

Contact entreprises

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

Les Centres
commerciaux
se réinventent



@EuropaCity



ContactEntreprises95

Bimestriel n°133
Déc. 2014 - Janv. 2015
4,60 €



Homme du mois :

Mikaël SALA
DIRIGEANT DE VITAL FERMETURE



Le Conseil général
aux côtés des Valdoisiens

Simplement cOnnecté



DOSSIER

Les Centres Commerciaux ...p.5 à 8

HOMME DU MOIS

Mikael SALA
Dirigeant de Vital Fermeturep.9

ACE

p. 10 à 11

INFOS ENTREPRISESp. 12-14

DÉTENTE p. 15



Informez-vous !

Voici notre dernier numéro de l'année. Un petit mot pour vous rappeler que ce support est le vôtre depuis plus de 20 ans et qu'il est ouvert à toute information émanant des entreprises.

Créé à l'origine pour promouvoir les activités économiques du territoire de Cergy-Pontoise, il a évolué en s'ouvrant à l'ensemble des entreprises du Val d'Oise, associations et réseaux (aujourd'hui on en compte 42 dans le département).

Le magazine indépendant est uniquement financé par son éditeur MF Promotion et les partenaires-annonceurs qui lui font confiance. Il est distribué nominativement à plus de 8000 décideurs et déposé dans leurs lieux de passage. On ne le redira jamais assez, nos colonnes vous sont ouvertes, ainsi que la newsletter hebdomadaire "Infos Contact", qui vous informe des dates de rencontres et relate les événements économiques, les inaugurations, les innovations, les investissements... Sans oublier FaceBook, qui relaie en image les événements.

À la veille des fêtes, nous avons consacré notre dossier aux centres commerciaux qui se développent, se transforment, mais est-ce une réelle attente des consommateurs en ce temps d'Internet, de baisse du pouvoir d'achat, d'offres pléthoriques et de fermeture le dimanche ?

Ce dernier point a ravivé les polémiques avec la loi Macron : pourtant l'ouverture dominicale est plébiscitée par l'ensemble de la population, mais seules les organisations syndicales et politiques sembleraient l'ignorer. Les chiffres parlent d'eux mêmes : les centres commerciaux ouverts le dimanche génèrent une partie significative de leur chiffre d'affaires ce jour là et le commerce en a besoin.

Au nom de toute la rédaction, je vous souhaite une très bonne année ; faites marcher le commerce et préparez 2015 avec courage et optimisme. Il faut y croire !

Bien à vous
Virginie Paviot

Annonceurs

C'CLIM - CHAMBRE DE COMMERCE VAL D'OISE -

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION

D'ARGENTEUIL-BEZONS - COMMUNAUTÉ

D'AGGLOMÉRATION DE CERGY-PONTOISE -

CONSEIL GÉNÉRAL DU VAL D'OISE - EMILIE -

HEXATECH - IRIS IMPRESSION -

OLIVIER VIGNAL PAYSAGISTE - SOMAG -

VITAL FERMETURE

Photo: © Cyril Bader



- Accompagnement
- Conseils
- Financement
- Hébergement : incubateurs, pépinières, coopératives d'activités et d'emplois, hôtels d'entreprise
- Ressources Humaines
- Formation

**DES IDÉES NOUVELLES
POUR L'INDUSTRIE**
NEW IDEAS FOR INDUSTRY
CERGY-PONTOISE

**RECEVEZ TOUS LES MOIS
DES IDÉES NOUVELLES...**

- pour des projets collaboratifs
- pour l'entrepreneuriat
- pour l'emploi et la formation
- pour les services aux entreprises

Inscrivez-vous ici



www.entreprendre-cergypontoise.fr



ENTREPRISES, COLLECTIVITÉS OFFREZ LES CHÈQUES CADEAUX VAL-D'OISE À VOS COLLABORATEURS ET SALARIÉS !

**Déjà valables dans
+ de 200 commerces**

*Soutenez le commerce local :
participez à l'initiative prise
par la CCI Val-d'Oise en
offrant les chèques cadeaux
Val-d'Oise.*



CCI VAL-D'OISE PARIS ILE-DE-FRANCE

les chèques cadeaux

ACHETEZ LOCAL

Val-d'Oise

valable dans le Val-d'Oise
jusqu'au 30 novembre 2015

15€
quinze euros

À l'attention de Monsieur Dupont
De la part de votre employeur



COMMANDEZ VOS CHÈQUES CADEAUX
DÈS AUJOURD'HUI EN LIGNE
cci95-idf.fr/chequecadeau-valdoise



Centres commerciaux en mutation

Né dans les années 60, le concept venu des Etats-Unis, révolutionne les modes de consommation. Aujourd'hui, on dénombre en France 750 centres commerciaux.

Les centres commerciaux vivent actuellement une profonde mutation structurelle et sont, depuis 2008, en baisse de régime. Avec un chiffre d'affaires et une fréquentation en déclin (-1,6% en 2013), le modèle français subit à la fois l'atonie générale de la consommation mais aussi la concurrence de l'e-commerce. Paradoxalement, dans le même temps, le nombre de centres de shopping a continué d'augmenter ainsi que les mètres carrés, avec un risque de cannibalisation. Dans le même temps, le modèle économique des "foncières" est lui aussi en mutation. Les chiffres d'affaires baissent ainsi que le trafic, tandis que les loyers explosent et les rendements chutent nettement. Les commerçants locataires reprochent aux promoteurs leur manque d'investissement et de la non-remise en cause de leur communication, de leur offre et de leur attractivité.

Ils exigent donc que les promoteurs réinvestissent massivement pour re-crée de l'attraction, animer, connecter et retrouver un effet "locomoteur" via des nouveaux concepts et une attractivité à la hauteur des loyers exigés.

Un concept qui doit se réinventer

En réponse à ce recul conjoncturel et structurel, Xerfi-Precepta* a publié cette année une étude sur les "centres commerciaux face à la révolu-

tion numérique". Pour donner un nouveau souffle, indique le document, il faudra saisir les opportunités tirées de la révolution numérique et de la montée en puissance du cross canal* qui bouleverse l'offre et la demande de biens et de services, mais aussi investir dans les technologies numériques pour se préparer

au "tout connecté". En d'autres termes, les centres commerciaux doivent aujourd'hui déployer des stratégies digitales visant à utiliser les canaux de distribution et d'information en ligne pour renforcer le commerce physique (site web, applications mobiles, réseaux sociaux, "digital in store", espaces web communautaires...). L'enjeu est bel et bien d'enchanter le parcours d'achat du consommateur en améliorant son expérience "shopping".

Autre changement majeur à souligner : aujourd'hui, l'alimentaire n'est plus une locomotive et la seule présence d'un hypermarché ne suffit plus à attirer les consommateurs. Les yeux se tournent désormais vers le "retailtainment". A moyen terme, la place des loisirs continuera à se développer dans les plus grands centres. La tendance est déjà bien amorcée comme c'est déjà le cas à Aéroville à Roissy. Ce terme devrait rentrer dans le langage courant. L'objectif sur le long terme : lancer une nouvelle ère de centres commerciaux semblables à des lieux d'échanges, de loisirs, de services, des lieux de vie, sur le modèle américain.

Il faut être lucide, tous les centres commerciaux ne bénéficieront pas du renouveau lié à l'intégration du cross canal et à la prestation de services à haute valeur ajoutée. In fine, le secteur de l'immobilier commercial risque de devenir un marché à deux vitesses avec les grands centres nouvelle génération d'un côté et les petits centres de périphérie de l'autre, voués à un avenir plus incertain.

*groupe leader des études sectorielles
**stratégie de distribution mettant à profit plusieurs canaux

Derrière ces programmes, on retrouve 3 types d'investisseurs : Les grands bailleurs de fonds (institutionnels issus du monde bancaire et de la finance) tels qu'Unibail Rodamco, Hammerson, Klépierre ; les acteurs issus de la filière de la promotion immobilière (la Compagnie de Phalsbourg, Apsys...) et les filiales immobilières des groupes de distribution alimentaire comme Immochan, Mercialis ou Carrefour Property. Pour les promoteurs, la rentabilité est forte et pérenne grâce à une politique de baux commerciaux à long terme.

SOMAG
LOCATION SUR MESURE D'ESPACES PROFESSIONNELS

BUREAUX, ENTREPOT,
ATELIER, ARCHIVES À LOUER
(20-200m²)

Plus de 100 entreprises
nous font déjà confiance

16 rue Ampère - 95300 Pontoise
Tél. 01 30 30 92 77 - informations@somag.fr
www.somag.com



Galerie marchande ou centre commercial ?

Selon le Conseil National des Centres Commerciaux (CNCC), "un centre commercial se définit comme un ensemble d'au moins 20 magasins et services totalisant une surface commerciale utile minimale de 5000 m², conçu, réalisé et géré comme une entité". Les centres commerciaux régionaux ont généralement plus de 40 000 m² de surface de vente et les centres super-régionaux plus de 80 000 m². Très souvent ils abritent une locomotive alimentaire tel un supermarché ou un hypermarché.

Chiffres clés

EN FRANCE : 740 centres commerciaux
Chiffre d'Affaires : 115 Md d'€ soit 1/4 de l'activité du commerce de détail.

EN VAL-D'OISE : 10 894 commerces tout confondu, qui occupent 48 688 personnes
On constate :

- Une forte émergence de drives, 25 en deux ans, qui fait du département le mieux doté en Île-de-France ;
- Une croissance continue des surfaces de vente. Pour les huit premiers mois de l'année 2014, 76 000 m² ont été accordés.

Centres commerciaux contre petits commerces

Y a-t-il vraiment de la place pour tout le monde ? Une désertification des centres-villes est constatée au niveau national selon une étude de Procos, la fédération du commerce spécialisé, publiée l'an dernier. La vacance commerciale atteint aujourd'hui 7,1 % du parc commercial dans le cœur des villes contre 6,3 % en 2001. A contrario, les centres commerciaux tirent mieux leur épingle du jeu, avec moins d'espaces vides (4,9 %). L'offre en cœur de cité est moins séduisante pour les commerçants : les enseignes nationales avec un réseau de magasins étoffé préfèrent s'installer en centre commercial. Elles représentent 60 % du parc dans les grands centres comme les 4 Temps à la Défense, alors qu'elles ne pèsent que 30 % dans les centres-villes.

Du côté de Cergy-Pontoise

Trois Fontaines : à quand la modernisation ?

Plus ancien centre commercial du Val d'Oise, les **3 Fontaines** ont ouvert leurs portes en 1972, alors que la ville nouvelle de Cergy-Pontoise se construisait. Dotées de 150 boutiques, principalement dans le domaine de la mode et de l'habillement, les "3F" génèrent 1500 emplois et s'étendent sur une surface de 70 000 m². Le centre commercial attire une moyenne de 15 millions de visiteurs par an. Il est depuis des années question d'étendre et de moderniser ce site. Au niveau local, le projet soulève pourtant de nombreux désaccords et l'extension de la galerie marchande divise la classe politique, qui se dit inquiète des retombées pour le petit commerce. En 2008, après 3 ans de négociation, le groupe Hammerson, copropriétaire (qui détient 37 % du patrimoine des 3F) avec notamment Auchan, Darty et une pluralité de propriétaires du centre des 3F, ambitionnait de faire de cet équipement vieillissant le plus grand centre commercial du nord de Paris. Le groupe d'investissement et de gestion immobilière, qui développe ses activités au Royaume-Uni et en France avec 9 centres commerciaux de taille régionale (dont Italie Deux, Bercy 2, Espace St Quentin, O'Parinor à Aulnay-sous-Bois ou encore Villebon 2) était prêt à y investir 260 M€ mais a dû renoncer à cette transformation ambitieuse, face à une levée de boucliers. Six ans plus tard, les choses n'ont pas vraiment bougé et les 3F attendent toujours le relooking promis.

La fuite des grandes enseignes...

Sarah ZEROUALI, aujourd'hui directrice des Trois fontaines, se veut pourtant confiante : "Le syndicat des copropriétaires a décidé de s'engager dans la modernisation du centre commercial. Lors d'une première assemblée générale qui s'est tenue en mai dernier, cette décision a été entérinée marquant ainsi l'ambition d'apporter un nouveau souffle à notre équipement commercial et de répondre aux attentes fortes des clients, salariés et commerçants. Avant d'envisager un planning plus précis, la prochaine étape sera la validation définitive du programme de rénovation et restructuration du centre par le syndicat des copropriétaires dans les mois à venir." Du côté des commerçants, le scepticisme reste de mise : "Je suis implantée dans le centre depuis 26 ans, explique une commerçante spécialisée dans le prêt-à-porter pour femme. Nous entendons parler de ce projet depuis très longtemps, mais à ce jour, rien ne nous est confirmé ni même communiqué. Nous constatons que le centre a baissé qualitativement, les enseignes haut de gamme s'en vont, remplacées par des boutiques "petits prix", tirant le centre vers le bas. Nous perdons de ce fait une clientèle au plus fort pouvoir d'achat. Il y a par ailleurs une chute de fréquentation, imputable à un contexte économique peu favorable, mais aussi à l'absence de certaines enseignes phare comme Zara."

et l'arrivée de nouveaux concepts

Du côté de la direction, on tempère. Au cours de l'année 2014, près de 20 boutiques ont été rénovées et proposent aux visiteurs de nouveaux concepts : Celio, Mango, Armand Thierry Homme, et récemment France Loisirs. De nouvelles enseignes sont arrivées, comme Lick spécialisée dans les objets connectés, smartphones et accessoires, qui a ouvert récemment ses portes au niveau rez-de-chaussée et une boutique EDJI (enseigne du groupe Armand Thierry) rejoindra le centre au printemps 2015 pour compléter l'offre de prêt à porter jeune & tendance. "Nous sommes très confiants et sereins sur l'avenir de ce site historique, idéalement situé, assure Sarah ZEROUALI. Sa future mue lui permettra d'exercer encore plus son attractivité grâce notamment à une offre commerciale et de restauration différenciante, et des nouveaux services tels que le déploiement du wifi gratuit



dans le centre, la création d'espaces de repos adaptés à tous, des espaces enfants...". Alors que la rénovation urbaine du Grand Centre de Cergy s'amorce, le projet de modernisation des 3F semble de nouveau sur les rails. Reste à espérer que cette fois-ci les 3F seront en mesure de se réinventer. Un enjeu majeur alors que les centres commerciaux nouvelle génération se positionnent en concurrents sérieux, proposant des concepts revisités et plus attractifs.

www.3fontaines.com

C.Clim

ÉTUDE - CONCEPTION - INSTALLATION - MAINTENANCE

20 ans d'expérience

- POMPES A CHALEUR
- CHAUFFAGE
- CLIMATISATION
- VENTILATION



01 34 14 30 20

3-5 rue André Citroën - 95130 Franconville



+ d'info sur
www.cclim.fr

Escale à Aéroville : le shopping première classe décolle doucement

Voici un an que l'on nous parle d'Aéroville avec un enthousiasme non dissimulé. "Beau", "lumineux", "chic", "grand", tous les qualificatifs convergent et se rejoignent pour décrire un centre commercial nouvelle génération réussi, une infrastructure de 84 000 m² (désormais la plus grande du Val d'Oise) rassemblant commerces, restaurants, loisirs et services sur la zone aéroportuaire de Roissy Charles-de-Gaulle. Il fallait donc nous y rendre pour découvrir sur place cette infrastructure prometteuse, ce lieu de shopping convoité, ouvert depuis un peu plus d'un an maintenant. Alors, verdict ? Les retours se confirment. L'endroit est plaisant, le design soigné. Immenses vitrines, larges allées pour circuler aisément, le cadre est vraiment agréable et l'offre très diversifiée, avec pas moins de 200 boutiques, dont des enseignes internationales peu présentes en France (Shana, Sabon, David Naman, Forever 21...), des flagships stores* (Nike, Desigual, Superdry, Adidas...) et des incontournables (H&M, Zara, Mango...). La "Dining Experience" (zone de restauration) connaît un fort succès, notamment auprès des actifs de la zone aéroportuaire de Roissy, avec ses 1 800m² de terrasses intérieures, ses 30 restaurants et snacks, qui constituent un facteur clé de l'attractivité du centre. En terme de divertissements, Aéroville accueille le premier cinéma multiplexe Europa Corp de Luc Besson, doté des dernières innovations numériques, mais aussi le premier simulateur de vol à 360° de France ainsi qu'un Aéro Kids Club.

Atteindre l'altitude de croisière d'ici 5 ans

L'histoire commence en 2004 lorsqu'Aéroports de Paris lance un appel d'offres pour la création d'un centre de shopping afin de pallier le manque d'offre de commerces et de services sur la plate-forme. Unibail-Rodamco décide alors de relever le défi. En octobre 2013, les portes s'ouvrent enfin au public. Qu'en est-il un an plus tard ? Le centre a contribué en 2014 à la créa-

tion de plus de 1 610 emplois, dont 66% en local et enregistre un excellent taux de satisfaction clients qui atteint les 85%. Comme le souligne Elodie ARCAINA, Directrice Aéroville, "avec 7,5 millions de visiteurs enregistrés au cours de cette première année, nous avons pour ambition de séduire une clientèle élargie, grâce à davantage d'offres exclusives, l'amélioration de l'accessibilité au centre et le développement de services facilitant le quotidien." Un départ tranquille, notamment

la semaine, durant laquelle les allées sont plutôt calmes. D'après les chiffres d'Unibail-Rodamco, 40% des flux hebdomadaires seraient enregistrés les week-ends. D'ici 5 ans, l'objectif est d'atteindre une fréquentation de 12 millions de visiteurs par an. Pour ce faire, le centre capitalise notamment sur l'ouverture de l'ensemble des boutiques et de l'hypermarché Auchan le dimanche, un élément fort de différenciation dans la région francilienne.

*magasin amiral d'une marque

www.aeroville.com



Europa City, projet gigantesque au pied des pistes

Europa City : c'est le projet pharaonique porté par Immochan, filiale immobilière du groupe Auchan qui gère près de 342 centres commerciaux dans 12 pays à travers le monde et emploie 700 collaborateurs. Depuis 5 ans, le groupe Auchan travaille sur ce projet hors norme version XXL, qui devrait voir le jour à l'horizon 2022 - 2023 à Gonesse. "C'est le plus grand projet d'aménagement en Ile-de-France sur les 10 années qui viennent et le plus important depuis Disney, précise Christophe DALSTEIN, directeur général du projet Europa City. Pour le mener à terme, le cheminement est très long. Ce programme naîtra en même temps que l'arrivée du Grand Paris." Dans le détail, Europa City mêlera un parc d'activités de plein air, des commerces portés par de grands magasins et près de 230 000 m² de galeries marchandes, des équipements culturels, des hôtels (2 700 chambres) et restaurants, des salles de spectacle, un parc aquatique avec surf et spas, un parc d'attraction, une piste de ski indoor, une ferme urbaine mais aussi une grande halle d'exposition et un cirque. Rien que cela ! Ce projet urbain connecté aux infrastructures routières et qui sera raccordé à la ligne 17 du métro automatique, représentera quelque 2 Md d'investissement, la création de 50 000 emplois (dont 11 000 emplois directs).

"Il a une vraie potentialité, c'est un enjeu majeur pour le territoire. Europa City s'inscrit pleinement dans le grand Roissy et ne ressemble à rien de ce qui a déjà été fait. Ce projet sera moteur à l'échelle de la métropole et entend attirer des visiteurs de toute l'Ile de France. C'est une expérience unique qui va aussi permettre une ouverture à de nouveaux marchés pour les entreprises locales." Ce gigantesque programme qui s'étendra sur 80 ha, avec vue sur la Tour Eiffel, soulève bien évidemment des craintes et des interrogations. Loin de l'enthousiasme porté par Christophe DALSTEIN, Europa City ne fait pas l'unanimité. Alors que des champs et des cultures recouvrent aujourd'hui le Triangle de Gonesse, le promoteur propose d'urbaniser et de supprimer une partie de ces zones agricoles, au grand dam d'une opposition très réfractaire. Pour partager et élaborer ce projet, un comité de pilotage se réunit régulièrement. En 2015 et 2016, s'ouvriront les débats publics, les enquêtes et l'obtention des autorisations administratives se poursuivront. En attendant de valider toutes ces étapes, Immochan a mis en ligne un site de présentation dédié, qui permet de se projeter et explique dans le détail ce que sera Europa City.

www.europacity.com



My Place s'est fait la sienne

Avec **My Place**, les Sarcellois disposent depuis fin 2011 d'un ensemble de 31 500 m² de surfaces de vente, répartis entre Auchan (10 000 m²), une galerie de 38 magasins et un retail-park de 13 moyennes surfaces (conçu et développé à ciel ouvert, comme une petite "ville commerciale"). La Compagnie de Phalsbourg, à l'origine de ce projet, qui complète un appareil commercial jusqu'alors réduit au centre des Flanades (abandonné par Leclerc) et aux commerçants de Sarcelles Village, a choisi un décor élégant et sobre pour sa galerie spacieuse, aux tons de gris. Dirigé par Nathalie PEZZOTTA, My Place a représenté un investissement de plus de 100 M€, et permis de créer près de 750 emplois. Visiblement, le pari est réussi, le site a trouvé sa place et sa clientèle, avec, aujourd'hui près de 3 millions de visiteurs par an, même s'il faut désormais compter avec l'arrivée d'Aéroville. Qualifié de "locomotive" par les élus, le centre va continuer à grandir. La Commission nationale d'aménagement commercial (CNAC) a validé en avril dernier le projet de construction d'un multiplexe CGR de 10 salles. L'opération, estimée à environ 8 M€, se situera au niveau de la ZAC de l'Entre-Deux-Pointe-Trois-Quarts et devrait voir le jour au début de l'année 2016. Un drive devrait également être créé en 2015 ainsi que l'implantation de trois restaurants. Pour fidéliser sa clientèle, My place joue également l'interactivité. Le centre propose la carte MY Place et des bornes tactiles implantées dans le centre permettent d'accéder à des services exclusifs (accès wifi, animations en avant première), de bénéficier d'offres et de promotions personnalisées, et de participer à une loterie permanente.

www.myplace-sarcelles.fr

Côté Seine, en cœur de ville

Organisé autour d'un Géant Casino et de 60 grandes enseignes sur deux niveaux et 35 000 m², le centre commercial Côté Seine, dirigé par Jean-Philippe PINTEAUX, est un des rares situé en centre ville. Ce projet initié à la fin des années 80 par Robert MONTDARGENT a vécu une gestation longue et délicate qui a abouti à une ouverture au public en 2002. L'originalité de cet édifice commercial est de se situer en centre-ville, d'offrir une architecture harmonieuse et de s'intégrer le mieux possible dans le tissu urbain existant, avec, lors de son lancement, l'ambition de relancer le commerce du centre-ville. Après 12 ans d'activité, le centre vient tout récemment de changer de main. Jusqu'alors propriété du groupe Unibail Rodamco, Côté Seine ainsi que cinq autres centres commerciaux français de taille moyenne, ont été cédés en novembre pour 850 M€ à son concurrent néerlandais Wereldhave. Le groupe immobilier Unibail-Rodamco souhaite en effet concentrer son portefeuille sur les très grands centres commerciaux à rayonnement régional.

Tél. : 01 34 34 38 00
www.coteseine.fr

Un enjeu : le travail le dimanche

Alors qu'Amazon, Rue du commerce ou autre C Discount restent accessibles 24/24 et 7j/7, les commerces physiques pourront-ils, à leur tour, ouvrir plus largement le dimanche ? La mesure est souhaitée par un grand nombre de Français et de salariés, mais divise encore et toujours la classe politique, tandis que le projet de loi pour la croissance et l'activité, communément appelé "projet de loi Macron", a été présenté en décembre en conseil des ministres. Que dit-il ? Les maires pourront désormais autoriser les commerces à ouvrir 12 dimanches par an contre 5 actuellement. Des zones touristiques internationales, comprenant certaines gares, vont être créées dans lesquelles le travail le dimanche et en soirée sera possible toute l'année. Toutes les entreprises devront désormais verser à leurs salariés travaillant le dimanche une compensation salariale et ces derniers devront être volontaires. Les commerces déjà ouverts ont trois ans pour conclure des accords avec leurs salariés.

Art de Vivre : 1^{er} centre thématique francilien

Art de Vivre, premier centre à thème de la région parisienne, avec plus de 50 magasins entièrement dédiés à l'univers de la maison, des cadeaux, des loisirs et de la culture sur 46 000 m², a fêté l'an dernier la fin d'un vaste programme de rénovation : nouvelle iden-



tité visuelle, embellissement extérieur et intérieur, amélioration des accès et réorganisation complète du parking avec guidage à la poche. Lancée à l'été 2012 par les copropriétaires du centre représentés par leur mandataire, la société Klépierre, la rénovation du centre, créé en 1990, offre un espace de shopping plus chaleureux. Des auvents ont été conçus sur les façades principales créant un renouveau architectural et à l'intérieur, les couleurs sont plus douces grâce à la lumière

zénithale. La rénovation a représenté 18 mois de travaux et 19 M€. Art de vivre, avec des enseignes phares comme Toy's "R"Us (le 2^e de France), Le Grand Cercle ou Nature & Découvertes enregistre 5,5 millions d'entrées par an et réalise une grande partie de son chiffre d'affaires

lors des périodes de la rentrée scolaire et de Noël. Il se positionne comme "un centre de destination et non de passage", n'étant pas desservi par les transports en commun, avec l'avantage d'être ouvert 7 jours sur 7 y compris le dimanche. Actuellement, près de 770 personnes travaillent sur le centre (dont 620 le dimanche), qui génère annuellement un chiffre d'affaires de 142 M€ (dont 25% le dimanche). Malgré ces efforts, plusieurs enseignes ont baissé le rideau au rez-de-chaussée du centre, notamment la cafétéria Casino, dont les locaux sont vacants depuis plusieurs mois et deux autres boutiques qui n'ont pas trouvé preneur. Certains commerçants s'inquiètent de cette situation. "Des boutiques qui mettent la clef sous la porte et ne sont pas remplacées, ce n'est pas bon pour l'image, confie l'un d'eux. Les gestionnaires doivent tout mettre en œuvre pour faire venir de nouvelles enseignes dans le centre, et ne pas laisser périliter cette situation."

Tél. : 01 34 21 83 00
www.artdevivre95.fr

Quai des marques : des promos toute l'année

La promesse de grandes marques vendues en direct à des prix cassés : voilà le concept porté par le Quai des marques à Franconville. Ce magasin d'usine regroupe 95 boutiques et près de 300 emplois sur 15 000 m², avec des produits de grandes marques à prix réduits, issus des collections précédentes et de fins de série. Dirigé par Sylvia LEMASSON, le centre, ouvert en 1997, rassemble des noms assez diversifiés tels que Ikks, Aigle, Crocs, Banana Moon, Teddy Smith, Quicksilver, Geox, Petit Bateau, Levi's, Guy Degrenne. "Notre métier consiste à apporter une solution contrôlée aux problèmes de surstocks, indique la direction. Nos concepts offrent le moyen d'écouler les invendus et la garantie de réunir en un même lieu exclusivement des magasins de marques pratiquant des remises de prix d'un minimum de 30%." Si Quai des marques a pu connaître certaines périodes de flottement par le passé,

l'offre s'est renouvelée et repositionnée ces dernières années, opérant une montée en gamme et une ouverture à de nouveaux secteurs comme la confiserie ou la cosmétique. Alors que le pouvoir d'achat est en berne, le centre attire aujourd'hui, grâce à ses prix attractifs et réduits, avec une moyenne de 1,3 million de visiteurs par an. La façade du centre devrait opérer un lifting au cours de l'année 2015. Quai des marques appartient au Groupe Concepts & Distribution né en 1993, avec l'ouverture du premier centre de magasins d'usine, Marques Avenue à Troyes. Leader français des centres commerciaux de magasins de marques, le groupe gère et anime un réseau de 9 centres, 600 boutiques réparties sur 120 000 m² représentant 2 000 emplois directs et un chiffre d'affaires de 403 M€ l'an dernier.

Tél. : 01 34 44 17 17
www.quaidesmarques.com

Usine Center de Paris Nord 2 se rhabille

C'était il y a tout juste un an. Usine Center de Paris Nord 2, avec sa centaine de boutiques, a subi d'importants travaux. Cet équipement de 17 000 m² ouvert en 1985 a corrigé tous les critères d'architecture, de décor et d'offre : exit le sinistre auvent de l'entrée et les couleurs flashy du concept d'origine, remplacés par un écrin en noir et blanc baigné de lumière et surtout bienvenue aux marques tendances - Desigual, Manoukian, Serge Blanco, Haribo - pour progressivement déloger les boutiques multimarques qui n'ont plus leur place dans un outlet contemporain. Advantail qui a repris sa gestion en avril 2012 et son propriétaire AEW Europe ont inauguré les lieux entièrement remodelés après

6 mois de travaux sans fermeture. Le renouveau d'Usines Center se concrétise également dans une stratégie digitale, avec un webmarketing très offensif. Une community manager est entièrement dédiée pour animer une communauté qui en fait un des outlets les plus "likés" sur les réseaux sociaux. Fort de ces nouveaux atouts, Usines Center Paris Outlet ouvert 7 jours sur 7 vise à accroître sa fréquentation d'environ 20 % au cours des prochaines années. À l'horizon 2015, le centre devrait accueillir 3 millions de visiteurs, avec un chiffre d'affaires total de 80 M€ pour l'ensemble du site.

Tel : 01 85 08 35 50
www.usinescenter.fr

Mikael Sala,

dirigeant de Vital Fermeture

Mikael Sala est un enthousiaste, un positif par nature. Ce communicant, qui manie les mots avec une déconcertante facilité, aime par dessus tout le contact humain. Dans son entreprise, le dirigeant sait valoriser les personnes avec lesquelles il travaille, leur faire partager ses projets et ses valeurs. Après avoir vécu plusieurs "vies professionnelles", le dirigeant a posé en 2010 ses valises à Eragny en reprenant la société Vital, spécialisée dans la fermeture et la protection de la maison, un secteur dans lequel il s'épanouit "humainement". Cette aventure professionnelle est liée à une active

implication dans les réseaux du département, CGPME, ACE, Fédération Française du bâtiment, Réseau Entreprendre... Pour en parler, ce "serial entrepreneur" a accepté de nous recevoir à Art de Vivre, où est installée son entreprise. Il revient sur son parcours et ce qui l'anime.

Quels ont été vos premiers pas dans la vie professionnelle ?

J'ai une formation scientifique, je me destinais à être ingénieur. Passionné, je me suis consacré pendant quelques années à la musique. Je me sentais cependant un peu en décalage avec ce milieu et son style de vie. C'est pourquoi, j'ai bifurqué en me lançant dans la production musicale, avant de créer une agence de publicité. Avec mon associé, nous avons transposé les outils de promotion marketing qui s'appliquaient à l'univers musical pour les mettre au service de clients grand public (Ben & Jerry's, Optical Center, Colgate Palmolive...), à travers la création de messages, de films publicitaires et de spots radios. La société est montée jusqu'à 10 personnes, puis en 1999, j'ai cédé mes parts pour recommencer une nouvelle aventure.

Pourquoi avez-vous eu envie de passer à autre chose ?

J'ai besoin de créer périodiquement, de fixer un cap et lancer des bateaux. C'est aussi une histoire de rencontres, un entrain permanent qui pousse à faire de nouvelles choses, à initier des projets différents. Avec mon associé, lui-même issu du monde de la publicité, nous produisons à ce moment là des bandes son et des habillages sonores de films publicitaires, dans le cadre de deux structures que nous avons montées.

Avec Vital, vous avez complètement changé de voie

J'ai toujours été attiré par le monde du bâtiment. Je me suis mis en quête de racheter une affaire, sans vraiment avoir défini de secteur géographique. Je regardais même du côté des Etats-Unis ou de l'Australie. Ma mère est suédoise, et j'ai baigné toute mon enfance dans la culture protestante, que j'ai retrouvée aux Etats-Unis et avec laquelle je me suis toujours senti à l'aise. Le sens du service, celui que je m'évertue à appliquer aujourd'hui dans mon entreprise, y est aussi très présent. Finalement, je n'ai pas eu besoin de traverser l'Atlantique. J'ai été mis en relation avec le fondateur de la société Vital, créée 30 ans plus tôt, qui cherchait à céder son affaire. J'étais en recherche d'authenticité et j'ai rencontré dans ce milieu des hommes et des femmes de cœur, découvert une camaraderie virile et franche, de la simplicité dans les rapports humains.

Vous avez donc pris le parti de vous investir localement ?

Je suis né à Enghien, j'ai grandi à Saint-Denis, mais je suis issu d'une famille de voyageurs. Je suis aujourd'hui

le seul à être resté ici, mais profondément attaché à cet enracinement local. J'admire le rôle d'insertion qu'ont les entreprises de proximité. J'ai trouvé ma mission et ma vocation : celle de créer des emplois, d'apporter en interne les conditions permettant aux collaborateurs de révéler leur potentiel et de s'élever dans le travail. L'honnêteté, l'éthique, la confiance, le respect sont des valeurs cardinales, pour soi-même mais aussi vis-à-vis des clients, dans un métier qui a parfois la réputation d'être exercé par des gens peu scrupuleux. Nous mettons tout en œuvre pour apporter un service irréprochable et servir au mieux les particuliers qui font appel à nous.

Parlez nous de votre activité aujourd'hui

Nous sommes actuellement 12 personnes, contre 6 lorsque j'ai repris la société. En septembre, nous avons ouvert un second point de vente à Chantilly. Nous proposons tout ce qui touche à la fermeture et à la protection de la maison : alarmes, fenêtres, volets roulants, portails, portes blindées, avec des marques de qualité supérieure et de fabrication française. Nous avons fusionné cet été avec un entreprise consœur, Eden Fermetures, que Vital a absorbée et nous recherchons actuellement un nouvel emplacement commercial. Aujourd'hui, nous avons un positionnement assez unique de fenêtrier alarmiste que je souhaite valoriser. Jusqu'ici, l'entreprise a été financée en fonds propres et avec l'appui des banques mais je n'exclus pas de faire appel à des investisseurs pour nous soutenir. Ce serait un vrai défi que de faire fructifier des capitaux confiés par des partenaires extérieurs.

Amateur d'histoire, de philosophie, d'économie, s'intéressant à la politique, Mikael Sala, 50 ans et père de deux enfants, est aussi un sportif accompli, ceinture noire de jiu-jitsu brésilien. Il n'a cessé de pratiquer cet art martial, "fil conducteur de sa vie". Toujours souriant, dynamique, plein d'idées, il communique cette bonne humeur dans les réseaux d'entreprises où il est très actif, investi pour l'accompagnement des porteurs de projet, mais aussi dans plusieurs clubs business et engagé au sein des groupements patronaux pour servir la cause des créateurs d'emplois locaux que sont les dirigeants de PME.

Centre commercial Art de Vivre - 95610 Eragny - Tél. : 01 34 64 77 00 - www.vitalfermeture.com
Effectif : 12 personnes - Chiffre d'affaires : 1,6M€



OLIVIER VIGNAL
Entreprise Paysagiste

Création - Entretien jardin



La Boutique du Jardinier

Déco Jardin Maison



VIGNAL Services Jardins

**Société de service à la personne
Déduction impôts 50%**

Tél. : 01 30 39 21 70

Z.A.E. 2 rue de la Croix Jacquibot 95450 VIGNY · A15/D14 Sortie n°15 **VIGNY** · www.vignalpaysagiste.com

Tennis de table : le club ACE vs l'AS Pontoise Cergy

agenda

Mercredi 14 janvier Donnez de l'Oxygène à votre entreprise en 2015 avec des financements

Dîner carrousel à 18 h
Théâtre Sylvia Monfort à St Brice
Soirée inter-réseaux d'entrepreneurs.
Information et inscription
m.terrasson@ceevo95.fr,
cese95.communication@gmail.com
01 34 25 30 96 - 01 34 25 32 45

La traditionnelle galette des rois se tiendra le Mardi 27 janvier au Centaure

Plusieurs entreprises adhérentes au club sont basées au sein de ce bâtiment, situé au Parc de l'Horloge. MF Promotion agence de communication, Ergalis travail temporaire, les Huissiers de justice Robert/Patte/Khiari, ainsi que le cabinet d'avocats Guerrier/Guegan/Palmeros vous convient à venir partager la traditionnelle galette des rois. Ces quatre entreprises vous accueilleront dès midi pour vous faire découvrir leurs activités et leurs locaux, autour d'un cocktail déjeunatoire, suivi de la galette. Réservez dès à présent cette date.

Vendredi 20 février : Assemblée Générale du Club

chez Bernard Sagnet, adhérent et vice-président du club, propriétaire du centre d'affaires Pyramide à Saint-Ouen l'Aumône.

Vendredi 6 mars : déjeuner des femmes co-organisé avec l'AIBT

Lundi 9 mars : forum entreprises "Effervescence", organisé conjointement par plusieurs associations d'entreprises : l'ADPAVAB, le club ACE ainsi que l'AIBT. Cet événement est ouvert aux entreprises de ces bassins, avec une volonté d'attirer un grand nombre d'industriels, représentatifs de ces territoires.

D'autres manifestations sont envisagées au cours du 1^{er} trimestre, notamment un déjeuner avec les institutionnels locaux, un nouveau speed meeting...

Pour toute information :
Anne-Marie au 01 34 25 97 08

Nous avons été 25 adhérents à être reçus par Christian ADAM qui manage le club de Tennis de table AS Pontoise Cergy, dont le QG est installé au Hall Omnisports Philippe HEMET. Aujourd'hui l'AS Pontoise Cergy fait partie des plus grands clubs français et européens. Ouvert à toutes les pratiques pongistes, Baby Ping, seniors, personnes en situation de handicap, mais aussi comités d'entreprises, il compte 260 adhérents. Sur le plan sportif, comme nous l'a expliqué Christian ADAM, le club joue, depuis maintenant 10 ans, au plus haut niveau national : en championnat de France de Pro A qui regroupe les 10 meilleurs clubs français et au niveau européen en disputant chaque année la coupe d'Europe et en particulier la Ligue des champions dont le club est sorti vainqueur en juin dernier. Après la théorie et quelques démonstrations proposées par les jeunes du club, Christian ADAM a invité les participants à se mesurer les uns aux autres dans le cadre d'un mini-tournoi convivial, avec la victoire

des Monti père et fils (Benoît et Alexis), suivis de Béatrice Bonacorsi et de son fils, Arthur De Clairval. La soirée s'est terminée par un cocktail convivial au cours duquel un film présentant l'équipe de Pro A a été présenté. Christian ADAM a tenu à remercier chaleureusement les sponsors présents, l'entreprise Monti (bâtiment et rénovation) et le cabinet Malcor et De Clair (assureur à Pontoise), qui accompagnent le club depuis des années.

www.aspctt.com



Soirée de fin d'année ascensionnelle

La soirée du club s'est tenue le 11 décembre dernier, dans un lieu atypique, le **Block Out**, à Osny. Cet événement nous était proposé par Emmanuel CHARRUAU, co-fondateur de cette salle d'escalade, qui aujourd'hui se développe en Ile-de-France et au-delà. Les sportifs ont pu s'essayer à la grimpe, sous la supervision de Rémi, professeur chez Block Out, qui a expliqué aux participants comment appréhender cette discipline exigeante et technique. Après 45 mn de grimpe libre, la salle s'est retrouvée plongée dans

lumière noire. Ce concept est signé **By night Sport**, société d'événementiel qui a fourni le matériel fluoescence et luminescent. Les plus téméraires ont ensuite pu sauter dans le vide du haut des blocs, arnachés dans des baudriers suspendus à une corde, sensations garanties. Tout le monde a apprécié cet exercice hors du commun qui a permis de se découvrir autrement, sans barrière, d'affiner les relations dans un lieu décalé. La soirée s'est poursuivie par un apéritif puis par le diner savoyard, thème conducteur de cette soirée conviviale, avec tartiflette au menu.

www.blockout.fr



Cyril RATTEZ, Norma Prévention



Cyril RATTEZ, 42 ans, est à la tête d'un concept innovant dans le domaine de la prévention, privilégiant une approche globale des problématiques de sécurité au travail. Après un audit réalisé chez le client, sa société, Norma Prévention, évalue les risques professionnels dans l'entreprise. Ces risques sont ensuite visuellement reproduits sur des pictogrammes et déclinés sur tous les supports de communication désirés : panneaux, bâches, textiles, trousse de premiers secours... Cette manière originale de communiquer auprès des salariés permet de donner de la visibilité aux bons comportements à adopter en interne, de manière pédagogique, en utilisant la charte graphique existante dans l'entreprise. Déjà plusieurs grandes enseignes comme Scapnor (centrale d'achat du groupe LECLERC) ont déployé ces pictogrammes et d'autres comme ID LOGISTICS. En complément de la communication visuelle, des modules de formation centrés sur les risques détectés lors de l'audit sont proposés au client et accompagnent idéalement les messages de prévention. La société peut aussi prendre en charge la recherche de subventions pour financer ces projets. Salarié pendant 17 ans dans une holding, d'abord comptable unique, puis responsable qualité, Cyril RATTEZ a décidé de voler de ses propres ailes en 2013 en se lançant avec son associé, directeur de création, dans la prévention par la communication. Ensemble, ils créent Norma Prévention ; leur méthode est simple. C'est un système d'échange visuel, impliquant et solidaire qui s'adresse à tout le personnel présent dans l'entreprise. Norma Prévention pourrait, dans les mois à venir, voir aboutir plusieurs gros projets au niveau national. normaprevention@gmail.com - www.normaprevention.com

Isabelle HEDBAUT, In&FI Crédits



Isabelle HEDBAUT 32 ans, vient de reprendre les commandes d'In&FI Crédits à Pontoise. Elle remplace Alain BARANIAK, créateur de l'agence en 2007, spécialisée dans le conseil et courtage en crédits, adossée à In&FI Crédits, premier réseau franchisé de courtiers en crédits, nationalement référencé. Isabelle HEDBAUT, a fait ses armes au sein de plusieurs établissements bancaires (BNP et Caisse d'Épargne) avant de rejoindre un indépendant en courtage de crédit spécialisé en immobilier. En 2008, elle est recrutée par

Alain BARANIAK au sein d'In&FI Pontoise. Une confiance mutuelle s'établit. Femme de challenge, dynamique, dotée d'un vrai sens du contact, elle a su nouer avec les organismes de crédit spécialisés et les banques, dont elle connaît bien le fonctionnement, des partenariats privilégiés pour apporter à ses clients les réponses les plus adaptées. L'agence intervient pour ses clients pour toute recherche de financement : prêts immobiliers, prêts personnels, crédit à la consommation, prêts relais, prêts travaux, rachat de parts d'indivision (soulte), expertise en matière de rachat de prêts et restructuration de dettes. Travaillant principalement par recommandation et très impliquée dans les réseaux, Isabelle HEDBAUT, épaulée par une équipe de 3 personnes, est membre du CJD (centre des jeunes dirigeants), de BNI l'Isle Adam, de FCE (femmes chefs d'entreprise) et du Club ACE.

Tél. : 01 34 24 01 00 - ihedbaut@inandfi.fr

Roland MONET, Alcoa AFS



Roland MONET, 47 ans, dirige l'usine Alcoa AFS de Us (appartenant au groupe américain Alcoa Fastening System), basée au Clos d'Asseville. Le site vexinois est spécialisé dans la fabrication des rivets titane pour l'aéronautique (lockbolts), systèmes de fixation destinés aux plus gros constructeurs aériens tels que Airbus. De formation ingénieur en gestion industrielle (CESI), Roland MONET, un profil de "production pure souche", complète quelques années plus tard ce cursus par un MBA directeur d'usine (HEC Jouy en Josas). Après 7 ans passés chez Hutchison, puis 12 ans chez Thales AES en tant que directeur industriel moteurs électriques et ventilateurs, il intègre durant trois ans le groupe Manitou, prend la direction de 2 entités du groupe SIRA puis rejoint la direction des opérations chez Alcoa (Us). Directeur de production pendant deux ans, il se voit confier, il y a un an, la direction de ce site qui compte actuellement 125 personnes et sera amené, d'ici 2015, à recruter une dizaine de collaborateurs supplémentaires pour faire face à la hausse des commandes dans le secteur. En dehors de ses activités professionnelles, Roland MONET, 2 enfants, est aussi un sportif accompli, amateur de hockey sur gazon, discipline qu'il a pratiquée au niveau international.

Tél. : 01 30 27 95 56 - roland.monet@alcoa.com

Benoit Monti, Omni Décors



Benoit MONTI dirige la société Omni Décors depuis près de 20 ans. Après un DECF (étude de comptabilité financière), et un CAP mètreur en peinture, ce fils d'entrepreneur du bâtiment reprend les sociétés Omni Peintures et Omni Décors, dont les activités sont alors quasiment à l'arrêt. Il les développe significativement avant de fusionner ces deux entités en une seule, sous le nom d'Omni Décors. La société intervient dans plusieurs domaines : peinture de bâtiments neufs ou en rénovation, revêtements de sol souples (PVC / Linoléum), entretien, ravalement, imperméabilité, étanchéité de façades... Il y a quelques années, Benoit MONTI a créé la société Réalisations Bag

(tout corps d'état) pour compléter son offre. Les deux structures représentent aujourd'hui une trentaine de personnes et sont installées dans un bâtiment situé à la Chapelle Saint Antoine (Ennery). A 44 ans, père de 2 enfants, le dirigeant est un amateur de sport "en général". Il transpose ce goût de l'effort à travers différentes actions de sponsoring et accompagne le club de tennis de table de Pontoise Cergy, le club de foot de Cergy, le judo à Pontoise ou encore la pétanque à Courdimanche, soutient aussi ponctuellement des courses de motos et des courses automobiles.

Tél. : 01 34 24 24 00 - bmonti@omnidecors.fr

Winston Hill, James Halstead

Winston HILL est directeur général de la filiale française du James Halstead, fabricant et distributeur de revêtements de sol. L'équipe française est basée au parc St Christophe. Le groupe représente notamment en France la société Objectflor, qui compte parmi les fabricants leaders en Europe de revêtements de sol souples destinés aux domaines résidentiel et professionnel. Depuis 1996, cette société a rejoint le Groupe James Halstead Flooring qui regroupe au total 11 sociétés implantées dans le monde entier et spécialisées dans les revêtements de sol de haute qualité. D'origine anglaise, Winston HILL, 41 ans, est diplômé de l'University of Bradford et de l'Université de Montpellier (gestion). Depuis 2002, il a rejoint le groupe James Halstead qu'il a suivi en France en 2010 pour prendre de nouvelles fonctions. Amateur de golf et de musique, il va apporter au club une touche british très appréciée.

Tél. : 06 42 98 93 42 - www.objectflor.de

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



Réforme de la formation professionnelle ce qui vous attend !

En mars 2014 une nouvelle loi est venue réformer la formation professionnelle en France. Quelles en sont les grandes lignes et quels changements cela va-t-il engendrer pour les entreprises ? L'esprit de la réforme : transformer l'obligation fiscale de la formation en investissement, afin de développer la compétitivité de l'entreprise tout en veillant au développement du collaborateur. C'est ce que nous explique Sabine DECHAUMONT, dirigeante de Formobilis, qui offre un service formation externalisé à l'usage des PME.

Simplifier la formation : Contribution unique et plus grande liberté dans l'organisation

Le versement de la contribution formation sera de 0,55% de masse salariale pour les entreprises de moins de 10 salariés et de 1% pour toutes les autres, avec une contribution unique et un versement unique à l'OPCA de branche de l'entreprise. Puisqu'il n'y a plus d'obligation fiscale c'est la dernière fois en février 2015 que les entreprises rempliront la déclaration 2483 qui justifie des dépenses en matière de formation. Le cadre de la formation sera plus souple puisque la notion d'imputabilité n'existera plus.

1^{er} janvier 2015 le DIF est mort, vive le CPF !

Le DIF est remplacé par le Compte Personnel de Formation (ou CPF) dont l'objectif est de favoriser l'accès à la qualification. Les heures acquises sur le DIF seront transférées sur le CPF. Le CPF sera alimenté, en fin d'année, de 24 heures par an jusqu'à 120h, puis de 12h par an jusqu'à un plafond de 150 heures. Ce calcul sera fait au prorata pour les salariés à temps partiel ou en CDD.

Ce compte sera rattaché à chaque individu pendant toute sa carrière. Il sera géré en dehors de l'entreprise par la caisse de dépôt et consignations et uti-

est créé pour permettre à toute personne de bénéficier, à titre gratuit, d'un conseil sur son évolution et sa formation éventuelle, dès son entrée sur le marché du travail et jusqu'à son départ en retraite.

L'entretien professionnel : tracer un parcours de formation pour chaque collaborateur

Quel que soit le nombre de salariés dans l'entreprise, la réforme impose la mise en place d'un entretien professionnel tous les deux ans. Cet entretien doit être différent de l'entretien annuel d'évaluation déjà existant puisqu'il ne doit pas porter sur l'évaluation du salarié, mais doit permettre d'examiner les projets et perspectives d'évolution du salarié. Tous les six ans, lors de l'entretien, un état des lieux récapitulatif du parcours professionnel du salarié doit être réalisé : c'est le bilan d'étape professionnelle. Sur la période, le salarié devra avoir suivi au moins une action de formation, acquis des éléments de certification et bénéficié d'une évolution salariale ou professionnelle, au risque, pour l'entreprise de devoir abonder le compte du salarié et verser à l'OPCA une somme forfaitaire. Cette réforme modifie la façon d'appréhender la formation pour l'entreprise, pour les salariés mais aussi pour les organismes de formation qui vont devoir, pour s'adapter, mettre en place des pro-



lisable hors temps de travail et/ou sur le temps de travail si l'employeur donne son accord.

Les salariés pourront mettre en œuvre, grâce au CPF, des formations inscrites dans les "socles des connaissances et des compétences", des formations qualifiantes ou certifiantes.

Un conseil en évolution professionnelle

grammes certifiants ou qualifiants.

Bien que la réforme entre en vigueur dès le 1^{er} janvier 2015 de nombreux décrets et les accords de branche sont encore en attente.

Tél. : 06 31.69 85 91
sabine.dechaumont@formobilis.com

Postier : un nouveau métier

La future plate-forme de distribution du courrier, érigée à Cergy, sera opérationnelle au cours du 1^{er} trimestre 2015. Ce nouveau bâtiment de 1500 m² qui remplace l'ancien site de Saint-Ouen l'Aumône, permettra à La Poste de poursuivre la modernisation de son réseau de distribution du courrier dans le département et d'améliorer la qualité du service rendu à ses clients particuliers comme professionnels. Pour les postiers aussi, les conditions de travail au sein de cette plate-forme totalement mécanisée ont été repensées. Le site sera en capacité de traiter chaque jour près de 62 000 plis et 3500 colis pour 43 communes desservies. Plus de 110 agents travailleront sur ce site. L'activité du site devrait démarrer en février prochain.

Pour accompagner ce projet, Nathalie LAGRENEE, directrice du Courrier du Val-d'Oise, a pris ses nouvelles fonctions le 3 mars dernier, après un parcours professionnel de 16 années dans le Nord-Ouest. Cette diplômée de sciences Po et d'un 3^e cycle en économie industrielle et ressources humaines, qui a intégré La Poste en tant qu'ingénieur de sélection, porte des objectifs ambitieux pour son groupe dans les mois à venir. *"Je veux poursuivre la transformation de nos organisations pour préparer la distribution de demain et ancrer*

véritablement la décentralisation dans nos modes de fonctionnement managérial. Cette évolution passera par l'apport de créativité, d'innovation dans nos organisations et par une montée en compétences de l'ensemble des managers, une synergie plus importante avec nos collègues de l'enseigne. Mon but est de valoriser les postiers du Val d'Oise, notamment avec la réussite des projets Grand Cergy, privilégiant le dialogue social, la satisfaction clients par une qualité de service irréprochable, l'écoute et la qualité de vie au travail des postiers du Val d'Oise."

Une vision d'ensemble

Ces évolutions s'inscrivent dans un contexte plus général et une réflexion stratégique menée au niveau du groupe, avec la création d'une branche "courrier colis services à domicile" et le développement des nouveaux services du facteur. Pour réussir son projet baptisé "la Poste 2020, conquérir l'avenir", le groupe se réorganise en tenant compte des synergies possibles et des enjeux de développement. *"Le courrier et le colis ont des synergies pertinentes et évidentes à déployer encore plus aujourd'hui, tant en dévelop-*



Nathalie LAGRENEE, directrice service courrier-colis du Val d'Oise, entourée de Christophe HEBERT, directeur action commerciale et Estelle Boursault, directrice de la communication

pement qu'en rationalisation, pour gagner en lisibilité, qualité et efficacité auprès de nos clients. Quant aux services à domicile, notre branche affiche clairement ses ambitions ; le facteur a toujours été un postier lié à chaque foyer par ses missions de service universel ; nous allons plus loin maintenant en le connectant directement au domicile de chaque français pour proposer des services qui dépassent la simple distribution de courrier."



"Ce que je fais n'a rien à voir avec ce que l'on peut voir à la télévision. Avant de commencer un relooking, il y a d'abord un travail psychologique à faire pour percevoir les attentes et les objectifs de la personne." NADÈGE dirige une agence spécialisée en conseil en image et relooking, qui intervient dans le Val d'Oise et toute la région

Accord Parfait : Soyez le reflet de vous-même

parisienne. *"Chacune a sa personnalité, ses contraintes et son budget, précise-t-elle, c'est un travail sur-mesure"*. Cette ancienne responsable commerciale dans un centre d'appels a opéré une reconversion professionnelle voilà deux ans. Après avoir géré des plateaux de 15 personnes, elle change radicalement de voie et se forme au conseil en image, "un métier tourné vers les autres". **Accord Parfait** se déplace à domicile : cours de maquillage, diagnostic coiffure, colorimétrie, morphologie, recherche de style vestimentaire, tri de garde-robes, ateliers, tout est possible. NADÈGE intervient pour tout type de clientes et a pu travailler l'an dernier avec Laurence, mère de famille non voyante, coachée quelques mois. *"Elle m'a aidé à revisiter ma garde-robe, nous avons fait du tri ensemble, jeté certains vêtements. Avec son aide, j'ai aussi appris à me maquiller, précise Laurence. Nous avons passé une heure ensemble afin de trouver des techniques qui me permettent de mettre du fard, d'apprécier la bonne quantité à appliquer. Cette expérience a été pour moi une révélation car auparavant, je ne croyais pas cela possible. Les choses ont été claires dès le départ : je n'ai pas d'image de moi et c'est donc la perception que les*

autres ont de moi qui a changé. Cela a été très positif. Nadège est très franche, ce n'est pas toujours agréable à entendre. Mais sans cette liberté de parole, il n'y aurait pas de progrès et sa collaboration n'aurait pas lieu d'être." Femme de réseau, Nadège est également à l'initiative d'une journée cocooning, proposée au public le 29 novembre dernier chez Olivarius, au cours de laquelle des ateliers gratuits axés sur le conseil en image, l'esthétique et le bien être ont été proposés aux visiteurs. Au total, une dizaine d'ateliers : test des couleurs, pose de vernis, massage, diététique, coaching sportif, conseils en relooking, sophrologie, naturopathie, coiffure, photographie, réflexologie. *"C'est une nouveauté dans la région car ce type d'évènement est essentiellement proposé sur Paris. Pour cette 2^e édition, nous avons eu deux fois plus de monde, ce qui a permis de valoriser le savoir-faire de chaque partenaire et de créer une cohésion entre nous. L'objectif est d'organiser deux évènements similaires par an, au printemps et à l'automne."* A noter qu'Accord Parfait propose également un service de Personal Shopper pour sa clientèle, dans le cadre d'un partenariat avec le Centre Commercial des 3 Fontaines. **Tél. : 06 19 94 78 09 - nadege@accordparfait.info**

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

Faites-vous centrifuger !

Depuis maintenant 9 ans, ils sont plus de 800 entrepreneurs à avoir participé à des séances "centrifugeuse", organisées par le club d'entrepreneurs et dirigeants à l'Essec. Les porteurs de projet, chefs d'entreprise en développement ou repreneurs, viennent y expliquer leur projet, devant une dizaine de participants, tous professionnels expérimentés ou entrepreneurs. Ces participants/experts apportent un regard à la fois critique, des conseils pragmatiques et constructifs en s'appuyant sur leurs compétences et savoir-faire. Ce processus permet au chef d'entreprise de se repositionner si besoin ou de se concentrer sur les points forts du projet présenté. "Voilà neuf ans que nous avons mis en place ce dispositif, explique Dany ALLAOUI, responsable du club Essec Entrepreneurs Business Coach à Centrale Essec. Cette méthode a aidé de nombreux entrepreneurs à répondre aux questions qu'ils se posaient, mais surtout à celles qu'ils ne s'étaient pas encore posées et qui risquaient de les faire échouer." La centrifugeuse est aussi bien applicable dans les PME-PMI, TPE et ETI que pour les business Unit de grands groupes. "Cela m'a apporté des avis clairs et tranchés, et heureusement très positifs : le groupe a confirmé mon intuition de départ, celle d'un besoin latent fort pour mon offre, avec des pistes intéressantes", explique Pascal, un centrifugé. Les structures ayant vocation à accompagner les entrepreneurs (incubateurs, pépinières, CCI...) peuvent devenir partenaires en organisant, sur des principes de fonctionnement clairement définis, des séances centrifugeuse. Le souhait du groupe est aujourd'hui d'essayer ce dispositif selon un modèle open-source. Afin de dupliquer le concept, l'équipe réalise un manuel méthodologique et cherche un partenaire qui puisse lui apporter le financement nécessaire, afin de développer cette initiative, d'abord en Ile-de-France, puis dans les régions.

Contact : Dany ALLAOUI 06 08 76 40 40
contact@centrifugeusedeprojets.org

Sitour : un showroom repensé

Le 20 novembre dernier, l'entreprise Sitour basée à Argenteuil a inauguré en avant-première son showroom de 300 m² en présence de ses partenaires et de la presse. Comptant 147 collaborateurs, cette entreprise française est experte de la communication, du merchandising et de la théâtralisation sur lieu de vente. Elle conçoit, fabrique et distribue des solutions qui visent à encourager et faciliter l'acte d'achat en magasin, notamment en grande surface. Sitour est d'ailleurs à l'origine de l'étiquetage électronique en France avec le lancement de SES (Sitour Electronic Systems) au début des années 1990, devenue Store Electronic Systems, aujourd'hui leader mondial. Avec ce showroom entièrement revisité, la société s'offre un espace reproduisant un véritable magasin où toutes les solutions sont exposées en situation réelle. Sitour recrée ainsi l'univers d'un supermarché avec sa galerie marchande, mettant en scène les solutions développées. Des univers spécifiques ont été dédiés à la signalétique, cœur de métier historique de la société ainsi qu'au système d'affichage haut de gamme par câble et tiges de la société Mustang, acquise par le groupe en 2012. "Sitour veut s'affirmer comme un acteur incontournable de l'amélioration de l'expérience client,

explique Philippe ECRAN, président du groupe. Nos clients, annonceurs, distributeurs, et intermédiaires de la PLV, viennent découvrir ici les dernières nouveautés : Cela est bien plus parlant qu'un simple catalogue." Au sein de ce nouvel espace, la société met également à disposition de ses clients un laboratoire de prototypage destiné à



faire naître les projets les plus innovants. Avec un chiffre d'affaires de 32 M€ dont 15% à l'export dans 54 pays, le groupe investit chaque année 4% de son chiffre d'affaires en R&D. La société a créé quatre postes cette année et affiche en 2014 une croissance à deux chiffres.

Tél. : 01 30 25 88 50 - www.sitour.fr

Gaïa : 20 ans au service du médical

C'est au château de la Chesnay à Eaubonne que Gaïa, entreprise créée par Magali PAILLOUX, a fêté ses 20 ans, le 8 novembre dernier. Un moment important pour la dirigeante de cette société de 6 personnes, basée au Plessis Bouchard, spécialisée dans le recouvrement de créances pour le secteur médical. "Je voulais vraiment marquer cette date symbolique, avec mes salariés, mais aussi ma famille et mon entourage professionnel, mêler ces trois univers," indique-t-elle. A cette occasion, un film a été réalisé par les Films de la Traversée, projeté en avant première le jour J, mettant en avant l'équipe et la vision portée par l'entreprise. "Nous sommes dans le recouvre-

ment, ce n'est pas un métier facile, mais nous essayons de le faire avec nos valeurs." Avant de créer son entreprise, Magali PAILLOUX a travaillé dix ans pour le groupe Cetelem. Elle y acquiert la méthodologie, l'ossature d'organisation, la maîtrise des outils informatiques avant de se mettre à son compte, avec la volonté d'apporter un service à des professionnels issus du médical. Chez Gaïa, les lettres de relance ne sont pas légion. Dans la manière de faire et la mise en œuvre, on privilégie le dialogue. "Nous travaillons essentiellement avec le grand public. Pour parvenir à être payés, nous essayons d'être arrangeants, à l'écoute, de trouver des solutions en proposant des plans d'étalement, sans faire de l'abat-tage. La plupart du temps, les gens sont contactés par téléphone. Cela demande davantage de temps et d'investissement, mais les situations se débloquent ainsi plus facilement." Grâce à cette vision humaine du métier, l'entreprise parvient à atteindre d'excellents taux d'efficacité, de l'ordre de 50 à 60 %.

Tél. : 01 34 44 75 75
www.gaiagestion.fr



IRIS
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

CHANGEZ VOS FENÊTRES AVANT LE 15 FÉVRIER
VITAL VOUS OFFRE VOTRE SYSTÈME D'ALARME
SANS FIL !

OFFERT !

VITAL
FERMETURE & PROTECTION

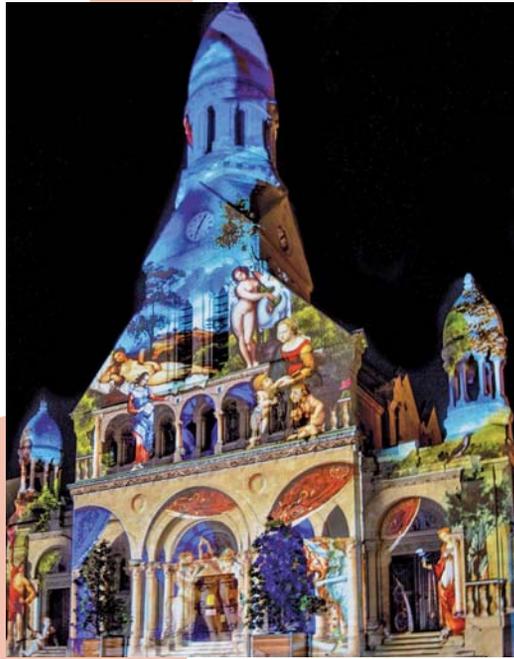
Protéger, embellir et servir

0800 746 995 @ www.vitalfermeture.com

Enghien fait scintiller ses monuments

FÊTES Désignée ville créative de l'UNESCO pour les arts numériques, la ville d'Enghien-les-Bains invite cette année encore des collectifs artistiques à conter Noël par des projections monumentales sur des lieux emblématiques de la ville thermale (façade de l'hôtel de ville, de l'église Saint-Joseph et du Casino municipal). Le collectif CosmoAV propose du **5 décembre au 4 janvier, de 17h30 à 1h**, une vision féerique de la ville, à la fois ludique, spectaculaire ou poétique, entre rêve et hautes technologies. A l'occasion des fêtes, le marché de Noël des commerçants proposera par ailleurs produits du terroir, thés raffinés, cafés, bougies, décorations, accessoires pour le sapin, idées cadeaux... Il se tiendra du **19 au 24 décembre** au cœur de Ville, sur fond de concert Gospel, les samedi et dimanche. Les plus jeunes auront la possibilité de rencontrer le Père Noël sur son magnifique traineau, de participer à de petits ateliers créatifs, et à diverses animations (maquillage, sculptures sur ballons, jeux, tours de manèges et contes de Noël).

www.ville-enghienlesbains.fr



En direct live !

Lieu dédié aux musiques actuelles, axé sur la diffusion et la création, **l'Observatoire**, né en 1996, est ouvert aux artistes professionnels et amateurs, à la scène internationale comme à la scène locale. Plus de 30 concerts sont organisés chaque saison, dans tous les styles (reggae, world, hip hop, rock, électro, chanson...).

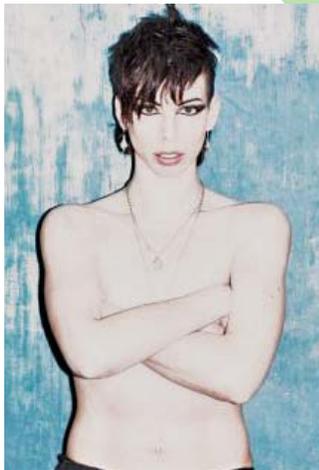
Début 2015, l'Observatoire revient avec une programmation éclectique : le **23 janvier, Mademoiselle K** (ci-contre) se produira sur scène avec un nouvel album et toujours le rock chevillé au corps. Le **24 janvier, Orange**



Blossom (ci-dessus) s'invite pour faire découvrir au public la fusion parfaite entre électro-dub et musiques traditionnelles.

Lieu de diffusion, de création, de répétition et d'enregistrement, **le Forum de Vauréal**, 20 ans cette année, reçoit lui aussi plus de 50 concerts et événements qui rassemblent quelque 15 000 spectateurs par an. **Paul Personne**, l'homme à la Gibson, à la voix chaude et rocailleuse, passera par le Forum le

1^{er} février; DJ Vadim FT Governor Tiggy, le "prince russe du hip hop" investira les lieux le **6 février; Peter Kingsbery**, singer songwriter américain, originaire de Phoenix et fondateur du groupe Cock Robin donne rendez-vous au public cergyssois le **7 février**.



L'Observatoire : 01 34 33 43 57 - lobservatoire-cergy.fr

Le Forum : 01 34 24 71 71 - www.leforum-vaureal.fr

Les toupies du monde s'arrêtent à Marines

Chaque année, elles se posent à Marines et viennent partager avec leurs compagnons, le yo-yo et le diabolo, l'affiche du Festival des toupies du monde. Du **4 au 8 février 2015**, ces toupies géantes, diabolos tourbillonnants et yo-yos étonnants, venus du monde entier, se partageront la scène, entre démonstrations, acrobaties et compétitions pour le plus grand émerveillement des petits et des grands. A l'origine de cet événement : l'association "Les Dragons du ciel" et la compagnie "l'Académie du Beau Geste". Des ateliers d'initiation et de fabrication de toupies et de yo-yo seront aussi proposés en présence de tourneurs sur bois et de Jim Boehm de l'académie du Beau Geste. **Tél. 06 83 45 99 04**

Déc. 2014 - Janv. 2015 - n°133 - **Contact Entreprises**

Pluie d'étoiles dans le ciel cergyssois



Comme chaque année, la ville de Cergy organise un feu d'artifice à l'Axe Majeur (Esplanade de Paris), qui promet, d'être, une nouvelle fois, majestueux.

Rendez-vous le **10 Janvier à 18h**, pour assister à cet embrasement pyrotechnique, peuplé d'étoiles scintillantes et de comètes éblouissantes.

Le Vexin célèbre l'Épiphanie

En pleine saison des galettes, le Musée du pain de Commeny, situé dans l'ancien grenier à farine de la boulangerie du village, accueille **tout le mois de janvier** une exposition sur les fèves. Cette tradition perdue depuis plus 100 ans. Les fabophiles pourront y échanger leurs fèves le dernier dimanche de janvier.

La 17^e édition de cette exposition de fèves (qui se poursuit jusqu'au 30 juin) aura pour thème "Conjuguer le verbe aimer".

Maison du Pain de Commeny - 31 Grande rue à Commeny
Tél : 01 34 67 41 82

Nouvelle expo à Théméricourt

Vivre au Village, hier et demain investira la Maison du Parc. Ludique et interactive, elle plonge les enfants dans l'histoire des villages du Vexin français et retrace l'évolution des modes de vie au fil des siècles, du Haut Moyen-Age à aujourd'hui, à l'aide d'objets anciens, maquettes et jeux permettant de s'interroger sur l'organisation des villages, les métiers d'antan, l'évolution des modes de transports et de dessiner les contours du village de demain.

Autour de l'exposition, différentes animations seront proposées pour le jeune public, dont un spectacle le **dimanche 8 février** et des ateliers les **mercredis 18 et 25 février**. Ces ateliers autour de la pierre permettront aux enfants la mise en œuvre d'un poncif préparatoire et la réalisation d'un motif de tailleur sur pierre tendre (rosace, croix pattée).

Contact : 01 34 48 66 00



DÉVELOPPEMENT
& INNOVATION

**PÔLE
MÉCATRONIQUE**

Situé sur les berges de Seine,
à 15 minutes de la Défense et de Saint-Lazare



Promoteur GA Promotion et Architecte Jean-Philippe La Covec

www.GRISMARINE.COM

POUR LES CRÉATEURS ET LES PORTEURS DE PROJETS

SUR 2000 M2 DE BUREAUX, DE SALLES DE CONFÉRENCES ET
D'ATELIERS, LE PÔLE MÉCATRONIQUE ACCUEILLE :

**/ UN INCUBATEUR / UNE PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES
AUX LOYERS ATTRACTIFS / UN SOUTIEN PAR DES
EXPERTISES MULTIPLES / DES PARTENARIATS /
L'APPUI DE PÔLES DE RECHERCHE /**

AFIN D'ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
NOUVELLEMENT CRÉÉES.

POUR LES ENTREPRISES

LE PÔLE MÉCATRONIQUE EST AUSSI UN LIEU D'ÉCHANGES
DONT L'ENJEU EST DE FAVORISER LA DIVERSIFICATION
DES PME ET LA RÉ-INDUSTRIALISATION DU TERRITOIRE
FRANCILIEN :

/ UNE VITRINE TECHNOLOGIQUE

PRÉSENTATION, VALORISATION ET PROMOTION
DES SAVOIR-FAIRE DES ENTREPRISES

/ UN CENTRE COLLABORATIF

LIEN ENTRE LES ENTREPRISES ET LEURS PARTENAIRES :
LABORATOIRES DE RECHERCHE, PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ...

CONTACT ET RENSEIGNEMENTS :

Laurence PANNETIER - Tél. : 01 39 96 26 00
Email : laurence.pannetier-dugousset@ca-ab.fr

CE PROJET, PORTÉ PAR L'AGGLOMÉRATION ARGENTEUIL-BEZONS
A ÉTÉ COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE, LA RÉGION ÎLE-DE-FRANCE
ET LE CONSEIL GÉNÉRAL DU VAL D'OISE

