de l'EDF, ancien directeur de l'ACCET, et créateur de la pépinière Neuvitec en 1997.

Jean-Paul Thomas, ancien président de la délégation Val d'Oise de la CCIV. Sincères condoléances à leurs familles.

Suivez le fil de l'actualité économique

Vous ne recevez pas encore la newsletter

infos contact
L'infolettre des Responsables d'Entreprise du Val d'Oise

inscrivez vous sur
vpaviot@mfpromotion.fr
01 34 25 97 08

Le château d'Auvers révèle les Harmonie(s) de Jean-Paul Agosti

Après son exposition parisienne à la Galerie Guillaume, Jean-Paul Agosti sera l'invité d'honneur du Château d'Auvers, du 31 mars au 2 septembre, avec une exposition intitulée "Harmonie(s)". Cet hommage s'inscrit dans le cadre de la saison culturelle d'Auvers-sur-Oise "Entre terre et ciel". Issues de la collection personnelle de Jean-Paul Agosti, une vingtaine d'œuvres (aquarelles, encres sur papier, peintures acryliques ou à l'huile), parmi lesquelles deux polyptyques* de très grand format, seront exposés dans l'Orangerie Sud du Château d'Auvers. Les œuvres présentées sont nées d'une réflexion sur le thème du jardin et de la nature entre ciel et terre. Elles évoquent les macrostructures de la nature : paysages, jardins, parcs, arbres, nuages, grandes étendues végétales, amas stellaires...



*ensemble de panneaux peints

Tél. : 01 34 48 48 48 - Exposition : 4€
Du mardi au dimanche de 14h à 18h

Yann Arthus-Bertrand invité du Carreau de Cergy

Du 20 janvier au 11 mars, le Carreau de Cergy accueille le film et l'exposition "Home" de Yann Arthus-Bertrand. Fort de l'expérience de la série documentaire "la Terre vue du ciel", l'artiste a souhaité continuer sa démarche de sensibilisation à la protection de la planète avec son film et son exposition "Home". Les photographies présentées sont issues du long métrage réalisé en 2009 en collaboration avec François-Henri Pinault et Luc Besson. "Home" est à ce jour le premier film environnemental à avoir été réalisé en utilisant uniquement la photographie aérienne et à avoir réuni près de 400 millions de personnes dans plus de 100 pays différents. Un travail remarquable.

Quartier Grand Centre - Tél. : 01 34 33 45 45



Tourisme

Un site revisité pour mieux valoriser le tourisme valdoisien

Le tourisme dans le Val d'Oise a une nouvelle vitrine. Le CDTL (Comité départemental du tourisme et des loisirs) a planché plusieurs mois durant sur la refonte de son site Internet, en ligne depuis quelques semaines. Il regroupe toute l'offre patrimoniale, culturelle, ainsi que les loisirs, les expos, les services, les hébergements... Un site coloré, en images, avec une navigation agréable, par thématiques, pour mieux faire connaître les trésors que recèle ce département.

www.valdoise-tourisme.com

Mécénat : le musée Louis Senlecq acquiert l'œuvre de Jules Dupré

Le musée d'Art et d'Histoire Louis Senlecq de L'Isle-Adam a lancé en janvier 2011 un appel au mécénat en vue d'acquiescer un chef-d'œuvre de Jules Dupré (1811-1889) : Environs de Southampton, huile sur toile peinte en 1835. Un an plus tard, l'objectif est atteint : grandes entreprises (Spie, Eiffage immobilier Ile-de-France, Thales, Caisse d'Epargne Ile-de-France, Sogeres), une centaine de donateurs privés, ainsi que le Ministère de la Culture et le Fonds Régional d'Acquisition pour les Musées se sont mobilisés pour réunir la somme nécessaire, soit 400 000 €. Le tableau restera sur le sol français et vient couronner la collection Jules Dupré du musée qui détient la 3^e collection d'œuvres de cet artiste, après le musée du Louvre et le musée des Beaux-arts de Reims. Demeuré jusqu'à présent en mains privées, Environs de Southampton n'a été exposé au public qu'une seule fois et rejoint les cimaises du musée, où une salle sera entièrement consacrée à Jules Dupré.

31 Grande Rue - 95290 L'Isle-Adam - Tél. : 01 34 69 45 44

Un festival à donner le tournis

Du 8 février au 12 février 2012, le festival "Toupies, yoyo, diabolo" se déroulera à Marines, à la salle Georges Pompidou. Organisée par les Dragons du ciel, cette grande exposition retrace l'histoire de la toupie, du yoyo et du diabolo à travers le monde. L'invité d'honneur sera l'Espagne avec les toupies acrobatiques et un tournoi de Beyblade. Tel. : 06 83 45 99 04



Événements

Salon des vins et terroirs

Les 10 et 11 mars : le 5^e salon sannoisien des vins, du terroir et de l'art, accueillera encore plus de récoltants producteurs. Vente de produits régionaux et dégustations, au centre Cyrano de Bergerac. Entrée 1 €.

Communiquer, c'est exister

Depuis sa création il y a plus de 20 ans, MF Promotion, agence conseil en stratégie de communication, a acquis une solide expérience dans la mise en place d'actions de communication. **Réactive, efficace** et très impliquée dans la vie locale, l'agence a fait du monde de l'entreprise son principal "cheval de bataille". Elle est aujourd'hui reconnue pour ses **compétences** et son savoir-faire dans le domaine "B to B" (de la **rédaction** en passant par la **conception** et la **création visuelle**) et édite son propre support d'information, Contact Entreprises, destiné aux chefs d'entreprises du Val d'Oise, ainsi que sa newsletter hebdomadaire associée. A **l'écoute** de nos clients, PME, grands groupes, collectivités, nous sommes là pour vous **conseiller** et vous proposer l'offre de services la plus adaptée, afin de vous accompagner dans toutes vos actions de **valorisation**.

Création visuelle et rédactionnelle

plaquettes, flyers, logos,
journaux...

Relations presse

Plans media

Événementiel

Sites Internet

Newsletters



01 34 25 97 08

vpaviot@mfpromotion.fr

www.contact-entreprises.net

Rien ne nous inspire autant
qu'une page blanche.
C'est pour cela que
nos créations
sont uniques.



**Audi A7 Sportback.
799 €/mois***

Entretien** et garantie inclus

Location avec Option d'Achat sur 36 mois.

1er loyer de 7 999 € suivi de 35 loyers de 799 €.

Offre valable du 1er janvier au 29 février 2012.

Audi.fr/A7

Audi 
L'avance par la technologie

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.*LOA 36 mois 45 000 km. Ex.: A7 Sportback V6 3.0 TDI 204 ch multitronic Ambiente au prix spécial pour ce financement de : 52 810€ TTC (tarif au 08/12/2011 avec garantie 2 ans + 1 an de garantie supplémentaire aux prix de 520€ incluse dans les loyers). En fin de contrat, option d'achat : 26 385€ ou reprise du véhicule suivant engagement sous conditions de votre Distributeur. **Montant total dû en cas d'acquisition : 62 320€.** Offre réservée aux particuliers, chez tous les Distributeurs présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Bank division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Paris Nord 2 - 22 avenue des nations 93 420 Villepinte - RCS Bobigny 451618904 - URIAS: 08040267(www.onis.fr) et après expiration du délai légal de rétractation.** Forfait Service Entretien aux Particuliers souscrit auprès d'OPTIVEN SERVICES - SAS au capital de 365 878 € - Siège social : 109 bd Stalingrad - 69100 Villeurbanne - RCS Lyon N°B. 333 375 426. Coût du Forfait Service Entretien aux Particuliers hors financement : 1008 €. Consommation en cycle urbain / routier / mixte (l/100 km): 5,9 / 4,7 / 5,1. Émissions massiques cycles CO² (g/km): 135. Modèle présenté : A7 Sportback V6 3.0 TDI 204 ch multitronic Ambiente au prix total de 61 070 € (tarif au 08/12/2011), préparation pour téléphone 2W (590 €), suppression partielle de l'identification (Gratuit), jantes 20 pouces (3 480 €), peinture métallisée (1 100 €), Volkswagen Group France s.a. - RC Soissons B 602 025 538 



Valodis Rousseau Automobile

Avenue François Mitterrand - Plateau Saint Martin

Pontoise (A15 Sortie 9) - Tél. 01 78 90 90 97 - www.valodis.fr

Pour un essai privilège contactez Nicolas Gintrand : nicolas.gintrand@genemail.net