Escapades Saveurs avec Nationale7 traiteur

Trente ans de savoir-faire ont permis à la société, initiée par Michelle LE CAM, directrice d'exploitation, de se faire un nom et une réputation dans le monde de l'événementiel. Cette société, dont les laboratoires sont installés à Beauchamp, gère en parallèle le domaine de la Bastide à Méry-sur-Oise, dédié à l'organisation de réceptions. Finesse, fraicheur et qualité sont les mots d'ordre de cette belle entreprise, qui emploie une vingtaine de salariés, travaille pour de grands comptes, des collectivités comme des particuliers. La crise sanitaire a mis un coup d'arrêt aux événements programmés ce printemps. Dans l'attente d'un retour à la normale, l'équipe a élaboré de nouvelles formules de restauration et plateaux repas à emporter ou en livraison, packagées individuellement. Cette offre maison sera amenée à perdurer, en complément des prestations dîners, cocktails et buffets mange-debout, dont les accents méridionaux, teintées de saveurs et de couleurs, font la marque de fabrique de Nationale7.

©Laurent Belmonte

Nationale7 est avant tout l'histoire d'une passion. Celle de Michelle LE CAM, amatrice de cuisine depuis son plus jeune âge. Elle songe à intégrer une école hôtelière mais ses parents l'encouragent à prendre une autre direction. Elle fait finalement carrière dans l'industrie nucléaire où elle rencontre son mari, Francis, ingénieur dans le même secteur. A 30 ans, elle décide de se lancer dans l'aventure culinaire, rattrapée par l'envie d'en faire son métier, attirée par cet univers de partage et de créativité. La jeune femme apprend avec des professionnels et se forme sur le tas. Originaire du Sud, Michelle LE CAM met du soleil dans sa cuisine et privilégie des matières premières locales d'excellente qualité. Tout est fait maison : fruits, légumes et légumineuses dominent la carte, les goûts se mélangent tout en recherchant le parfait équilibre nutritionnel.

Une offre revisitée pour s'adapter au contexte

Le traiteur intervient majoritairement sur des événements rassemblant de 20 jusqu'à 2500 convives et a su tisser avec ses clients une relation de confiance et de complicité. L'an dernier, Nationale7 traiteur a enregistré une croissance de 10% de son CA annuel et remporté de beaux appels d'offres avec le Conseil départemental du Val d'Oise, le Château d'Auvers et la mairie de Levallois. L'entreprise livre chaque jour en "marque blanche" des revendeurs qui fournissent des clients de renom, travaille en direct pour de grandes entreprises et des adresses aussi prestigieuses que la Philharmonie de Paris, mais aussi des sociétés de proximité (Cars Lacroix). *"Grâce à notre laboratoire de production de 300 m², nous avons les capacités de produire une moyenne de 6000 pièces cocktails et 2000 rationnaires/jour. La fabrication en série et les volumes sont essentiels à l'optimisation des coûts. Nous sommes aussi très sollicités pour notre offre de buffets mange-debout, plébiscitée lors des réunions de travail, avec ses tartines, plats chauds portionnés individuellement et salades en bodega. La crise sanitaire a mis un coup de frein à toutes les manifestations prévues. Nous nous sommes retrouvés à l'arrêt total et avons décidé de rebondir avec une offre de formules et de box individualisées. En version viande, poisson et végétarien, un choix de plateaux-repas complets, de sandwiches élaborés, de quiches, poke bowls et plats chauds est disponible et à partir de 5 convives. Ces menus gourmands, sains et équilibrés, servis dans des packagings recyclables sont à retirer sur place ou proposés en livraison. Complémentaire à nos prestations habituelles, l'offre, qui sera pérennisée, répond à toutes les contraintes sanitaires du moment, avec la mise en place de mesures d'hygiène drastiques lors de la préparation."*

Du sang neuf

En 2017, Jean-Philippe VERDIER, gérant de la société Les Croissants Volants (LCV Traiteur) renommée pour ses prestations de "petits déjeuners", d'abord client pendant 5 ans, a intégré Escapades Saveurs. Il a élargi les axes de développement de l'entreprise en apportant son "savoir-faire" de professionnel de la restauration d'entreprise et son expertise de gestionnaire.

Depuis un an et demi, une jeune cheffe talentueuse et créative, Hélène SITBON, diplômée d'un master de gestion, a intégré l'équipe. *"Hélène a fait ses classes chez des traiteurs parisiens de renom. Elle est passionnée, très douée en cuisine et sait aussi gérer une entreprise. C'est un aspect du métier particulièrement complexe, mais capital. Son compagnon nous a rejoint quelques temps plus tard en tant que chef de production. Il maitrise aussi bien les préparations salées – sucrées que le chaud et le froid. Ce couple de grand talent, de très bon niveau, épaule ma fille et son mari. Ensemble, ils incarnent la relève."*

L'exigence et la fidélité de ses clients poussent au quotidien les équipes dans la recherche de l'excellence. Cette entreprise à taille humaine, qui cultive un esprit convivial, aborde l'avenir avec optimisme. L'horizon se dégage, laissant entrevoir une reprise de l'activité et des perspectives rassurantes pour la rentrée. Nationale7 traiteur est à nouveau en ordre de marche pour faire vivre des évasions culinaires à sa clientèle entre tradition et innovation. Des moments de convivialité à venir tant attendus…

Traiteur - organisateur de réception
5 Avenue de l'Égalité à Beauchamp
Tél. : 01 39 32 05 68 - nationale7-traiteur.com
Effectif : 20

Olivier Vignal
ENTREPRISE PAYSAGISTE
ETUDE ET CONCEPTION DE JARDIN
RÉALISATION DE JARDIN
ENTRETIEN D'ESPACES VERTS
VIGNAL SERVICES JARDINS
Tél. 01 30 39 21 70
2 rue de la Croix Jacquebot - 95450 VIGNY - France

Alexandre FAURY gérant de RPS imprimerie

Dirigeant pro-actif, Alexandre Faury est un patron dynamique, sans cesse en quête d'idées nouvelles pour développer son activité. Ce trait de personnalité l'aide aujourd'hui à affronter la crise. Dans un secteur en pleine mutation, le chef d'entreprise développe une offre qui s'appuie sur des process de fabrication bien rodés et un ensemble de services annexes autour du projet client.

Etiez-vous prédisposé à travailler dans le domaine de l'impression ?

Etudiant en BTS force de ventes, j'ai démarré chez RPS comme stagiaire en 1999. Ce premier coup d'essai a été positif : j'ai réalisé un chiffre d'affaires de 50000 francs à l'époque, l'équivalent des commerciaux en poste. Après un second stage l'année suivante, l'ancien patron, Gilbert SOTTO, avec lequel le feeling est tout de suite passé, a proposé de m'embaucher. Doucement, nous avons développé l'activité et les effectifs. Il m'a progressivement pris sous son aile et fait confiance en m'associant aux décisions importantes et en me présentant à ses principaux clients. À 58 ans, désireux de passer la main, il a pensé à moi pour lui succéder. Ses filles ne voulaient pas reprendre et les choses se sont faites naturellement. En 2012, j'ai officiellement racheté ses parts. Nous sommes toujours en contact et échangeons régulièrement. Je le sollicite souvent pour avoir son avis sur certains dossiers, confronter ma vision à la sienne, ce qui m'aide à orienter mes choix et à nourrir ma réflexion.

De quelle manière la société se démarque-t-elle aujourd'hui ?

RPS a démarré son activité en 1966 dans le domaine de la photocopie et du tirage de plans à l'ammoniaque. Dans les années 70 et 80, elle s'est développée dans le domaine de l'off set. Avec la crise de 1998, les premières machines numériques ont fait leur entrée dans les ateliers, d'abord pour l'impression de petits formats, puis pour les grands formats et la PLV. Aujourd'hui, le numérique est en première ligne et permet de produire de petites et moyennes séries avec beaucoup plus de flexibilité. Pour aller chercher de nouvelles parts de marché, nous n'avons cessé d'investir (entre 200 000 et 500 000 € chaque année), pour proposer des prestations haut-de-gamme (ennoblissements, vernis, dorures...). Les process se sont industrialisés avec l'intégration d'un ERP pour fluidifier les flux numériques. Notre positionnement a aussi évolué, avec la volonté de fournir à nos clients grands comptes (Elis, Mac Do, Undiz...ndlr) une offre globale. Nous gérons l'ensemble de leurs besoins de A à Z (dès la conception graphique), sous-traitons les demandes spécifiques en allant sourcer le marché et prenons en charge jusqu'à la partie logistique. Nous avons également développé des solutions digitales comme le papier connecté. En 10 ans, le chiffre d'affaires est passé de 1,2 M€ à 2,5 M€ et nous sommes aujourd'hui une quinzaine de salariés.

Comment avez-vous vécu cette période de confinement ?

Au début, les équipes ont finalisé les travaux en cours en vue des élections municipales, avant de passer en chômage partiel. Les commandes liées à l'événementiel ont été annulées. Je suis resté présent dans l'entreprise pour assurer la maintenance des machines, tout en réfléchissant à une possible reconversion de l'atelier. Après, avoir récupéré des gabarits sur le web, nous avons commencé à développer et fabriquer des visières en polycarbonate. RPS s'est fait référencer sur différentes plateformes. Le buzz sur LinkedIn et les réseaux sociaux a rapidement opéré. Près de 7000 pièces ont pu être produites pour des dentistes, des acteurs du bâtiment et de nombreuses entreprises locales... Nous avons même eu des demandes très spécifiques pour des visières loupes binoculaires et lancé en parallèle la fabrication de barrières de protection en plexi, de comptoirs de séparation de bureau et des marquages au sol, ce qui a permis de maintenir un bon niveau d'activité. Les machines tournent bien, mais les délais d'approvisionnements de matières s'allongent. Nous naviguons à vue, sans trop savoir si nous serons en mesure de fournir la demande dans les prochaines semaines et comment va s'orchestrer la rentrée. Pour maintenir la trésorerie, nous avons eu recours à différents leviers : décalages de charges et souscription d'un prêt garanti par l'état.

Comment s'est orchestré le retour des équipes ?

La reprise n'a pas posé de problème particulier : les collaborateurs n'ont pas eu de crainte à revenir travailler. Nous évoluons dans de bonnes conditions de travail, avec des ateliers de 1000 m², et 250 m² de bureaux, ce qui facilite la distanciation. Les gens ont très globalement et spontanément répondu présents.

Quel manager êtes-vous ?

Je n'ai pas suivi de cursus particulier mais j'essaye de cultiver un esprit convivial, d'être à l'écoute et de favoriser la communication. L'entreprise s'inscrit dans une dynamique de développement continue, évolue et grandit en portant de nouveaux projets, ce qui donne du sens et des perspectives aux équipes. Nous avons créé un petit jardin devant le bâtiment pour y développer la permaculture. Un intervenant vient animer des ateliers une fois par mois pour créer des moments privilégiés en équipe. Une terrasse, faite avec du bois français, est en cours d'aménagement. J'essaye de développer l'esprit green dans l'entreprise avec d'autres projets, qui, je l'espère, aboutiront un jour, comme la création d'une toiture végétalisée avec des panneaux photovoltaïques.

Aidé par le réseau Entreprendre lors de la reprise de l'entreprise, Alexandre FAURY a gardé des liens avec l'association. Il fait aussi partie du Cercle des Thermes, groupe d'entrepreneurs basé à Enghien. Ce grand sportif aime les défis et s'investit complètement dans la pratique de la course à pied en participant à des ultra-trails : 170 km à parcourir sur terrains accidentés durant plusieurs jours, une véritable prouesse physique !

5 rue des entrepreneurs, Saint-Gratien
Tél. : 01 39 59 20 87 - rps-imprimerie.fr