

N°37 - OCTOBRE 2016 - 2€

Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie

CCI BEAUJOLAIS

ENTREPRENDRE *en Beaujolais*

DOSSIER

**PRENDRE
ET RETROUVER
LE TEMPS
D'ENTREPRENDRE**



CCI Formation



Notre engagement : le développement de vos compétences



Notre centre
est certifié
ISO 9001

MANAGEMENT - RESSOURCES HUMAINES - COMMUNICATION

- Chef d'équipe, animez avec efficacité : 3, 4, 13 octobre
- Formation de formateurs : 3, 4, 17, 18 octobre
- Exercer le rôle de tuteur/maître d'apprentissage : 10 octobre
- Accueillir et intégrer un travailleur handicapé : 6 octobre
- Prévention des risques psychosociaux : 11 et 12 octobre
- L'essentiel en droit du travail : 13 et 14 octobre
- Délégation Unique du Personnel : 24 octobre
- Transférez vos compétences et votre savoir-faire : 27 et 28 octobre
- Mieux communiquer avec la PNL : 7, 8, 17 novembre
- Optimiser son temps et ses priorités : 14 et 15 nov.
- Le management d'équipe : 21, 22 nov. et 1^{er} déc.
- La gestion administrative du personnel au quotidien : 23, 24, 25 novembre
- Conduire et animer un projet : 28, 29 novembre et 8, 9 décembre

QUALITE HYGIENE SECURITE

- Audit Qualité Interne : 10, 11, 12 octobre
- Les règles d'hygiène alimentaire dans la restauration : 17 et 18 octobre
- SST : 17 et 18 octobre
- Membres du CHSCT : 9, 10, 17 novembre

VENTE RELATION CLIENT

- Prospecter et fidéliser sa clientèle : 27 et 28 octobre
- Gagner ses appels d'offres : 10 et 11 octobre
- Convaincre par l'écoute et l'art de la négociation : 14 et 15 novembre
- Les bases de la négociation commerciale : 14, 15, 21 novembre

INFORMATIQUE

- Excel fonctions de base : 3 et 7 octobre
- Excel faux débutants : 4 et 11 octobre
- Powerpoint fonctions de base : 10 octobre
- Créer un e-mailing et une newsletter : 11 octobre
- Word : Trucs, astuces, formulaires et modèles : 13 octobre
- Word : Documents longs et mailing : 14 octobre
- Le référencement naturel, SEO : 14 octobre
- Powerpoint fonctions avancées : 17 octobre
- Booster son activité grâce aux réseaux sociaux : 18 octobre
- Excel : Les trucs et astuces : 18 octobre
- Outlook fonctions de base : 20 octobre
- Excel : Base de données et TCD : 21 octobre
- Piloter son activité à l'aide d'excel : 24 et 25 octobre
- Outlook fonctions avancées : 27 octobre

COMMERCE INTERNATIONAL

- L'import, export en pratique : 17 et 18 octobre

COMPTABILITE

- Etablir une déclaration de TVA : 3 novembre
- Les bases de la paie : 17, 18, 25 novembre
- Approfondissement de la paie : 1^{er} et 2 décembre

FORMATION LANGUES

- Certifier vos compétences linguistiques avec les certifications TOEIC, BULATS, VOLTAIRE

STAGE 5 JOURS

- Formation pour les futurs créateurs et repreneurs : 12 au 16 décembre



Retrouvez toutes nos formations sur :
www.beaujolais-cci.com

Pour plus d'information, toute notre équipe est à votre disposition au 04 74 62 95 89

- E-mail : formation@villefranche.cci.fr
- Stage 5 jours : Céline Forestier
cforestier@villefranche.cci.fr

Réalisation :
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Villefranche
et du Beaujolais
317 Bd Gambetta - BP 70427
69654 Villefranche-sur-Saône
Cedex
Tél. : 04 74 62 73 00
Fax : 04 74 65 31 79
www.beaujolais-cci.com
cci@villefranche.cci.fr

ISSN 1951-0918

Directeur
de la publication :
Noël COMTE

Coordination de
la réalisation :
Elisabeth MEYZEN

Rédactrice en chef :
Elisabeth BALLERY

Rédaction :
Agence de presse Be-presse

Photos :
Francis Mainard

Crédits photos :
Cirage Philippe Robert
Trotin'co
Grains de folie Création
Glossingcar
Shutterstock
Tous droits réservés.
Reproduction interdite
sauf accord de la direction
Entreprendre en Beaujolais

Montage et réalisation
du magazine :
rougevert.fr - www.rougevert.fr
69400 Villefranche-sur-Saône

Flashage,
impression, façonnage
Imprimerie Faurite
01700 Miribel

Adhérent :



Abonnement
8€ (4 numéros par an)
Tirage : 7000 exemplaires

4 TABLEAUX DE BORD

5 ÉDITORIAL

6 ACTUALITÉS

8 PRODUITS

10 DOSSIER

Prendre et retrouver
le temps d'entreprendre

18 INTERNATIONAL

Les Céramiques du Beaujolais
exportent leur savoir-faire



P. 18 INTERNATIONAL

19 IMPLANTATION

Duc Hélices s'envole
depuis Frontenas



P. 19 IMPLANTATION

20 COMMERCE

Mondial Tissus,
un relooking réussi !

21 SERVICES

CHS France, l'innovation
au cœur des solutions
de lubrification



P. 21 SERVICES

22 À TABLE

Le Mâchon fin
revisite la tradition

23 DOSSIER RHÔNE-ALPES ÉCONOMIE

Auvergne-Rhône-Alpes :
émergence d'un géant
économique

31 ACTUALITÉS CCI

- Salon de l'entreprise
le programme
- Le plan du salon
- Elections consulaires

AGENDA

3 octobre 2016

RV d'experts Juridiques à la CCI

4 octobre 2016

. Club QSE : L'analyse du cycle de la vie
et la démarche d'éco-conception
. RV d'experts comptables à la CCI

3 et 17 octobre

RV d'experts Web Marketing

11 et 25 octobre 2016

10 clés pour entreprendre à la CCI

13 octobre 2016

Salon de l'Entreprise à ParcExpo

19 octobre 2016

RV d'experts INPI à la CCI

19 au 20 octobre 2016

Mission prospection Maroc

7 et 21 novembre 2016

RV d'experts Webmarketing à la CCI

7 novembre 2016

RV d'experts Juridiques à la CCI

8 et 22 novembre 2016

10 clés pour entreprendre à la CCI

14 au 25 novembre 2016

Quinzaine de la création/reprise
d'entreprises

15 novembre 2016

. RV d'experts comptables à la CCI
. RV d'experts à l'international

16 novembre 2016

RV d'experts INPI à la CCI

5 et 12 décembre 2016

RV d'experts Webmarketing à la CCI

7 décembre 2016

RV d'experts INPI à la CCI

12 décembre 2016

RV d'experts Juridiques à la CCI

12 au 16 Décembre 2016

Stage 5 Jours pour Entreprendre

13 décembre 2016

. RV d'experts comptables à la CCI
. 10 clés pour entreprendre à la CCI

20 décembre 2016

RV d'experts xperts à l'international

Contact CCI :

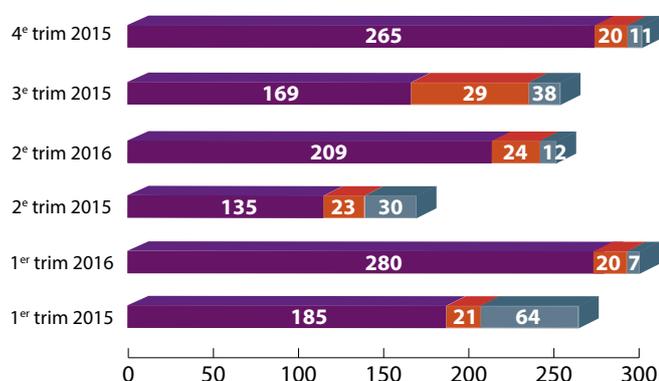
Dominique Cérutti
Tél. : 04 74 62 73 00

➔ Vous souhaitez
recevoir la **NEWSLETTER**
de la CCI du Beaujolais

➔ Vous souhaitez connaître
les coordonnées
des entreprises citées
dans ce numéro

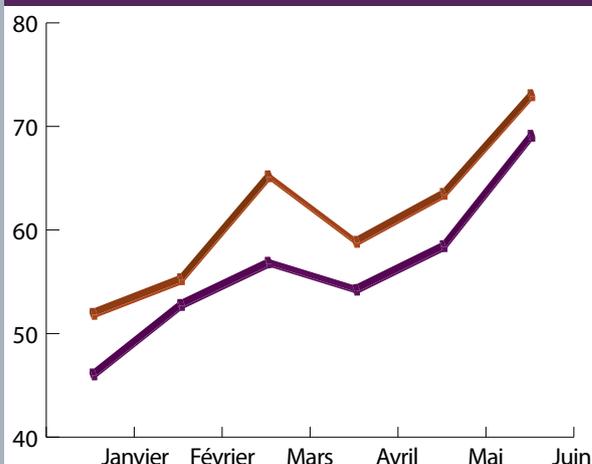
Indicateurs économiques du Beaujolais

Les créations et reprises d'entreprise en Beaujolais



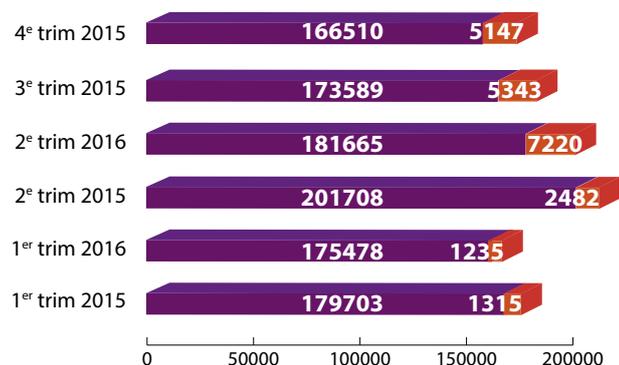
Source : CCI ■ Créations pures ■ Reprises ■ Transferts

Taux d'occupation des hôtels



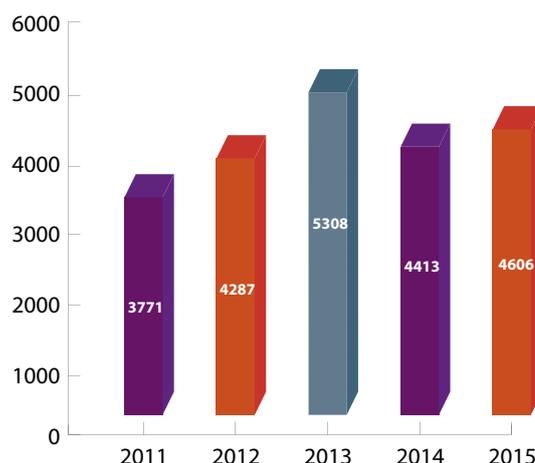
Source : INSEE ■ Pays Beaujolais, Lyonnais, Plaine Lyon ■ Rhône

Trafic marchandises au port de Frans et port Nord



Source : CCI ■ Trafic voie fluviale ■ Trafic voie ferrée

Formalités internationales enregistrées* par la CCI



*visas en carnet ATA (Source CCI)

Surface commencée en m² de locaux d'activité

ACTIVITÉS	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL ACTIVITÉ
Hébergement hôtelier	4082	338	124	1286	331	6161
Commerce	11710	6760	30175	21103	4781	74529
Bureaux	2321	5323	3943	6925	4032	22544
Artisanat	1567	4689	4362	14116	6106	30840
Industriels	12116	16400	9090	21840	3436	62882
Agricoles	3035	3313	7362	14731	10343	28784
Entrepôts	7221	1568	6300	6981	1460	23530
Service public - Enseignement	2594	1116	1325	3311	1622	9968
Service public - Social	1237	4406	556	4507	188	10894
Service public - Transport	274	0	0	0	0	274
Service public - Santé	1233	468	8849	7639	4246	22435
Service public - Culture loisirs	3844	6016	5361	5833	9070	30124
Service public - Ouvrages	476	1317	1209	1400	529	4931
TOTAL ANNÉE	51710	51714	78656	109672	46144	327896

Source : Sit@del

Entreprendre implique la volonté de créer les conditions du changement !

À l'ère du Numérique qui s'impose comme l'outil universel de la transformation digitale de la Société et bouscule positivement l'entreprise par la refondation de son système managérial, nous sommes tous impliqués, citoyen, entreprise, institutions publiques et privées. Le changement organisationnel s'impose à tous parce que le rapport au temps est modifié comme l'est le rapport à l'autre : employeur, salarié, client, fournisseur...

Une exigence nouvelle de responsabilité émerge alors en corrélation avec une aspiration forte de liberté sur fond de confiance entre les parties. C'est sur la base de ce triptyque – liberté, confiance, responsabilité – que les énergies se libèrent et que le potentiel de chacun développe l'initiative qui vient contribuer au bonheur partagé entre tous dans l'action.

« Exit » les tours de Babel ! « Exit » les technostructures sclérosées où le statut de chef prime sur la compétence réelle, au prix de la confiscation de l'information par la centralisation de la décision, qui détruit la confiance et la liberté, et donc déresponsabilise.

L'information en temps réel, produite par tous, pour tous et partout, fait naturellement émerger la légitimité de celui à qui chacun de ses partenaires veut bien reconnaître le leadership pour mieux l'accompagner et faire ensemble la course en tête, reconnaissant ainsi son autorité.

Ce changement aujourd'hui perceptible dans toutes les entreprises qui performant sur le marché concurrentiel contribue à son attractivité ; mais il fait encore défaut dans de grandes institutions aux processus lourds, lents et donc incompris, qui feront très vite la preuve de leur inefficacité si elles n'intègrent pas que Demain se construit aujourd'hui. Elles n'attireront plus les jeunes talents prometteurs dont la France a pourtant besoin pour exister sur la scène internationale, parce qu'elles entretiennent contre vents et marée un système qui prend le pas sur la créativité, au moment même où les start-up sont enviées, justement parce qu'elles disposent de l'ingrédient magique qui manque aux grosses structures, l'agilité.



Plus que jamais, entreprendre implique donc la volonté de créer les conditions du changement et de l'adaptabilité permanente de la force de production et de service.

Nos CCI comme toute institution publique qui veut séduire les générations montantes, doivent s'adapter sans cesse en restant connectées à la réalité du moment.

Ainsi, à périmètre régional élargi, nous avons fait le choix d'un nouveau positionnement

multilatéral pour la CCI du Beaujolais entre métropole et ruralité ; au niveau du pôle métropolitain lyonnais dès lors que l'Agglomération de Villefranche l'a rejoint, mais sans délaisser les territoires extérieurs qui ont légitimité à exister dans le paysage et à produire la richesse issue de leurs ressources locales mises en œuvre par leurs propres expertises.

Déterminés à ouvrir les portes du changement de l'intérieur, les élus de la CCI du Beaujolais se sont résolument engagés sur un modèle d'organisation en ligne avec leur mission première, l'appui en proximité aux entreprises. En s'associant aux CCI territoriales de l'Ain (avant une alliance possiblement plus formelle avec celle-ci), de la Savoie et de la Haute-Savoie, au sein de la nouvelle grande région Auvergne-Rhône-Alpes, elles constituent ensemble un espace de polarisation, véritable centre de ressources et d'expertises partagées, qui privilégie le travail en mode projet et les relations latérales directes entre élus et/ou collaborateurs sur tous les sujets pertinents pour les entreprises représentées.

Tel est le socle sur lequel la nouvelle mandature de la CCI du Beaujolais, qui sortira des urnes au terme du vote de tous les entrepreneurs de notre territoire, vise l'efficacité accrue à profit partagé, hors les lourdeurs technocratiques qui tuent l'initiative universellement louée.

Noël Comte, Président



Le DUP de l'Université Lyon 3 au Campus Martelet

Investissements dans l'assainissement

Avec la montée des contraintes environnementales, l'activité de vidange et d'assainissement requiert des investissements croissants. Pour répondre à ces exigences, la société Charrin, active dans le Beaujolais depuis 1938, s'est dotée d'un nouveau camion qui recycle l'eau au fur et à mesure des interventions, et autonome pendant toute une journée. « Nous ne sommes plus obligés de revenir à l'entreprise pour recharger le camion en eau, ce qui économise à la fois la ressource en eau et le carburant ! », explique Thomas Charrin, responsable commercial dans la société familiale (10 personnes ; CA 2015 : 1,4 M€).

En mars 2007, elle fera en outre l'acquisition d'un camion de traitement aux normes Euro 6. « Le tout à l'égout est révolu ! Notre métier fait l'objet de mutations fortes, et nous nous adaptons pour respecter l'environnement ». Charrin réalise 60% de son activité auprès des entreprises et des collectivités, et 40% auprès des particuliers. Elle assure toutes les activités d'assainissement, nettoyage et débouchage de canalisations, nettoyage de bassin, micro station, pièce d'eau et cuve à fuel. Elle intervient ainsi pour le compte des réseaux autoroutiers, des entreprises pour le pompage des déchets industriels ou la séparation d'hydrocarbures, et des restaurants pour la vidange des bacs à graisse. La société sera présente au Salon de l'Entreprise, au stand 32.

Dès le 4 novembre prochain, le Diplôme Universitaire de Professionnalisation accueillera près de 25 apprenants, dans les locaux du Campus Martelet aménagés par la CCI Beaujolais. « Cette formation est le fruit d'un partenariat étroit entre la CCI Beaujolais, l'Université Lyon 3 via son IUT et Pôle Emploi. Elle permet à des demandeurs d'emplois, diplômés Bac+2, de bénéficier d'une expérience professionnelle significative dans leur spécialité ou celle correspondant à leur nouveau projet professionnel, grâce à un stage sous convention de 6 mois en entreprise », explique Emmanuelle Khamassi, chargée de développement à l'IUT Jean Moulin Lyon 3. Le cursus comprend 200 heures de formation de novembre à décembre, dispensées par des



professionnels de l'entreprise et des enseignants de l'Université. Le stage de 6 mois démarre à partir de janvier. Durant la formation, l'acquisition de techniques de communication et d'outils adéquats en matière de recrutement, favorisent l'intégration de ces apprenants dans l'entreprise. Notons qu'une telle formation existe déjà depuis 6 ans à l'Université Lyon 3 où elle enregistre

des résultats très satisfaisants. Toute entreprise qui dispose d'un projet sur une durée de six mois à confier à des étudiants parfois déjà expérimentés, quel que soit son thème (développement des ventes, informatique, RH, achats, organisation...) peut adresser une proposition de stage à Luc Guillorrit, directeur du centre de formation de la CCI Beaujolais, lguillorrit@villefranche.cci.fr ■

TLM arrive en Beaujolais !

Depuis juin dernier, la télévision locale hertzienne indépendante TLM émet en Beaujolais et Haut-Beaujolais, sur la chaîne 30. Cette extension de diffusion autorisée par le CSA s'accompagne de réalisations d'émissions et reportages locaux. Grâce à un partenariat avec la CCI Beaujolais, le format mensuel de 4 minutes, « Entreprendre en Beaujolais », fait la part belle aux acteurs et aux initiatives économiques du

territoire. « Nous avons tourné un premier numéro tout en images à l'occasion de la soirée interclubs organisée par la CCI Beaujolais le 5 juillet à l'aéroport de Villefranche-Tarare. Le deuxième a été consacré au Salon de l'Entreprise. Ils sont bien entendu disponibles en replay sur www.tlm.tv et visibles également sur les sites des partenaires », commente Jean-Pierre Vacher, directeur d'antenne et des programmes. « Nous avons

l'ambition de mieux couvrir le territoire, et de proposer désormais plus systématiquement des sujets et des invités caladois dans les émissions existantes de TLM ». Cette décision s'inscrit dans le cadre d'une extension de diffusion plus globale, élargie au Pays Viennois, à la Capi et au Beaujolais. Soit un bassin de vie de 2 millions d'habitants, contre 1,3 million auparavant. ■

En bref

L'Appart Fitness Belleville réussit son démarrage

Depuis le 5 septembre, un nouveau club de fitness a ouvert à Belleville, au 16 rue de Bois Baron. Placé sous l'enseigne l'Appart Fitness, il offre tous les équipements, conseils et prestations proposés par le réseau national – activités de renforcement musculaire et cardio training, danse,

arts martiaux... - avec abonnement mensuel sans engagement de durée. Créé par trois associés dont Audrey Mallen, 30 ans, coach fitness, l'espace dispose de 1150 m² et d'une activité exclusive : le kangoo power, accessible au public qui, du fait de douleurs, ne pouvait plus participer à des cours collectifs. « Nos débuts sont fulgurants, avec déjà deux fois

plus d'inscrits que prévu ! L'apport et la crédibilité d'une enseigne appréciée par les clients sont de véritables plus. Mais ce n'est pas parce que nous démarrons bien que nous devons relâcher notre effort », souligne la dirigeante en véritable professionnelle. L'équipe de trois coaches et deux stagiaires devrait très rapidement s'étoffer... ■

Tentations, L'appel des sens (1830-1914) au Musée Paul Dini

À l'occasion de ses 15 ans, le Musée Paul Dini propose une exposition « Tentations, L'appel des sens (1830-1914), du 16 octobre 2016 au 12 février 2017. « Nous avons voulu revisiter le XIX^{ème} sous l'angle des 5 sens, un thème beaucoup plus couramment abordé pour le Moyen-Age et la Renaissance. A ce titre, cette initiative constitue une première qui a donné lieu au soutien exceptionnel du Musée d'Orsay pour les prêts et à la collaboration avec un historien d'art pour élaborer le catalogue de l'exposition », témoigne Sylvie Carlier, directeur du Musée municipal de Villefranche-sur-Saône. Pas moins de 90 tableaux sont exposés, dont 11 issus des collections, et plus de 70 prêts par une quinzaine de Musées en France et en Suisse. « Ils se répartissent selon un parcours en 5 thèmes : l'allégorie mythologique ou biblique, les sens en éveil, les natures mortes sollicitant l'exal-

tation des sens, les nudités voluptueuses, le voyage vers l'ailleurs et le sublime ». Entre 12 000 et 15 000 visiteurs sont attendus pendant la période qui accueillera aussi des événements phares : parcours musical pour les enfants de 1 à 3 ans avec les concerts de l'auditorium ou pour les adultes avec le conservatoire, concert-sandwich au musée en partenariat avec le théâtre de Villefranche-sur-Saône, projection du film « le Festin de

Babette » au cinéma Les 400 coups, etc. « Nous pouvons aussi réfléchir avec les entreprises afin de bâtir des événements adaptés à leurs salariés et leurs clients. En tant que musée municipal, notre but est d'ouvrir la culture à tous les publics ! » ajoute Sylvie Carlier.

**Plus d'informations sur www.musee-paul-dini.com
Catalogue de l'exposition disponible sur place, sur commande ou en librairie. ■**



Simon Saint-Jean
La Jardinière, 1837



Rémy Cogghe
Madame reçoit, 1908

Noveka étoffe ses interventions

Trois ans après la création du bureau d'études spécialisé en génie civil, bâtiments tertiaires et industriels à Arnas, la société Noveka complète déjà son offre. Adrien Brozek, son jeune fondateur, a souhaité proposer une activité complémentaire de diagnostic, qui permet à l'entreprise d'élargir ses marchés. « Le client dispose désormais

avec nous d'un seul interlocuteur pour effectuer un diagnostic initial de bâtiment – dans le but de tester sa structure et sa résistance, par exemple – puis réaliser les études ensuite ». Cette nouvelle intervention a nécessité d'investir dans un camion contenant des appareils de mesure à ultra sons, de carottages, de radar à béton pour

scanner l'état des bâtiments. Il a représenté un montant de 70 K€, couvert notamment par l'intervention de Initiative Beaujolais. « En connaissant tous les défauts et pathologies des bâtiments en amont, nous gagnons en expertise, retour d'expérience et pertinence sur les études en aval », souligne encore Adrien Brozek. ■

En bref

Le Garage de Blacé redémarre plein pot !

Depuis mai dernier, deux jeunes entrepreneurs de 27 et 26 ans, Geoffray Calvignac et Lénaïc Germain, ont repris le garage AGC de Blacé. « Nous nous connaissons tous deux depuis le collège, et après nos bacs pro en mécanique auto et moto et nos pre-

mières expériences professionnelles, nous souhaitons reprendre une activité ». L'opportunité de Blacé les a immédiatement conquis : « dans un garage de proximité, le contact avec le client est très agréable ». Les deux jeunes dirigeants assurent tant les prestations de maintenance, réparation, contrôle technique, entretien,

renovation pour toutes les marques de véhicules, que le lavage et la vente de voitures d'occasion. « Nous avons été soutenus par Initiative Beaujolais et la banque CIC. Nous avons poursuivi avec le salarié en place et recruté un jeune apprenti qui démarre sa formation en CAP », poursuit Lénaïc Germain. ■

L'Eau Vive coule de source !

Le magasin de produits issus de l'agriculture biologique L'Eau Vive a ouvert en juin dernier au 511, avenue de l'Europe. La franchise de 450 m² dirigée par Christophe Pagès réalise d'excellents débuts. « J'étais auparavant cadre financier et j'avais à cœur de contribuer au développement du bio auprès du plus grand nombre, plus en phase avec mes valeurs. J'ai découvert l'enseigne L'Eau Vive et adhéré à son positionnement client, fournisseur, collaborateur, fondé sur le respect. Je me suis lancé à Villefranche-sur-Saône où je pouvais répondre à un vrai besoin ». Le point de vente - et c'est sa force ! - se présente comme un vrai petit supermarché, avec une offre attractive et élargie. Il participe ainsi pleinement à diffuser les produits de santé et de bien-être : outre un vaste rayon alimentaire (offre en vrac, gamme sans gluten très étendue, fruits et légumes frais, pains cuits sur place...), il propose aussi des compléments alimentaires, de la cosmétique, du maquillage. « Le sujet des intolérances alimentaires correspond à une vraie préoccupation client », ajoute Christophe Pagès. « Le démarrage est très encourageant. Nous développons des filières d'approvisionnement en produits frais bio locaux. C'est déjà le cas pour le fromage, le vin et la bière, issus du Beaujolais ou des territoires limitrophes ». Le magasin est ouvert tous les jours, y compris le dimanche matin, avec un service drive et livraison. Il emploie 5 personnes.

Cirage Philippe Robert, pour la beauté du cuir



Brillance, couleur, patine... les produits d'entretien du cuir conçus par Philippe Robert donnent du lustre aux chaussures de luxe et haut de gamme. Mis au point directement avec des tanneries et des fabricants chausseurs parmi les plus réputés, les produits sont personnalisés en fonction des caractéristiques du cuir, et bien sûr, de la teinte du modèle. « Nous travaillons beaucoup pour des

bottiers parisiens qui réalisent du sur-mesure. Dans le monde de la chaussure, nous avons vu les teintes se démultiplier, du vert au pourpre. Notre nuancier se décline ici à l'infini, sur simple demande, et nous fournissons chaque saison une centaine de couleurs différentes ». Les matières premières, à base de cires et d'huiles végétales, minérales, animales et de pigments, sont toutes nobles et naturelles pour renforcer la beauté du cuir. La Sarl créée en 2002 et installée à Chazay d'Azergues, exporte aujourd'hui 35% de sa production en direction de l'Angleterre, de la Hollande, du Portugal, et de quelques pays d'Asie. Grâce à sa notoriété acquise auprès des milieux professionnels, l'entreprise progresse d'année en année pour atteindre un chiffre d'affaires d'environ 400 K€ en 2016. Elle emploie deux personnes et s'entoure d'un réseau de sous-traitants régionaux pour le remplissage et le conditionnement des produits. ■

Trotin'co, par monts et par vaux



Stéphane Blundo est l'inventeur d'une caisse à outils révolutionnaire ! En tant que salarié d'un grand groupe industriel de l'énergie, il avait eu l'occasion de remarquer, dans des métiers soumis à des hauts niveaux de sécurité, la disparité des caisses dont disposaient les collaborateurs. « En observant cela, j'ai souhaité proposer une caisse à outils idéale ». Conçue en matière légère, robuste et incassable, elle dispose de trois roues pour grimper et descendre les escaliers sans difficulté. Un escabeau 3 marches est fixé de façon ergonomique, sans gêne pour l'opérateur. « A tout moment, il peut disposer de ses deux mains libres, ce qui est essentiel en termes de sécurité ». Imaginée tout d'abord pour le secteur de l'énergie, Trotin'co a rapidement trouvé d'autres applications : les esthéticiennes à domicile, le réseau des techniciens des aéroports, les photographes, mais aussi le transport de don d'organe. Le modèle pour les esthéticiennes intègre ainsi un transformateur électrique pour chauffer sur place la cire à épiler, et elle est inversement réfrigérée pour maintenir à bonne température les crèmes et vernis, en toute saison ! Depuis son invention, Trotin'co a fait du chemin en remportant de nombreux prix – concours de l'innovation brevetée INPI, trophée Engie... Après les dernières mises au point, essais et prototypage, les premières commandes ont été livrées en août dernier par l'entreprise de Stéphane Blundo, créée en 2015 à Belleville. Pour la fabrication, le nouveau dirigeant s'appuie sur la société de thermoformage sous vide PG Form, basée aussi à Belleville. « Nous projetons de fournir assez rapidement près de 10 000 caisses par an et de nous développer sur le marché allemand ». ■



Grains de folie Création transforme et embellit vos meubles



Une bergère au style campagne chic, un voltaire esprit loft industriel, des fauteuils Louis XVI patinés et retravaillés en rose poudré et gris, lin et velours... L'inspiration de Carole Jomet Gondamin, installée au 238, rue de la Mairie à Corcelles en Beaujolais, ne connaît pas de limites. « Ma passion est la transformation de linge ancien, le relooking de meubles, le détournement d'objets, de brocantes, l'impression numérique sur tissu et la broderie. Seule la décoration des années 50 à 70 ne m'intéresse pas. Je me suis ainsi spécialisée sur certains thèmes, comme le charme qui utilise des accessoires de dentelle et corsetterie, l'industriel loft, Paris bien sûr, et je réalise aussi des créations sur demande. » Dans son atelier boutique accessible sur rendez-vous, les rideaux brodés côtoient des lampes personnalisées décorées de monogrammes et pampilles, des armoires romantiques ou des fauteuils étrangement sanglés et corsetés, selon leur ligne et silhouette, du plus bel effet. « Récemment, la réalisation des meubles pour l'opticien Wolff à Villié-Morgon a suscité un fort intérêt en local. Mais grâce à mon site Internet, je livre des meubles jusqu'à Reims, Angers, Aix-en-Provence, en fonction des coups de cœur de la clientèle que le prix du transport n'arrête pas ». Carole Jomet Gondamin a trouvé là matière à embellir les intérieurs, dans la plus pure élégance à la française. www.graindefoliecreation.com ■

Des produits esthétiques et écologiques pour votre véhicule

Glossingcar a mis au point une gamme complète de produits de nettoyage écologiques pour les véhicules, disponibles dans 15 points de vente en France et en Suisse, et sur son site www.glossingcar.com. La société de Saint-Georges de Reneins a été créée par Dimitry L'Héritier et son père Gilles, tous deux passionnés d'automobile. « Nous avons constaté que la plupart des produits de nettoyage disponibles, déversés dans la nature, sont nocifs pour l'environnement. Et puis mon père et moi n'avions jamais les produits de la qualité que nous souhaitions. Avec un chimiste, nous avons travaillé sur des produits de substitution et élaboré de nouvelles formules, tout aussi efficaces et écologiques. Nous disposons aujourd'hui de 18 gammes pour le nettoyage intérieur et extérieur, de baumes et produits lustrants, d'accessoires (pistolet, sacoche de rangement, brosses...), à un tarif très accessible ». La société impose peu à peu sa marque par une présence dans les salons prestigieux – Genève en mars, Paris en octobre – et des partenariats avec les revues référentes, Autoworks et Porsche magazine. L'entreprise sponsorise également Antoine Amar, le champion de France 2015 de drift (glisse automobile), ce qui lui assure une excellente visibilité chez les amateurs. Toutes les matières premières sont achetées en France. Le conditionnement est assuré par Glossingcar, et les étiquettes fournies par un imprimeur local. La petite marque qui monte table sur une présence dans une cinquantaine de points de vente d'ici trois ans, et réaliser une percée dans la grande distribution spécialisée. www.glossingcar.com ■





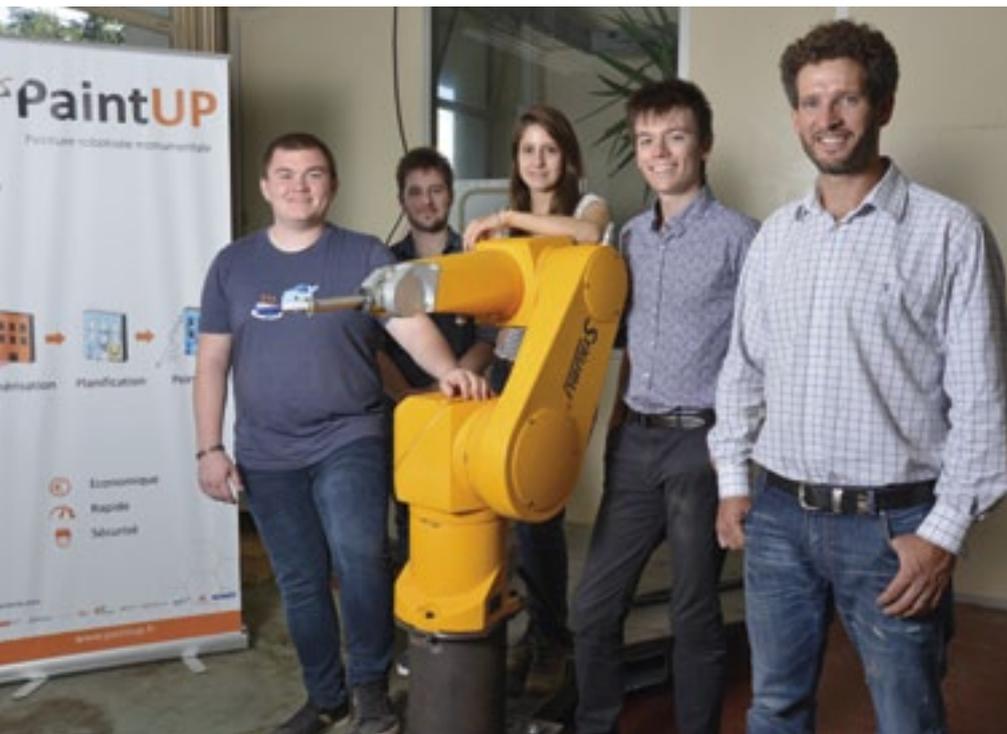
La création de valeur, de richesse, est indubitablement liée à l'entreprise. Mais comment les dirigeants gèrent-ils aujourd'hui le temps d'entreprendre ? Les transformations intervenues à la fois dans les technologies, les tendances de consommation et la société toute entière, bousculent-elles les activités économiques ? Comment retrouver une approche du temps long, seul horizon des investissements durables et pérennes ?

Prendre et retrouver le temps d'entreprendre

Jamais autant de Français – 19 millions, selon une enquête rendue publique en janvier 2016 par Opinionway* – n'ont envisagé de créer leur propre entreprise. 37% des Français manifestent ainsi l'envie de créer, reprendre une société ou de se mettre un jour à leur compte, soit un record enregistré depuis le début des années 2000. « Le sacro-saint modèle du salariat s'égratigne un peu plus chaque année. Il ne fait plus rêver les Français, et encore moins les jeunes. Jusqu'à aujourd'hui, plus de 8 salariés sur 10 ont toujours été salariés. Désormais, un actif sur trois imagine son avenir en tant qu'indépendant, auto-entrepreneur, de façon exclusive ou partielle », commentait ainsi Xavier Kergall, directeur général du Salon des Entrepreneurs de Paris en ce début d'année.

Un nouvel élan !

Mieux, des jeunes n'hésitent plus à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, à l'aune de modèles économiques en pleine transformation ou de concepts de rupture auxquels ils souhaitent imprimer leur marque. La révolution numérique, l'usage du futur, la robotisation, constituent des changements majeurs qui suscitent chez eux enthousiasme et envie d'entreprendre. Plusieurs sociétés incarnent ce phénomène en Beaujolais, dont PaintUP, O10EE (prononcez Odyssée) ou encore 5doigts.fr. « Je n'ai pas créé une entreprise à la sortie de l'école par crainte d'échouer. Mais j'ai toujours eu le projet de fonder ma propre société après avoir acquis un peu d'expérience professionnelle, révèle Romaric Gomart, ingénieur Ecam et diplômé d'un Master de Grenoble École de



L'équipe de PaintUP

Management. Après sept années passées chez Alstom Transport, il saisit l'occasion d'un plan de départ pour s'intéresser à l'impression 3D monumentale. À la suite de plusieurs contacts professionnels et d'une rapide étude de marché, il s'aperçoit qu'une vraie demande existe pour un bras robotisé qui permettrait de nettoyer ou peindre de grandes surfaces difficiles d'accès. D'où la création de PaintUP en novembre 2015. Une équipe très solide d'ingénieurs et de développeurs s'est attaquée au projet. « Le prototype est maintenant quasiment prêt et les tests se déroulent bien ! Le bras agit avec une précision de quelques millimètres sur des distances de plus de 80 m, ce qui est déjà excellent ! », souligne le jeune dirigeant. La société a recueilli le grand prix 2016 des jeunes entrepreneurs de 18 à 35 ans, décerné par Campus création, la fondation pour l'Université de Lyon.

Un temps de vie propice à la création d'entreprise

Même engouement du côté de Nicolas Bravin, fondateur à 40 ans de la société O10EE. Ingénieur en électronique et traitement du signal, le chef d'entreprise a passé 15 ans dans la Marine nationale en tant qu'officier, où, lorsqu'il n'était pas en mer pour des missions militaires, il

était, à quai, responsable des opérations de maintenance industrielle des navires. « En quittant la marine, j'ai souhaité rejoindre le monde entrepreneurial. J'ai notamment créé O10EE en 2014 avec un associé spécialiste en software, Philippe Le Boulanger. Il est à l'initiative d'un système d'exploitation pour systèmes embarqués à très faible capacité de mémoire, donc peu consommateurs d'énergie. Un véritable atout pour les capteurs et objets connectés ! ». La société réalise ainsi des objets connectés pour les PME afin de les accompagner dans leur transformation numérique. Elle propose également aux start-up de mettre au point leurs solutions matérielles sans fil.

Originaire du Beaujolais, Nicolas Bravin a choisi Villefranche-sur-Saône pour implanter son entreprise. « Le dynamisme industriel et technologique de la région est réel », ajoute le dirigeant, très présent dans les réseaux des start-up lyonnaises et grenobloises et auprès de bureaux d'études spécialisés. L'équipe dont l'âge est situé entre 40 et 45 ans aborde ce virage avec enthousiasme. « Après avoir réalisé une première partie de carrière et accumulé des expériences en tant que développeurs et chefs de projets, nous étions tous prêts à tenter l'aventure et à prendre des risques ».

Des tendances de marché en attente d'innovation

Monica Lacoma, une avocate espagnole qui a suivi son mari en France, a elle aussi saisi cette occasion propice pour fonder sa start-up, 5doigts.fr (voir encadré). Le temps d'entreprendre est ainsi inséparable de périodes de vie fortes, engageantes pour ces futurs dirigeants. Mais plus largement, c'est aussi tout un environnement économique et de marché qui est ressenti, à un moment donné, comme favorable, déclenchant un besoin presque irrésistible de créer une activité. VG TER s'inscrit dans ce contexte. Chimiste de formation, Antoine Khalil a présenté une thèse sur la caractérisation et la valorisation des produits organiques en agriculture, et travaillait depuis 2006 en tant que responsable R&D dans une société fabriquant des fertilisants, dans le sud de la France. Dans ses relations avec les grands domaines viticoles, il a constaté un manque de réactivité des laboratoires d'analyses qui empêche toute intervention efficace des producteurs. « J'ai compris qu'il manquait un outil d'aide à la décision pour apporter, au bon moment et à bon escient, les intrants nécessaires à la nutrition et à la santé des plantes ». Il a ainsi créé sa société en 2014 pour mettre au point un outil d'analyse innovant à tous égards. « Il consiste à prélever la sève du végétal qui, comme le sang humain, nous renseigne sur l'état nutritionnel de la plante et ce dont elle peut avoir besoin. Une plante bien équilibrée est moins sensible aux maladies. Outre sa fiabilité, l'intérêt de l'outil développé est sa réactivité (résultat possible en 24 heures). L'apport de fertilisant/biostimulant devient dès lors très ciblé et intervient sous 24 heures, au moment du diagnostic, alors que des analyses de laboratoires des sols prennent environ trois semaines. À ce moment là, il est alors souvent trop tard pour agir avec un réel impact ». En 2015, Antoine Khalil a décliné toute une bibliothèque de références d'analyses de rendements et des normes d'interprétation qui ont

fait l'objet d'un accompagnement par la CCI Beaujolais et d'un soutien de la BPI. « Les producteurs constituent un public de plus en plus averti, informé et soucieux de ne pas disperser n'importe quoi dans la nature. Ils veulent donc être éclairés, et VG TER répond à leurs attentes ». Prudent de nature, Antoine Khalil a d'abord créé son activité avec un statut d'auto-entrepreneur. Mais le rythme de développement de son entreprise l'engage maintenant à aller beaucoup plus vite !

L'uberisation des modèles économiques

Car, et c'est une caractéristique du siècle, tout projet consistant à faire gagner un temps précieux semble promu à un bel avenir. C'est le cas de beaucoup de projets de création d'entreprise fondés sur l'uberisation de modèles économiques traditionnels, où le gain de temps se double d'une innovation de service. La nouvelle société Cadea Solutions, à Arnas, est précisément positionnée sur ces enjeux. Isabelle Dutel et Laurent Driessens, dirigeants de sociétés et amis de longue date, se sont associés pour imaginer un concept révolutionnaire : la location d'objets et de mobiliers clés en main pour l'agencement d'espaces d'attente, de confort ou de réception. « Combien de fois avons-nous l'occasion de déplorer la faible qualité des salles d'attente, tant dans des établissements médicaux que des entreprises, pourtant créées pour faire patienter agréablement la clientèle ou les visiteurs ? Nous nous affirmons comme un spécialiste, en mettant en avant l'usage, et non la propriété. Notre offre est locative, et nous nous engageons à remplacer et maintenir les mobiliers pour assurer en permanence une attente agréable, avec des services d'interactivité sur place (informations pratiques, locales, etc.) ». Des packs Zen, Serenity ont ainsi été instaurés, avec plusieurs gammes de design, de confort définies à l'avance et aussi personnalisables. L'entreprise intervient également auprès des chambres d'hôtes, campings, gîtes et



5doigts.fr, bien dans ses baskets !

C'est l'histoire d'une start-up démarrée dans un garage, mais qui compte bien entrer dans la cours des grands ! Tout a commencé dans la région de Colmar, à l'initiative de trois amis passionnés de sport, Arthur Viret, Eduardo Alonso et Monica Lacoma. Adeptes de la course à pied, ils font bientôt la découverte des chaussures minimalistes, dont la tendance s'est développée depuis cinq ans aux Etats-Unis. « Ces chaussures légères, plus larges afin que les orteils puissent bouger librement et avec une semelle fine et souple, nous aident à revenir à l'origine de la foulée humaine et à courir de façon beaucoup plus naturelle, sans amorti. L'attaque du sol avec la partie avant du pied, plutôt que le talon, contribue à réduire les impacts sur le tibia, les genoux et le dos. Nos clients apprécient ces nouvelles sensations. Le corps médical contribue à les rassurer en commençant à nous recommander », explique Monica Lacoma. Les trois associés ont donc créé une société de e-commerce en 2012 et développé un site très complet. Elle est gérée au quotidien par Monica, espagnole et avocate de profession, qui a suivi son mari, expatrié en Alsace puis dans la région lyonnaise. « Je ne pouvais exercer mon vrai métier et j'ai choisi de développer cette activité. J'effectue entre 40 et 50 km de course par semaine et nous prenons l'habitude de tester nous-mêmes les modèles. Le site propose une dizaine de marques éprouvée, et nous prévoyons en 2017 de créer notre propre produit 100% Made in France ! ». Aujourd'hui installée dans la pépinière e-cité, à Villefranche-sur-Saône, la société dispose d'un espace de stockage et joue sur les synergies locales pour ses activités de logistique et transport. Elle diffuse déjà ses produits jusqu'en Belgique, Suisse et Allemagne et contribue à populariser le concept de la chaussure minimaliste auprès d'un public de passionnés.

hôtels. « Il s'agit ici de mettre en place les produits de literie et d'accessoires, de l'acoustique aussi pour assourdir les bruits, toujours sur un mode locatif ». La société qui dispose d'un partenaire de renom pour ses solutions de financement a déjà contracté avec des premiers clients et prévoit une trentaine de ventes d'ici la fin de l'année.

Des solutions toujours plus globales

De même, O10EE, accompagne ses clients dans la mise en place de nouveaux modèles économiques. « Par exemple, nous intervenons pour un fournisseur de batteries équipant les Data Centers et sous-marins nucléaires. Nous l'aidons à monitorer à distance les installations critiques. Il a maintenant la possibilité d'intervenir en maintenance curative ou préventive grâce aux données remontées sur la plate-forme informatique que nous avons livrée ». Pour cela, un troisième associé, spécialiste des datas, a maintenant rejoint l'équipe. Entre usine du futur et exploitation des big datas, O10EE multiplie les positionnements d'avenir !

La vocation de l'innovation de VG TER est bien d'apporter une réponse de rupture au marché de l'agriculture jusqu'à présent soumis au temps long, ce qui pouvait occasionner des pertes d'exploitation considérables. « Le bouche-à-oreille fonctionne très bien, et j'interviens en Bourgogne, en Champagne, dans le Bordelais, en Provence Côte d'Azur, en Beaujolais aussi, là où les enjeux économiques d'une récolte sont importants ». La société étend également aujourd'hui ses interventions auprès des maraîchers et des arboriculteurs. De 60 K€ de chiffres d'affaires en 2014, l'entreprise est passée à 120 K€ en 2015, et prévoit d'atteindre 250 K€ en 2016. Basée à



Créacité, elle compte bientôt investir dans ses propres locaux, et embaucher pour ne plus travailler « à flux tendu ». Elle a de surcroît élaboré sa propre gamme de produits pour fournir une solution plus globale et toujours plus réactive !

L'accélération gagne toutes les activités !

Comment s'articulent les approches court, moyen et long termes, à l'ère de l'accélération induite par le numérique ? Cette gestion qui peut sembler à première vue paradoxale (voir interview de Carine Dartiguepeyrou) n'apparaît pas si complexe pour les dirigeants. La capacité à intégrer ces échelles de temps a priori antagoniques, ferait d'ailleurs partie, selon la chercheuse en prospective, de l'un des tout premiers talents du dirigeant. Deux activités parmi les entreprises du territoire l'illustrent. En premier lieu, Optique Tondeur, enseigne presque centenaire à Villefranche-sur-Saône tenue actuellement par Jérôme Tondeur, représentant de la quatrième génération. « Si l'activité est transmise aux générations suivantes et s'inscrit

dans le patrimoine familial, cette conception n'entrave nullement la réactivité, bien au contraire », insiste-t-il. Le dirigeant passionné se fait fort de suivre les dernières tendances du marché, telles ces lunettes bretonnes fabriquées à base d'algues et de plastiques recyclés, de se procurer les griffes françaises, italiennes du luxe ou de la haute couture (Chanel, Dior, Cartier, Gucci, Versace, Prada...), des créateurs ou designers (Mikli, Starck...), et ces toutes dernières marques asiatiques qui montent. « Nous nous situons à l'opposé des grandes chaînes conçues comme des machines à faire de l'argent. Optique Tondeur continue à parier sur des valeurs sûres : le service, le conseil personnalisés, le choix pour tous les budgets ». L'accélération, pour ses activités dites « traditionnelles », n'en est pas moins réelle. « Elle touche tous les domaines : les technologies des matériaux bio ou plus résistants comme le titane, les tendances de la mode, l'évolution des contraintes législatives, les restrictions de l'accès aux soins... Ce qui était vrai auparavant pour une période de 5 ans, s'est réduit à 2 ans, puis à moins de 6 mois

EGO Paris dans l'air du temps

À la fin de l'année 2008, EGO Paris signe un coup de maître en étant une des premières marques de mobilier extérieur à sortir un ensemble de canapés modulaires à assembler en terrasses, bords de piscine et plages, sous la collection Kama. « Nous avons anticipé une tendance forte, promise à un bel avenir : le lounge, ou la posture décontractée sur un mobilier favorisant la détente, le repos, de préférence placé à l'ombre. Cela a signé une rupture par rapport aux précédentes collections à base de chaises longues, bains de soleil et tables dessinés pour des usages plus traditionnels. Notre nouvelle collection Hive se situe elle encore dans ce mouvement appelé à durer », souligne Nicolas Sommereux, directeur général de l'entreprise familiale. Fondée par les trois frères Jean, Yvan, Nicolas, EGO Paris cherche à perpétuer l'art de vivre et le luxe à la française. Une image et une signature toujours recherchées à l'étranger. « Aux Etats-Unis, tout le mobilier extérieur est XXL. Volontairement, nous n'adaptions pas nos produits et affirmons notre identité pour rester toujours dans l'élégance française ». De façon cohérente, l'entreprise parie sur le label « Origine France Garantie », certifiant une production réalisée à plus de 50% en France, notamment dans ses ateliers de production à Belleville. Ces tendances de fond cohabitent avec l'hyperactivité qui prévaut entre février et juin, lorsque 80% de la production de l'année se concentre sur cette période. « L'achat de mobilier extérieur répond à un coup de cœur ou aux prévisions de la météo. Nous nous devons d'être réactifs, tout en proposant une centaine de modèles, dans 22 coloris de laques et 46 gammes de tissus ! Imaginez la complexité et les stocks nécessaires pour livrer impérativement sous trois semaines ». Ce service haut de gamme, la maison EGO Paris, présente dans les hôtels de luxe du monde entier, met un point d'honneur à l'assumer. Aujourd'hui, l'entreprise exporte 80% de sa production en Suisse, Belgique, Angleterre, Allemagne, Italie, Espagne, Portugal, aux Etats-Unis où elle réalise 10 à 15% de croissance par an, et aux Émirats où elle compte de nouveau s'implanter.

“ **Comment s'articulent les approches court, moyen et long termes, à l'ère de l'accélération induite par le numérique ?** ”

aujourd'hui ! s'exclame Jérôme Tondeur. Par exemple, la fabrication de verres effectuée des progrès considérables. Demain, des mal voyants pourront probablement recouvrer une meilleure vision grâce aux

nouvelles technologies numériques. Une veille active est indispensable pour suivre les évolutions de nos marchés. Pour ma part, je l'exerce au quotidien ».

Se projeter à 20 ans pour exploiter au jour le jour...

À Arnas, Granulats Vicat, filiale du groupe Vicat, se livre, en apparence seulement, à une activité intemporelle : l'extraction de sable et granulats à proximité du lit de la Saône. « En fait, nous faisons un métier proche de l'agriculture car nous sommes toujours soumis à la météo et aux saisons. Les conditions hivernales se traduisent par un creux d'activité entre novembre et février, les crues de printemps nous ralentissent et tout s'arrête en août ! Le niveau d'activité est aussi directement relié à la conjoncture. À cet égard, si la reprise des

crédits et des permis de construire commence à se faire sentir, elle ne s'est pas encore répercutée sur les mises en chantiers ». Le volume d'extraction a ainsi touché un point bas de -25%, par rapport au pic de 2011-2012, dû notamment au chantier de l'A89.

Mais la temporalité la plus forte reste celles des prospections et autorisations d'extractions, qui se préparent souvent 15 ans à l'avance. « Nous étudions à ce moment là plusieurs sites possibles, et seul un sur dix en général a une probabilité de s'ouvrir ». Un horizon d'investissement producteur d'incertitudes, jusqu'à l'issue finale, incertaine elle aussi. « L'empreinte sociétale est très forte. Autant notre carrière d'Arnas est presque cachée au public, autant sur un site à plus forte visibilité, les élus hésitent face aux retours de leurs électeurs ». Ce problème d'accès à la ressource conduit le groupe Vicat à miser de plus en plus sur le recyclage des déchets de chantier, qui pourraient à terme représenter jusqu'à 25% des besoins en granulats pour la voirie et la construction. « Atteindre un tel taux signifierait réemployer la totalité de ce qui est détruit. Nous n'en sommes encore pas là, car les déchets ne présentent pas encore une qualité suffisante. Mais nous travaillons pour transformer cette ressource bas de gamme en produit plus noble, en portant nos efforts sur toute la chaîne du tri et du recyclage ». Un vrai défi à horizon long terme !

Comment disposer encore de temps lorsque le quotidien est saisi par la multitude des tâches à réaliser en urgence, et en parallèle par les défis de l'avenir à relever ? Carine Dartiguepeyrou suggère, dans une « écologie de l'action », d'apprendre à concilier accélération et déconnexion. Et ainsi de gérer plus sereinement la pression du temps !

Comment prendre le temps à l'ère du numérique ?



Chercheuse en prospective, spécialiste de l'innovation, des systèmes de valeurs, des facteurs humains du changement, Carine Dartiguepeyrou a beaucoup réfléchi à la dimension du temps. En janvier dernier, elle était intervenue à la cérémonie des vœux organisée par la CCI du Beaujolais. Rappel de quelques notions fondamentales.

Pourquoi avons-nous actuellement le sentiment que le temps glisse comme le sable entre nos doigts ? Tout est-il devenu si différent depuis le temps des relais de poste et des diligences ?

- De tout temps, si je puis dire, le temps a fait l'objet de discussions et d'interrogations philosophiques. Car de façon permanente, cette question de l'urgence, d'un homme débordé, pressé qui n'a jamais assez de latitude pour faire ce qu'il souhaite, s'est posée. Dès l'Antiquité, le temps a ainsi été placé au centre de la réflexion des Stoïciens, qui nous ont appris à distinguer ce sur ce quoi nous pouvons agir, de ce sur quoi nous n'avons pas de prise pour nous inciter à mieux nous en détacher.

Encore convient-il de cerner la notion de temps. S'agit-il de la donnée physique, qui se mesure, définie par exemple par le physicien Etienne Klein ? Ou bien de notre propre représentation du temps,

c'est-à-dire du temps social et psychologique ? C'est bien cette dernière acception et notre façon de vivre le temps qui m'intéressent. Elles sont très vite devenues inséparables des outils et moyens à notre portée pour mieux le maîtriser. Les philosophes de l'Antiquité nous ont ainsi proposés des exercices spirituels, les bouddhistes des exercices de méditation. Plus récemment, le philosophe Michel Foucault, mais aussi le moine bouddhiste Mathieu Ricard, le psychiatre Christophe André, ont sollicité et rassemblé toutes les « techniques du soi » développées de par le monde pour nous aider à mieux gérer le temps.

Ce sentiment d'accélération du temps serait donc une pure illusion ?

- Je ne prétends pas cela. Le phénoménologue allemand Hartmut Rosa, par exemple, démontre qu'effectivement, il s'est bien produit une « accélération sociale », sous l'effet de trois phénomènes majeurs. En premier lieu, l'évolution des moyens de transport, qui nous propulse toujours plus loin, plus vite, ce qui a transformé notre rapport à l'espace. Celle des communications ensuite, qui se traduit par la possibilité de contacter quelqu'un n'importe où, en instantané, pour un coût presque nul, ce qui a profondément modifié notre rapport aux autres. L'évolution de la production enfin, qui se caractérise par cette fabrication illimitée de biens et services immédiatement disponibles, particulièrement observable dans les milieux de la mode ou des technologies, qui a transformé notre rapport aux choses. Le revers de la nouveauté étant ici le gaspillage et l'obsolescence programmée. Il y a donc bien eu rupture sociale du temps. Et nous entrons même dans une seconde phase d'accélération, exponentielle celle-ci, puisque le fait d'aller plus vite nous conduit au besoin impératif d'accélérer encore !

“ Une course de 400 mètres représente une magnifique métaphore de nos enjeux d'aujourd'hui. Car il ne suffit pas d'aller vite, encore faut-il tenir la distance ! ”

Quels en sont les corollaires ?

- Au service de qui, ou de quoi, plaçons-nous cette accélération ? Dans le monde économique, je perçois bien l'injonction consistant à faire toujours plus, en moins de temps et avec moins de ressources. Ce credo managérial est par exemple très perceptible dans les grands groupes cotés, qui vivent sous le diktat du *quarter* (reportings trimestriels). J'ai pu en mesurer les effets entre le moment où j'ai réalisé il y a 7-8 ans un ouvrage de prospective auprès des DRH, et maintenant. A ce moment-là, les DRH, confrontés au « choc des ruptures », étaient imprégnés des transformations sociétales en cours. Ils disposaient d'un regard ouvert sur le monde, sur les mutations et les adaptations à réaliser, dans les domaines du développement durable, de l'intelligence collective. Aujourd'hui, j'ai trouvé des interlocuteurs pressurisés, sans grande vision à long terme, intervenant en mode pompier, placés dans l'incapacité d'avoir une appréhension des différentes temporalités entre court, moyen, long termes.

Ayant pratiqué l'athlétisme, aussi bien en sprint qu'en 400 m, je perçois l'absurdité de cette situation. Une course de 400 m représente une magnifique métaphore de nos enjeux d'aujourd'hui. Car il ne suffit pas d'aller vite, encore faut-il tenir la distance ! Pour l'emporter, il est impératif de ne pas être constamment dans l'accélération, sinon vous vous épuisez et n'atteignez jamais la ligne d'arrivée. Il en est de même dans les entreprises. Il est contre-productif de chercher à aller toujours plus vite, d'enchaîner les programmes de transformation sans se poser. Réfléchir, décélérer, pour mieux accélérer ensuite lorsque cela est nécessaire, est une nécessité.

Et le numérique dans tout cela ?

- Le numérique est un amplificateur, il exacerbe les potentiels et les incomplétudes à la fois. Cela veut dire qu'il amplifie la capacité à aller vite, mais aussi à perdre du temps, dès lors qu'il est mal utilisé. L'accélération entretient plutôt un vrai lien avec la financiarisation de l'économie. C'est d'ailleurs mesuré : sur la somme des flux d'information mondiaux, une infime minorité - moins de 2% ! - concerne l'échange de biens et de services. Ce qui

donne la mesure du poids de la sphère financière. Plus les flux sont importants et circulent vite, plus ils sont source de revenus au passage...

Quels sont les impacts de ces transformations sur les individus ?

- Une étude récente, conduite auprès de 12 000 personnes dans des grands pays occidentaux (France, Espagne, Allemagne, Etats-Unis, Japon...), révèle que 74% des répondants estiment que le rythme de vie dans la société s'est accéléré (80% en France). Et 78% manifestent un souhait de ralentir ce rythme. Ceci établit clairement une décorrélation entre le temps vécu au niveau individuel et celui de l'accélération perçue.

Cela étant dit, l'accélération peut avoir ses avantages, et je ne suis absolument pas partisan d'un mouvement « slow » qui consisterait à résister au phénomène. N'y a-t-il d'ailleurs pas urgence à traiter les problématiques environnementales ou celles des inégalités ? Plutôt que la résistance, je préconise surtout un management différencié entre ceux qui aiment aller vite et sont efficaces dans la rapidité, et ceux qui n'arrivent pas à se concentrer et à travailler dans un environnement qu'ils ressentent « sous pression ». Toutes les organisations devraient donc d'abord prendre conscience de ces rapports au temps différenciés des collaborateurs, et manager de façon adaptée ces profils.

Comment revenir à une maîtrise du temps ?

- J'ai défini les contours « d'une écologie de l'action », inspirée par les travaux d'Edgar Morin qui consiste à reprendre le rythme du vivant, de la nature, ce qui passe certes par une déconnexion numérique, mais aussi par le fait de mieux se comprendre soi-même. Dans bien de situations de *burn out*, nous nous apercevons que les personnes qui en sont victimes ont certes un problème avec leur environnement de travail, mais d'abord avec elles-mêmes. La peur du vide conduit à compenser par l'accumulation, jusqu'au trop plein. Les nouvelles technologies permettent de remplir le vide, mais ne sont pas la cause du besoin de le combler ou le compenser ! Il convient donc déjà de sortir de nos pré-

jugés, notamment ceux qui consistent à penser que le gros est le mieux, en mettant fin définitivement à la course à la taille ! Il conduit tout droit à l'abus des ressources naturelles et humaines, sans percevoir que nous faisons nous-mêmes partie du monde du vivant et que nous pourrions disparaître avant les végétaux. Il s'agit aussi de travailler la question du ressourcement, c'est-à-dire de profiter de moments de déconnexion, qui sont, dans ces phases d'accélération, à la fois critiques et vitaux. Sinon, notre corps est rapidement rappelé à l'ordre. Le numérique apparaît souvent déconnecté de l'écologique. Or l'écologie peut nous aider à nous reconnecter avec le monde du vivant et à ce dont l'humain a fondamentalement besoin.

Comment gérer les approches contradictoires, parfois antinomiques, entre court et moyen/long termes ?

- Il s'agit vraiment d'un enjeu de décideur, qui nécessite des capacités de prise de recul et de savoir apprivoiser les différentes temporalités. Remettre de l'articulation entre le court terme, qui donne du flux, de l'énergie à une activité, et le long terme, est une qualité rare. On se situe ici au cœur de la prospective qui consiste à réfléchir aux visions d'avenir pour mieux décider à court et moyen termes. Pousser le curseur des horizons temporels à 5, 10, 20 ans permet de dégager de la créativité, mais surtout une force de résilience. Nous sommes déjà dans le monde d'après qui ne demande qu'à être rendu visible. Si l'on ne se saisit pas cette vision long terme, alors le risque est de rester instrumentalisé par le court terme, donc par l'accélération. Je ne dis pas que cela est facile, car je suis la première à souhaiter décélérer. Mais nous n'avons pas le choix. Nous ne pouvons faire comme si le numérique, la robotisation, les datas, n'existaient pas. Nous devons apprendre à vivre à la fois dans l'accélération et la déconnexion ! Et puis toujours avoir cette question en tête : jusqu'où veut-on aller pour soi et son organisation. Ce qui revient en filigrane à poser la question de l'avenir de l'homme.

Les Céramiques du Beaujolais exportent leur savoir-faire

L'Entreprise du Patrimoine Vivant vient d'achever un chantier d'exception dans un hôtel de luxe de Dakar. Ses créations l'emmènent aussi régulièrement à l'international pour des commandes de prestige.

Plus de 1500 pièces uniques, sur-mesure et assemblées en un immense puzzle... Voici la performance accomplie par Les Céramiques du Beaujolais. « Un jour, j'ai reçu un appel de l'hôtel des Almadies, à Dakar, me demandant si nous étions capable de restaurer leur fresque extérieure à l'identique. Posé dans les années 70, le mur partait en lambeau. Le sel faisait pourrir l'argile et l'émail pelait comme un œuf dur », raconte Jean-Philippe Dubet, dirigeant de la société. Il décide de relever le défi, et après un voyage sur place, lance la fabrication. Pendant un an, entre 2014 et 2015, une personne à temps plein a travaillé à Villefranche à l'élaboration de chaque pièce et du décor d'ensemble. Un artisan du Beaujolais, carreleur mosaïste, est parti ensuite entre mars et juin 2016 pour effectuer la pose et réaliser les dernières adaptations sur place. « Nous avons déjà accompli des bandeaux en céramique au décor d'agrumes pour un hôtel particulier à Monaco. Ici, nous démontrons notre capacité à intervenir sur des grandes surfaces ». Les travaux se poursuivent actuellement par une mosaïque de 16 m² représentant un paon, trônant en majesté dans le hall d'entrée de l'hôtel. « Ces chantiers sont très intéressants pour nous sur le plan culturel et technique. Ils nous permettent de développer des compétences spécifiques et donnent lieu à des rencontres humaines enrichissantes ».

La seule entreprise du Beaujolais labellisée EPV

Que de chemin parcouru depuis la création, en 2000, des Céramiques du Beaujolais par Jean-Philippe Dubet et son épouse Sophie. Issu d'une lignée de tuiliers, il perpétue le savoir-faire de la terre cuite acquis depuis cinq générations,



pour le placer au service de la décoration et de la rénovation de patrimoine. La société aborde avec talent tous les styles – créations contemporaines, azulejos portugais, reprise de décors du moyen-âge, de la renaissance, art nouveau ou déco... Référencée par les Monuments historiques, elle a ainsi été sollicitée pour réaliser le pavement médiéval d'une chapelle de la cathédrale d'Autun, composé de carreaux émaillés de toute beauté. « Nous avons retrouvé le dessin original des carreaux de 1623 aux archives départementales. Il nous a fallu incruster des fleurs de lys dans l'argile et apposer une terre blanche pour jouer de l'effet de contraste, comme à l'époque médiévale. Sauf que nos carreaux, grâce aux techniques de cuisson modernes, tiendront bien encore 400 ans ! », sourit Jean-Philippe Dubet. La société remplace aussi actuellement les anciennes tomettes du XIX^{ème} siècle d'un ancien couvent transformé en hôtel à Fourvière. En reproduisant des faïences avec une forme très particulière de navette, typique de l'art déco, Les Céramiques du Beaujolais affirment en outre leur présence jusqu'en Australie ! « Nous nous sommes inspirés du carrelage d'une salle de bains

du Musée Nissim de Camondo, à Paris. Cette tendance revient à la mode, et des particuliers qui restaurent des demeures de style art déco font appel à nous ». On vient ainsi chercher ces céramiques d'Allemagne, d'Autriche, du Luxembourg, et de Sydney où un architecte d'intérieur passe régulièrement commande. Plus simplement, et cette activité constitue encore la majorité du chiffre d'affaires, l'entreprise ouvre ses portes aux particuliers pour des créations sur-mesure. « Nous attirons une clientèle qui désire sortir des céramiques industrielles vues en salles d'exposition. La souplesse de notre outil de fabrication permet de répondre à tout type de demande ». De plus en plus, la société collabore aussi avec des designers et architectes d'intérieur, pour la plupart à Paris, qui n'hésitent pas à venir toucher, choisir, prescrire, directement en atelier. « Les professionnels apprécient de travailler avec une Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) et de recourir au Made in France dans les métiers d'art ». La société qui emploie huit personnes pour un chiffre d'affaires de 550 K€ environ, n'a donc pas fini de faire parler d'elle ! ■

Duc Hélices s'envole depuis Frontenas

Installée depuis sa création à Lentilly, la société Duc Hélices s'implantera dès novembre dans ses nouveaux locaux bordant l'aérodrome de Villefranche-Tarare. Un tremplin pour un nouveau départ.

L'histoire est véridique. C'est en roulant près de l'aérodrome de Frontenas, sur la départementale qui longe les pistes, que Vincent Duqueine, en apercevant un hélicoptère prendre son envol, est saisi par l'envie d'apprendre à voler. Le professionnel des écuries automobiles met aussitôt ce souhait à exécution. Après une formation de pilote d'hélicoptère, puis un brevet de pilote privé d'avion, il lui vient l'idée de remplacer une hélice en bois par une hélice en carbone. « Tout a démarré ici il y a vingt-cinq ans, confirme avec émotion Vincent Duqueine. J'étais fournisseur de pièces pour la Formule 1, et de véhicules de compétition pour la Formule 3. J'ai migré par passion vers le monde de l'aviation. En 1998, j'ai créé Duc Hélices. Depuis, nous sommes devenus leader dans la conception et la vente d'hélices aéronautiques pour l'aviation légère de 40 à 210 cv. Nous détenons une part de marché de plus de 50% en France et 20% en Europe auprès des fabricants d'avion et des écoles de pilotage. Nous équipons environ 1500 aéronefs par an ».

Participer aux développements de l'avion du futur

Le secret de Duc Hélices ? En premier lieu, une recherche constante de performance dans les produits, culture acquise dans les championnats automobiles. Si la technologie carbone/titane a d'abord été différenciatrice, Duc Hélices maintient une longueur d'avance en participant à des programmes de développement de haut vol. Près de 25% du chiffre d'affaires de l'entreprise est ainsi réalisé par son bureau d'études, partenaire de projets ambitieux initiés par Airbus, Safran, ou encore l'Onera, l'office national d'études et de recherches aérospatiales. Ils concernent tous les paramètres de performance des avions - étude en soufflerie pour l'amélioration de l'ergonomie, réduction de l'em-



Vincent Duqueine et son fils Romain, en charge du développement.

preinte acoustique ou de la consommation de carburants... Mais aussi des projets de rupture, comme les prototypes d'avion à propulsion électrique, ou encore l'open rotor, un moteur de propulsion aux pales non carénées. « Grâce à notre logiciel de simulation et de dynamique des fluides Ansys fluent, le meilleur sur le marché, nous sommes capables de lancer des études très poussées ». Et de fait, le bureau d'études alimente directement l'activité aval. Duc Hélices enregistre ainsi plusieurs premières à son compte : un record du monde de vitesse en propulsion obtenu par son hélice à pas variable (300 km/h avec une puissance de 100 cv), ainsi que des hélices reconnues comme les plus légères et les plus silencieuses, critère devenu essentiel et dûment contrôlé par les centres d'essais internationaux.

Autre caractéristique de l'entreprise : une intégration très poussée. « De la conception au SAV, nous maîtrisons l'ensemble de la chaîne, ajoute le dirigeant. Nous réalisons nous-mêmes notre outillage, nos équipements et machines, car les presses spécifiques pour les hélices n'existent pas ». Les bancs d'essai permettent, eux, de réaliser les analyses de structure, de contrôler et tester en permanence la conformité et la fiabilité des pièces, leur résistance à la porosité et aux projections

d'eau. L'entreprise multiplie également les certifications EASA et démarches d'agrément (POA, TC, STC, MOA) pour étendre toujours son champ d'action. Elle compte mettre prochainement sur le marché des pales carbonées pour hélicoptère.

Plan de vol ambitieux

Très présente sur les salons internationaux, Duc Hélices exporte déjà à plus de 70% sa production. Pour faire face à son développement – le rythme de croissance s'établit à plus de 10% par an – Vincent Duqueine recherchait de nouveaux locaux à sa mesure. Il a trouvé la solution idéale en faisant l'acquisition de terrains bordant l'aérodrome auprès de la CCI Beaujolais. Les bâtiments ultra modernes (1400 m² au sol, 1700 m² au total) ont été conçus pour réorganiser et optimiser toutes les étapes de fabrication. Ils accueilleront à partir de novembre prochain des bureaux, les ateliers, et un hangar d'avion et d'hélicoptère directement relié aux pistes de l'aérodrome pour mener les essais. « Il sera beaucoup plus facile pour nos clients de venir en avion essayer nos pales », se réjouit encore Vincent Duqueine. Son plan de vol est ainsi établi : doubler ses parts de marché à l'international, poursuivre sa croissance et étoffer ses effectifs, aujourd'hui de 12 personnes. ■

Mondial Tissus, un relooking réussi !

Après un an et demi d'interruption, Mondial Tissus vient de rouvrir dans un espace totalement modernisé à Villefranche-sur-Saône. Un magasin qui pourrait rapidement grimper parmi les cinq premiers de l'enseigne en termes d'activité.

Les clients l'avaient attendu. Le voici complètement transformé aux couleurs du concept promu par le réseau leader de la vente de tissus en France, et nouvellement implanté dans la très dynamique zone commerciale de la Lagune. « Nos anciens espaces étaient trop vétustes, et il nous a fallu attendre la construction d'un nouveau magasin pour reprendre l'activité. Les clients qui ont pu temporairement se déplacer sur nos magasins de Mâcon, Bourg-en-Bresse ou Villeurbanne, retrouvent enfin leur espace de vente », retrace Xavier Bergerioux, directeur régional de Mondial Tissus. Et dès l'ouverture le 30 août dernier, l'affluence a été au rendez-vous, avec un pic le 8 septembre, lors de la journée d'inauguration, où près de 700 personnes sont venues profiter de cadeaux de bienvenue et des avantages fidélité. Le magasin emploie une directrice de magasin, Anne-Marie Mornet et 6 personnes en CDI, et il a fallu pas moins de 3 à 4 personnes en renfort pendant cette période. « J'ai eu la chance de voir beaucoup de nos espaces en région rénovés en 2016, dont celui de Villeurbanne, premier magasin en terme d'activité au niveau national. Mais Villefranche est certainement le concept le plus abouti de notre projet de modernisation. Il présente le potentiel pour se hisser dans le top 5, parmi nos 73 magasins en France.

Leader revendiqué

Il faut dire que le premier réseau de vente de tissus au mètre et de mercerie en France, créé il y a 35 ans et employant 700 personnes, a entamé une mutation profonde. Le projet de transformation remonte au rachat du réseau en 2011 par un entrepreneur français de la distribution, qui a souhaité dépasser la simple notion de leadership national pour impulser une stratégie d'avenir et positionner



Bernard Cherqui, président du directoire de Mondial Tissus et Anne-Marie Mornet, directrice du magasin.

l'enseigne sur de nouveaux courants porteurs. « Nous avons voulu passer de la vente de tissus au mètre et d'articles de mercerie, à des magasins inspirés, répondant aux nouvelles tendances de la personnalisation et du Do it yourself dans tous les univers : la maison, la mode, l'enfant, la création sur mesure, témoigne Bernard Cherqui, président du directoire de Mondial Tissus. Le Do it Yourself traverse la société contemporaine et permet au public de se différencier de tout ce qui est disponible en standard. C'est un vrai courant de fond qui modifie l'image que nous pouvions avoir de la couture. Nous souhaitons nous adresser aussi bien à une clientèle traditionnelle qu'à un public qui ne sait pas coudre, d'où la proposition d'un service de confection, et également d'ateliers de couture, disponibles deux fois par semaine, les mercredis et samedis à Villefranche, pour celles et ceux qui désirent s'y mettre ». Et le président du directoire d'ajouter, en se fondant sur une enquête OpinionWay diligentée par la marque : « savez-vous que si nos parents et grands-parents savaient coudre, un vrai gap de génération existe chez les 35-45 ans ? En revanche, les 18-34 ans manifestent leur goût pour la couture, et 30% d'entre eux possèdent même une machine à coudre ! ». Ces chiffres se

manifestent d'ailleurs dans les résultats obtenus par Mondial Tissus. A l'aune du rajeunissement de clientèle et d'un merchandising adapté, le chiffre d'affaires du réseau augmente depuis deux ans d'un peu plus de 10% chaque année. « Une performance dans le monde du retail », souligne Bernard Cherqui. De même, le site Internet conçu à l'image du positionnement de la marque et enrichi depuis un peu plus d'un an d'une application de e-commerce, atteint déjà le niveau d'activité du magasin N°1 en France. « Il représente 2,5% du chiffre d'affaires global de Mondial Tissus et devrait rapidement monter à 5%. Signe de sa réussite, le panier moyen sur Internet est supérieur à celui en magasin ! ».

Mais ce succès s'appuie aussi sur un travail de l'ombre. Tout d'abord, des investissements logistiques pour acheter dans les meilleures conditions et réapprovisionner dans les meilleurs délais les magasins. Et la définition de véritables collections « maison » plus réactives à la mode, en vrai créateur de tendances. « Nous fédérons une véritable communauté de passionnés ! A cet égard, nous jouons et assumons un vrai rôle de locomotive pour toute la filière du tissu et de la mercerie en France ! ». ■

CHS France, l'innovation au cœur des solutions de lubrification

À Quincié-en-Beaujolais, CHS France s'est taillé une position de leader français des solutions de lubrification des chaînes industrielles de l'agro-alimentaire. Une niche d'activité qui entraîne la petite entreprise vers toujours plus de croissance.

On peut être une entreprise de 5 personnes et devenir un leader dans son domaine grâce à ses capacités d'innovation. Cette prouesse, CHS France l'a accomplie en mettant sur le marché une solution de rupture : la lubrification sèche des lignes industrielles de l'agro-alimentaire. « Dans le monde de l'embouteillage, sur les lignes de convoyage des bouteilles en verre ou PET, ou encore pour d'autres contenants comme les briques pour le lait et les soupes, il est essentiel de lubrifier constamment les machines et les produits pour permettre la production à cadence rapide. Le rythme peut en effet atteindre sur certaines chaînes jusqu'à 55 000 bouteilles par heure ! explique Guy Longin, gérant de la société. Auparavant, la solution utilisée était la technologie dite humide, qui consistait à mélanger de l'eau avec du savon et à insuffer en permanence ce liquide sur les lignes. Mais elle présentait plusieurs inconvénients : une consommation d'eau importante, une production de mousse et un écoulement permanent de liquide qui devait être récupéré par des goulottes afin de réduire le risque bactériologique ». Issu de cet environnement industriel, et après la reprise de CHS France en 2005, Guy Longin a cherché à proposer une solution différenciatrice. « J'ai voulu dès 2005 travailler sur la lubrification sèche, c'est-à-dire une technologie de type filmogène, à base de silicone, injecté toutes les deux heures ». Trois années ont été nécessaires pour collaborer

à la mise au point de la formule, créer de nouvelles centrales de lubrification et vérifier la bonne opérationnalité de ce système chez les clients. Résultats : une consommation d'eau réduite à plus de 90%, le démontage des goulottes de récupération d'eau sur les lignes de production et une réduction drastique du risque de contamination associé. « Aujourd'hui, nous atteignons un taux de pénétration d'équipement de 90% chez les grands industriels de l'embouteillage agro-alimentaire français, relève le dirigeant. C'est à force d'échanger avec nos clients et les constructeurs de lignes que nous avons imaginé cela. La force de notre société réside depuis toujours dans l'anticipation des besoins, la réactivité, l'écoute et le dialogue avec nos clients ».

Un positionnement unique

Mais CHS France ne s'en arrête pas là. L'entreprise a ainsi créé un bureau d'études pour concevoir plus globalement les installations de lubrification, mais également encadrer des équipes d'installation et produire certains matériels d'application. Elle assure du coup un service global et un SAV performants. Une seconde société, réalisant des installations pour le transfert automatique des pro-



duits de nettoyage, a aussi vu le jour en 2015, avec, à terme, l'objectif d'embaucher deux à trois personnes pour atteindre un chiffre d'affaire équivalent à celui de CHS France (CA 2015 : 823 K€ ; Effectif : 5 personnes). « Nous sommes situés sur le secteur dynamique de l'agro-alimentaire, qui se caractérise par des projets constants de création ou modification de lignes industrielles. Nous visons et cherchons aussi à nous développer à l'international, via les prescriptions des fabricants des lignes de production notamment». ■

Question à Alain Ravier, DRH/GDV du SDIS 69

Vous souhaitez sensibiliser les dirigeants à recruter ou compter parmi leurs effectifs des sapeurs-pompiers volontaires, pourquoi ?

Aujourd'hui, les effectifs du SDIS 69 (Service Départemental d'Incendie et de Secours) intègrent des pompiers volontaires qui exercent une activité professionnelle. Ce faisant, leur disponibilité en journée et en semaine est contrainte et dans certaines casernes, notamment dans

le Beaujolais, cela peut augmenter le délai d'intervention. Pourtant, en cas de problème la réponse de proximité est de loin la plus efficace pour protéger l'outil de production. Nous souhaitons donc sensibiliser les chefs d'entreprise à l'intégration de pompiers volontaires au sein de leurs équipes. En effet, un certain nombre de fausses idées subsistent, pourtant intégrer un sapeur-pompier volontaire

peut s'organiser. Nous pouvons notamment signer une convention avec l'entreprise qui permettra de définir les plages horaires durant lesquelles le sapeur-pompier volontaire pourrait être appelé. De même, cette convention précisera les modalités de compensation pour l'employeur. Par ailleurs, intégrer un sapeur-pompier volontaire présente également d'autres avantages pour un chef d'entre-

prise. Ainsi, sa prime d'assurance incendie peut être minorée jusqu'à 10% et surtout avoir un spécialiste de la sécurité en son sein permet d'accompagner efficacement la mise en place d'une démarche sécurité et prévention. Sans compter qu'en cas de problème, le sapeur-pompier volontaire peut immédiatement intervenir. Autant dire que cette démarche est protectrice et citoyenne pour une entreprise.

Le Mâchon fin revisite la tradition



Benjamin et Laëtitia accueillent dans leur établissement de Belleville.

Si l'adresse est discrète, elle n'a pas tardé à se bâtir une belle renommée.

En plein cœur de Belleville, le Mâchon fin a su conquérir une clientèle fidèle, en quête d'authenticité et de produits du terroir.

Benjamin et Laëtitia Gonnet sont installés au 52 rue de la Poste depuis octobre 2012. L'occasion, pour le chef, d'un retour aux sources : « natif du Beaujolais, j'ai commencé ma formation à l'auberge de Clochemerle, au Château des Loges, puis à l'Épicerie à Villefranche-sur-Saône, avant d'exercer dans des restaurants semi gastronomiques en Franche-Comté et en Haute-Savoie ». C'est au cours de ses pérégrinations qu'il rencontre Laëtitia, originaire de Touraine. Après douze années d'expériences respectives, est venue l'heure pour le jeune couple de se poser, géographiquement s'entend, car sur le plan professionnel, le défi était de taille ! Tous deux ont en effet repris le Mâchon fin, un établissement de bonne réputation à Belleville auquel ils ont souhaité donner leur propre personnalité. « Ce restaurant était pour nous une évidence. Nous avons voulu revisiter le registre semi-gastronomique pour proposer une cuisine simple, chaleureuse, uniquement travaillée à base de produits frais et à prix très accessible ».

Des plats devenus des incontournables

Fort de son réseau, Benjamin ne s'approvisionne qu'auprès de fournisseurs locaux, souvent des amis d'enfance qu'il a retrouvés en revenant au pays. « C'est l'avantage d'être chez soi. On peut travailler selon ses affinités ». Les spécialités locales figurent évidemment en bonne place : tête de veau, andouillette grillée dans une sauce légère à l'échalote l'été, apprêtée dans une formule plus enrichie l'hiver, foie gras - « un produit de fête que les convives apprécient de trouver maintenant toute l'année », commente Benjamin - cervelle de canut, crème brûlée, moelleux au chocolat... « A chaque fois que je retire ces propositions de la carte, elles sont immédiatement redemandées. Elles sont donc devenues des incontournables, quelle que soit la saison ! ». Tout comme la pièce du boucher, changeant au gré des inspirations ou des approvisionnements, ou la marmite de poissons, fluctuant cette fois avec la marée. Du côté de la mer, précisément, un excellent rôti de Turbot, cuit à la perfection, accompagné de son beurre fin aux multiples noisettes et d'une petite cocotte de légumes sautés, ravira les convives. Lorsque les jours fraîchissent, le chef n'hésite pas à s'inspirer de son passage en Franche-Comté pour accommoder le vin jaune qui, précise-t-il, s'émulsionne délicatement avec la crème pour adoucir et alléger les plats. Tous les desserts sont également faits maison. Pour ses glaces, Benjamin met

un point d'honneur à s'adresser à un maître artisan de Haute-Savoie qui, là encore, l'approvisionne en produits haut de gamme, à très haute teneur en fruit. « C'est en cohérence avec le reste de notre carte », souligne-t-il. Même sélectivité du côté des vins, où le couple a choisi de ne travailler presque exclusivement qu'avec « des viticulteurs que nous connaissons personnellement », avec une part belle faite aux productions du Beaujolais.

Du « mâchon des conscrits » au menu végétarien

De fait, une clientèle d'habitues, séduits, fréquente maintenant régulièrement l'établissement, le midi comme le soir. « Nous commençons à connaître leurs goûts et pouvons vraiment les satisfaire. C'est tout à fait dans notre esprit car nous ne voulions pas d'un lieu impersonnel ». Ouvert tout l'été, le Mâchon fin accueille aussi de nombreux touristes installés dans les maisons d'hôtes et gîtes de la région, ou des étrangers sur leur route des vacances. « Nous avons la chance d'être proches de la sortie de l'autoroute A6 et certains apprécient de faire une vraie étape de découverte de recettes régionales ». Le menu végétarien est aussi de plus en plus plébiscité, conçu et renouvelé par le jeune couple dans le but de « faire plaisir à tous ». Toujours pour développer la convivialité du lieu, ils organisent des soirées à thème, moules frites l'été, fondue savoyarde ce prochain hiver, afin de donner un goût de vacances à ceux qui ne partent pas, ou d'en prolonger l'esprit. Ces propositions sont constamment réactualisées sur la page facebook du restaurant. L'établissement ne faillit pas non plus à sa réputation en proposant l'hiver le « mâchon » des conscrits, un solide casse-croûte du matin. Et puis bien sûr, le chef réalise des plats sur commande, foie gras avant les fêtes, ou recettes très spécifiques, comme cette bouillabaisse et lotte à l'Armoricaine demandées tout spécialement pour des repas de famille. Le Mâchon fin continue donc de surprendre et de jouer son rôle de locomotive à Belleville.

Le Mâchon fin

**52, rue de la Poste - 69220 Belleville
Ouvert du mardi au dimanche midi.
Fermé le mercredi soir.
<http://www.lemachonfin.fr/>. ■**

Le dossier des CCI Auvergne et Rhône-Alpes

Auvergne-Rhône-Alpes : émergence d'un géant économique



Filières puissantes et diversifiées, commerce extérieur positif, entreprises du futur... Auvergne-Rhône-Alpes a toutes les cartes en main pour faire de son territoire un moteur économique. Deuxième région française et quatrième région de l'Union européenne par son PIB, elle compte profiter de sa fusion pour développer son potentiel.

La grande région Auvergne-Rhône-Alpes multiplie les atouts : des filières d'excellence adossées à des pôles de compétitivité et clusters au fort potentiel de recherche et d'innovation, un positionnement stratégique au carrefour de l'Europe, une population active en croissance, des entreprises qui génèrent richesse et essor... Autant d'éléments qui favorisent le dynamisme de ses activités économiques et son attractivité. Ces deux territoires de montagne et colline partagent de nombreux points communs. Ils disposent d'un secteur tertiaire étoffé, dont une forte activité touristique, et d'un socle industriel solide composé d'un ensemble performant de PME et ETI, mais aussi de grands groupes internationaux, parmi lesquels Michelin, premier acteur régional (CA : 20 Md€, 100 000 salariés, siège basé à Clermont-Ferrand). Plus de 550 000 entreprises maillent le territoire, contribuant à la réalisation d'un PIB de 242 Md€.

“Au cœur de ce tissu économique, les Chambres de commerce et d'industrie Auvergne et Rhône-Alpes représentent plus de 360 000 établissements, précise Bernard Schoumacher, président de la CCI de région Auvergne. En unissant nos forces tout en préservant la relation de proximité sur les territoires, nous profitons de puissants leviers d'évolution pour nos entreprises.”

La fusion donne de nouvelles impulsions

Auvergne et Rhône-Alpes n'ont rien à s'envier mais beaucoup à s'apporter. Elles n'ont d'ailleurs pas attendu la fusion pour collaborer. De nombreux projets et groupements ont anticipé les calendriers législatifs et électoraux, à l'image du pôle de compétitivité mécanique Viameca, qui rassemble 45 % d'adhérents rhônalpins et 37 % auvergnats. “Les organisations consulaires travaillent ensemble depuis plusieurs années afin de favoriser les échanges et les initiatives communes. La fusion ne fera que renforcer les liens et s'annonce comme un accélérateur de croissance permettant à la nouvelle région de rivaliser avec ses voisines européennes. L'objectif est de s'appuyer sur le meilleur de chacun et de privilégier la mission de proximité qui est la nôtre”, déclare Jean-Paul Mauduy, président de la CCI de région Rhône-Alpes. La Région Auvergne-Rhône-Alpes, se place ainsi au cœur des échanges internationaux et à d'ailleurs pris,

pour un an, la présidence du réseau des “Quatre moteurs pour l'Europe” comprenant la Lombardie, la Catalogne et le Bade-Wurtemberg. ■

Les chiffres clés de la région Auvergne-Rhône-Alpes :

- 12 départements
- 69 711 km², soit 12,8 % de l'espace national.
- 7 808 500 habitants, soit 12,2 % de la population nationale.
- 3 267 898 salariés, soit 12,3 % de l'emploi national
- PIB Auvergne-Rhône-Alpes : 242 Md€, soit 11,7 % du PIB français.
- 550 179 établissements au total, dont 360 000 établissements ressortissants de l'industrie, du commerce et des services.

Sources : Les chiffres clés Auvergne-Rhône-Alpes, CCI Auvergne et CCI Rhône-Alpes.



Des filières d'activités performantes

Industries de pointe, services innovants, commerce 2.0, secteur de la logistique et du tourisme... Auvergne-Rhône-Alpes se caractérise par la diversité et le dynamisme de son tissu économique. Radiographie des grandes filières.

Si son économie reste principalement tertiaire, Auvergne-Rhône-Alpes s'inscrit comme une des régions les plus industrielles de France, tant en nombre d'emplois (18 %), que pour sa contribution à la valeur ajoutée industrielle française (15 %). Particulièrement diversifié, le tissu régional se structure, selon l'Insee, autour de grands secteurs. Premier employeur industriel, la métallurgie représente 100 000 emplois, particulièrement implantés dans la vallée de l'Arve, à Saint-Étienne et Roanne, et aux Ancizes-Comps. Suivent la filière plastique et caoutchouc, notamment en Haute-Loire, qui rassemble 50 000 emplois, dont près d'un cinquième pour le groupe Michelin, puis les produits électriques et électroniques portés par

les groupes grenoblois STMicroelectronics et Schneider Electric. Fort de 40 000 salariés, dont 56 % dans les industries des viandes, des boissons et du lait, l'agroalimentaire reste un domaine puissant et contrasté. Il se constitue à plus de 80 % de TPE et PME de moins de 20 salariés coexistant avec les plus grands groupes français, dont le géant Danone (produits laitiers, alimentation infantile, eaux minérales Badoit, Evian, Volvic). Dans ce domaine, certaines entreprises n'ont pas attendu pour construire des ponts entre les deux régions. Ainsi, Cosmediet (CA 2015 : 14 M€, 57 salariés), basé à Anse, distributeur et fabricant

de produits cosmétiques et de compléments alimentaires bio, a racheté en 2013 la source d'eau Hydroxydase puisée au cœur du

La région se structure autour de grandes filières.

Puy-de-Dôme. Vendue en magasins bio, pharmacies et parapharmacies, Hydroxydase devrait connaître une accélération de son développement. Son dirigeant, Olivier Mandon, cible de nouveaux marchés, dont ceux de la restauration, du sport et l'international. L'objectif : passer de 1,7 million de cols produits par an à 6,6 millions, la capacité maximale de la source. Autres filières de pointe : la fabrication de machines et d'équipements, la chimie et la pharmacie dominée par des groupes comme Sanofi, BioMérieux, Boiron... Si le textile figure au classement par sa dimension historique, il a bien su s'adapter par ses dimensions techniques et créatives. Un autre secteur émerge aussi : l'aéronautique (350 entreprises, 30 000 emplois directs, CA : 3,35 Md€) qui s'affirme comme l'une des nouvelles forces régionales.

Des services à forte valeur ajoutée

Auvergne-Rhône-Alpes dispose d'une offre importante de services et des entreprises du tertiaire supérieur (ingénierie, conseil, numérique...) se développent rapidement, jouant un rôle essentiel dans l'innovation et la croissance économique. Particulièrement dynamique, la filière numérique se structure autour du Clust'R Numérique, le plus grand cluster digital en France (300 entreprises adhérentes), mais aussi



Saint-Jean : une recette de tradition et d'innovation

Fruit de l'intégration de plusieurs entreprises riches d'un savoir-faire artisanal dans la fabrication des ravioles, des pâtes fraîches et des quenelles, Saint-Jean a su mêler tradition et innovation. "En 2010, afin de gagner de nouvelles parts de marché, nous avons diversifié nos activités en lançant une gamme de produits traiteur, comme les gratins, risottos, riz et ravioles à poêler, explique Guillaume Blanlœil son directeur général. Nous avons également innové en proposant des box de ravioles, quenelles et pâtes, à réchauffer au micro-ondes. Des produits très tendance pour midi." L'objectif de cette branche : passer de 9 % à 25 % des ventes d'ici à 2020. Pour l'atteindre, la société de Romans-sur-Isère (CA : 58 M€, 355 salariés déployés sur cinq sites de production en Rhône-Alpes) a investi 11 M€ dans l'extension de son site de Bourg-de-Péage. La marque fait également évoluer sa distribution : parallèlement aux circuits des grandes surfaces (73 % de l'activité) et de la restauration hors domicile (20 %), elle développe son propre réseau de magasins.

Groupe Gonzales : mécanique d'une réussite

Spécialisé dans la conception, la fabrication et l'installation d'équipements industriels (lignes de production, machines spéciales, prototypes, outillages, etc.), le groupe Gonzales a développé un savoir-faire de haute technicité et une offre à forte valeur ajoutée. "Nous nous sommes positionnés sur des domaines particulièrement complexes et normés, tout en déployant une stratégie basée sur la diversification, insiste Damien Gonzales, son président. Notre groupe, implanté à Estrablin en Isère et composé de six sites (quatre en région Auvergne-Rhône-Alpes, deux en Roumanie), compte plusieurs typologies de clients en France comme à l'étranger, dont de grands donneurs d'ordre internationaux. Il couvre des secteurs d'activité clés : énergie, défense, aéronautique, ferroviaire, automobile et pneumatique." Avec ce positionnement, le groupe qui emploie 280 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 35 M€, table sur une croissance de 30 % à trois ans. Pour l'assurer, il étend aujourd'hui ses capacités de production en Asie du Sud-Est.

NORD-ISÈRE



© J. Delmarty

de ses deux métropoles et de son écosystème labellisés French Tech : Digital Grenoble et l'alliance French Tech in the Alps, Lyon French Tech et Saint-Étienne Design Tech.

Côté commerce, les points de vente sont répartis sur une large partie du territoire (2 926 communes comptent au moins un commerce, soit 70 % des communes d'Auvergne-Rhône-Alpes). La grande région profite d'un réseau étoffé qui a su s'adapter aux évolutions des pratiques de consommation, en développant notamment une distribution omnicanal. Parmi les success-stories, plusieurs grandes enseignes et pure players se distinguent, tels que Go Sport, Spartoo ou LDLC.

Autre point fort, la position stratégique au cœur de l'Europe, qui inscrit Auvergne-Rhône-Alpes comme l'un des principaux pôles français de logistique, employant directement près de 185 000 salariés.

Tourisme, un secteur au beau fixe

Avec une fréquentation en hausse de 4,7 % en 2015 et près de 20 Md€ de chiffre d'affaires, la grande région se hisse au deuxième rang des territoires concentrant la plus forte consommation touristique. Secteur à part entière de l'économie, il génère 9 % du PIB et 138 000 emplois directs. Ces résultats sont dus à des atouts majeurs, parmi lesquels le plus grand domaine skiable du monde qui réalise près de 80 % des recettes nationales des remontées mécaniques. Auvergne-Rhône-Alpes profite également de centres d'intérêt variés. À eux seuls, les trois sites touristiques de Chamonix Mont-Blanc drainent près de deux millions de visiteurs chaque année. Elle peut aussi compter sur la fréquentation de ses parcs, dont le Pal (563 000 visiteurs), Walibi (390 000) ou Vulcania (340 000), de ses musées et sites d'exception. Le tourisme de santé, avec 25 établissements thermaux, et le tourisme d'affaires impulsent également une vraie dynamique. Pour assurer son attractivité, la Région présentera en septembre un plan quinquennal en faveur de l'économie touristique. Quatre piliers ont déjà été retenus : la nature, le thermalisme, la santé, la montagne et un office de tourisme commun qui garantira la marque "Auvergne-Rhône-Alpes". ■

Les quatre grands thèmes de développement touristique : nature, thermalisme, santé, montagne.



© S. Bulle

PUY-DE-DÔME

Vulcania, éruption d'un concept touristique

Créé en 2002 par le Conseil régional d'Auvergne et exploité par la Société d'économie mixte Volcans, le parc Vulcania a su concevoir une offre ludique et pédagogique autour des volcans et des sciences de la terre. Le concept convainc. En 2015, Vulcania a attiré plus de 340 000 visiteurs, dont 80 % ne sont pas auvergnats. "Pour séduire le public, nous devons rester innovants, affirme son directeur, Grégory Mouilleseaux. Chaque année, nous investissons 15 à 20 % de notre chiffre d'affaires (10 M€ en 2015) dans la création de nouvelles animations." Cette année, trois attractions inédites ont été dévoilées, dont Abyss explorer qui a nécessité un budget de 1,8 M€. Pour assurer le développement du parc de Saint-Ours-les-Roches qui emploie 116 équivalents temps plein sur ses huit mois d'ouverture, la Sem Volcans projette d'investir 33,2 M€ et d'atteindre 500 000 visiteurs d'ici 2031. Une fréquentation dont profite déjà l'ensemble des tissus économiques locaux. "Un million d'euros investis dans Vulcania génère 5 à 10 M€ de retombées pour le territoire", confirme le directeur.



Une région puissante à l'international

Soutenues par des dispositifs performants et des réseaux efficaces, les entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes performant sur les marchés extérieurs. Une stratégie de conquête plus que jamais à l'œuvre.

D'après le bilan économique régional 2015 établi par l'Insee, les exportations ont augmenté de 6,2 % en Auvergne-Rhône-Alpes par rapport à 2014. La grande Région affiche une balance excédentaire de 2,2 Md€ et se place comme troisième région exportatrice, derrière l'Île-de-France et l'Alsace-Champagne-Ardenne-Lorraine. Les exportations sont principalement réalisées à destination de l'Europe (61 % des débouchés) et au travers de trois catégories de produits représentant à eux seuls 40 % des échanges : les produits chimiques, parfums et cosmétiques, les machines et les produits informatiques, et en dernier lieu, l'électronique et l'optique. Si les résultats du commerce extérieur régional sont positifs, la marge de progression reste importante pour des entreprises françaises qui exportent deux à trois fois moins que leurs voisines italiennes ou allemandes.

Des dispositifs moteurs

Aider les entreprises à gagner des parts de marché hors des frontières hexagonales est une priorité pour CCI International Auvergne et CCI International Rhône-Alpes, animées par les CCI de région respectives, qui fusionneront au 1^{er} janvier 2017. Les deux acteurs qui s'imposent comme les premiers réseaux tremplins vers l'export mènent déjà plusieurs actions de concert, comme la Quinzaine de l'international. Cette initiative unique en France vise à réunir chaque année une centaine d'experts lors de 220 manifestations. Organisé à l'origine sur l'ensemble des territoires en Rhône-Alpes, l'événement se déploie depuis deux ans en Auvergne. Surtout, au quotidien, les collaborateurs spécialisés des CCI accompagnent plus de 5 000 PME et ETI dans leur développement international. Nouveaux exportateurs, exportateurs confirmés ou "born global", tous bénéficient d'un parcours sur mesure. Informer, structurer, former, orienter... le réseau offre des prestations couvrant toutes les étapes de l'internationalisation. L'enjeu ? Actionner les bons leviers de déploiement et d'implantation. "Notre CCI a été notre porte d'entrée vers l'international et nous accompagne depuis 2009", résume Gilles Marty, dirigeant d'Inca Architectes (15 collaborateurs, CA : 1,2 M€). Il a profité de différents programmes de Grex, le centre de commerce international de la CCI de Grenoble, dont l'un des plus emblématiques : Go Export. "Cela nous a aidés à structurer notre démarche, à définir nos premières destinations et un plan d'action." Une stratégie gagnante qui assure aujourd'hui à Inca une présence en Europe centrale, en Afrique du Nord, au Canada et prochainement en Chine.

Les CCI accompagnent plus de 5 000 PME et ETI à l'export.



La force des réseaux

Les réseaux sont cruciaux pour réussir à l'international. Plusieurs clubs animés par les CCI permettent aux dirigeants issus de différents secteurs et avec des maturités différentes de partager leurs expériences. "Les échanges ont donné naissance au projet Sites (Strategic Innovative Team for Environment and Sites), poursuit Gilles Marty. Le groupement de six PME grenobloises (Airstar, Inca, MDP Consulting, IMS RN, Orpheo et Korus) ambitionne de présenter une offre complète dans le domaine de l'aménagement des sites touristiques. Mutualiser les compétences ou répondre à des appels d'offres communs s'avère un facteur-clé de réussite, surtout au grand export." Autres acteurs essentiels, les clusters et pôles de compétitivité renforcent la visibilité internationale de leur filière par des actions commerciales dédiées. Ainsi, en janvier dernier, les pôles Minalogic et Imaginove, le Clust'R numérique et l'ARDE Auvergne accompagnaient 34 entreprises de la grande région sur le Consumer Electronics Show à Las Vegas, le plus important salon mondial consacré à l'innovation en électronique grand public. CCI International organise également des missions collectives à l'étranger pendant lesquelles les dirigeants bénéficient de contacts privilégiés et de rendez-vous d'affaires personnalisés. Et pour les prochaines années, les CCI, en collaboration avec Business France, se sont fixé cette ambition : accompagner 400 nouvelles entreprises de la Région à l'export ! ■



© F. Rumillat

Setam : des remontées au sommet

Plus haute station d'Europe, Val Thorens a su transformer ses atouts géographiques en avantages concurrentiels. Son développement, elle le doit notamment à la Setam (Société d'exploitation des téléphériques Tarentaise-Maurienne). Cette entreprise privée délégataire de service public a su rester indépendante et diversifier ses activités en investissant dans l'immobilier et les services. "Nous avons une responsabilité dans le succès de l'entreprise globale que représente Val Thorens, estime Jérôme Grellet, son directeur. Moteur économique de la station, la Setam (CA : 66 M€, 70 salariés permanents, 130 saisonniers) possède l'un des parcs de remontées mécaniques les plus performants au monde, dans lequel nous investissons chaque année 15 à 20 M€." En 1982, l'ouverture du téléphérique de Caron, à l'époque le plus grand jamais construit, lui permet d'acquérir une notoriété internationale qu'elle a su conserver. Forte d'une fréquentation de 300 000 vacanciers chaque saison, dont 65 % de clients étrangers, Val Thorens entend conserver son titre de meilleure station du monde.

AMIS : objectif monde !

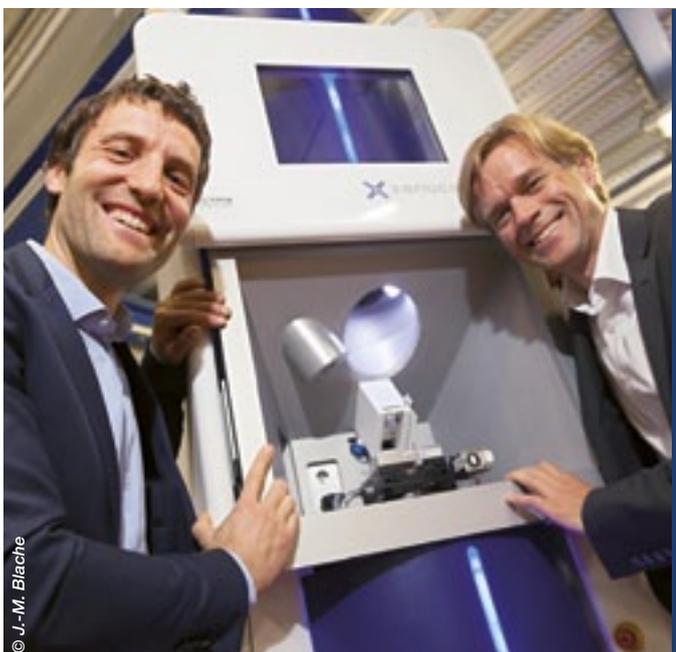
"Pourquoi les clients internationaux s'adressent à une ETI d'Auvergne-Rhône-Alpes ? Parce que nous avons su rendre nos produits et nos process incontournables grâce à notre savoir-faire", annonce Éric Bulle, dirigeant d'AMIS, spécialiste dans la fabrication des pièces automobiles forgées. Si la démarche internationale de l'entreprise basée à Montluçon a débuté par des exportations vers l'Europe il y a plus de 20 ans, elle a pris depuis 2011 une nouvelle dimension. "L'un de nos clients souhaitait que nous produisions nos pièces en Inde. Nous avons franchi le pas en réalisant une joint-venture sur place." La même opportunité a été saisie en Chine où AMIS a démarré sa production fin 2016, visant 20 M€ de chiffre d'affaires à cinq ans. "L'international dynamise aussi la France où se déroule la conception du produit et de l'outillage associé. Grâce, entre autres, à ces implantations, notre chiffre d'affaires Europe de 65 M€ devrait atteindre 80 M€ à l'horizon 2020." L'entreprise qui emploie 600 personnes en France compte poursuivre son développement en Russie, au Maroc, en Iran, en Amérique du Nord.



© P. Grangier

Xenocs : un déploiement international

La PME de Sassenage (28 personnes, CA : 7,1 M€) commercialise auprès des laboratoires mondiaux une solution globale de caractérisation des nanostructures par rayons X. "Une technologie innovante qui nous positionnait d'emblée sur des marchés internationaux. Nos premiers équipements ont d'ailleurs été commercialisés en Chine", souligne Frédéric Bossan, directeur général. Seize ans après son lancement, Xenocs réalise plus de 96 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, "dont 80 % en Asie jusqu'en 2014. Nous opérons aujourd'hui un déploiement vers l'Europe et les États-Unis. La diversification de nos marchés est importante pour minimiser les risques", précise Peter Hoghoj, son PDG. Dernier volet de sa conquête, l'ouverture d'une première filiale à Singapour. "GreX (centre de commerce international de la CCI de Grenoble), qui nous accompagne depuis le début, et la Chambre de commerce de Singapour ont facilité cette implantation en nous faisant profiter d'un réseau de partenaires privilégiés", complète Frédéric Bossan, qui vise cette année encore une croissance de 20 %.



© J.-M. Blache



Une région tournée vers le futur

Nouvelles technologies, nouveaux modes d'organisation et de management...
Les entreprises régionales se saisissent des outils de demain pour bâtir des stratégies offensives.

“L'entreprise du futur doit se penser globalement. Pour être pérenne, une société doit mener plusieurs transitions simultanées : numérique, énergétique, organisationnelle et sociétale, chacune faisant appel à de nouvelles technologies, assure Jean-Michel Pou, président du Cluster Auvergne Efficience industrielle et ambassadeur de la région Auvergne-Rhône-Alpes pour l'organisation Alliance Industrie du Futur. Il faut intégrer toutes ces dimensions et ne pas penser uniquement à produire plus vite et moins cher.” Pour accompagner cette mutation, Auvergne-Rhône-Alpes peut compter sur la force de son innovation. Mais pas seulement, car les enjeux de transformation sont majeurs pour tous les secteurs d'activité. Quatrième région de l'Union européenne pour le nombre de demandes de brevets, sa dépense intérieure en R&D s'élevait en 2013 à 6,5 Md€, soit 2,67 % du PIB régional.

Produire mieux : donner sens à la technologie

Cloud computing, fabrication additive, robotique, objets connectés, réalité augmentée..., les nouvelles technologies révolutionnent la manière dont les entreprises conçoivent leurs produits et structurent leur organisation. Point commun à l'ensemble de ces outils : ils sont totalement digitalisés et génèrent une masse de données à

gérer et à exploiter. “Nous devons transformer ces big data en leviers de compétitivité, insiste Jean-Michel Pou. Capter, stocker, partager et surtout analyser l'ensemble des données peut dégager un véritable avantage concurrentiel. La CCI du Cantal poursuit son développement dans le domaine de la fibre optique avec des formations dont le taux d'insertion professionnelle est de 95 %. De puissants outils décisionnels permettent d'orienter en temps réel les process de production, de commercialisation, de management... L'objectif ? Gagner en innovation, en efficience, en mise au point de nouveaux produits et services, et produire mieux aux justes coûts.” Un objectif qui concerne l'industrie au premier chef, comme le démontre l'alliance entre le cluster Auvergne Efficience industrielle et le pôle de compétitivité Mont-Blanc Industries, spécialisé dans l'usinage et la mécanique de haute précision. Cette coopération vise à favoriser le développement de l'industrie du futur par l'échange de bonnes pratiques et la mise en place de projets communs.

Martin-Belaysoud Expansion : succès de la digitalisation

Créé en 1829 à Bourg-en-Bresse, le groupe MB Expansion (2 700 salariés, CA : 670 M€) figure parmi les leaders de la distribution professionnelle. “Bien que notre entreprise soit bicentenaire et positionnée sur un secteur traditionnel, le sujet de l'innovation s'impose comme une impérieuse nécessité, déclare son PDG, Patrick Martin. Afin de nous différencier des concurrents sur des marchés disputés et des croissances faibles, il faut innover dans le sens des attentes clients et développer une offre pertinente en e-business.” La transition numérique s'est accélérée en 2013 avec la création des sites marchands Mabeo-direct.com (industrie) et Tereva-direct.com (bâtiment). “Créer un site ne suffit pas, il faut une logistique, une tarification et un marketing dédiés. Cela oblige à réinventer l'entreprise, notamment à former nos 600 commerciaux à cette approche omnicanal.” En trois ans, le digital a créé 45 emplois directs et le chiffre d'affaires réalisé en e-business a évolué de 0 à 10 %. Il devrait atteindre 30 % d'ici 2020.



AIN



HAUTE-SAVOIE

Additech Mont-Blanc : le décolletage passe à l'impression 3D

La vallée de l'Arve a pris le virage de la fabrication additive avec la création, fin 2015, d'Additech Mont-Blanc, filiale commune de trois décolleteurs, MGB, Lathuille Hudry et Pierre Pezet. Installée dans l'usine de Pierre Pezet à Sallanches, l'imprimante 3D s'impose comme une technologie complémentaire de réalisation des pièces métalliques. "Contrairement à l'usinage traditionnel qui consiste à fabriquer puis à enlever de la matière et suppose une forte demande en énergie, la fabrication additive ajoute la matière, détaille Didier Pezet, le gérant. Cela offre de nouvelles possibilités, comme de réaliser en une fois un ensemble traditionnellement constitué de plusieurs pièces assemblées par soudage." Le marché se veut prometteur. "L'impression 3D permet de travailler à la demande plus facilement, de réaliser des pièces plus complexes et en petites séries." Si le marché aéronautique est demandeur, les premières commandes proviennent de secteurs aussi divers que la fonderie ou le milieu médical.

Produire ensemble : vers une économie collaborative

Inscrire l'entreprise dans de telles démarches de modernisation et de transformation ne peut se faire qu'en repensant leur organisation. Les business models de demain encouragent ainsi les entreprises

à mutualiser les ressources et à favoriser les échanges. Dans ce but, de nouveaux espaces de travail se déploient sur le territoire et tendent à conduire les PME vers une dynamique d'innovation collaborative : 8 Fablab à Crest dans la Drôme,

Les réseaux joueront un rôle majeur dans l'accompagnement de la transition vers l'industrie du futur.

OpenLab à Clermont-Ferrand, ou Centre Hygée, centre régional de prévention des cancers à Saint-Étienne, labellisé "Living Lab"... Ces lieux ouverts favorisent l'émergence de projets innovants, mais aussi de nouveaux modèles économiques et managériaux. L'entreprise du futur prend également forme au sein des filières qui associent les grands groupes – et fleurons en matière d'innovation, tels que Biomérieux, Poma, Michelin, Salomon, Seb, Somfy... – à un réseau de start-up, PME et ETI particulièrement dynamiques. Les pôles de compétitivité et clusters d'Auvergne-Rhône-Alpes facilitent la création de véritables synergies entre ces entreprises de toute taille, mais aussi avec les laboratoires de recherche et les établissements de formation. En appuyant ces regroupements, le nouveau territoire régional offre aux dirigeants un écosystème stimulant pour s'imposer sur les marchés de demain. ■



PUY-DE-DÔME

Deltamu : les solutions de l'industrie 4.0

Référence nationale en matière de métrologie, la science des mesures, Deltamu ambitionne de faire renaître la discipline. Depuis 2014, la société implantée à Cournon-d'Auvergne développe le concept de *smart metrology*. "Pour les industriels, la métrologie représente plus un ensemble de contraintes normatives qu'un véritable levier de compétitivité et d'amélioration du processus de fabrication, note Jean-Michel Pou, fondateur et dirigeant de Deltamu. Or, elle n'est pas seulement utile pour les contrôles qualité. Elle permet, grâce à l'ensemble des mesures collectées notamment par des technologies numériques, de prendre des décisions très rapidement et d'adapter finement le processus de production." En ce sens, Deltamu (15 collaborateurs, CA : 1,4 M€) propose à ses clients un large panel de prestations : formation, outils logiciels (dont Opti Mu, leader sur son marché), diagnostic, préconisation, assistance... L'ambition n'est pas de produire plus, mais de produire "au juste nécessaire". Une stratégie au fondement de l'industrie du futur.

La grande région ouvre de nouvelles perspectives

Auvergne-Rhône-Alpes s'appuie sur des complémentarités et des synergies fortes. Cette union des territoires se présente comme l'opportunité de susciter de nouvelles rencontres et des rapprochements d'acteurs économiques. Les collaborations deviennent naturelles, comme le démontrent les CCI, les clusters et pôles de compétitivité qui, par des dynamiques de rapprochement ou d'inter-clustering, prennent une nouvelle dimension. La région peut également compter sur la qualité des accompagnements proposés aux entreprises, notamment aux PME. Les deux CCI de région travaillent actuellement avec le Conseil régional pour encourager les dispositifs en faveur de la formation, de l'international, de l'innovation et du développement à destination des entreprises de la grande région Auvergne-Rhône-Alpes. En mutualisant les compétences et les moyens, le territoire gagne aussi en puissance. Dans un contexte de mondialisation toujours accru, la Région dispose de nombreux atouts pour s'imposer comme un moteur des économies nationale et européenne.

R. Broz

Des leviers d'excellence

56,2 Md€
d'exportations régionales en 2015
Soit **12,6 %** des exportations françaises

305 000 étudiants
formés en Auvergne-Rhône-Alpes

15 pôles de compétitivité

Répartition des établissements d'Auvergne-Rhône-Alpes

Industrie	46 098
BTP	69 679
Commerce	111 267
Services	323 135
Total	550 179

Sources : Les chiffres clés Auvergne-Rhône-Alpes, CCI Auvergne et CCI Rhône-Alpes.



Une future région avec de puissants atouts



7 808 500
habitants

2^e
région de France



360 000
établissements ressortissants
de l'industrie, du commerce
et des services



4^e
région d'Europe



17 000
exportateurs qui
assurent **12,4%** des
exportations nationales

242,5
milliards d'€ de PIB



Illustration : © CCI

- La région Auvergne - Rhône-Alpes bénéficie de puissants atouts :
 - son positionnement stratégique de **carrefour européen**
 - la **proximité d'importants marchés** et ses **pôles de compétences**
 - un **cadre de vie remarquable**, une **population jeune, active et en croissance**
 - ses **entreprises qui génèrent sa richesse** et constituent l'un de ses premiers ciments



SE Salon de L'ENTREPRISE

Le temps,
moteur de l'entreprise

Rendez-vous

JEUDI 13 OCTOBRE 2016

ParcExpo VILLEFRANCHE

ENTRÉE LIBRE DE 9H À 20H www.salondelentreprise.com



Le 13 octobre, prenez le temps !

Un investissement utile

Avec plus de 4000 visiteurs accueillis en 2015, le Salon de l'Entreprise s'affirme comme le rendez vous économique de l'année pour le Beaujolais Val de Saône.

Carrefour d'affaires, lieu de rencontres professionnelles dans une ambiance conviviale que beaucoup nous envie, le Salon devra une nouvelle fois vous surprendre.

Pour cette 6ème édition du Salon de l'Entreprise, nous avons retenu comme thème central « LE TEMPS, moteur de l'Entreprise ».

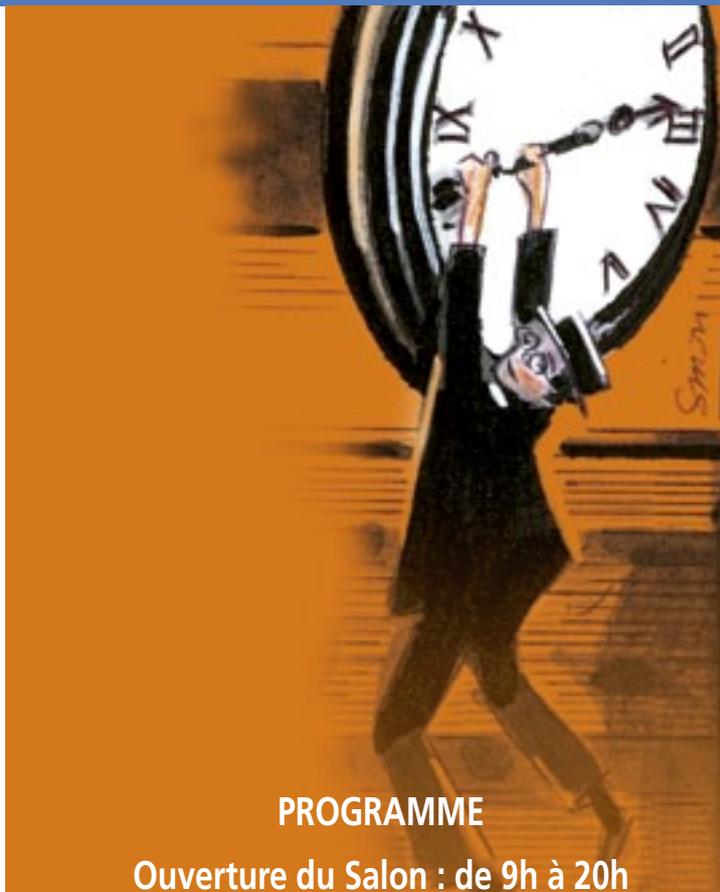
Dans le monde connecté d'aujourd'hui, le temps est un sujet de préoccupation commun à tous, particulièrement dans notre vie professionnelle en TPE, PME, ETI, ou de travailleur indépendant.

Nous œuvrons au quotidien pour dégager du temps, le réserver, le mesurer, le maîtriser, le rentabiliser... car toute action économique repose sur la valorisation, à l'achat comme à la vente, du temps « transformé » !

Les quelques 100 exposants présents se mobilisent pour vous présenter le meilleur de leur savoir-faire. En l'espace temps d'une journée, vous aurez ainsi la possibilité de rencontrer celles et ceux qui seront vos clients, fournisseurs et partenaires de demain. Le Beaujolais Val de Saône est riche d'un tissu économique diversifié dont la qualité permet aux entreprises locales de jouer la carte de la complémentarité et des synergies.

Cette 6ème édition du Salon des entreprises aura le privilège d'accueillir un invité au parcours remarquable : Laurent SOLLY. Directeur Général de Facebook France et Directeur Région Europe du Sud, Laurent Solly vous fera partager ses réflexions sur l'évolution de la communication et l'entreprise connectée...

Soyez au rendez-vous, cette journée n'est pas ordinaire !



PROGRAMME

Ouverture du Salon : de 9h à 20h

- **10h - 10h50 : Conférence : « Ergonomie des postes de travail »**
Animé par Christian Walther.
- **11h - 12h : Inauguration du Salon et vernissage de « la Galerie des portraits »** - En présence de Dominique Simon, illustrateur.
- **11h - 11h50 : Conférence : « Se développer avec agilité »** Romain Couturier, dirigeant de Terre d'Agile. Comment les entreprises agiles conduisent leurs projets d'innovation, accélèrent la mise sur le marché de leurs produits, tout en réduisant les risques. Comment elles mettent en oeuvre le Lean Start-Up.
- **De 11h30 à 14h30 : « L'heure de la pause »**
Michel Cruz - le Faisan Doré - restauration à table, carte et menu.
Ouest Express - Restauration rapide.
- **12h - 14h00 : « 2ème business-meeting interclubs »**
Initiative Beaujolais
- **14h - 14h50 : Conférence : « Rythme de vie et performance en entreprise »** - Fondation Neurodis
- **15h - 15h50 : Conférence : « financement et accompagnement pour réussir son projet »**
Initiative Beaujolais, Réseau Entreprendre Rhône Nord, ADIE, Caisse d'Épargne
- **16h - 16h50 : Conférence : « Notre mémoire : mieux la connaître pour mieux s'en servir »**
Fondation Neurodis
- **18h30 : Cérémonie de remise des Trophées Excellence 2016**
Promotion Jean Baligand - En ouverture, extrait du spectacle « De la terre beaujolaise à une autre... EMPREINTES » dans l'écriture de Michel Aulas avec Yves Pignard, Serge Folie et les dessins de Dominique Simon (production Théâtre des Marronniers de Lyon en partenariat avec le CC AB)
- **19h45 : Dîner de clôture** - Proposé par Jean Alexandre Ouratta, Château de Bagnols et Jean Michel Guillemot, traiteur. Conférence exceptionnelle de Laurent Solly, Directeur Général de Facebook France, Directeur région Europe du Sud.
Réservations avant le 07 octobre à pdanger@villefranche.cci.fr

Le temps d'entreprendre

➤ A2L BUREAUTIQUE.....	40	➤ JB ALARME.....	69
➤ A3D L'ATELIER NUMÉRIQUE.....	105	➤ LAVOREL HOTELS.....	44
➤ A3D PROJECT.....	106	➤ LBI.....	36/37
➤ ACRT-RÉSEAU ENTREPRENDRE.....	55/56	➤ LE DOMAINE DES SOURCES.....	92
➤ AGIR AVEC ELLES.....	3	➤ LE NOUVEAU.....	86
➤ ALLEO.....	49	➤ LE PATRIOTE BEAUJOLAIS.....	27
➤ AMALLIA ACTION LOGEMENT.....	48	➤ LES BUREAUX D'AVILA.....	31
➤ ARFA.....	1	➤ LYCEE POLYVALENT AIGUERANDE.....	20
➤ ARGON INDUSTRIE.....	19	➤ MAGAZINE UNIKS.....	16
➤ ARTEO'GRAPH.....	75	➤ MANPOWER.....	100
➤ ATILA SYSTÈME.....	70	➤ METALLURGIE.....	18
➤ AUTOCARS MAISONNEUVE.....	87	➤ MFR ANSE.....	2
➤ AVEC EXPERT COMPTABLE.....	9	➤ MINJARD EMBALLAGES.....	34
➤ AVM.....	52	➤ MISSION LOCALE.....	7
➤ AXILIS.....	104/107	➤ MIXCONCEPT.....	35
➤ BANQUE DE FRANCE.....	112	➤ NEURODIS.....	74
➤ BANQUE POPULAIRE.....	90	➤ NOMBLOT.....	78
➤ BIJOUTERIE MOYNE.....	57	➤ ORDRE DES AVOCATS.....	8
➤ BNP PARIBAS.....	33	➤ OZEALE.....	73
➤ BTP RHONE ET METROPOLE.....	76	➤ PÔLE EMPLOI.....	15
➤ CAISSE D'ÉPARGNE RHONE ALPES.....	72	➤ POLICE NATIONALE.....	21
➤ CBI DIFFUSION.....	38	➤ POWER SÉCURITÉ PRIVÉE.....	99
➤ CCAB.....	28	➤ PROCELEC.....	64
➤ CCI DUP.....	98	➤ RENAULT VILLEFRANCHE.....	83
➤ CCSB - LYBERTEC.....	13	➤ ROBELMARK.....	111
➤ CIC LYONNAISE DE BANQUE.....	30	➤ ROUGEVERT COMMUNICATION.....	79/80
➤ CLS CONSEIL.....	113	➤ SARL LANDAIS.....	59
➤ CLUSTER TRÈSBEAUJOLAIS.....	4	➤ SDIS (POMPIERS).....	23
➤ CONSEIL + DENVOL.....	65	➤ SECURIS-COURS.....	24
➤ COVALEURS.....	42	➤ SEGUIGNE & RUIZ.....	88/89
➤ CRA.....	108	➤ SERL.....	77
➤ CREDIT AGRICOLE CENTRE-EST.....	61	➤ SIMON DOMINIQUE.....	50
➤ CRMN.....	45/46	➤ SOCALBAT.....	53
➤ CSV RUGBY.....	81	➤ SOCIETE GENERALE.....	82
➤ DG PROMO.....	17	➤ SOTRADEL.....	97
➤ EAU CONCEPT DÉVELOPPEMENT.....	58	➤ SOUS TRAITANCE.....	11
➤ ENVOL BUREAU.....	41	➤ STVB.....	68
➤ ESAT ET EA SOL'ACT.....	54	➤ SYNDEFI.....	65B
➤ ETS FRANÇOIS CHARRIN.....	32	➤ THOMAS COOK.....	60
➤ GARAGE THIVOLLE.....	67	➤ TIPI PORTAGE.....	62
➤ GARDENAL + LAPLAIZE.....	39	➤ TOSHIBA.....	51
➤ GENDARMERIE NATIONALE.....	22	➤ TRIBUNAL DE COMMERCE.....	12
➤ GRAPHI CALADE.....	84/85	➤ VILLA VERMOREL.....	25
➤ GROUPAMA.....	101	➤ VINS DESCOMBES.....	63
➤ HABITAT VBS.....	47		
➤ INITIATIVE BEAUJOLAIS.....	10		
➤ INPI.....	93		
➤ ISARA LYON.....	91		
➤ IUT LYON III.....	95		

- 1 journée très Beaujolais
- 100 exposants
- 5 conférences et ateliers
- 4000 visiteurs



un évènement



Avec le soutien de



Elections CCI

du 20 octobre au 2 novembre 2016

Votez pour vous !

C'est aussi un acte majeur pour montrer la mobilisation et le dynamisme économique du Beaujolais dans la nouvelle grande Région !

Ces élections concernent à la fois le renouvellement des Membres de la CCI du Beaujolais et celui des Membres de la CCI de Région Auvergne-Rhône-Alpes. 30 sièges répartis dans les catégories Commerce, Service et Industrie sont à pourvoir pour la CCI du Beaujolais dont 3 binômes siègeront à la CCI de Région Auvergne-Rhône Alpes.

Vous pourrez voter par correspondance ou par voie électronique sur www.jevote.cci.fr

Ces futurs élus, qui sont comme vous hommes et femmes chefs d'entreprises, représenteront les 7800 établissements du Beaujolais.

Ils travailleront pour les 5 prochaines années au développement du territoire en étant à vos côtés pour accompagner vos projets.

30 membres à élire à la CCI du Beaujolais

Commerce : 10 membres répartis en 2 sous-catégories

- C1 de 0 à 9 salariés : 6 membres
- C2 plus de 10 salariés : 4 membres

Industrie : 9 membres répartis en 2 sous-catégories

- I1 de 0 à 49 salariés : 6 membres
- I2 plus de 50 salariés : 3 membres

Services : 11 membres répartis en 2 sous-catégories

- S1 de 0 à 9 salariés : 6 membres
- S2 plus de 10 salariés : 5 membres

3 membres à élire à la CCI de Région Auvergne-Rhône-Alpes
Parmi les 30 élus de la CCI du Beaujolais :

Un par catégorie : Commerce, Services et Industrie.

Ils doivent se présenter en binôme composé d'un titulaire et d'un suppléant.

Les candidats devront avoir un suppléant d'une sous-catégorie différente de la leur et de sexe opposé.



Les grandes étapes

À partir du 20 octobre 2016

Réception du matériel de vote dans les entreprises et ouverture du scrutin

20 octobre au 2 novembre 2016

Période de vote : les entreprises désignent leurs représentants par Internet : www.jevote.cci.fr ou par courrier

10 novembre 2016 au plus tard

Proclamation des résultats

Novembre et décembre 2016

Installation par les Préfets des CCI et de la CCI de Région

Les missions de la CCI du Beaujolais

- Représenter les entreprises auprès des pouvoirs publics, des collectivités et de l'opinion publique.
- Accompagner les entreprises dans leur développement (innovation, international, transition numérique, simplifier les formalités ...) mais aussi les porteurs de projet.
- Former les collaborateurs des entreprises et promouvoir l'apprentissage.
- Analyser le tissu économique et produire des résultats pour les porteurs de projet, les entreprises, les collectivités.
- Aménager des zones d'activités, gérer les équipements comme ParcExpo, le Port et l'Aérodrome.

Par ailleurs, et en votant seulement par courrier, vous élirez également les Délégués Consulaires, lesquels sont les « Grands Electeurs » des Juges du Tribunal de Commerce de Villefranche-Tarare. 90 sièges répartis dans les catégories Commerce, Services et Industrie sont à pourvoir.

Pour plus d'informations

Elisabeth Meyzen - Maryse Décote - elections@villefranche.cci.fr - 04 74 62 74 10

POUR LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE
JE NE VOIS
QU'UN
VOTE

LES ÉLECTIONS DANS LES CCI

DU 20 OCTOBRE AU 2 NOVEMBRE 2016

Entrepreneurs, votez sur jevote.cci.fr ou par courrier



CCI DE FRANCE

FAIRE AVANCER TOUTES LES ENVIES D'ENTREPRENDRE

6^{ème} édition

SE

Salon de L'ENTREPRISE

ParcExpo • VILLEFRANCHE

Le temps,
moteur de l'entreprise

- 100 exposants
- Conférences
- Ateliers

De beaux projets
De beaux échanges

trèsBeujolais

JEUDI 13 OCTOBRE 2016

ParcExpo • VILLEFRANCHE

ENTRÉE LIBRE DE 9H À 20H www.salondelentreprise.com

