Contact entreprises

Magazine des responsables d'entreprises du Val d'Oise

Pénurie

Inflation

©AdobeStock : High quality Galvanized steel pipe or Aluminum and chrome stainless pipes in stack waiting for shipment in warehouse - Kasarp WHEAT n° 316400601 / Charpente bois - Pierre-Antoine LAINE n°66308297 / Field against a blue sky - Željko RADOJKO n° 62615205.

ContactEntreprises95

Bimestriel 156
Mai-Juin 2022
Réf. C. 176

Le Conseil départemental
aux côtés des Valdoisiens

val d'oise
le département

SOMMAIRE

Dossier - 5 à 9
Pénurie, inflation...

Entreprise du mois - 10
SICAE
Vallée de Sausseron

Couple du mois - 11
Julien et Pascaline DELLA NEGRA
Spirit développement

Salon du Made in France - 15

Infos entreprises - 17 à 19

annonceurs

ADIM DEVELEOPPEMENT IMMOBILIER - AGENCE 46 -
AGP GROUPE - AU FIL DES SAISONS -
C'CLIM - CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT -
CONSEIL DÉPARTEMENTAL DU 95 -
CY CERGY PONTOISE UNIVERSITÉ - GDP LOCATION -
MEDIA COMMUNICATION IDF - MF PROMOTION -
OLIVIER VIGNAL PAYSAGISTE - SPIRIT EDELWEISS
VAL PARISIS ENTREPRISES - VALSEYNE

30 ans de "CONTACT ENTREPRISES"... Ça se fête !

"Cela fait maintenant 25 ans que j'exerce en Val d'Oise en qualité de chef d'entreprises, de responsable d'organisation patronale, de Président de CCI et depuis toujours, Contact Entreprises me permet de me tenir au courant de tout ce qui concerne l'activité économique et la vie des entreprises de ce magnifique département.
Bravo Marie-France, Virginie, Audrey et tous ceux qui ont permis à ce magazine de se développer.

CONTACT ENTREPRISES se fait le relais du "plan Val d'Oise" !
Le 1er Ministre Jean CASTEX a annoncé à Gonesse le 6 mai 2021 (un an déjà !) un "plan Val d'Oise" avec 17 projets pour enfin donner du développement économique à ce territoire (le département le plus jeune de France métropolitaine) et donc des espoirs à sa population notamment nos jeunes en recherche de formations et d'emplois, mais aussi des perspectives pour nos entreprises.
Tout le monde parle, bien sûr, du projet appelé AGORALIM que j'accueille avec beaucoup de satisfaction et d'espoir, mais c'est tout le territoire qui va bénéficier de cette dynamique.
Il faut en profiter pour aller plus loin. AGORALIM doit être le symbole d'un projet plus vaste que l'Est du 95 (voire même que le département en lui-même) sur les thèmes de l'alimentation du futur et de la nourriture de qualité avec de la production, de la recherche, de la transformation et ceci en se basant sur l'histoire et notre patrimoine (du chou de Pontoise en passant par l'asperge d'Argenteuil sans oublier le fraise de Cléry, la cerise de Montmorency ou le pain de Gonesse et toutes les autres spécialités anciennes).
Les autres projets (modernisation de 3 hôpitaux, construction d'une prison, installation d'une administration nationale, campus international, etc...) doivent aussi faire des petits, apporter du travail à nos entreprises (regroupées sous le label qui m'est cher #madein95), apporter du développement économique qui a tant manqué depuis 50 ans.
«CONTACT ENTREPRISES» va continuer à nous tenir au courant de l'avancée de ces projets et à porter la voix des entreprises du Val d'Oise.

Pour les dirigeants, responsables économiques ou politiques que nous sommes, il est important d'avoir un magazine indépendant qui fait circuler l'information sur nos entreprises et notre territoire.
Nos entreprises ont souffert et souffrent encore (grèves, gilets jaunes, covid et maintenant guerre à nos portes) et les témoignages de nos confrères, les appels à l'aide, les informations, tout ce qui est publié dans «CONTACT ENTREPRISES» est utile pour les quelques 70 000 patrons du département.

Puisque tout ce qui est #madein95 s'exporte, j'espère un jour voir des "CONTACT ENTREPRISES" dans nos départements voisins et pourquoi pas dans toute l'Ile-de-France !
En attendant, je lui souhaite longue vie et vous dit à bientôt pour les 40 ans !

Pierre KUCHLY
Président CCI 95, Vice-Président CCI Paris IDF
Vice-Président CPME Nationale

Contact Entreprises

Édition : MF PROMOTION,
Agence Conseil en Communication
B.P. 78447 - 95807 Cergy-Pontoise cedex
SARL au capital de 7622,45 €
RCS Pontoise B 352 519 292 - Code APE 744B
Tirage : 4 000 exemplaires
Téléphone : 01 34 25 97 08
www.contact-entreprises.net
Directrice de la publication :
Virginie PAVIOT, vpaviot@mfpromotion.fr
Rédactrice en chef : Audrey LEMEUR,
alemeur@mfpromotion.fr
Rédacteurs : Audrey LE MEUR,
Évelyne BOURDIN-COËN,
Marie-France PAVIOT.
Imprimé par l'Agence 46

A NOTER

VOUS AVEZ UNE ACTUALITÉ,
UN DÉVELOPPEMENT, UNE INNOVATION...

VOUS SOUHAITEZ AVOIR UNE VISIBILITÉ TERRITORIALE AUPRÈS DE VOS HOMOLOGUES, ENTREPRENEURS, ELUS

Toute l'équipe de MF PROMOTION éditeur de Contact Entreprises vous accompagne dans la création de votre article, de votre visuel publicitaire, de votre image

N'hésitez pas à contacter Virginie ou Audrey
Nous répondrons à toutes vos questions.
Tél. : 01 34 25 97 08 - vpaviot@mfpromotion.fr

AGP : une nouvelle “air”

Un groupe valdoisien dans la sécurité incendie et le confort des bâtiments

AGP s’engage dans une démarche de développement durable sur son territoire

Des actions sociétales, économiques et environnementales concrètes

- Conventions avec des fondations orientées vers la protection du patrimoine
- Dons d’ordinateurs pour limiter le gaspillage du parc informatique et promouvoir l’insertion des nouvelles générations
- Programme de formation avec l’Université de Cergy afin de faire monter en compétences ses collaborateurs et aider à la reconversion de demandeurs d’emploi
- Achat de biens et de services auprès d’entreprises locales en privilégiant les entreprises qui partagent les mêmes préoccupations environnementales et sociétales
- Process de démantèlement et de retraitement avec des prestataires référencés

- **Un ancrage local fort**
- **Une implication de proximité**
- **Groupe né en 1977 à Argenteuil**
- **120 collaborateurs répartis sur 3 sites :**

  - Osny (92 salariés)
  - Valanton (18 salariés)
  - Argenteuil (10 salariés)

14, rue du Petit Albi - 95520 Osny

www.spem.fr
www.comtra-france.fr
www.anelec.fr
www.madicob.fr
www.polet.fr
www.cimbe.fr

AGP GROUPE · SPEM · COMTRA · ANELEC By Madicob · MADICOB · POLET · Cimbe 95 By MADICOB

R900

Pénurie, inflation
les entreprises face à de nouveaux défis

Nous vivons une époque complexe... Depuis quelques mois, les entreprises sont nombreuses à être impactées par les pénuries et les hausses de prix, dans tous les domaines et dans tous les secteurs. Il n'y a pas une cause, mais un ensemble de facteurs, qui engendre des répercutions en cascade. Si le porte-monnaie du consommateur fait office de baromètre, les entreprises sont elles aussi en première ligne et contraintes de trouver des parades pour s'adapter. Nous avons interrogé des dirigeants d'horizons divers pour mieux comprendre leurs problématiques au quotidien. Bâtiment, industrie, automobile, imprimeurs, acteurs du monde agricole... : personne n'échappe au vent inflationniste qui souffle sur notre économie mondialisée.

Matières premières : des tensions inattendues sur les marchés
L'analyse optimiste de Gérard Vespierre, spécialiste en géopolitique

Après les perturbations du marché du pétrole, et celles des approvisionnements chinois, en 2020, liées au Covid, le monde se trouve en 2022 confronté aux conséquences de la guerre en Ukraine. Ce nouveau choc impacte un champ économique beaucoup plus vaste, l'ensemble des produits énergétiques carbonés, l'agroalimentaire, et l'économie globale, par l'augmentation des prix..... L'économie mondiale a connu depuis 1945 des crises sur le pétrole, et des périodes d'inflation. Mais ce à quoi nous faisons face actuellement est-il de même nature ?

Les chocs pétroliers, de 1973 et 1979 ont été des décisions des producteurs de l'OPEP d'augmenter le prix du baril. La chute du prix de ce même baril en 2014-2015 était lié à l'accélération de la production de pétrole de schiste aux Etats-Unis. Nous étions là dans ces conditions de variations économiques à l'intérieur de ce marché, donc face à des variations structurelles. De même, les périodes d'inflation en Europe et aux Etats-Unis avaient pour cause des déséquilibres offre et demande, sur les marchés de l'emploi, de la construction, etc. À nouveau des déséquilibres purement économiques et structurels.

Or les hausses de prix et les déséquilibres que nous vivons depuis 2 ans, s'ils se traduisent par le même effet, de hausse de prix, ont des causes différentes ! Les déséquilibres qui nous frappent sont issus de problèmes extérieurs au fonctionnement des marchés concernés, ils se nomment, pandémie ou crise sanitaire, et guerre... Nous sommes donc confrontés à des processus, extérieurs au fonctionnement naturel des marchés, et donc plutôt de nature conjoncturelle. *"Quelle belle différence que cette différence là..."* pourrait-on avoir l'envie de dire... ! Il ne s'agit pas d'une simple différence conceptuelle. Cela signifie que les déséquilibres actuels ne sont pas nés de cycles économiques classiques, et qu'en conséquences les palliatifs ou les correctifs ne pourront pas l'être. Cela veut dire aussi, que ces ruptures d'approvisionnement, ou ces hausses peuvent être interrompues par un retournement des causes extérieures, la disparition rapide du Covid, et la fin des hostilités entre la Russie et l'Ukraine. Sans être magiques, de tels retournements pourraient avoir de profonds impacts sur les marchés, plus positifs, cette fois.....

www.le-monde-decrypte.com

Qui est ce Valdoisien qui analyse le monde

Gérard Vespierre est devenu un homme médiatique. Estampillé Made in Val d'Oise, ce très dynamique retraité au parcours atypique, expert en géopolitique, chercheur et conférencier, officie depuis plusieurs années sur les chaînes d'information à des heures de grande écoute : Cnews, LCI, BFM TV, France Info, France 24, mais aussi France 2 et TF1... Diplômé de l'ISC Paris, titulaire d'un double cursus universitaire, il fait carrière au sein du groupe 3M, occupe des postes à responsabilité qui l'amènent pendant plus de 20 ans à arpenter monde. Sur le terrain, il scanne avec perspicacité les enjeux géopolitiques liés au pétrole, aux énergies et aux fluctuations boursières. Après son départ du groupe, il endosse le costume de conseil indépendant et participe au développement de nombreuses PME françaises, en France et à l'export. En 2015, il devient chercheur Associé pour la Fondation pour l'Etude du Moyen-Orient (FEMO). Gérard Vespierre se distingue par un esprit aiguisé, une capacité d'analyse de «market» sans pareil et un talent inné pour la prospective. En 2014, il rédige un premier article sur la chute du prix du baril et la baisse de l'euro pour la Tribune. Les publications s'enchainent. De fil en aiguille, Gérard Vespierre est rapidement sollicité par d'autres médias pour des interventions télévisées. A l'aise derrière les caméras, efficace dans la forme (son sens de la répartie et sa personnalité ne passent pas inaperçus) comme sur le fond (pertinence, justesse et indépendance), ses prises de parole sont appréciées et remarquées. Parallèlement, son expérience dans l'univers des relations internationales le conduit à créer un média web indépendant, Le Monde Décrypté.

Marché de la construction :

les professionnels entre le marteau et l'enclume

Apparue avec la pandémie, la tension sur les matières premières s'est encore accentuée ces derniers mois. Elle engendre fatalement un allongement de la durée des chantiers et une hausse des coûts, avec une incapacité à prévoir les délais de livraison des matériaux et matériels de chantier. Une situation liée à une baisse de la production d'une part et aux restrictions d'approvisionnement prises par l'Europe, d'autre part. Ces mesures ont un impact direct sur les entreprises : l'Ukraine et la Russie exportent des produits finis en Europe, mais aussi des produits semi-finis comme les brames et les billettes, des blocs d'acier non laminés, de plusieurs tonnes, qui sont vendus aux sidérurgistes. La Russie produit aussi de la fonte solide et un fer transformé, qui servent à fabriquer des aciers recyclés, en complément de la ferraille. *"Fatalement, dès lors que la production s'arrête à un endroit de la planète, c'est tout l'ensemble qui s'en trouve déstabilisé,* déplore William VINAND, délégué général de la FFB 95. *Cela engendre une désorganisation des filières et des désordres en cascade."*

Dans ce contexte, la FFB 95 a réalisé une enquête début avril auprès d'un échantillon d'une soixantaine d'entreprises adhérentes de toutes tailles (de 1 à 120 salariés) pour prendre la température. Il en ressort que les aciers et armatures aciers subissent des hausses très importantes, de l'ordre de 50 à 150 %. Le prix de la tonne acier est passé de 1100 €/T à 1800 €/T, avec des délais dépassant les 3 semaines (contre une semaine en temps normal). Autre domaine particulièrement touché : le bois de construction (de 180 €/m³ à 300 €/m³ avec des délais qui s'allongent, de 8 à 30 jours) et le bois de charpente (de 800 € à 1800 €/T selon les essences). Plus largement, tous les matériaux subissent des fluctuations plus ou moins significatives (ciment, béton, pierre de taille, carrelage, électricité, isolation, peinture…).

"Se positionner auprès des clients devient de plus en plus compliqué, par manque de visibilité, relate le secrétaire général. *Ceux qui travaillent pour les marchés publics s'en sortent mieux, grâce aux indices BT. Obligatoires, ils sont destinés à réviser et actualiser le prix de certains marchés pour refléter au mieux l'évolution des coûts subis par les entreprises, entre la signature d'un contrat de travaux et la réalisation effective de ces travaux. En revanche, du côté des marchés privés, les discussions se font de gré à gré. Les contrats ne sont pas révisables. Parfois, un terrain d'entente est trouvé, chacun prend sa part, mais si l'entreprise contractante en vient à dénoncer un marché, faute de rentabilité suffisante, l'affaire peut finir au tribunal. Et pour ajouter à la difficulté, les entreprises ont beaucoup de mal à s'organiser en amont pour estimer les délais de livraison avec, une fois de plus, des risques de pénalités de retard pour celles qui ne tiendraient pas leurs engagements. Chacun essaie de trouver des solutions de remplacement, des canaux alternatifs, mais cela ne peut se faire dans l'instant."*

À noter une avancée récente, la signature fin mars de la circulaire demandant aux acheteurs publics de l'Etat d'appliquer la "théorie de l'imprévision". Elle permet de suspendre les pénalités contractuelles en ajoutant une clause de révision des prix dans tous les contrats à venir et de ne pas appliquer les pénalités de retard en cas de difficultés liées à l'approvisionnement. *"Dans le département, les partenaires locaux et les collectivités jouent le jeu et sont très à l'écoute. Nous restons vigilants à ce que cela fonctionne dans les deux sens, pour éviter tout abus, en demandant aux entreprises d'être transparentes par rapport aux prix qu'elles appliquent, indexés sur leurs coûts de revient réels."*

Témoignages :

Sébastien Thaveau,

Président de Coulon Thaveau

Charpente métallique

Président de la FFB 95

"Nous nous fournissons en direct avec des sociétés comme Arcelor, KDI, Prolians… Les délais se sont allongés, mais, avec un peu d'anticipation, cela reste gérable. Le vrai sujet pour nous, ce sont les prix, qui impactent directement nos marges. Le coût d'achat des matériaux représente une plus-value de 10% du chiffre d'affaires, soit près de 10 000 € sur un marché à 100 000 € ! Quand nous traitons avec des maîtres d'ouvrage privés, il est complexe de répercuter les prix sur des marchés signés il y a plusieurs mois. Les négociations se font au cas par cas. On constate quand même que les entreprises générales, positionnées sur des marchés publics, se montrent plus souples avec leurs sous-traitants. Chacun fait une "cote mal taillée" et tout le monde s'en sort sans trop de casse. Désormais, pour retrouver nos marges, nos chiffrages tiennent compte des valeurs d'achat actuelles, avec une validité des devis d'un mois, pour réajuster nos prix en conséquence. Nous essayons d'être force de proposition, de trouver des variantes, en soumettant aux maîtres d'ouvrage et aux architectes des produits similaires qui pourraient être disponibles plus rapidement. Quant à savoir combien de temps cela va durer, la visibilité est faible. Certains grands groupes nous parlent de 2 à 3 ans avant un retour à la normale. Si tel est le cas, nous espérons que les grands projets se feront malgré tout, car ils ne pourront accuser un décalage de réalisation indéfini." **www.coulon-thaveau.fr**

Thomas Leroux, *Président de l'entreprise Leroux société de couverture*

"Cette période induit un changement dans les habitudes et la manière de travailler. Habituellement, les délais sur les commandes de tuiles sont de 15 jours à trois semaines contre 5 à 6 mois actuellement ! Certains types de tuiles sont livrés en quantités limitées. Beaucoup d'usines ont fermé pendant la pandémie et n'ont jamais vraiment réussi à consolider leurs stocks, face à la demande soutenue. L'outil de production est assez vieillissant. Certains fabricants ont manqué d'anticipation et n'ont pas réalisé les investissements qui auraient dû être faits. Aujourd'hui, pour les tuiles du sud, nous allons nous fournir en Espagne, les distributeurs français ne pouvant satisfaire nos demandes. Du côté du bois, nous sommes obligés de sur-stocker, de crainte de manquer. Il faut disposer de suffisamment de trésorerie pour être en capacité de financer l'achat de ces stocks supplémentaires, alors que le prix du bois a été multiplié par deux et que nous ne pouvons pas répercuter l'intégralité de ces hausses à nos clients promoteurs ! Enfin, le zinc, dont la production est très énergivore, a subi une envolée colossale fin 2021 due à la hausse des prix du gaz. Dans ce contexte, nous perdons de l'argent avant même d'avoir démarré le chantier ! Actuellement, nous chiffrons des opérations prévues pour l'année prochaine en naviguant à vue. A plus long terme, difficile de dire de quoi demain sera fait alors que les archis étudient déjà d'autres options moins onéreuses et plus simples à mettre en œuvre. La couverture traditionnelle ne sera-t-elle pas supplantée un jour par des toits plats ou des toits terrasse ? Il faudrait alors se bagarrer plus encore et tirer les prix vers le bas pour réussir à décrocher des marchés." **www.lerouxcouverture.fr**

© Jean-François Benon

Thomas Leroux échangeant avec Paul Dubray, Conseiller départemental en charge de la Ruralité et des Relations avec le monde agricole, lors de la visite du CEEVO en mars.

Emballages, papier et carton : les prix ont la fièvre

Depuis le début de l'année 2021, le prix du carton est à la hausse (+ 50% depuis janvier 2021). Pendant de longs mois, les usines papetières ont tourné au ralenti, moins d'arbres ont été abattu et la production de pâte à papier (ou pulpe), base de la fabrication du papier - carton, a chuté d'autant. Dans le même temps, la demande s'est envolée, avec la reprise de l'activité mondiale. Les transferts des emballages plastiques vers les emballages en matériau recyclable et l'explosion des commandes en ligne ont également renforcé les tensions sur cette filière d'approvisionnement. *"L'augmentation des prix est stratosphérique !,* s'inquiète Anne LEGAGNEUX, dirigeante de la société **Interplans** à Méry sur Oise (impression papier, panneaux, signalétique, enseignes, PLV...). *Le papier est devenu une denrée sensible, avec des délais d'approvisionnement qui se sont eux aussi fortement allongés. Nous avons anticipé et surstocké pour être en capacité de répondre à la demande dans des délais standard. Mais cela a un coût et immobilise de l'argent. Nous n'avons pas d'autre choix que de répercuter ces hausses sur nos tarifs en expliquant au client que, à prestation égale, cela va malheureusement lui coûter un plus cher. Cette situation nous pénalise mais impacte bien plus encore les gros faiseurs dans le domaine de l'imprimerie, qui ont des contraintes volume bien supérieures."*

Tél. : 01 76 45 02 06 - www.interplans.fr

Votre contrat gaz à prix fixe sans engagement

PROFESSIONNELS DU VAL D'OISE, LE CONTRÔLE DE VOTRE FACTURE D'ÉNERGIE EST STRATÉGIQUE POUR VOTRE ACTIVITÉ.

Le nouveau contrat gaz Valseyne vous donne de la visibilité sur votre budget :

- Prix fixe sur toute l'année 2022
- Sans engagement
- Sans frais de changement de fournisseur

Pour savoir si vous êtes éligible à cette offre et recevoir votre étude personnalisée, nous vous invitons à nous adresser votre dernière facture à : contact@valseyne.fr

alterna énergie | VALSEYNE MON ÉNERGIE DE PROXIMITÉ

VALSEYNE est le fournisseur local d'énergie des professionnels du Val d'Oise, partenaire du groupe national Alterna Energie.

Être client chez Valseyne, c'est le gage :

- D'un service de proximité avec 1 interlocutrice dédiée et 1 agence à Ennery dans le Val d'Oise
- D'une expertise technique et tarifaire auprès des professionnels et entreprises
- D'achats mutualisés au niveau national et de conditions tarifaires transparentes

C'est aussi choisir un fournisseur qui investit dans la production d'énergie renouvelable photovoltaïque et hydroélectrique.

Dans le Val d'Oise, Alexandra Goudroy-Marc est votre conseillère énergie Valseyne.

Agence VALSEYNE
40, rue Ampère - ZAC des Portes du Vexin - 95300 Ennery
01 87 20 30 50 - contact@valseyne.fr

www.valseyne.fr

L'industrie prise en tenaille

Toutes les filières industrielles françaises, ou presque, sont touchées. Bois, métaux, plastique, verre, composants électroniques... Les entreprises sont une fois de plus mise à l'épreuve. *"Cela va encore accentuer l'écart entre les sociétés saines qui ont de la trésorerie et les autres,* déplore Rodolphe CASSÉ, dirigeant de la société **Promofiltres** à Domont, spécialiste de la filtration industrielle sur-mesure. *Ceux qui travaillent à la petite semaine risquent malheureusement de ne pas se relever..."*

Grâce à un carnet de commandes bien rempli et à une bonne santé financière, son entreprise a pu anticiper en achetant en gros, deux à trois fois plus qu'en temps normal, notamment des éléments standard, pour être certain de satisfaire la demande. Une stratégie qui n'est pas sans risque, reconnaît le patron, face à la volatilité des prix : *"Si demain les cours s'effondrent, nous aurons payé plus cher nos matières premières, c'est le jeu."* Mais ces évolutions ont, selon lui, durablement changé la donne au niveau des relations avec les grands donneurs d'ordre, qui font preuve de plus de souplesse et d'écoute. *"De ce point de vue-là, les choses sont positives. Ils prennent conscience qu'aller à l'étranger engendre une perte de savoir-faire localement et qu'il est nécessaire de soutenir des PMI françaises comme la nôtre, au risque qu'une partie du processus de production souffre d'un déficit de compétences à terme. Un véritable enjeu de performance se dessine. Dans les faits, nos interlocuteurs se montrent beaucoup plus sensibles sur les délais, et ouverts pour discuter des prix. Ils écoutent, ils acceptent. À nous de rester cohérents sur les hausses que nous appliquons. Malheureusement, il y a toujours des spéculateurs pour profiter de la situation. Mais attention, à l'arrivée, ceux qui ont abusé risquent d'en payer le prix, une fois les choses revenues à la normale !"* Malgré les contraintes du moment, le chef d'entreprise se veut résolument optimiste. Selon lui, le temps des politiques d'achat centrées uniquement sur les prix est révolu, posant les jalons de relations plus constructives et de confiance avec les sous-traitants.

Tél. : 01 34 04 14 14 - www.promofiltres.com

Négoce : un équilibre complexe pour satisfaire la demande

Négociant, distributeur et revendeur en acier, aluminium et inox, **GS Aciers** (St-Ouen-l'Aumône) alimente ses clients, du particulier à la multinationale travaillant sur les chantiers du Grand Paris. Depuis quelques mois, Sébastien SAND, le patron de cette PMI de 20 personnes, créée il y a 10 ans, a dû adapter son fonctionnement. Ses circuits habituels ne sont plus en mesure de fournir la demande. Le dirigeant est en perpétuelle recherche de canaux d'approvisionnement. Tel un trader, il consacre désormais 90% de son temps à identifier des solutions et des sources alternatives pour acheter de la marchandise à bon prix. *"Nous travaillons au jour le jour. Il ne nous est pas possible de surstocker par manque de place, mais aussi parce dans notre métier, les prix sont extrêmement cycliques. Il faut être assez mobilisé, assez fin pour saisir les bonnes opportunités, en fonction des besoins des clients et des tendances, sur un marché qui reste malgré tout dynamique."* La société est aussi membre du Groupe Socoda, une centrale d'achat dédiées aux distributeurs indépendants, qui lui permet d'avoir accès à des informations de veille concurrentielle et apporte de nombreux outils mutualisés. Sébastien SAND défend par ailleurs une certaine idée du partenariat entre sous-traitants et grandes entreprises : respect, souplesse, éthique, confiance. *"Le bras de fer permanent n'est pas possible. Qu'une grande entreprise veuille imposer, de par sa taille, ses conditions financières, au risque parfois de mettre en péril son fournisseur, n'est pas acceptable."* Pour le dirigeant, ce fonctionnement doit aussi se décliner dans la société : revalorisation des salaires, pour tendre vers une entreprise plus citoyenne et partage plus équitable avec les collaborateurs des bénéfices engrangés.

Tél : 01 34 32 21 58 - gsaciers.com

Le secteur du nettoyage sous pression

Nous avons tous en tête la pénurie de papier toilettes née avec la crise sanitaire... Les prix des produits d'hygiène connaissent depuis lors une augmentation continue. Ouate, essuie-mains, détergents... l'envolée est générale, avec des hausses allant de 150 à 200 %. Même sanction pour le coton utilisé dans la composition des chiffons et dont les prix ont atteint des sommets. Un phénomène qui pèse sur les approvisionnements. *"L'inflation est considérable, alors que dans le même temps, les taux horaires de nos prestations sont tirés vers le bas,* alerte Christophe FRÉVAL, dirigeant du **groupe Saturne**, spécialiste du nettoyage industriel et tertiaire basé à Taverny. Le dirigeant pointe du doigt l'impossibilité de réviser les prix des marchés publics signés pour une durée de trois ans. *"Les taux sont gelés, impossible de faire de la revoyure. Pour nous y retrouver, nous sommes obligés de limiter les dépenses en repensant nos gammes de produits. Nous limitons le nombre de références pour jouer sur les volumes et aller chercher des remises. Pour les sacs poubelle par exemple, nous redescendons en grammage, et sur les chiffons, ils sont nettoyés pour ne plus être jetés. Tout le monde doit s'adapter, salariés comme entreprises, pour changer les habitudes."* La société doit aussi composer avec la hausse des prix du carburant. Le groupe compte une flotte d'une centaine de véhicules avec une consommation moyenne de 130 000 litres par an, soit un surcoût de 40 à 50 000 € ! *"La mobilité est un vrai sujet. Nous essayons de recartographier plus intelligemment les interventions."* Enfin, côté emploi, les tensions sur la main d'œuvre perdurent : *"difficile de trouver du personnel et*

d'embaucher", constate le patron, bien conscient que pour se rendre plus attractif, il faudra en passer par une revalorisation justifiée des salaires. Malgré tous ces aléas liés à l'environnement économique mondial, Saturne continue sa progression et vient de remporter un très beau contrat, le Paris La Défense-Arena. Une référence et une fierté pour ce groupe qui compte désormais 1200 salariés.

Tél. 01 34 18 76 00 - www.groupesaturne.fr

Huile de tournesol, le nouvel or jaune

Sa réputation n'est plus à faire dans le Vexin. Stéphane DUVAL, céréalier, meunier et producteur d'huile ne sait plus trop où donner de la tête. Huile de colza, de tournesol, de pavot, de cameline, mais également huiles de nigelle de Damas, de sésame et de pépin de courge..., le choix proposé est large. Toutes sont pressées à froid, à base des graines cultivées sur ses terres et conviennent pour un large spectre d'utilisations. Pourtant, c'est bien l'huile de tournesol – la moins vendue en temps normal - qui est actuellement la plus plébiscitée. *"Habituellement, je vends en moyenne 150 litres par mois. Je viens d'écouler pas moins de 180 litres en trois jours ! Cette hausse de la demande est une bonne chose à court terme car elle génère du chiffre d'affaires, mais engendre une diminution de nos stocks, au risque d'être en rupture à la mi-juin. Les gens ont peur de manquer à cause du conflit en Ukraine, qui est le plus grand producteur de tournesol au monde*, devant la Russie. Pour y faire face, nous allons privilégier les ventes directes à la ferme et fournir nos revendeurs dans des volumes moindres pour être en capacité de servir nos clients le plus longtemps possible."*

Si les coûts de production augmentent (le verre, les capsules, le carton, le gaz et l'électricité...), l'agriculteur se refuse pour le moment à bouger ses prix, espérant que cette phase restera conjoncturelle. Stéphane DUVAL a également décidé de ne pas semer davantage de tournesol, alors que beaucoup d'agriculteurs français et européens ont fait le choix d'augmenter leur production. Face à cette réorganisation de la filière, le Valdoisien prédit une arrivée massive de la plante sur le marché en septembre et par conséquent, une baisse des cours. Il sera alors temps d'en racheter à bon prix pour relancer la fabrication.

* avec 14 165 170 tonnes de production par an

Tél. : 06 11 19 07 28 - www.huilerie-avernoise.com

Moulins de Chars : des marges qui s'amenuisent

Depuis 1903, la famille MAUREY produit des farines dédiées à la boulangerie artisanale. Thomas et Julien, les actuels dirigeants des Moulins familiaux, union de 4 entreprises meunières employant 170 collaborateurs (Chars, Paul Dupuis, Cherisy et Brasseuil), incarnent la 4e génération. Pas de problème d'approvisionnement de leur côté, la France étant le 1er pays producteur de blé tendre de l'Union européenne, mais une réelle inquiétude sur les cours actuels, avec le conflit en Ukraine, la sécheresse qui menace d'impacter les rendements et l'Inde qui suspend ses exportations de blé. *"Les prix s'envolent : on achetait à 200 € la tonne il y a an, elle est à plus de 430 € aujourd'hui !*, s'inquiète Thomas MAUREY. *Nous répercutons partiellement ces augmentations à nos clients mais nous ne pouvons pas non plus doubler nos prix ! Au-delà de la hausse des cours des céréales, la meunerie française a fait face ces derniers mois à une augmentation généralisée des différents postes de charges : l'énergie, les emballages, l'acier.... Il y a aujourd'hui beaucoup d'incertitudes sur le maintien de nos marges."*

Tél. : 01 34 67 55 55

Automobile : des ventes en berne

Si faire le plein était déjà devenu un luxe, s'acheter une voiture est en passe de le devenir aussi. Après la pénurie des composants électroniques notamment, en particulier les puces, la guerre en Ukraine n'arrange rien, avec la fermeture de certaines usines dans le pays. Cette tension sur les semi-conducteurs va encore affecter durablement le marché, avec une insuffisance structurelle qui devrait perdurer jusqu'en 2024, prédisent les grands patrons. Au cumul des quatre premiers mois, le marché automobile hexagonal accuse une chute de 18,6 % par rapport à la même période l'an passé. *"Les constructeurs, qui historiquement avaient toujours un fond de véhicules prêts à partir, n'arrivent plus à reconstituer leurs stocks*, confirme Daniel DESFOUX, commercial grands comptes Renault (groupe Rousseau). *On note aussi que certaines options ne sont plus disponibles comme les rétros rabattables, les GPS intégrés. Les difficultés de production et d'approvisionnement limitent les capacités de livraisons des constructeurs et allongent les délais, avec, sur certains modèles premium, parfois plus d'un an d'attente ! Pour y remédier, les marques resserrent les prix : les sociétés, qui bénéficiaient de remises plus importantes, voient ces rabais diminuer. Les politiques d'avant-crise, qui s'appuyaient sur les volumes, ne font plus légion. Pour marger, la rentabilité de chaque véhicule est désormais scrutée, avec des conditions commerciales beaucoup moins attractives que par le passé."*

Éclairage sur la SICAE VALLÉE DU SAUSSERON

Jouer la carte de la proximité en matière d'achat d'électricité est un choix possible ! Acteur sur un marché de l'énergie dérégulé et ouvert à la concurrence, la coopérative Sicae VS (Société d'intérêt collectif agricole d'électricité de la vallée du Sausseron), installée à Ennery, apparaît comme une entreprise originale dans un secteur parfois difficile à appréhender. Née en 1921, elle propose une offre de services globale, complétée par ses filiales, VALSEYNE et TELLIF. À la fois producteur, distributeur et fournisseur local d'électricité et de gaz pour les professionnels et les particuliers, la coopérative couvre tous les métiers de l'énergies et s'adresse à toutes les clientèles, à la fois résidentielles et professionnelles (grands groupes, PME, indépendants, artisans et collectivités).

Fin de la Première Guerre mondiale : un groupement d'agriculteurs du Val d'Oise se regroupe sous la forme d'une coopérative concessionnaire pour favoriser l'électrification des campagnes jusqu'alors délaissées. Ainsi naît la SICAE VS dont le périmètre d'intervention rassemble treize communes du Vexin centre. En 1946, l'Etat transfère toutes les entreprises privées de distribution à la société nationale EDF. Les SICAE sont maintenues dans leurs droits : le législateur estime qu'elles assurent efficacement leur mission de service public face à la carence de l'initiative privée. Aujourd'hui, ces communes du Val d'Oise continuent d'être desservies en électricité par la coopérative, au tarif réglementé, une situation qui n'est pas unique en France. *"En tant que coopérative, notre stratégie n'est pas dictée par la pression d'actionnaires soucieux de dividendes,* insiste Pierre PERROT, directeur général de la SICAE VS. *Tout ce qui est gagné est réinvesti ou mis en réserve pour relever de prochains défis. Cela a permis l'enfouissement de 100% des lignes de notre réseau haute tension et de 75% de notre réseau basse tension. Aujourd'hui, nous mettons également sur la table 2,8 M€ dans le contrôle commande numérique de notre poste source."* Les Entreprises Locales d'Énergies couvrent aujourd'hui 2800 communes sur 40 départements, soit 5% du territoire et 6% de la population française.

Un circuit complet

L'activité de la SICAE VS est complétée depuis deux ans par celle de VALSEYNE, qui fournit de l'électricité (dont une partie est verte) et du gaz au tarif de marché sur l'ensemble du Val d'Oise. La structure est adossée au groupe national mutualiste Alterna Énergie. La troisième entité, TELLIF gère l'activité de production d'énergie renouvelable. Le groupe développe sa production d'énergie renouvelable et verte, à travers des microcentrales hydro-électriques et photovoltaïques et étudie une participation dans une méthanisation et du stockage. *"Nous souhaitons accompagner tous les projets ENR du Val d'Oise et acquérir des sites de production verte partout en France. C'est pourquoi, nous lançons un appel aux entreprises du territoire qui voudraient produire et sommes ouverts à la mise en place de partenariats allant dans ce sens."* Aujourd'hui, environ un quart de l'électricité livrée par la coopérative provient du renouvelable (si l'on met en rapport l'énergie renouvelable produite par Tellif et réinjectée dans le réseau, avec l'électricité fournie par la coopérative). L'objectif est d'aller encore plus loin en produisant davantage d'électricité verte, sachant que les clients qui le souhaitent peuvent d'ores et déjà opter pour une offre électricité verte certifiée.

De la clarté

Employant désormais 18 personnes, la coopérative #Madeln95 prend le contre-pied des pratiques commerciales agressives et souvent opaques qui pénalisent l'image du secteur. Elle mise avant tout sur la transparence (pas de frais cachés dans les contrats !), le professionnalisme, la proximité et l'écoute. *"Chez nous, pas de centre d'appel, mais une interlocutrice dédiée joignable directement, une agence physique ouverte en semaine, la seule dans le Val d'Oise, mais aussi une connaissance de toute la filière de l'énergie et du terrain. Au cœur de l'écosystème, nous maintenons des tarifs économiques, une expertise pointue et une qualité de service de proximité nécessaire. Cela permet d'assurer une bonne correspondance entre les besoins et l'engagement contractuel des clients, l'analyse de tous les postes d'optimisation (adaptation de la puissance par exemple), avec, in fine, de belles réductions de charges à la clé et une meilleure visibilité budgétaire, surtout lorsque les factures sont lourdes, notamment pour les industriels, les professions énergivores ou les cultivateurs irrigants."*

Pour expliquer sa démarche, la coopérative organise régulièrement des réunions d'informations en lien avec les associations de professionnels, de commerçants et les réseaux d'entreprise. Elle lancera à partir du 15 mai une campagne d'étude personnalisée gaz gratuite pour faire valoir sa devise : *"À prix égal, je préfère acheter mon énergie à un fournisseur local".*

Contact :
Pierre PERROT - 06 84 83 29 70
p.perrot@sicae-vs.fr

Alexandra GOUDROY-MARC -
a.goudroy@valseyne.fr -
01 87 20 30 50

40, rue Ampère - Ennery
www.sicae-vs.fr

Julien et Pascaline Della Negra, *Spirit développement*

Climatisation, ventilation et chauffage
427 bis, route de Conflans,
95220 Herblay-sur-Seine
Effectif : 40 personnes

www.edelweisstechnologies.fr
www.oxyservicesindustrie.fr
www.mmtchauffage.fr
Tél. : 01 76 45 12 51

Ils s'épaulent "à la vie comme à la scène". Julien et Pascaline Della Negra forment un binôme soudé et efficace à la tête de Spirit Développement. Fondé il y a 10 ans, le groupe rassemble plusieurs entités (Edelweiss Technologies, MMT et Oxy services Industrie), spécialisées dans la climatisation, la ventilation, le chauffage. De l'étude thermique au service après-vente, en passant par l'installation et la maintenance, avec déjà plus d'une quarantaine de collaborateurs, cette réussite commune repose sur la complémentarité de leurs personnalités : l'audace pour Julien, toujours en quête de nouveaux défis, dans l'anticipation ; le sens de l'organisation et de la structuration chez Pascaline. Rencontre avec un couple d'entrepreneurs attachant et plein d'allant, qui fourmille de projets et d'ambition.

Comment s'organise le groupe ?

Julien : Notre fonctionnement est compartimenté par métiers. Edelweiss Technologies pilote les projets en matière de CVC (ingénierie, distribution de matériel jusqu'à l'installation) à destination des entreprises et des collectivités. MMT est spécialiste en génie climatique pour les particuliers, à travers des systèmes qui améliorent la performance thermique de l'habitat (climatisation, ventilation simple et double flux et chauffage par pompe à chaleur, par poêle à bois ou granulés). Notre troisième entité, Oxy Services Industrie, s'occupe de la maintenance des installations (entreprises et logements). En ce début d'année, nous finalisons le rachat d'une nouvelle entité, Clim 5S, basée à Bessancourt, forte d'une équipe de 10 poseurs, qui va venir renforcer nos compétences en interne. Le développement du groupe s'appuie sur la spécialisation des équipes, réparties au sein des différentes filiales et chapotées par un directeur dédié. La volonté est de tendre vers une qualité de service toujours plus optimale et qualitative.

Quels sont vos parcours respectifs ?

Julien : Nous nous connaissons depuis le collège. En troisième, Pascaline m'a aidé à obtenir mon brevet. Il faut dire que je n'étais pas un adepte des études ! Après mon bac, Je suis rentré à l'université, en éco gestion. J'y suis resté seulement un trimestre. N'aimant pas l'inactivité, je suis allé voir mon père, déjà à la tête d'une entreprise dans la climatisation pour lui prêter main forte. J'ai travaillé avec lui pendant six mois, avant d'intégrer une école de froid pour apprendre le métier et disposer d'un vrai bagage technique. Puis, j'ai commencé à aller chercher mes premières affaires en tant commercial. Le courant passait plutôt bien au niveau relationnel avec les clients. En 2012, j'ai foncé et décidé de me mettre à mon compte en créant Edelweiss Technologies, un challenge pour moi qui n'avait jamais pensé à monter mon entreprise auparavant. Je me suis pris au jeu et les affaires se sont rapidement développées. Pascaline est arrivée en 2014 et a permis à l'entreprise de se structurer. Nous avons embauché progressivement, à des postes clés, pour monter les différentes entreprises en grade.

Pascaline : J'ai démarré en alternance dans le secteur de la logistique en travaillant dans une petite entreprise qui faisait du transport d'œuvres d'art. Je suis ensuite rentrée chez Bolloré pendant quatre ans, en naviguant dans plusieurs filiales du groupe. Je ne m'y épanouissais pas vraiment. J'ai décidé de démissionner et de rejoindre Julien dans l'entreprise. Au départ, il n'y était pas vraiment favorable (rires), mais huit ans plus tard, je suis toujours là ! J'orchestre le quotidien, met en œuvre ses idées, en déployant les process de manière construite et pratique. J'assure la direction des opérations, amène de la méthodologie, tandis que Julien est plutôt tourné vers le business, la prospective, la stratégie et la finance. Confronter nos visions respectives nous permet d'affiner nos réflexions et de nous remettre en question. Parfois, je parviens à le temporiser. Au contraire, si rien ne le freine, je n'ai d'autre choix que de le suivre !

Quel est votre vision du management ?

Pascaline : La progression à travers les hommes. Nous essayons de porter les collaborateurs avec nous, pour réussir à les tirer vers le haut, leur permettre de donner le meilleur d'eux-mêmes. Selon leur profil, leurs aptitudes, nous faisons en sorte de les mettre à des postes qui leur correspondent vraiment et dans lesquels ils peuvent pleinement s'épanouir. Notre volonté est de garder une entreprise à taille humaine, dans une ambiance familiale. Pour fédérer tout le monde et fêter nos 10 ans, nos collaborateurs nous ont accompagnés au mois de mars durant une semaine à Dubaï. Un moment de partage très convivial qui a contribué à renforcer l'esprit d'équipe.

Comment définiriez-vous la marque de fabrique de l'entreprise ?

Julien : Nous essayons d'avoir toujours un coup d'avance et capitalisons sur des prestations à forte valeur ajoutée pour nous différencier. L'aménagement de plénums sur-mesure, tapissés d'absorbeurs, nous a valu d'équiper 750 m² de bureaux à Matignon ! Le rendu est ultra silencieux au niveau acoustique (pas de bruit, invisible et sans mouvement d'air). Ce savoir-faire amène l'entreprise à se positionner aussi bien sur des marchés premium et dans le domaine du luxe, que sur des chantiers plus classiques dans le domaine du tertiaire et de l'industriel. Par ailleurs, nous portons une attention particulière à travailler avec des prestataires locaux et sommes présents dans différents réseaux (BNI, CPME 95, Plato, AGC...). Nous sponsorisons quelques clubs de sport et historiquement, soutenons l'association Apagh.

Pour s'ancrer un peu plus encore dans le paysage local et national, la société mène actuellement un projet de construction à Puiseux-Pontoise. Ses futurs locaux devraient être livrés en 2024. Le bâtiment, d'une superficie totale de 3300 m², permettra aux équipes d'évoluer dans des conditions optimales. Ce bâtiment-campus sera équipé de deux cours intérieures, d'une salle de jeux et de détente ainsi que d'une salle de sport et de restauration. Le tout équipé de systèmes CVC dernier cri !

30 ans d'actualités économiques

Evelyne Bourdin *Scriba Conseil*

Elle a été la première "femmes du mois" dans Contact Entreprises. Trente ans plus tard, les liens amicaux perdurent. Toujours très impliquée et présente, Evelyne prête sa plume au journal dès qu'elle le peut et en assure la relecture. Elle nous livre un témoignage rétrospectif.

"En 1990, ma vie personnelle ayant pris un nouveau virage, j'ai quitté Paris et le confort d'un élégant cabinet de recrutement parisien où j'exerçais en tant que consultante, pour m'installer à Cergy Village. Je ne connaissais personne, n'avais aucun réseau local mais une affinité naturelle avec l'univers de PME/PMI qui tisse notre territoire. N'osant pas me lancer avec ma casquette de "recruteur" (le célèbre plafond de verre que s'imposent les femmes...), j'ai démarré comme graphologue. D'où le nom de SCRIBA CONSEIL, qui est resté.... Mais il fallait travailler, trouver des clients... et c'est ainsi que j'ai découvert le club ACE lors d'un évènement porté par Marie France PAVIOT et consacré à la communication interne.

LA FEMME DU MOIS
Évelyne BOURDIN - GRAPHOLOGUE
L'HOMME DU MOIS
Michel LALANNE - BANQUIER
LA BPC PONTOISE

Ce fut le déclic : le dynamisme de Marie-France, la convivialité partagée au club, sous la forme "être sérieux sans se prendre au sérieux" m'ont tout de suite conquise. J'ai pu faire rapidement évoluer mes prestations vers du conseil en recrutement, mon métier d'origine, et trouver dans les réseaux des contacts clients ou partenaires solides et pérennes.

Le journal CONTACT a enrichi mes informations sur les entreprises du territoire et ses acteurs. Les actions et évènements portés par Marie-France puis par Virginie m'ont permis de développer ma petite structure et de nouer des partenariats fidèles. Mon premier client, je m'en souviens très bien, était Louis-Marie GIRARD, créateur et dirigeant de HYTEC INDUSTRIE. Une belle rencontre, comme beaucoup d'autres ensuite et toujours d'actualité car ce club, c'est celui d'amis qui pensent en termes de liens avant de penser en termes de business."

Michel Lalanne *BPC*

Il était un directeur de banque (la BPC / Fortis Banque, devenue BNP) comme on n'en fait plus aujourd'hui. Michel Lalanne a accompagné, tel un patron de PME, de nombreuses entreprises, artisans, commerçants, pour les aider à démarrer, investir, à se développer sur la ville nouvelle, grâce à une relation personnalisée avec ses clients. S'il n'est plus en activité aujourd'hui, il reste très actif dans le département. Michel Lalanne préside actuellement le Rotary Club de Pontoise.

"Je suis arrivé à Pontoise en 1992, trente ans déjà, et j'ai découvert progressivement ce magnifique paquebot appelé Cergy-Pontoise, son remarquable tissu d'entreprises et ses vastes zones d'activité. J'avais comme cliente Marie-France Paviot, spécialisée dans la communication d'entreprise. Elle avait pour projet de développer la communication interentreprises, les amener à mieux se connaître, à se présenter à travers leur savoir-faire respectif, se rencontrer...

Cette petite dame dynamique est allée frapper à toutes les portes pour expliquer son projet de créer un journal des entreprises pour les entreprises ! Contact Entreprises est né, nourri par les informations sur la vie des entreprises, des interviews, des visites, des reportages, des annonces et bien sûr quelques publicités, car il fallait bien se financer. Les débuts ont été laborieux mais la détermination et la popularité de Marie-France ont permis à Contact Entreprises de devenir un support plaisant et familier de la vie économique de Cergy-Pontoise et d'une partie du département du Val-d'Oise. Rapidement, à côté du journal, la création du Club Ace a permis l'organisation de rencontres, de sorties et j'ai pu voir se constituer une poignée de fidèles autour d'elle, qui sont devenus de plus en plus nombreux.

Un peu plus tard, cela a été l'arrivée de Virginie, d'abord très réservée, mais tout aussi déterminée à poursuivre la diffusion de ce lien que nous sommes très nombreux à recevoir désormais en ligne. Avec Contact Entreprises, elles ont donné aux entrepreneurs un réseau avant l'heure et un outil précieux pour favoriser la solidarité et l'amitié. Je leur rends un hommage admiratif et respectueux !"

J-Pierre Cormier, *OCH*

Aujourd'hui, il a cédé son entreprise, mais, comme beaucoup d'anciens dirigeants, reste impliqué dans le tissu local. Jean-Pierre Cormier a redonné vie et présidé pendant plusieurs années la CPME 95. Toujours présent lorsqu'on le sollicite, il fait partie de ceux sur qui l'on peut compter de manière indéfectible.

"Marie-France PAVIOT cherchait à l'époque à créer un trait d'union entre les entreprises. Elle s'est donnée beaucoup de mal pour faire connaitre et fédérer les acteurs économiques de Cergy-Pontoise et les responsables institutionnels, à travers le journal, mais aussi le club ACE, qui ont toujours été intimement liés. Cette démarche était très novatrice à l'époque. Nous étions un groupe de fidèles, un noyau dur, avec des chefs d'entreprise comme Hervé BONNEFOY de Saab, Bruno LAGARDÈRE d'Elicom, Roger VILLEFEU de Siremballage et bien d'autres. Pour ma part, j'ai connu le journal en participant au RITEC, qui était le premier salon interentreprises local du genre. Poussé par la BPC et mon banquier de l'époque, j'ai postulé pour devenir Manager du Val d'Oise. Cette distinction m'a valu un portrait dans le journal ! J'ai pu tisser de vraies connexions grâce au réseau, notamment comme président de la CGPME Val d'Oise, jusqu'en 2015, avant de passer la main à Pierre KUCHLY. Il y a deux ans, j'ai revendu mon entreprise, OCH (fabrication d'outils spéciaux en carbone de Tungstène), qui poursuit son activité et son développement. Bien que officiellement "retraité", je continue à fréquenter régulièrement les réseaux d'entrepreneurs et préside la Fraternité Saint-Jean, mouvement éducatif d'intérêt général."

CY Entreprendre :
Christian DOUMIT, Etudiant Entrepreneur

Christian DOUMIT témoigne de son parcours d'étudiant-entrepreneur chez CY Entreprendre. Le Pépite CY ENTREPRENDRE (Pôle Etudiant pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) a pour mission de renforcer la culture entrepreneuriale et l'innovation dans l'enseignement supérieur, en mettant en œuvre des actions de sensibilisation, de formation et d'accompagnement.

Parlez-nous de votre parcours ?

Je suis architecte de formation et j'ai travaillé dans la construction immobilière. C'est de là que m'est venue l'idée de Fostr. Même si j'avais les compétences techniques, je n'avais aucune idée de comment lancer un projet entrepreneurial, j'ai donc fait le choix de suivre le Mastère spécialisé Centrale Essec Entrepreneur pour mieux comprendre la mécanique d'un projet entrepreneurial.

© Emile LUSANT

Le pitch de Fostr ?

Fostr est une plateforme de productivité qui s'adresse aux chefs de projets dans la construction immobilière. Elle leur permet d'automatiser leurs processus administratifs et financiers pour gagner jusqu'à 14 heures de travail par semaine et pouvoir se concentrer sur l'essentiel de leur métier.

Pourquoi avoir choisi de prendre le Statut National Etudiant Entrepreneur (SNEE) ?

J'ai rapidement compris que pour réussir son projet entrepreneurial, un entrepreneur devait être bien accompagné. Au-delà des réseaux de l'ESSEC Business School et de Centrale Supélec, j'ai choisi de m'inscrire au statut national étudiant entrepreneur pour avoir l'accompagnement adéquat avec des points de vue différent et l'ouverture du réseau du Pépite CY Entreprendre et national.

Qu'est-ce que le pépite CY Entreprendre t'a apporté ?

J'ai rejoint le programme Boost pour accélérer le développement de ma boîte et dans ce cadre, j'ai suivi des webinars de financement, autant sur le financement participatif que sur la levée de fonds. J'ai pu rencontrer des investisseurs, des VC (Venture Capital), et j'ai participé au Démo Day pendant lequel j'ai pu pitcher dans les conditions réelles d'un pitch investisseurs. Cela m'a permis de savoir comment se préparer à une levée de fonds et quelle terminologie choisir pour attirer les investisseurs.

Enfin, cela m'a ouvert un réseau, j'ai pu rencontrer d'autres personnes qui entreprenaient comme moi et j'ai eu la chance de pouvoir postuler au programme Pépite à Station F et d'être retenu !

Où en es-tu aujourd'hui ?

Aujourd'hui, Fostr a pu confirmer son marché avec un prototype qui est sorti en juillet 2020. Nos tests utilisateurs nous ont permis de confirmer l'utilité du produit et l'intérêt pour nos utilisateurs, ce qui nous a poussé à développer une version prête pour une commercialisation. En parallèle, Fostr a attiré l'attention d'investisseurs pour une prochaine levée de fonds (stay tuned).

CY Entreprendre, label d'Excellence

CY Entreprendre propose aux Etudiants Entrepreneurs un accompagnement vers la concrétisation de leur projet entrepreneurial, au travers d'actions de sensibilisation, de programmes d'incubation et d'accélération, ainsi qu'avec un diplôme universitaire dédié à l'entrepreneuriat (D2E).

Etre mentor chez CY Entreprendre

Franck DE CASTRO, avocat et ancien élève à CY Cergy Paris université, témoigne :

Pourquoi avoir accepté de donner de votre temps ?

Je sais que je dois beaucoup à CY car j'ai reçu une bonne formation de juriste et j'avais à mon tour l'envie de partager mes connaissances avec les étudiants. Une manière de rendre à CY ce qu'elle m'avait donné par le passé.

Que retenez-vous de cette expérience avec CY Entreprendre ?

De belles rencontres, le plaisir d'échanger autour de projets innovants et j'apprécie l'ingéniosité des étudiants pour trouver des solutions à des problèmes du quotidien. Cette expérience m'a permis de revoir ma manière de présenter le droit des affaires, d'expliquer concrètement et de rendre audible un « jargon juridique » qui bien souvent manque de sens pour les entrepreneurs.

CY Entreprendre déjà 5 ans

3000 étudiants sensibilisés

800 projets accompagnés

33 % de femmes

74 créations d'entreprise

+ 95 500 € de prix remis

200m² d'espace dédié aux étudiants de CY Alliance

Etudiants ou jeunes diplômés, startup, entreprises ou collectivités, rejoignez-nous !

Investissez-vous à nos côtés à votre rythme
que ce soit de 2 heures par an à par mois,
en devenant mentor, jury ou en partageant votre expertise
lors d'un atelier, d'un événement ou d'un office hour.

3000 étudiants sensibilisés
+ 1000 étudiants entrepreneurs
800 projets

CONTACTEZ CY ENTREPRENDRE
sandrine.le-du@cyu.fr - 06 98 23 89 43
cy-entreprendre.fr

CERGY PARIS UNIVERSITÉ

Quart de Lait
rejoint la Hulotte

La société la Hulotte (91) est devenue actionnaire majoritaire de **Quart de Lait,** fabricant de yaourts bio et locaux situés à Argenteuil. Partageant la même éthique, la Hulotte produit des desserts lactés de grande qualité, dans les règles de l'art et de façon artisanale. Ses gourmandises sont reconnues pour leur authenticité et leur qualité, élaborées sans aucun conservateur (mais avec une date limite de consommation proche des trois semaines !). Les produits de la marque (mousse au chocolat, crème fouettée, charlotte, Fontainebleau, crème Chantilly, Tiramisu...), sont fabriqués sur son site de 2000 m², à Villebon-sur-Yvette, équipé de salles blanches, répondant à un protocole d'hygiène drastique pour éviter toute contamination. Les desserts sont distribués chez les crémiers, sur les marchés, dans les épiceries fines et les supermachés. Suite à ce rapprochement, Quart de Lait continue sa production sur son site valdoisien pour servir ses clients franciliens, en bénéficiant de l'expertise de la Hulotte et de celle son directeur des opérations, Morgan BOURHIS. Karine DIDIER, qui a développé l'entreprise depuis 2016, avec énergie et implication, poursuit sa collaboration avec la marque en se concentrant davantage sur l'opérationnel, le suivi des matières premières et la traçabilité. **quartdelait.com**

Partenariat gagnant entre **entre Lena Conseil et le Domaine des Vanneaux**

Le centre de formation **Lena Conseil**, fondé par Laurent PILLARD, opère quelques réorganisations. L'école Hôtelière CHEF (pour établissements 4 et 5 étoiles), racheté en 2016 par le dirigeant, intègre juridiquement la société Lena pour en devenir la branche hôtellerie. Afin d'en simplifier le fonctionnement, l'ensemble des activités a été rapatriée dans le département. *"Le siège social de CHEF ainsi que les cours, qui se déroulaient jusqu'ici à Paris, se feront désormais dans nos locaux de Saint-Ouen l'Aumône, où nous sommes installés depuis un an, sur plus de 800 m²,* souligne Laurent PILLARD. *Nos formations concernent trois titres professionnels (BEP et équivalences Bac) que nous venons de valider : employés d'étage en hôtellerie, gouvernante et réceptionniste. En complément des apprentissages théoriques, qui se dérouleront désormais sur le site cergypontain, nous avons noué un partenariat avec David MOREAU, directeur du* ***Domaine des Vanneaux*** *(Presles) pour la mise en pratique. L'établissement sera également notre centre d'examen officiel. Le cadre de travail est vraiment exceptionnel et très qualitatif. Nous renforçons ainsi notre ancrage sur le Val d'Oise."* Dès septembre et octobre, une soixantaine de stagiaires, répartis en trois classes, se formeront à ces différents métiers, suivis d'une nouvelle session dès janvier 2023, qui concernera une cinquantaine d'apprentis. Pour le domaine des Vanneaux, accueillir ces futurs professionnels traduit une volonté évidente de soutenir l'apprentissage et permet à l'établissement d'être en relation directe avec de futures recrues possibles.

Lena Conseil : 01 34 02 31 43
Domaine des Vanneaux : 01 34 08 40 60

Ineo Systrans,
une nouvelle pépite à Neuville

Neuville accueille une nouvelle entreprise depuis le 21 mars : Ineo Systrans, qui emploie plus de 300 salariés sur son site flambant neuf de 6000 m². La société a quitté Achères pour concrétiser ce projet d'extension qui lui permet de gagner en surface et en modernité. Cette branche du groupe Equans (dont Bouygues finalise l'acquisition auprès d'Engie) développe et intègre des systèmes d'aide à l'exploitation et à l'information des voyageurs, destinés aux réseaux de transport publics de surface (bus, trams, trains...).

Savoir en temps réel quand arrive le prochain bus... Pouvoir consulter ces données sur tout support (en station, à bord, sur son smartphone...) : toutes ces informations font désormais partie intégrante du quotidien des usagers, mais savons-nous seulement quels outils intelligents se cachent derrière ? Ces systèmes sont développés par Ineo Systrans pour le compte des opérateurs de transport collectifs. Ils participent pleinement à l'optimisation du fonctionnement et des flux. Le groupe assure leur fabrication, conception, mise en œuvre et maintenance, aussi bien sur la partie hardware que software. Pour leur déploiement, le groupe travaille en lien étroit avec les autorités organisatrices et les opérateurs de réseaux, tels que la Stivo et les Cars Lacroix dans le Val d'Oise. Au-delà du périmètre local, il déploie ses activités sur toute la France avec des clients historiques comme la RATP et une présence internationale par l'intermédiaire de ses filiales en Europe et sur le continent américain. Dans une démarche d'innovation continue, le groupe planche déjà sur les technologies de demain, avec la digitalisation de nouvelles fonctionnalités. Autre enjeu : l'arrivée des bus électriques dans les réseaux requiert des ajustements permanents. Enfin, l'entreprise se doit d'apporter des solutions en phase avec chaque marché, adaptées aux différents systèmes d'exploitation des pays où il est présent.

Ineo Systrans c'est :
550 personnes, 80 M€ de chiffre d'affaires
Trois sites : Neuville-sur-Oise, (siège social), Neuville le Poitou (usine de fabrication) et Lille
Trois filiales : Canada, Etats-Unis et bientôt UK
www.equans.fr

Escapade à **Maffliers**

A l'orée de la forêt de l'Isle Adam, dans un magnifique parc de 33 ha, **Demeures de campagne - Domaine de Maffliers,** édifice du XIXe siècle, a fermé ses portes en avril 2020 à la suite d'un incendie. Aujourd'hui, la belle histoire se poursuit. Le Château a été réenchanté par la décoratrice Stella Cadente. Deux ans de restauration minutieuse ont été nécessaires pour redonner leur lustre aux espaces intérieurs, sans trahir ni l'âme ni l'aspect de la bâtisse, et lui apporter une touche contemporaine. Trois expériences de séjour s'offrent aux visiteurs : le Château et ses huit chambres, pour une immersion luxueuse ; les sept gîtes et leur atmosphère champêtre et chaleureuse ; les 99 chambres situées à l'entrée du Domaine dans une bâtisse de facture contemporaine. Sans oublier de nouveaux espaces de réception. Tout autour, la nature est omni-présente. La forêt déroule des kilomètres de chemins de balade. Le Château possède également ses propres écuries, avec la possibilité de faire des sorties à cheval les week-ends. Les activités proposées sont nombreuses : piscine extérieure (et intérieure avec sauna), boulodrome, aire de jeux, cueillette de champignons, badminton, trottinettes, vélos mécaniques et électriques, terrain de volley, tennis, initiation à l'apiculture. Au Domaine, les convives peuvent également prendre des cours de cuisine pour apprendre avec le chef les secrets de l'une de ses recettes sucrées ou un cours de mixologie au bar du Château, réouvert depuis janvier 2022. Côté restauration, la Brasserie du château propose une cuisine de saison : cocottes qui mijotent sur le feu l'hiver, brasero en terrasse l'été, plats à l'ardoise la semaine, brunch du dimanche... L'ouverture toute récente d'Augustine, la table du Château, concept original créé par le Chef Frédéric Vardon, comblera les palets les plus exigeants. Le restaurant est ouvert du jeudi au samedi soir (de 19h30 à 21h30) et du vendredi au dimanche midi à la carte (de 12h à 14h).

www.augustinelatableduchateau-maffliers.fr
Tél. : 01 34 08 35 35

Smart, *un bâtiment nouvelle génération dans le quartier Préfecture*

Les multiples opérations en cours et à venir vont transformer totalement le Grand Centre pour réinventer le cœur de Cergy-Pontoise. A l'horizon 2025, le secteur aura totalement changé de physionomie, avec la restructuration de la gare et de ses abords, le centre commercial fraichement rénové représentant près 100 000 m², mais aussi l'émergence de nouveaux immeubles de bureaux, aux côtés d'entreprises déjà présentes (comme 3M, la Société Générale ou Ramsay Santé). Dans ce contexte porteur, Vinci Construction et sa filiale **ADIM Paris IDF,** s'engagent pleinement dans le renouveau de ce quartier d'affaires, dopé par la montée en puissance du Campus international et de ses 40 000 étudiants. Après avoir signé un premier immeuble aujourd'hui occupé par la CAF et l'URSSAF, le groupe lancera prochainement une seconde tranche attenante de près de 10 000 m², baptisée Smart. Ce programme tertiaire nouvelle génération se distinguera par une élégante façade, un hall d'accueil en double hauteur, faisant la part belle à l'éclairage naturel, un aménagement en U pour favoriser les échanges et la convivialité. Un jardin intérieur de 600 m², de grandes terrasses avec des extérieurs végétalisés, et un rooftop paysager de 200 m², offriront une vue dégagée et imprenable sur Paris. *"Ce bâtiment qualitatif de 6 étages, répondant aux dernières normes environnementales, dévoilera des prestations haut de gamme à deux pas des commerces et des transports, un véritable atout !,* se réjouit Régis GLUZMAN, Directeur au développement d'ADIM Développement Immobilier, en charge du projet. *Tout a été pensé pour le confort des salariés, dans ce contexte post-covid, qui a fait évoluer les besoins et les attentes des entreprises."* Les surfaces, à vendre ou à louer, seront divisibles. Le projet prévoit la création d'un parking en rez-de-chaussée. Si plusieurs entreprises se montrent déjà intéressées par ce programme à la localisation idéale, des surfaces restent encore à commercialiser.

Contact : Regis Gluzman 06 59 36 13 29
regis.gluzman@vinci-construction.fr

Jump et escalade *font le grand saut à l'Aren'Park*

L'Aren'park étoffe son offre dans l'univers du sport et des loisirs. Situé entre le restaurant l'Agora et le centre d'agents secrets Koezio, un nouveau bâtiment vient de sortir de terre. Il accueille une salle **Urban Jump** de 1600 m² au premier étage, ouverte depuis mi-décembre. A la tête de ce projet, Sofian, Sébastien et Maktoum, déjà associés dans le domaine du foot en salle et des structures de jeu indoor, ont choisi de rejoindre la franchise pour proposer aux enfants et ados des moments d'amusement basés sur les trampolines. Les plus jeunes (de 1 à 5 ans) disposent d'un espace de jeu dédié pour évoluer en toute sécurité. *"Côté trampolines, le choix s'est porté sur des activités diversifiées,* détaille Ali, responsable du site, *avec plusieurs ateliers : foot, volley ball, jeux connectés, Ninja Parkour chronométré, tourniquets, fosse à cubes.... Cette configuration rend le site accessible à tous, que l'on ait l'âme d'un gymnaste ou que l'on cherche simplement à se divertir."* Les objectifs de fréquentation sont déjà largement atteints. Le site, qui séduit les clubs de sport, les maisons de quartier, mais aussi les comités d'entreprise, peut être privatisé en journée ou en soirée (capacité de 250 personnes maximum) pour de l'événmentiel. Dès cet été, l'Urban Jump sera rejoint par une salle d'escalade, qui prendra ses quartiers en rez-de-chaussée du bâtiment.
Tél. : 09 88 56 55 45
urban-jump.com/trampolinepark/cergy/

GDP Location : *des services à la carte*

Les travaux de rénovation démarrent chez **GDP location,** au 88 boulevard Jean Allemane à Argenteuil. Cette entreprise familiale créée en 1973 par René BON compte trois autres agences (Saint-Gratien, également siège social de la société, Bezons et Levallois) et dispose de 300 véhicules de tout type (utilitaires, fourgons, voitures de société deux places, minibus mais aussi véhicules spécifiques, avec benne simple ou benne double cabine, poids lourds...). Aujourd'hui, la troisième génération (incarnée par Claire, Dominique, Thomas et Pierre) est aux commandes et poursuit l'expansion de l'entreprise en intégrant de nouveaux types de véhicules (électriques, hybrides...) pour répondre aux besoins évolutifs de sa clientèle. Mais le développement passe aussi par la rénovation de ses agences. En 2015, celle de Saint-Gratien a fait peau neuve : la réception, l'accueil client ont été refaits avec un nouveau local ainsi que la création de deux ateliers pour l'entretien, le lavage et la préparation des véhicules. En 2022, ce sera au tour de l'agence d'Argenteuil de faire l'objet d'une rénovation complète, avec un nouveau parking, un atelier et une aire de lavage modernisé. Sur un marché de la location de voitures, trusté par de nombreux acteurs nationaux, GDP (10 personnes) mise sur la souplesse et la flexibilité d'une PME. L'équipe tire son épingle du jeu grâce à un service et à un suivi personnalisés, une réactivité appréciée qui lui permet d'accompagner chaque client, quelle que soit l'urgence de sa demande, avec des services et des options complémentaires (livraison et reprise des véhicules sur site pour les entreprises, location avec chauffeur, nettoyage...).
Tél. : 01 39 61 32 03 – 01 34 17 49 80 - www.gdp-location.fr

À VENDRE / À LOUER

10 000 m²
de bureaux divisibles, situés
à deux pas de la gare RER A
Cergy-Préfecture

Profitez de plus de
900 m²
d'espaces extérieurs
(terrasses, loggias, rooftop)

SMART, propose des espaces de travail, flexibles et adaptés aux nouveaux usages.

SMART

ADIM Développement immobilier

Pour plus d'informations :

06 59 36 13 29

CERGY-PONTOISE agglo

Société en nom collectif au capital de 1 000 euros, dont le siège social est situé à Vélizy-Villacoublay (78140), 1 Rue du Petit Clamart, identifiée au SIREN sous le numéro 487 635 575 et immatriculée au RCS de Versailles
Perspective : ALMA STUDIO - Architecte : SCAU architecture - Conception, rédaction : IMPACT COMMUNICATION & DESIGN