

36 ENTREPRISES AGILES POUR CONSTRUIRE DEMAIN



PORTRAITS D'ENTREPRENEURS Au fil des pages...



P03	ÉDITORIAL
P06	MGF-GRIMALDI, ANGE GRIMALDI, VOREPPE
P07	POLLEN METROLOGY, JOHANN FOUCHER, MOIRANS
P08	RESTAURANT LES WALKYRIES, ALEXANDRE WAGNER, VOREPPE
P09	ATELIER DÉCO, SOPHIE HERRERA, SAINT-GEOIRE EN VALDAINE
P10	ANTÉSITE, STÉPHANE LACOURT, COUBLEVIE
P11	CETUP, LAURENCE CAPOSSELE, SAINT-JEAN DE MOIRANS
P12	LA BOUTIK' CRÉATIVE, SYLVIE BOIS-FRAGNOL, RIVES
P13	BALLON PUB, AURÉLIEN BOUCHAYER, TULLINS
P14	TÔLERIE SORI, HERVÉ VALLIET, TULLINS
P15	PÂTISSIER INDÉPENDANT, LAURENT ALICARI, TULLINS
P16	ÉPICES ET NOUS, ANNE BOZONNIER & ÉLISA DEVAUX, CHARAVINES
P17	CHÈVRENERIE DE CHARTREUSE, MÉLISA DECOTTE-GENON, VOIRON
P18	MONCHÂTEAU ÉTOILÉ, BENJAMIN DEPEYRE, MERLAS
P19	DIVERTY EVENTS, CÉLINE CUSSET, VOREPPE
P20	PASQUIER, FRANÇOIS MONTEIRO, CHARANCIEU
P21	LA TACOULIENNE, SYLVÈRE RÉVEILLET, CHARNÈCLES
P22	AU BŒUF GOURMAND, MARION AGERON, RIVES
P23	COMPTOIR DU BOIS D'AMOUR, LAURENCE GERBELLI, BILIEU
P24	MOTOCULTURE TRANSALPINE, PHILIPPE RECOURA, VOREPPE
P25	BOUCHERIE CLAVEL, PASCAL CLAVEL, VOIRON
P26	BIO COMPOSANTS MATÉRIAUX, ANDRÉ COLLOMBIN, SAINT-BAISE DU BUIS
P27	LALUNET, YANNICK BERRUYER, SAINT-AUPRE
P28	LA BELLE CHARTREUSE, FRANÇOIS-NOËL BOURSIER, MOIRANS
P29	STGO, VALÉRIE & PIERRE GALLUZZO, LA MURETTE
P30	LE PARADIS D'ELIA, JULIE FLANDIN, CHIRENS
P31	ARC INDUSTRIES, ROMAIN DE TELLIER, VOIRON
P32	L'EDEN/LA DÎNETTE, SANDRA & SÉBASTIEN MOINE, COUBLEVIE/MONTFERRAT
P33	ÉMIFINITY, ÉMILIE CAMPOS, RIVES
P34	AGRICULTEUR-VIGNERON, SÉBASTIEN BENARD, LA BUISSE
P35	SOPATEX / SITPM, BENOÎT BOURET, SAINT-NICOLAS DE MACHERIN
P36	ETAM LINGERIE, MARISA CARVALHEIRA, VOIRON
P37	SALON BY ANDRÉ, ANDRÉ GONCALVES, RIVES
P38	EUR'OHM, JEAN-PASCAL EMELIEN, TULLINS
P39	DENANTES, GUIRAL DE MONTCLOS, VOIRON
P40	RADIALL, SOPHIE JOURNE, VOREPPE
P41	CHOCOLATERIE BONNAT, STÉPHANE BONNAT, VOIRON
P42	CONTACTS



Bruno Cattin
Président de la Communauté
d'agglomération du Pays Voironnais



Julien Polat
Vice-Président en charge
de l'économie

Depuis le début de la crise sanitaire, on parle beaucoup de la résilience des territoires. Cependant dans la plupart des cas, on omet une dimension essentielle : la résilience économique.

La vitalité des acteurs économiques et les compétences des salariés sont le moteur du dynamisme d'un territoire. Sans ses acteurs économiques, un territoire ne peut pas prétendre prospérer. Le lien entre les acteurs économiques et les collectivités est donc vital. Ce lien est vital en période ordinaire : quand on parle de politique de développement économique, il faut bien être conscient que la responsabilité des collectivités se limite à créer

le contexte le plus favorable au développement des activités économiques. Ce sont avant tout les entreprises qui créent l'emploi et la connaissance de leurs contraintes, de leurs attentes de leurs besoins est essentielle afin de les accompagner au mieux. Ce lien est encore plus essentiel dans les circonstances exceptionnelles que nous traversons. Nous avons un devoir de solidarité envers tous ceux que la crise a durement touchés. Il est impératif d'accompagner nos acteurs économiques à surmonter cet épisode de crise si nous voulons remettre notre économie en mouvement.

Ce document dresse le portrait de 36 acteurs économiques du Pays Voironnais, tous symboles de la vitalité et du formidable dynamisme économique du territoire. En cette période difficile, il nous est apparu important de mettre un coup de projecteur sur ces femmes et ces hommes dont l'esprit d'entreprendre, la capacité d'adaptation, le goût pour l'innovation ont permis de surmonter les difficultés de confinements successifs. Ces entreprises sont d'ancienneté et de taille différentes. Elles exercent leur activité dans des secteurs économiques variés. Elles sont implantées dans des secteurs géographiques différents du Pays Voironnais mais toutes participent de son dynamisme.

Ce document est le fruit du travail commun entre la Communauté du Pays Voironnais et les associations d'entreprises dans le cadre d'ECONEX. La vocation d'ECONEX est de mettre en commun des moyens et de renforcer la coordination entre le monde économique et le monde institutionnel, pour faire du Pays Voironnais un territoire privilégié pour l'implantation et le développement des activités économiques et de l'emploi.

Depuis plusieurs mois, nous nous efforçons d'aider ceux qui souffrent. Mais pour renouer avec la confiance, nous avons aussi besoin de nous inspirer de ceux qui réussissent. C'est le sens de cette publication que vous avez entre les mains.



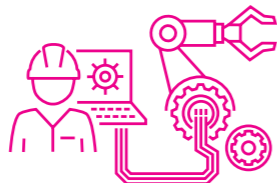
Ange GRIMALDI

MGF-GRIMALDI - VOREPPE

À Voreppe, il développe l'entreprise MGF-Grimaldi, créée par son père Carmelo en 1978, spécialisée dans la mécanique de précision.

MGF fabrique des ensembles et des sous-ensembles mécaniques ultra-précis, de petite et moyenne séries. Des pièces critiques pour des marchés de pointe tels que le médical, l'aéronautique, le spatial et la défense : « *Nous nous inscrivons dans cette culture manufacturière de qualité typiquement française, qui démarra sous Louis XIV. Nous l'avons adaptée aux enjeux contemporains les plus complexes* », présente Ange Grimaldi.

En croissance annuelle de 3 à 5 % depuis une dizaine d'années, MGF a franchi l'année 2020 sans difficulté majeure.



L'entreprise a dû toutefois se réorganiser pour faire face à une demande inédite de son client Air Liquide Healthcare : la réalisation de composants pour les respirateurs artificiels des patients de la Covid-19 présentant les symptômes les plus sévères. « *En un mois et demi, nous avons produit quatre types de pièces différents pour 10 000 respirateurs. L'équivalent des besoins en vingt ans* », comptabilise Ange Grimaldi.

► **Forte de 70 collaborateurs, MGF mise sur les jeunes : l'entreprise accueille chaque année 5 à 6 alternants.**

DÉMÉNAGEMENT EN VUE

Pour répondre à cette urgence, l'entreprise n'a pas hésité à mobiliser les deux tiers de ses équipes de production. « *Des personnes travaillant dans les bureaux sont aussi venues nous prêter main-forte, motivées pour contribuer à sauver des vies.* » Guettant une reprise de l'activité sur ses marchés traditionnels, Ange Grimaldi a créé l'été dernier MGF Intégration, entièrement dédiée à la conception et l'assemblage de mobilier inox pour les salles blanches. L'ensemble de ses activités sera regroupé d'ici la mi-2022 dans un nouveau bâtiment de 3 000 m², soit le double de l'actuel, toujours sur la zone économique de Centr'Alp. Le premier coup de pioche vient d'être donné.



Johann FOUCHER

POLLEN METROLOGY - MOIRANS

Il a lancé Pollen Metrology, une startup à fort potentiel international basée à Centr'Alp, pour accélérer la mise sur le marché de nouveaux matériaux.

Créée en 2014, la startup Pollen Metrology a mis au point une technologie d'intelligence artificielle unique pour analyser des images provenant de microscopes nécessaires à la fabrication de matériaux innovants. Ces analyses, issues d'algorithmes performants, permettent d'automatiser le travail de validation de ces matériaux, alors que ce tri s'effectuait jusqu'ici à la main...

« *Notre technologie, proposée à travers un logiciel baptisé Platypus, réduit considérablement les efforts très coûteux de recherche et développement puis de production* », explique Johann Foucher. Un marché de niche pour un enjeu crucial, le temps, et aussi pour consommer moins de matières premières. Et des applications essentielles : Pollen Metrology s'adresse à l'industrie du semi-conducteur, ainsi qu'aux acteurs des nanomatériaux et de la chimie des poudres.

Pollen Metrology passera de 28 salariés à une quarantaine dans les prochains mois.



UN REBOND SPECTACULAIRE

Soutenue par le Pays Voironnais dès son lancement, la startup a rapidement séduit des investisseurs privés français et américains, à travers une première levée de fonds de 2 millions d'euros en 2018. De quoi offrir à Pollen Metrology la capacité d'accélérer son développement et de franchir l'année 2020 sans difficulté majeure. « *Nous avons actionné le dispositif du Prêt Garanti par l'État. Nous ne pouvions pas ralentir la cadence car notre avantage concurrentiel est en jeu* », confie Johann Foucher. La jeune entreprise s'en est sortie avec un simple décalage de chiffre d'affaires de six mois, pour rebondir en ce début d'année : « *En janvier 2021, avec l'arrivée de nouveaux clients, nous aurons réalisé le chiffre d'affaires de toute l'année passée.* ». L'opportunité d'une deuxième levée de fonds pourrait conforter la présence de Pollen Metrology en Asie et en Corée du Sud. Mais l'entreprise doit d'abord ses performances à son équipe : « *Nos collaborateurs sont la première force de Pollen Metrology* », soutient Johann Foucher, en plein recrutement.

Alexandre WAGNER

RESTAURANT LES WALKYRIES - VOREPPE

Il est le créateur du restaurant traditionnel Les Walkyries, installé au cœur de Voreppe.

Né parmi les noyers de Tullins, il se définit comme un « *pur produit dauphinois* » et sa cuisine fleure bon notre terroir. Alexandre Wagner a ouvert Les Walkyries en 2016, après une formation à l'hôtel Lesdiguières de Grenoble et un itinéraire professionnel entre la Côte-d'Azur et Alicante. Ces voyages ont d'ailleurs ensoleillé sa table : « *Je suis sensible au respect des recettes de la gastronomie, tout en y ajoutant des accents du Sud* », évoque-t-il. Les plats qui signent son talent :

la profiterole noix-chèvre glacée au jambon cru, et les îles flottantes à la truite fumée et au caviar.

Alexandre Wagner aime aussi travailler les ravioles, le bleu et l'agneau du Vercors...

Encouragé par une clientèle friande, le restaurateur a eu l'idée de remodeler Les Walkyries au printemps dernier.



Dans son nouveau décor bistrot, l'établissement a doublé le nombre de couverts. Un investissement conséquent dans un grand moment d'incertitude : « *La Covid nous a fait réfléchir. Nous y avons cru, en profitant du Prêt Garanti par l'État. Et même si cette année 2020 a été très compliquée, nous nous en sommes finalement bien sortis : la fréquentation a explosé dès la réouverture en juin !* ».

VERS DES JOURS MEILLEURS

La piétonisation de la Grande Rue de Voreppe a ajouté à l'ambiance estivale le soir, incitant les clients à s'attarder sur la terrasse agrandie. « *Je tiens à remercier ici la mairie pour son soutien à notre projet* », insiste celui qui est aussi président de Voreppe Mon Village, l'union des commerçants et artisans de la commune. Si le deuxième confinement et la fermeture prolongée des restaurants ont tempéré son enthousiasme, Alexandre Wagner veut croire à des jours meilleurs.

« Nous restons sereins. Les gens sont revenus aux beaux jours au-delà de nos espérances. »

« Notre service de plats à emporter a très bien marché à Noël et pour le Jour de l'An : foie gras préparé et conditionné par nos soins, esturgeon fumé, escargots de Sassenage... Nos clients ont répondu présents et nous avons hâte maintenant de les accueillir à table ! »

Sophie HERRERA

ATELIER DÉCO - SAINT-GEOIRE EN VALDAINE

Dans sa boutique L'Atelier Déco à Saint-Geoire en Valdaine, elle coud, peint et façonne mille objets pour embellir l'intérieur de ses clients.

Passionnée de décoration et de bricolage, Sophie Herrera a longtemps couvé l'idée de créer son propre magasin. Et c'est à Saint-Geoire en Valdaine qu'elle a jeté l'ancre en 2005, dans un petit local de 40 m², pour développer ses créations. Succès aidant, elle a poussé les murs pour s'installer sept ans plus tard à la sortie du village, dans un espace presque quatre fois plus grand. Où son atelier ouvert sur le show-room donne ainsi à voir l'exécution de son travail. « *Je réalise beaucoup de coutures : des rideaux, des coussins, des nappes. Des abat-jour, aussi.* » Sophie Herrera change les housses des canapés, fabrique des poufs, des têtes de lits, des petites pochettes à glisser dans les sacs à main. Elle donne également des coups de pinceaux sur les meubles anciens qu'on lui confie ou qu'elle achète ici et là, détourne parfois les objets de leur fonction première. Sa créativité est même sollicitée pour la décoration de pièces entières.

Présente sur le Web depuis quelques années, Sophie Herrera a pu profiter de la visibilité de sa boutique en ligne pour vendre ses produits partout en France.



UNE ÉVOLUTION FAVORABLE DE LA DEMANDE

Son éloignement relatif des grands axes n'est plus un handicap pour L'Atelier Déco. Pour se faire connaître au-delà du village, Sophie Herrera a en effet misé il y a trois ans sur un site internet marchand. Cette visibilité renforcée a joué à plein pendant les confinements. « *Les commandes ont afflué de partout en France* », sourit la décoratrice. Qui confie avoir maintenant du travail même quand le magasin est fermé. Autre effet positif de la crise : l'évolution de la demande des particuliers, qui cherchent à personnaliser davantage leur intérieur. « *Les personnes qui me contactent veulent sortir du standardisé et des produits fabriqués à l'autre bout du monde. L'artisanat français résistera aux grandes plateformes* », confirme Sophie Herrera.

Stéphane LACOURT

ANTÉSITE - COUBLEVIE

Entrepreneur dans l'âme, Stéphane Lacourt est depuis à peine 2 ans à la tête d'Antésite, l'entreprise centenaire dont le produit phare du même nom a toujours la cote !

« J'avais deux projets de boissons – le Columbus Café et la tête brûlée – à faire fabriquer avec un savoir-faire d'aromatisation sans sucre. Antésite recherchait des investisseurs et c'est comme ça, qu'avec 2 copains, on est entrés au capital en novembre 2019.

Nous sommes majoritaires et la famille Quattrocchi, 2^e famille locale de propriétaires, est toujours actionnaire.

On a eu la chance de réveiller cette belle endormie et de faire éclore cette pépite ! Antésite a un énorme capital sympathie et bien qu'âgé de 123 ans, le produit est toujours dans l'air du temps : très bonne boisson froide, 1^{re} tisane liquide, base hyper aromatique, avec un côté vintage très tendance en mixologie pour les barmen... C'est un sucre naturel sans calorie, et un allié de grands chefs, Christophe Aribert ou Jean Sulpice, pour relever plats ou desserts. C'est enfin économique et écologique car ultra concentré et embouteillé en verre recyclable.

La boisson antésite représente 50 % du chiffre d'affaires. Mais l'entreprise, spécialisée dans l'extraction végétale, travaille d'autres plantes : menthe, café, thé, hibiscus... dont les extraits sont utilisés pour nos propres boissons ou pour la vente (belles marques de pastis, aromaticiens pour bonbons et gâteaux, enrobage de médicaments).



L'entreprise s'est aussi bien développée, suite au rachat de Noiro, sur les vins aromatisés, comme le rosé pamplemousse, et les sirops avec "Fruisite", tout en bio. Depuis 2018, nous avons d'ailleurs opéré un gros virage car tout nouveau produit est créé en bio. Avec une force de vente renforcée, nous souhaitons aujourd'hui miser sur des gammes dédiées aux magasins bio et s'ouvrir à l'international. Soutenus par le Pays Voironnais de manière très appréciable, nous avons aussi le projet de déménager sur Centr'Alp, pour accompagner notre croissance et nous moderniser, le site historique étant trop petit et contraint. »

Antésite a été créée en 1898 par Noël Breton, apothicaire. Mais son développement est lié à un appel à projets des chemins de fer qui recherchaient une boisson non alcoolisée pour la pause de leurs ouvriers !



27 permanents

+ 51 % de croissance suite à notre arrivée

7,7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020

Laurence CAPOSSELE

COFONDATRICE, AVEC SON MARI JEAN-PIERRE, DE CETUP
SAINT-JEAN DE MOIRANS

Depuis 30 ans, Cetup assure ses missions de transport 24 h / 24 et 7 j / 7 avec des valeurs et convictions fortes.

« Notre cœur de métier est le transport léger, dédié et urgent, partout et pour tout type d'industrie (aéronautique, nucléaire, luxe, événementiel, médical...). Notre siège est notre centre opérationnel et administratif et nous avons des pilotes sur la France entière, tous salariés en CDI avec nos propres véhicules. C'est l'une de nos spécificités. Nous exerçons notre métier de façon complètement différente du reste du marché et c'est un sacré challenge au niveau national !

Nous plaçons vraiment la notion de service à un haut niveau de qualité. Nous assumons la responsabilité de l'acheminement du produit qui nous est confié, de l'instant où on le prend en charge jusqu'à sa livraison, avec un taux de réussite de nos missions à 100 %, sans perte, ni casse.

16 M€ de CA
en croissance organique

► Environ 180 salariés
dont 140 pilotes

La sécurité, pour le produit, nos pilotes et les autres usagers de la route, est l'une de nos valeurs, comme le volet environnemental et sociétal.

Flotte régulièrement renouvelée et en partie aux énergies renouvelables, éco-driving, tri des déchets, zéro plastique... notre engagement est reconnu par 3 normes ISO, le label RSE Ecovadis et « Global Compact Advanced » de l'ONU.



Quand on a démarré, on avait qu'un scooter mais beaucoup d'énergie et de convictions : satisfaire le client bien sûr, mais surtout être sincère et placer l'humain comme raison d'être de l'entreprise. C'est notre ADN et ce qui nous motive encore aujourd'hui. C'est aussi ce qui nous a incités à nous implanter ici, où nous avons trouvé attention et écoute. Notre bâtiment est également à notre image : pensé pour le bien-être de nos salariés avec beaucoup d'espaces de convivialité. C'est un lieu de travail avec de bonnes énergies ; comme Centr'Alp où il y a quelque chose de dynamique, avec de belles entreprises, du partenariat, c'est une grande famille ! »



Sylvie BOIS-FRAGNOL

LA BOUTIK' CRÉATIVE - RIVES

Dans la rue principale de Rives, elle tient La Boutik' Créative, un ravissant magasin de tissus et de mercerie où se déroulent des cours de couture et des ateliers de loisirs créatifs.



En cinq ans, Sylvie Bois-FragnoI a réussi à faire de son enseigne un véritable espace de partage où l'ambiance bienveillante favorise le dialogue. « Lorsque j'ai ouvert La Boutik' en 2015, mon projet ne se limitait pas à sa dimension commerciale. Je voulais créer un endroit propice à la créativité et à la transmission. La couture et les loisirs créatifs sont précieux car ils permettent de prendre confiance en soi. »

Aujourd'hui, La Boutik' fait partie du paysage rivois pour la qualité des produits que l'on y trouve mais aussi pour l'accueil chaleureux que Sylvie et ses deux employées, Chantal et Céline, réservent à la clientèle.



UN NOUVEL ÉLAN DIGITAL

Fermée de mi-mars jusqu'à fin avril 2020, La Boutik' est restée active notamment en vendant en ligne et en communiquant beaucoup sur les réseaux sociaux Pinterest, Instagram et Facebook. « Moi qui ne les utilisais pas personnellement, je me suis lancée et j'ai découvert leur intérêt. Cela me prend du temps, mais c'est un formidable outil de communication. »

Quant à la boutique en ligne, qui existait déjà, Sylvie Bois-FragnoI l'a beaucoup développée au printemps dernier pour répondre à la demande. En avril, le click and collect représentait en effet 20 commandes par jour !

« Lorsque j'ai rouvert le 27 avril dernier, à 9 heures, 40 personnes attendaient devant le magasin ! »

L'incroyable engouement pour la couture du premier confinement n'est pas retombé. Mieux encore, le tricot et la broderie sont revenus en force à l'automne et suscitent aujourd'hui l'intérêt de toutes les générations. Sylvie Bois-FragnoI bouillonne d'idées : « En 2021, je voudrais par exemple lancer de nouveaux cours, refaire des apéros couture en partenariat avec le restaurant d'en face et bien entendu, organiser la 3e édition du salon des Arts du fil en Chartreuse ! ».

Aurélien BOUCHAYER

BALLON PUB - TULLINS

Il pilote l'entreprise familiale Ballon Pub, à Tullins, dernier fabricant français de ballons publicitaires et festifs en latex naturel.

À sa création en 1989 par Maurice Bouchayer, Ballon Pub concentrait son savoir-faire sur le marquage de ballons. Utilisant la technique de la sérigraphie, l'entreprise s'approvisionnait auprès de fabricants, jusqu'au jour où, en 1998, elle décida de maîtriser l'ensemble de la chaîne de production. « Nous les fabriquons nous-mêmes, à partir de latex », explique son président Aurélien Bouchayer.

Avec sa sœur Chloé, responsable marketing, et son frère Damien, directeur de la production, il a repris récemment le flambeau de leur père.

Ballon Pub continue d'écouler plusieurs dizaines de milliers de ballons chaque année, auprès des revendeurs spécialisés dans la fête ainsi que des annonceurs (restaurateurs, agences événementielles...).

Ballon Pub travaille régulièrement pour des événements télévisés et populaires, comme le Téléthon.



DU PLASTIQUE AU CARTON

Les fortes turbulences dues à la Covid auraient pu disperser les ballons en 2020. « L'événementiel et les restaurants sont malheureusement à l'arrêt. Pour préserver nos emplois, nous avons déclenché le dispositif d'activité partielle. Nous écoulons encore une petite partie de nos produits auprès des magasins, partout en France », souligne Aurélien Bouchayer. Autre défi majeur pour l'entreprise : remplacer les tiges en plastique, bientôt interdites à la vente par une directive européenne.

Ballon Pub a choisi de fixer ses produits sur des cônes en carton. Plus cher à l'achat, le carton autorise toutefois l'impression de logos ou de dessins personnalisés. Du carton biodégradable, comme le sont d'ailleurs les « baudruches » de Ballon Pub : « Le latex est la sève d'un arbre appelé hévéa, c'est un produit naturel, rappelle Aurélien Bouchayer. Et nous sélectionnons nos fournisseurs avec le même soin que celui que nous mettons dans notre production. ». Sensible à la qualité de ses ballons, l'Armée française sollicite d'ailleurs l'entreprise pour des ballons d'un mètre de diamètre, pour ses exercices de tir.

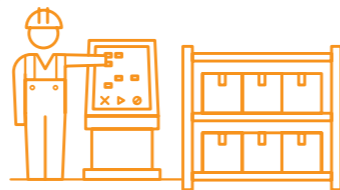
Hervé VALLIET

TÔLERIE SORI - TULLINS

À Tullins, il dirige SORI, la dernière entreprise indépendante française de tôlerie fine spécialisée en solutions de rangement pour les professionnels.

Créée en 1973, le spécialiste de la tôlerie fine SORI conçoit et fabrique une large gamme de produits de rangement : coffres de chantiers, servantes d'ateliers, établis, vestiaires et autres aménagements pour véhicules utilitaires. À sa tête, Hervé Valliet est entré dans l'entreprise fin 1985. « Mon père avait démarré à Voiron, de manière artisanale. J'ai fait grandir la société dans les anciens bâtiments de Valisère sur Tullins, où des terrains libres nous ont permis de nous étendre », raconte-t-il. SORI a multiplié les projets de développement.

Après une première extension de 2000 m² au début des années 2000, l'entreprise a gagné 2500 m² supplémentaires en 2016, pour frôler aujourd'hui les 10000 m² de surface bâtie. « Ces investissements ont été nécessaires à la fois pour accroître notre capacité de stockage et intégrer de nouvelles cellules robotisées dans notre chaîne de production. »



UNE ROBOTISATION VITALE

Dans cette course à la compétitivité sur l'échiquier mondial, SORI mise sur les machines automatisées : « Nous avons investi près de 4 millions d'euros sur trois ans, le prix à payer pour gagner cinq ans sur nos confrères », dévoile le dirigeant. Hervé Valliet croit à la robotisation de la production, seule à même de répondre aux enjeux du futur : « Pour fidéliser des clients tentés par les produits asiatiques, nous devons produire très vite et faire évoluer nos solutions sans inertie. L'automatisation a aussi amélioré les conditions de travail de nos équipes » ajoute-t-il.

► **6 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisé en 2020. L'entreprise SORI est forte d'une quarantaine de collaborateurs.**

Une telle organisation a démontré sa pertinence durant l'année de la Covid : SORI a ainsi été en mesure de concevoir en deux jours une borne de désinfection des mains sans contact. Mobilisant la moitié des effectifs de la société, la production de ces équipements a offert à l'entreprise la quasi-stabilité de son activité en 2020. Une vraie prouesse dans le contexte de l'industrie de la métallurgie.



Laurent ALICARI

PÂTISSIER INDÉPENDANT - TULLINS

Envie d'une douceur ?
Commandez, c'est préparé sur mesure !
Voilà une pâtisserie originale
uniquement à la demande !

« J'ai une formation de pâtissier. Avant j'étais salarié en pâtisserie traditionnelle, dans un magasin, avec des horaires et un patron. Mais j'en ai eu assez : j'avais envie de me lancer et de travailler seul. Avec ma femme, nous vivons dans une ancienne ferme, excentrée et sur une petite route, avec beaucoup de place et d'espace.

J'ai donc transformé un appartement en laboratoire, et j'ai "ouvert", en mars 2017, une petite pâtisserie sans magasin ! Elle fonctionne uniquement sur commande. Les clients demandent ce qu'ils veulent et pour quand, et moi je leur fais ! L'idéal, notamment pour des gâteaux spéciaux, est de commander au minimum la veille ; mais si je peux dépanner et répondre à une demande dans la journée même, je le fais avec plaisir, c'est ma philosophie.

Avec ce système, il n'y a pas de perte ; ce n'est que du frais. Sans charges liées à un magasin, je vends aussi à des prix intéressants sans rogner sur la qualité. Tout le monde est gagnant.



« Noix ou pommes locales, j'utilise le plus possible d'ingrédients locaux pour mes préparations. »

Ma femme m'aide pour les commandes et la comptabilité. Cette création était un pari ! On a essayé et franchement, grâce au bouche-à-oreille, ça marche très bien ! Cela a démarré doucement, mais au bout de 4 ans l'activité s'est bien développée. Je suis très content. Je peux avoir jusqu'à 50 commandes par semaine et notamment le week-end. Je réalise de grosses pièces de 6 à 50 personnes, de la pâtisserie individuelle, des réduits, des petits salés, des brioches... Même si en ce moment il n'y a ni mariages ni événements, l'activité fonctionne bien. Les clients prennent plus petit mais plus souvent ! Particuliers, associations, mairies... ils viennent aussi bien d'à côté que de plus loin. Et je fidélise beaucoup, ça fait plaisir ! »



Anne BOZONNIER & Élisabeth DEVAUX

ÉPICES ET NOUS - CHARAVINES

Elles ont ouvert Épices et Nous, un magasin d'alimentation dédié au bio, au vrac et au local, à Charavines.

La reconversion, ça a du bon. Depuis quelques années déjà, Anne Bozonnier envisageait de changer de métier. « Je travaillais au service clientèle d'un bailleur social et souhaitais m'engager dans un projet plus proche de mes convictions », confie-t-elle. Un projet dont elle souffla un jour quelques mots à Élisabeth Devaux, en attendant leurs enfants à la sortie de l'école. « Formée à la santé environnementale, j'étais infirmière et j'avais envie moi aussi de plus de sens et de proximité dans mon quotidien », explique Élisabeth. L'idée d'Épices et Nous a germé... Et tenu bon, malgré les difficultés du démarrage. Plus de deux années ont été nécessaires pour lancer leur épicerie. C'est à Charavines, sur un local inoccupé depuis dix ans qu'elles ont jeté leur dévolu. « Il a fallu tout refaire mais nous avons rencontré des personnes enthousiastes, qui nous ont soutenues d'un bout à l'autre de nos démarches », racontent-elles dans leur charmant écrin tout de bois vêtu.



Épices et Nous a embauché une personne à temps partiel pour l'aide à la vente des produits et la gestion du magasin.

ATELIERS DE SENSIBILISATION

Dans les rayons d'Épices et Nous, les clients remplissent leurs paniers de denrées issues des producteurs locaux, et « parfois hyper locaux ». Avantage au circuit court, donc, et au bio pour la quasi-totalité des produits. L'épicerie propose également du vrac : on y vient avec ses propres contenants pour éviter le gaspillage des déchets. Le recyclage, d'ailleurs, le magasin en fait la promotion à travers des ateliers, en lien avec le Pays Voironnais. « Nous sensibilisons aussi nos clients au compostage, aux cosmétiques bio, etc. Et ressentons un intérêt nouveau depuis la crise sanitaire. » Le choc du premier confinement a joué en faveur d'Épices et Nous : ses produits et son positionnement répondent à une demande accrue, à tel point qu'Anne et Élisabeth ont dû gérer une affluence bien au-delà de leurs prévisions.

Mélisa DECOTTE-GENON

CHÈVRERIE DE CHARTREUSE - VOIRON

Avec son mari Michel, elle dirige la Chèvrerie de Chartreuse, une ferme située derrière la zone des Blanchisseries à Voiron, qui propose viande, fromages, œufs et autres produits locaux en vente directe.

Malgré son nom, la ferme ne pratique pas seulement l'élevage caprin ! Michel Decotte-Genon a repris l'exploitation familiale spécialisée dans l'élevage de vaches à viande tandis que Mélisa, son associée et son épouse, y élève des chèvres alpines. En 2015, le couple a changé de modèle en optant pour la vente directe alors qu'ils vendaient auparavant les animaux vivants à des maquignons. Après avoir vendu la viande en colis de 10 kg puis de 6, ils ont choisi de passer à la vente au détail en 2019 pour mieux répondre aux besoins des clients. « Au début, on passait une bête toutes les six semaines. Progressivement on a passé une bête tous les quinze jours et pendant le premier confinement, on était à une par semaine ! »



LE BOOM DE LA VENTE À LA FERME Alors qu'il y a dix ans, elle ne vendait que du fromage de chèvre, Mélisa tient aujourd'hui un petit magasin de producteurs où sont aussi proposés des produits locaux : biscuits de Chalais, miel, confitures, noix, soupes, compotes... Ouvert trois jours par semaine de mars à décembre, le magasin est également un point de retrait de paniers de fruits et légumes. « Au printemps, 120 paniers par semaine transitaient chez nous, soit six fois plus qu'en temps normal ! Cela a contribué à élargir notre clientèle. »

+30%
« En 2020, notre chiffre d'affaires et notre clientèle ont augmenté de 30 % par rapport à 2019. »

Le déploiement de l'activité du magasin depuis la crise Covid pousse Mélisa vers de nouveaux projets. « En 2021, nous allons créer un atelier de transformation afin de proposer des plats cuisinés à partir de notre viande, en barquettes thermo-soudées et en bocaux. Et en 2022, je voudrais agrandir le magasin ! Notre situation géographique est idéale et je suis persuadée que cette diversification est prometteuse, car elle répond à l'évolution des comportements de consommation alimentaire. »

Benjamin DEPEYRE

MONCHÂTEAU ÉTOILÉ - MERLAS

Entre âme d'enfant et goût de l'aventure, Benjamin propose des hébergements insolites pour une reconversion réussie avec un business plan au-delà des prévisions.

► **5** hébergements insolites, environ 500 nuitées par an

« Propriétaire d'un domaine de 2 hectares, j'ai une activité d'hébergement insolite, principalement en hôtellerie de plein air. Je propose 5 chambres d'hôtes avec 2 cabanes perchées dans les arbres, 1 autre sur terrasse en pilotis avec un toit vitré sur les étoiles, 1 bulle transparente et 1 suite conventionnelle sous-pentée à l'étage de l'annexe où chaque chambre a sa salle de bains privative. Le domaine est ouvert toute la semaine et toute l'année puisque les hébergements sont chauffés, même si la fréquentation est bien sûr plus forte le week-end. Les petits déjeuners sont inclus d'office avec la nuitée. Des repas sont aussi proposés, directement dans les chambres.



Je me suis lancé en 2018, en activité principale, et mon épouse va bientôt me rejoindre. Auparavant sur Saint-Geoire en Valdaine, nous avons testé l'expérience avec une bulle qui a bien fonctionné. On avait un grand terrain, une belle vue et on aime rencontrer du monde. On voulait essayer quelque chose qui soit rigolo et nous permette d'accueillir des gens. On s'est pris au jeu et on a décidé d'en faire notre activité à temps plein ! Aujourd'hui on est satisfaits ! Avec un site internet bien référencé et le bouche-à-oreille, le domaine fonctionne très bien. Ce type d'hébergement plaît de plus en plus, que ce soit auprès d'une clientèle plutôt citadine (Lyon, Annecy, Grenoble), que de proximité pour vivre un dépaysement, une expérience.

Cet hiver, on a installé un bain nordique et une mer de filets (type accrobranche) pour que nos clients aient des loisirs sur place, mais toujours insolites, en plus des activités de pleine nature du territoire. À terme, nous avons aussi le projet de nous agrandir avec d'autres types d'hébergement. »



Céline CUSSET

DIVERTY EVENTS - VOREPPE

Elle est la dirigeante fondatrice de Diverty Events, une société de Centr'Alp spécialisée dans les activités de team building et de serious play pour les entreprises.

Fondée en 2006, Diverty Events s'est installée dans le Pays Voironnais il y a dix-huit mois et dispose également d'une agence à Lyon et à Annecy. Sa vocation ? Créer de la cohésion par le jeu au sein des équipes pour partager des activités ludiques mais aussi pour se former ou accompagner le changement grâce à l'intelligence collective.

Si Diverty Events fonctionne surtout en lien direct avec les entreprises, elle travaille régulièrement pour des agences événementielles et des lieux de réception. Avec une vingtaine de salariés, 600 événements organisés par an et 1,6 M€ de chiffre d'affaires en 2019, l'entreprise était dans une dynamique de croissance inouïe lorsque la crise Covid est survenue. « Notre carnet de commandes était plein comme jamais, se rappelle Céline Cusset, et du jour au lendemain, tout a été annulé ! »

« Nous avons perdu **84 %** de chiffre d'affaires en 2020 mais nous avons capitalisé le temps disponible pour innover. »



REBONDIR GRÂCE AU DIGITAL ET DIVERSIFIER L'ACTIVITÉ

Dès le mois de mars 2020, l'équipe a travaillé d'arrache-pied afin d'élaborer une offre de services digitaux. « Nous avons mis en place des jeux de team building en visioconférence et même un escape game. Nous avons dû adapter nos techniques d'animation pour "énergiser" ces événements car il est plus difficile de maintenir l'attention en distanciel. »

En plus de cette bascule digitale, Diverty Events s'est lancée dans une démarche de diversification de son offre et de sa cible. Elle a ainsi ouvert aux particuliers la possibilité de privatiser 180 m² d'espaces modulables : « Les salles "Cap ou pas Cap ?" sont parfaitement adaptées à des événements festifs.

On peut y accueillir jusqu'à 80 personnes ». Confiante dans l'avenir, Céline Cusset a mis en route l'aménagement de huit nouvelles salles. « Dès l'été, on y proposera aux entreprises un jeu d'aventure collaboratif sur le thème du cinéma : ça va être extra ! »

François MONTEIRO

PASQUIER - CHARANCIEU

Après Châteauroux, Saint-Étienne et Brissac, François Monteiro est passé des biscottes aux brioches pour gérer l'un des sites historiques du groupe.

« Charancieu est le 1^{er} site à avoir été construit, en 1986, après Les Cerqueux dans l'ouest où les enfants Pasquier ont eu l'idée d'industrialiser, en 1974, l'activité de boulangerie de leur père Gabriel, selon les mêmes recettes et mêmes process. Fortement développé et resté 100 % familial, le groupe s'organise aujourd'hui autour de 4 activités : les brioches pour la moitié du chiffre, la pâtisserie, les biscottes et l'international avec un site en Grande-Bretagne et un à San Francisco. Leader sur la viennoiserie en France, Pasquier a su conserver les principes de la boulangerie artisanale de qualité, basée sur la fraîcheur des produits, sans conservateurs, avec des approvisionnements durables, et un levain fait maison donnant un goût spécifique. Notre succès est aussi lié à l'innovation qui nous permet de répondre aux besoins des consommateurs. Nos développements internes sur notre parc machines par exemple nous offrent aussi une barrière technologique face à la concurrence.



L'ancrage territorial, à proximité de nos clients et consommateurs, est également important. Chacun des 5 sites du groupe a son secteur géographique de distribution. Avec 42 %, Rhône-Alpes est la plus grosse part de marché de la marque. Le Pays Voironnais offre ainsi une situation géographique stratégique entre Lyon et Chambéry, et proche des stations de ski pour les animations d'hiver. Entré dans le groupe en 2005 et ici depuis 2 ans, j'assure la direction générale du site de Charancieu assisté par un adjoint sur la direction commerciale, puisque "Produire c'est vendre, et vendre c'est produire"!

700 millions de chiffre d'affaires

- ▶ 3500 collaborateurs dans le groupe Brioche Pasquier SA
- ▶ 330 équivalents temps plein sur Charancieu

Nous avons aussi la responsabilité des emballages comme mission transverse pour le groupe. Nous avons déjà beaucoup investi sur la ligne de production, et prévoyons de poursuivre sur 5 ans, avec une 1^{re} étape cette année sur un nouveau bâtiment administratif.

Rendez-vous à tous dans notre boutique pour découvrir tous nos produits ! »



Sylvère RÉVEILLET

LA TACOULIENNE - CHARNÈCLES

Gérant de l'entreprise familiale dont il a repris les rênes en 2018, Sylvère Réveillet cultive le goût du bon et du gourmand autour du fruit !

« La Tacoulienne est une entreprise familiale, créée il y a 40 ans par mon père. Au départ, elle était spécialisée dans la production agricole de fruits. Petit à petit, elle s'est développée sur les produits transformés (confitures, glaces, sorbets) jusqu'à ce qu'ils en deviennent la seule activité. Mais nous veillons à nous approvisionner au maximum en fruits locaux (environ 60 %). Nous travaillons toujours avec les mêmes fournisseurs, qui ont la même taille que nous et avec qui nous entretenons de bonnes relations.

Les recettes sont artisanales, le plus simple possible et avec une majorité de fruits. Nous développons nos produits ou de nouvelles saveurs via une sélection, auprès des producteurs, des fruits et des variétés que l'on souhaite.

4 personnes

Entre 500 et 700 000 € de chiffre d'affaires



La gamme est composée pour moitié de confitures et l'autre moitié, de sorbets ou crèmes glacées que j'ai développées suite à mon arrivée en 2014, et pour lesquelles j'ai été spécifiquement formé au travail du lait et des matières premières. Sans dévoiler nos secrets, on a toujours de nouvelles idées pour étoffer la gamme et nous faire avancer ! Tout est fait ici, à Charnècles, dans nos locaux historiques.

L'authenticité, la qualité et le goût de nos produits correspondent aux attentes des clients. C'est d'ailleurs le bouche-à-oreille qui a fait notre notoriété. La distribution se fait ainsi principalement par notre boutique, que j'envisage d'ailleurs d'agrandir. Nous y proposons aussi une offre primeur avec la revente de fruits et légumes, des produits d'épicerie issus de producteurs et d'artisans locaux. Nous vendons également à un réseau de professionnels (cafés/restaurants, glaciers, boulangeries, magasins régionaux...) et comptons développer nos débouchés grâce à une collaboration avec un commercial multicartes. »





Marion AGERON

AU BŒUF GOURMAND - RIVES

Cogérante de la boucherie-charcuterie-traiteur Au Bœuf Gourmand de Rives, elle s'occupe également de la communication de l'entreprise que ses parents dirigent depuis en 2003.

Totalement réaménagée autour d'un concept innovant il y a quelques années, la boucherie Au Bœuf Gourmand présente ses produits dans de grandes vitrines frigorifiques. Un choix qui garantit une hygiène impeccable (le réapprovisionnement est fait par l'arrière, sans rupture de la chaîne du froid) et qui permet de donner à voir les produits en toute transparence.

L'équipe compte en tout sept personnes : Gérard, Chantal et Marion Ageron ainsi que deux bouchers, un traiteur et un apprenti. « Gérard, mon père, affiche 46 ans d'expérience. C'est un passionné qui aime, par exemple, travailler la viande de bœuf de A à Z depuis le choix des bêtes dans des exploitations régionales jusqu'à l'affinage ! » Si la boucherie est réputée, le rayon charcuterie-traiteur n'est pas en reste. On y trouve de nombreuses préparations qui varient au gré des saisons. Depuis l'automne, la choucroute maison accompagnée de ses charcuteries fait un tabac !



+20%

« La période des fêtes 2020 a été intense : nos ventes ont progressé de 20% par rapport à 2019. »

UNE FRÉQUENTATION EN HAUSSE

En 2020, la clientèle s'est élargie de manière significative. « En plus de nos fidèles clients, nous avons accueilli durant le premier confinement de nombreuses personnes qui ne voulaient plus aller au supermarché. La plupart d'entre elles ont pris goût à la qualité de nos produits et de notre service et elles viennent désormais régulièrement le week-end, mais aussi en semaine ! » Marion Ageron précise que depuis le printemps, l'activité traiteur a baissé au profit de la boucherie. La crise sanitaire aurait-elle donné envie de se mettre aux fourneaux et de faire soi-même plutôt que d'acheter des plats préparés ? « Les comportements de consommation semblent évoluer et pour nous, c'est évidemment très positif ! »

Laurence GERBELLI

COMPTOIR DU BOIS D'AMOUR - BILIEU

À Biliou, dans un cadre idyllique au bord du lac de Paladru, Le Comptoir du Bois d'Amour est une crêperie où gourmandise et démarche éco-responsable se conjuguent dans les moindres détails.



Native de Grenoble, Laurence Gerbelli est très attachée au lac de Paladru : « Selon les saisons, les heures et la météo, le lac n'est jamais tout à fait le même. Travailler ici est un bonheur ! ». Gérante de la crêperie, dont elle loue les locaux au Pays Voironnais, elle s'est engagée dans une démarche éco-responsable globale depuis la sélection des produits jusqu'au tri des déchets, en passant par les emballages, gobelets et autres couverts, qui sont tous recyclés ou compostables. Chaque jour, de mars à octobre, la carte du Comptoir du Bois d'Amour propose aux gourmands un vaste choix de galettes et de crêpes, des glaces et des boissons.

► Depuis son ouverture en 2014, Le Comptoir du Bois d'Amour a **divisé par six** la quantité de déchets non recyclables !

« Il y en a pour tous les goûts et tous les régimes puisque mes pâtes ne contiennent ni œufs, ni lait de vache que j'ai remplacé par du lait de soja français. » Les produits (farine, fruits et légumes, miel, glaces, sodas, bières...) sont tous artisanaux et locaux. « Je me sers beaucoup dans les fermes des villages voisins. Je ne travaille pas qu'avec du bio, mais je suis hyper attentive à la qualité. Aucune viande ni charcuterie ne contient par exemple de nitrite de sodium (E250). »

UNE SAISON 2020 ÉCOURTÉE MAIS POSITIVE

« À cause de la Covid, j'ai manqué le début de saison, mais j'ai heureusement eu du monde durant l'été et j'ai senti combien les clients étaient ravis de venir » se réjouit Laurence Gerbelli qui fourmille de projets pour la suite. Elle est déterminée à développer son activité, à mieux se faire connaître et surtout, à aller plus loin dans sa démarche vers le zéro déchet. « Les clients sont de plus en plus réceptifs, mais je dois les sensibiliser davantage pour améliorer encore le tri des déchets. C'est un objectif clé pour moi cette année ! »



Philippe RECOURA

MOTOCULTURE TRANSALPINE - VOREPPE

Il a créé et transformé Motoculture Transalpine, magasin spécialisé dans la vente et la réparation de matériel haut de gamme pour l'entretien des espaces verts.

Trente ans de métier et toujours le même élan. Installé à Voreppe depuis 2002, Philippe Recoura avait entrepris il y a quelques années déjà d'offrir à son commerce un nouvel écrin. C'était sans compter sur d'interminables retards administratifs. Et depuis mai 2020, Motoculture Transalpine s'affiche en grand à l'entrée de la commune, dans un vaste bâtiment de 1 000 m² en bois de Chartreuse, doté d'une mezzanine et d'un grand parking. Une ouverture différée de deux mois par le premier confinement : « Nous avons prévu d'ouvrir le 14 mars... Nous n'étions plus à ce retard près ! », sourit Philippe Recoura. Ce nouveau bâtiment représente un investissement de près d'un million d'euros. Il l'a imaginé en pensant à ses clients : « J'ai voulu leur faire plaisir, qu'ils aient de l'espace, de la lumière, pour choisir leur matériel dans une ambiance chaleureuse ».



UN VRAI PLÉBISCITE

En ayant plus que doublé la surface de son magasin, Philippe Recoura peut aussi offrir un plus grand choix d'outils de motoculture, débroussaillage et bûcheronnage, tous de marques premium. Il a créé un atelier vitré, d'où l'on suit l'activité des réparateurs, ainsi qu'un site couvert d'entreposage du matériel en maintenance. « Rien n'est sous-traité : nos formations techniques sont toutes à jour », insiste Philippe Recoura, qui travaille avec son épouse et son frère.



Les clients ne s'y sont pas trompés en réservant à Motoculture Transalpine un vrai succès à la sortie du confinement. Ils étaient même deux fois plus nombreux en mai 2020, pourtant amputé de onze jours, que sur un mois de mai habituel. « J'ai gagné plus de 60 % de clients supplémentaires. Le choix de l'emplacement et le bâtiment plaisent. La qualité de nos produits et le sens du service aussi. »

► **30** km maxi
Philippe Recoura a fait exclusivement appel à des entreprises locales, toutes à moins de 30 kilomètres, pour construire son bâtiment.



Pascal CLAVEL

BOUCHERIE CLAVEL - VOIRON

Passionné par son métier qu'il s'ingénie à transmettre aux jeunes générations, il dirige la boucherie voironnaise qui porte son nom.

Après avoir travaillé en région parisienne puis à Lyon, Pascal Clavel a rejoint Voiron et la boucherie familiale du faubourg Sermorens en 1998.

Aujourd'hui, il orchestre une équipe de six personnes. Très exigeant sur la provenance et la saveur des produits qu'il propose, voilà vingt ans que Pascal Clavel vend exclusivement de la viande et de la charcuterie Label Rouge® dont il rappelle qu'elle est « la seule garantie officielle de qualité supérieure qui existe en France ». Pour lui, savoir-faire et savoir-être sont également essentiels et c'est pour cela qu'il veut transmettre aux jeunes sa passion du geste et le sens du service. « Le sourire, le conseil, la recette : voilà la force du commerce de proximité ! »

Infatigable, l'artisan est investi dans les instances départementales et régionales du Syndicat des bouchers. Il est également membre du conseil d'administration de la Confédération française et du Comité d'agrément des produits de la marque Is(h)ère !



« Nous avons fidélisé un tiers des clients que le confinement du printemps avait amenés chez nous ! »

PARCE QUE MANGER EST UN PLAISIR QUI RESTE !

« Notre métier a été préservé de la crise Covid et nous avons même enregistré de meilleurs résultats qu'en 2019, notamment pour les fêtes. » Depuis le confinement de mars, la boucherie est montée en puissance. Elle représente maintenant les deux tiers des ventes alors qu'elle était auparavant sur un pied d'égalité avec l'activité charcuterie-traiteur.

La boucherie est dépositaire des paniers Potager City et propose chaque jour des paniers à petits prix sur l'application anti-gaspillage Phenix. Toujours dans le vent, Pascal Clavel s'est lancé il y a quelques mois dans le click and collect avec la plate-forme Oilca. « Comme je ne peux pas pousser les murs du magasin, conclut-il en souriant, j'essaie de trouver d'autres manières de développer ma clientèle ! »

André COLLOMBIN

BIO COMPOSANTS MATÉRIAUX - SAINT-BLAISE DU BUIS

Avec ses associés, André Collombin dirige une PME innovante dans le dentaire, depuis leur nouveau site sur la zone d'activités de Talamud.



« Nous avons fondé l'entreprise en 1994 avec 3 collègues, deux ingénieurs, un chirurgien dentiste et moi-même issu du secteur de l'électronique.

Notre idée était de créer des produits pour le domaine dentaire, à base de résine et fibre de verre, pour remplacer tout le métallique en bouche par des composites moins invasifs.

Notre activité, qui relève des dispositifs médicaux, est très encadrée par la réglementation et les normes, comme les médicaments. Un de nos points forts est l'innovation. Nous déposons en moyenne 2 brevets par an, pour un portefeuille à ce jour de 40 brevets ! Tous les services (R&D, qualité, industrialisation, commercial, RH, comptabilité...) sont intégrés, et font de nos produits du vrai "made in France".

13 personnes

► 1,5 M€ de chiffre d'affaires

40 brevets

Quelques particularités : nous concevons et développons aussi nos machines et process, et avons également des savoir-faire très spécifiques, voire uniques sur certains process. Nous devons suivre aussi les pratiques et évolutions des cabinets dentaires et prothésistes avec des produits qui correspondent notamment aux évolutions numériques de prises d'empreintes et images 3D.

Nous réalisons 90 % de notre chiffre à l'export (Europe, Amérique du Nord, Japon et en développement le Vietnam et la Corée du Sud), où nous sommes reconnus pour la qualité et performance de nos produits. La majorité de nos clients sont des distributeurs à qui l'on vend sous des marques privées ou sous notre propre marque.

Tous originaires du quadrilatère voironnais ou de Grenoble, nous sommes très attachés au territoire. On aime la proximité, les savoir-faire des fournisseurs locaux, les centres de recherche proches. Ce qui me plaît aussi c'est de gérer une PME. Il faut toucher à tout, dans tous les métiers, dans toutes leurs composantes. J'aime le contact et l'organisation de l'entreprise. C'est ce qui me motive tous les jours. »

Yannick BERRUYER

LALUNET - SAINT-AUPRE

Yannick Berruyer entre en véritable phase de commercialisation après avoir imaginé une technologie hors du commun pour un produit qui ne l'est pas !



« J'ai toujours travaillé dans le plastique. Connaissant très bien les élastomères, j'ai eu l'idée d'un nouvel abattant de WC avec des charnières innovantes. J'ai ainsi associé des matériaux chimiquement compatibles avec des parties rigides pour l'assise et la fixation, et des parties souples pour les charnières et les joints. Les formes simples et le système de fixation complètement étanche, permettent un nettoyage facile et accessible sans les désagréments habituels (nids à bactéries, odeurs, taches jaunes, oxydation).

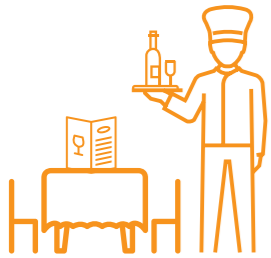
J'ai déposé un brevet. La pièce semble simple mais elle est très technique. J'ai d'ailleurs été sélectionné au concours Lépine 2020. Annulé plusieurs fois à cause de la Covid, je reste toutefois en lice pour l'édition 2021.

1 brevet
1 sélection au concours Lépine



Pour l'instant, je vends exclusivement sur Internet, directement auprès du consommateur. Distribuer via les grandes enseignes est difficile car le coût de revient est élevé et les marges insuffisantes pour maintenir un prix de vente accessible. La fabrication nécessite plusieurs opérations, et donc beaucoup plus de main-d'œuvre que pour les lunettes traditionnelles. Il faut 4 moules en acier pour injecter les pièces et le plus gros pèse 1,6 tonne ! Tout est fait en France. Le produit est éco-conçu, léger, durable et recyclable à 100 %. L'envoi par La Poste, à la neutralité carbone, évite le passage d'un transporteur puisqu'il y a déjà le facteur !

Je fais des salons pour me faire connaître, des publicités sur les réseaux sociaux mais ce n'est pas évident d'être visible en ligne. En tant que produit local, les relations presse fonctionnent bien même si c'est éphémère. Je continue à démarcher les entreprises locales et les cafés, hôtels, restaurants. Le produit sera bientôt présent dans une émission sur M6. J'espère que cela permettra une bonne visibilité ! »



François-Noël BOURSIER

LA BELLE CHARTREUSE - MOIRANS

Originaire de Saint-Laurent du Pont, il dirige la brasserie La Belle Chartreuse, un établissement bien connu de tous ceux qui fréquentent la zone industrielle de Centr'Alp à Moirans.

Après avoir tenu une pizzeria en Savoie, François-Noël Boursier est revenu en Isère en 2018 pour lancer une activité de traiteur et ouvrir quelques mois plus tard un bar à bière et à vin puis, en mars 2019, le restaurant. À La Belle Chartreuse, on cuisine exclusivement des produits frais et locaux d'une qualité irréprochable. Comme François-Noël Boursier connaît bien le territoire, il privilégie les circuits courts.

Gratin de ravioles, souris d'agneau, moussaka, poulet rôti, andouillette, osso buco : la carte s'appuie sur des recettes traditionnelles, simples et savoureuses. « Centr'Alp accueille 200 entreprises et près de 6 000 salariés, rappelle le restaurateur.

C'est un site dynamique où nous avons rapidement pris nos marques. Jusqu'à la Covid, nos activités étaient en pleine croissance et tout allait bien... »

« Plus de **1 000** personnes sont abonnées à notre page Facebook où je communique quotidiennement ! »



LA VENTE À EMPORTER, UN PASSAGE OBLIGÉ

En 2020, La Belle Chartreuse a mis en place dès la mi-mars, un système de vente à emporter. « Il y avait peu de salariés sur le site, mais ils étaient contents de nous trouver, car les autres points de restauration et les cantines étaient fermés. »

Après un été très réussi côté restaurant, François-Noël Boursier a été contraint, fin octobre, de relancer la vente à emporter. « Ça fonctionne bien, résume-t-il. Nous vendons une soixantaine de plats par jour et pour le 24 décembre, nous avons préparé plus de 100 commandes que les clients ont emportées chez eux pour Noël ! » Touché par le soutien fidèle de sa clientèle, le restaurateur reste inquiet, car la seule vente à emporter ne permet pas de faire tourner La Belle Chartreuse. « Rouvrir durablement le restaurant et le bar et reprendre l'activité traiteur qui est totalement à l'arrêt actuellement, voilà ce que j'attends. »

Valérie & Pierre GALLUZZO

STGO - LA MURETTE

Il a fondé STGO à La Murette en 1997, une entreprise familiale orientée vers la construction neuve de bâtiments, notamment en montagne.

Pierre Galluzzo a érigé son entreprise avec toute la passion d'un bâtisseur, armé d'une volonté infaillible pour la qualité jusqu'en haut des cimes. STGO (pour Société de Travaux de Gros Œuvre) a en effet forgé sa réputation dans les stations de ski, où elle multiplie les chantiers de construction de résidences de tourisme, logements collectifs et parkings. La dernière résidence a été livrée aux Ménuires, juste avant Noël. Deux saisons pour la construire, à cause des aléas de l'altitude : « La concurrence est moins présente en montagne, où les contraintes peuvent décourager. Il faut aussi des gars bien formés, qui ont envie d'y être », explique Pierre Galluzzo.



Toujours attentif à la motivation de ses équipes, le dirigeant veille à une « culture d'entreprise », assurant en interne la formation pour l'encadrement et la conduite de chantiers. « J'ai la chance d'avoir des gens fidèles et travailleurs, qui font venir dans l'entreprise des collaborateurs de leur propre cercle d'amis. On grandit tous ensemble. »

▶ **STGO, qui emploie 250 collaborateurs, mène en permanence 15 à 20 chantiers de front, en montagne ainsi qu'en plaine (logements, Ehpad, écoles, hôpitaux...).**

TROIS GARÇONS POUR PRÉPARER L'AVENIR

Les jeunes entrés en apprentissage chez STGO sont restés pour la plupart dans l'entreprise. Il y a de quoi être fier quand on rafle à plusieurs reprises le prix de la meilleure entreprise Rhône-Alpes de sa catégorie. « En même temps, il faut savoir rester humble. La Covid nous le rappelle. » La crise sanitaire a un peu désorganisé les troupes : trois semaines d'arrêt, le temps de s'adapter aux procédures. « Le 15 mai 2020, nous reprenions une activité normale », rassure Pierre Galluzzo, épaulé par son épouse Valérie. Elle l'a rejoint dans l'aventure en 2002. Quant à leurs trois fils Julien, Sylvain et Benjamin, c'est tout naturellement qu'ils ont pris place dans l'entreprise depuis une dizaine d'années. STGO a justement amorcé sa phase de transmission. « D'ici six ans, il faudra bien céder les clés à nos enfants », confie Pierre Galluzzo.



Julie FLANDIN

LE PARADIS D'ELIA - CHIRENS

Chirennoise depuis trois générations, cette jeune esthéticienne a voulu revenir vivre à Chirens et y implanter son institut de beauté : une première dans cette commune de 2500 âmes !

Après avoir travaillé en free-lance, Julie Flandin a choisi de se lancer dans l'entrepreneuriat en créant Le Paradis d'Elia en octobre 2019.

Au-delà de cette envie de franchir un cap professionnel, la jeune femme avait à cœur de contribuer à redynamiser Chirens.

« J'ai acheté les murs de l'ancienne pharmacie et j'ai tout fait rénover. Avec deux niveaux de 60 m² chacun, l'institut est vraiment spacieux. » Elle y propose une large gamme de prestations de soins du corps et du visage.

« Qu'il s'agisse d'une simple épilation ou d'un soin plus complexe, je veux accorder à chaque cliente du temps et de l'attention. La relation client, ça se cultive au quotidien. »



Idéalement placé sur la route de Chartreuse, artère principale de Chirens, l'établissement dispose d'une belle zone de chalandise, assez loin de ses premiers concurrents, à Voiron d'un côté et Charavines de l'autre.

► Pour ses fournisseurs, Julie Flandin a fait le choix du **made in France**.

UN ÉLAN FREINÉ PAR LA COVID

Alors que l'activité progressait de manière encourageante, le vent a brutalement tourné avec l'épidémie de Covid. Julie Flandin a heureusement été bien entourée : « Mon banquier, mon comptable, mes fournisseurs ont été très bienveillants. En repoussant mes échéances et grâce aux aides de l'État, j'ai pu sauver les meubles ! ». Avec le déconfinement du printemps, l'institut a redémarré à fond, enregistrant des résultats « incroyables » durant l'été. Fin novembre, le scénario s'est renouvelé à la réouverture.

Rassurée par sa capacité à affronter les bourrasques de 2020, Julie Flandin a toutefois préféré reporter ses projets d'investissement. « Je voulais me lancer dans l'achat d'un nouvel appareil d'épilation définitive, mais la prudence m'a retenue ! »



Romain DE TELLIER

ARC INDUSTRIES - VOIRON

Il a repris avec succès la PME voironnaise Arc Industries, spécialisée dans la tôlerie industrielle de précision, en menant une politique d'investissement offensive.

« Plutôt que de nous contenter de fabriquer, nous intégrons de plus en plus de prestations dans notre chaîne de valeur, pour nos clients, grosses PME, ETI et grands comptes qui ont besoin d'un accompagnement centralisé dans la tôlerie », résume Romain de Tellier.

Lorsqu'il a repris la société en 2016, Arc Industries, créée en 1981, n'a pas tardé à se transformer. Des investissements en machines de découpe laser, notamment, ont relancé la croissance de l'entreprise, qui emploie aujourd'hui 25 personnes. De quoi atténuer les effets de la crise de la Covid :

« Certains projets sont arrêtés, d'autres simplement reportés. Et finalement 2020 s'est bien terminée. » En effet, à la fin de l'année,

Arc Industries a décroché l'un de ses plus beaux marchés : la construction de portiques d'accès au métro d'Hanoi, au Vietnam. « Un groupe international nous a contactés via notre site internet.

Nous intégrons la tôlerie et réalisons les assemblages électriques et mécaniques pour une centaine de ces équipements. »



« Nous sommes une entreprise libérée, qui se réinvente autour d'un projet : l'industrie du futur, où l'automatisation va de pair avec la dimension humaine. »

L'ENGAGEMENT D'UNE ÉQUIPE

Pour mener cette aventure à bien, l'entreprise a investi à Voiron dans un atelier supplémentaire de 300 m². « Les salariés voient le produit se construire ici, c'est une grande fierté pour eux. » Plus tôt dans l'année, Arc Industries s'était lancée dans la production de distributeurs de gel hydroalcoolique frappés du logo des commerçants et des collectivités. « Nous nous sommes organisés pour en produire 2000, en inox ou en aluminium, et en avons déjà écoulé 350. Les ventes vont se poursuivre toute cette année 2021. » Romain de Tellier tient à féliciter ses équipes pour leur engagement tout au long de ces mois : « Nous avons pu compter sur 100 % de nos collaborateurs. Et continuons d'embaucher régulièrement ! »

Sandra & Sébastien MOINE

LA DINETTE - MONTFERRAT
L'ÉDEN - COUBLEVIE

Ils gèrent en famille deux restaurants, La Dînette, à Montferrat, et L'Éden, à Coublevie, l'un orienté pizzas, l'autre spécialisé dans les poissons.

« Notre rêve à nous, depuis longtemps, c'était de travailler ensemble, à 100 % », confie Sébastien Moine. Électricien de profession, il a soutenu son épouse Sandra dans la création dès 2012 d'un premier restaurant : La Dînette, à Montferrat, le village où ils résident. Cuisinière notamment formée à l'École française de pizzaiolo, Sandra a géré pendant trois ans ce petit antre de 16 couverts. Pas tout à fait seule : « Le soir après son travail, mon mari venait m'aider ». Encouragée par son succès, La Dînette a emménagé en 2015 dans les murs d'un ancien restaurant, au cœur du bourg. Avec une capacité plus que doublée : « On y a tout refait, pour que les gens s'y sentent bien. Et je crois qu'ils se sont vite attachés à notre enseigne, il y a un vrai esprit de famille », sourit Sandra.



UNE INSTITUTION CULINAIRE

La famille, justement : « Nos enfants ont grandi. Ce sont eux qui gèrent maintenant La Dînette. Avec mon mari, nous avons voulu voir plus loin ». Et plus loin, c'est Coublevie, où Sébastien et Sandra ont repris début 2020 L'Éden, véritable institution culinaire avec vue panoramique sur les massifs et la vallée. Dix ans d'économies investies et, pour Sébastien, deux années sabbatiques. L'Éden aurait pu être leur paradis, mais le premier confinement est survenu le lendemain même de l'ouverture : « Nous avons été complètement sonnés ». L'espoir est venu de leurs enfants, décidés à rouvrir La Dînette pour la vente à emporter dès le mois d'avril. L'Éden, lui, n'a rouvert que pour

► « Notre métier, on le fait avec passion, c'est un concept de vie. On reçoit les gens comme s'ils venaient à la maison. »

la belle saison : « L'été s'est très bien passé, malgré les réticences », expriment-ils. Pour les fêtes, le succès des plateaux de fruits de mer et des poissons cuisinés à emporter a aussi mis du baume au cœur. « Nous avons hâte d'accueillir nos clients comme avant. Il faut que notre histoire avec eux reprenne son cours harmonieux. »



Émilie CAMPOS

ÉMIFINITY - RIVES

Elle tient Émifinity, le seul magasin de chaussures indépendant de Rives, qu'elle a créé en 2016. Malgré une année 2020 difficile, sa passion du commerce reste intacte.



Après dix ans passés au sein du réseau des boutiques de luxe Première Avenue, Émilie Campos a souhaité écrire une nouvelle page de sa vie professionnelle, en solo !

« Cette expérience m'a énormément appris en matière de gestion et je mesure combien cela m'est précieux aujourd'hui. » Chez Émifinity, on trouve des chaussures pour femmes, des sacs et des accessoires estampillés Tamaris, une marque de chaussures moyen de gamme qui affiche un très bon rapport qualité-prix. « Leur usine est au Portugal où je me rends pour faire mes sélections. Je connais bien ma clientèle et je sais que choisir pour la satisfaire ! »

« La vidéo où je baisse le rideau, la veille du second confinement, a été vue 35 000 fois sur Instagram et Facebook, ça m'a touchée ! »

NE RIEN LÂCHER !

« Début 2020, j'avais atteint un bon rythme et j'aspirais à la stabilité, mais tout s'est écroulé d'un coup mi-mars. » Convaincue que « ça ne sert à rien de pleurer », elle décide de renforcer sa présence sur les réseaux sociaux. Elle poste de très nombreuses photos pour présenter les modèles des collections printemps-été qui lui sont livrées alors que la boutique ne peut ouvrir... « La dimension humaine du commerce est essentielle pour moi. Pendant les deux confinements, Facebook et Instagram m'ont permis de vendre quelques articles (notamment des sacs) mais ils m'ont surtout permis de rester en lien avec mes clients, en attendant de les retrouver ! » Et ces retrouvailles ont été réussies puisque la boutique d'Émilie a eu un franc succès lorsqu'elle a rouvert.

En fin d'année, l'activité a été intense et le montant du panier moyen a grimpé. « Les sacs et accessoires, qui représentent un quart de mon chiffre, ont cartonné car ce sont des cadeaux qui font plaisir. » En 2021, Émilie Campos espère se remettre à flot afin de pouvoir lancer de nouveaux projets comme la boutique en ligne, qu'elle envisage de créer d'ici 2023 !

Sébastien BENARD

AGRICULTEUR-VIGNERON
LA BUISSE, SAINT-JEAN DE MOIRANS ET SAINT-CASSIEN

Installé depuis 2015 et aidé par l'intercommunalité, Sébastien a fait le pari audacieux de cultiver du raisin et faire du vin, made in « Pays Voironnais ».

« D'origine champenoise, j'ai grandi dans un environnement familial viticole et m'étais juré de ne jamais en faire mon métier ! C'est une activité éprouvante, parfois monotone. Il faut endurer cette temporalité, la solitude, la météo. Mais la vie de bureau était pour moi trop déconnectée des éléments et des saisons. J'avais besoin de sens, d'être dehors et confronté à la nature. Pendant que ma femme se lançait aussi dans un projet agricole en devenant apicultrice, j'ai donc préparé ma reconversion dès 2012. J'ai fait un pari osé de m'installer avec peu d'expérience et de relancer de la vigne en partant de rien, dans un endroit où il n'y en avait plus. Mais je pense que cela va fonctionner. Le Pays Voironnais a un très bon potentiel par son climat, son ensoleillement, ses sols. Il n'y a pas si longtemps, la viticulture y était d'ailleurs l'une des activités agricoles principales.



J'exploite de vieilles vignes mises à disposition par Maurice Berthet, ancien Vice-Président du Pays Voironnais ; j'ai aussi replanté des cépages rares ou oubliés, spécifiques à la viticulture alpine et surtout à l'identité iséroise. En misant sur la qualité, mon objectif est que les jeunes vignes soient productives pour stabiliser ma production et atteindre 15 à 20 000 bouteilles par an. La recherche de débouchés (cavistes, bars à vin et restaurants) sera une nouvelle étape à franchir, sachant que la proximité de Grenoble et sa forte demande de consommation locale et bio sont un atout. En attendant, dans le contexte de la Covid, nous venons d'ouvrir un point de vente à la ferme. J'espère aussi pouvoir embaucher pour m'alléger sur le côté technique. Et je souhaite que d'autres s'installent pour pouvoir échanger et s'entraider !»

4 HA

de vignes, tout en bio, sur 10 parcelles
Vins blancs ou rouges - IGP Isère Coteaux
du Grésivaudan ou Vins de France



Benoît BOURET

SOPATEX/SITPM - SAINT-NICOLAS DE MACHERIN

À 37 ans, Benoît Bouret dirige l'entreprise textile SITPM – Société Industrielle de Tissages Paul Merle – qui est dans sa famille depuis environ 50 ans, et préside le groupe Sopatex auquel elle est affiliée.

« SITPM est une entreprise textile, dont l'activité est la préparation au tissage et le tissage en lui-même. La production est très variée, via l'utilisation de différentes technologies de tissage et d'un vaste choix de matières (fibres synthétiques polyamide ou polyester, fibres techniques comme l'aramide, fibre de verre...). Les tissus produits peuvent peser de quelques grammes à 1 kg au mètre carré pour des applicatifs spécifiques. Nous travaillons uniquement en BtoB, sur un spectre de marchés historiquement très large : sport, mode, luxe, aéronautique, automobile, protection individuelle comme pour les pompiers avec des performances de résistance au feu, à la chaleur, aux agressions mécaniques...



Nous fournissons aussi le secteur de la santé avec des textiles destinés à fabriquer des pansements, orthèses, dispositifs de maintien musculaire ou articulaire, et, depuis quelques mois, des masques sanitaires (UNS1 - 50 lavages).

Nous sommes installés sur un site ancien du XIX^e, avec encore un potentiel de croissance et proche de l'autoroute. Nous avons beaucoup investi ces dernières années pour moderniser l'outil de production. Aujourd'hui, nous envisageons d'une part d'étendre nos capacités de production pour traiter des matières premières plus diversifiées, et d'autre part poursuivre les innovations et développer les produits sanitaires.

6 millions de mètres linéaires de tissu/an
► Environ 50 salariés
25 millions d'euros de chiffre d'affaires

Présent dans le groupe depuis 14 ans et en tant que directeur opérationnel, je suis comme un chef d'orchestre, dans une PME à taille humaine où on connaît tout le monde, chaque salarié. Quand on a des responsabilités, on doit mettre les mains dans le cambouis. Il faut être hyper polyvalent par nature. C'est une très grande richesse et je ne vois pas les années passer. Je suis aussi passionné par les métiers industriels, la capacité à réaliser et à créer de nouveaux produits. Cela donne du sens et on sait pourquoi on se lève le matin.»



Marisa CARVALHEIRA

ETAM LINGERIE - VOIRON

Affiliée au groupe Etam, elle dirige sa boutique de lingerie à Voiron depuis quinze ans. En octobre 2020, elle a déménagé rue Montgolfier dans un spacieux magasin refait à neuf.

« On ne voit que vous lorsqu'on arrive dans la rue ! », lui disent les clientes en entrant. Il faut reconnaître que la nouvelle boutique Etam Lingerie située à l'angle de la rue dispose de cinq vitrines quand le précédent magasin n'en avait que deux. Pour Marisa Carvalho, cette implantation est un nouveau challenge. « Avec une surface de vente agrandie de presque 40 % par rapport à l'ancien commerce, je peux proposer plus de références et plus de stock. Alors que j'avais par exemple deux articles en taille 38 pour chaque modèle, j'en ai maintenant quatre ou cinq. »



En inaugurant sa nouvelle boutique le 22 octobre, la commerçante était euphorique. L'annonce du deuxième confinement une semaine plus tard a été difficile à accepter et cela l'a obligée à piocher dans sa trésorerie.

« Mon objectif est d'augmenter mes ventes de 15 % cette année. C'est ambitieux mais j'y crois ! »

2020 : UNE ANNÉE COMPLIQUÉE QUI S'EST ACHEVÉE DE MANIÈRE SENSATIONNELLE

Après les difficultés rencontrées dans l'année, l'énergie mise dans le projet de la rue Montgolfier, Marisa ne pouvait pas espérer mieux qu'une belle fin d'année...

« Lorsque nous avons rouvert fin novembre, les étoiles se sont alignées ! Les clientes étaient impatientes de découvrir la boutique et de préparer leurs cadeaux de Noël : les ventes se sont envolées ! »

Grâce à la communication de la marque sur les réseaux sociaux, l'enseigne a attiré beaucoup de nouveaux clients et le montant du panier moyen a augmenté de 50 %. Pour la gérante, « les gens avaient vraiment envie de se faire plaisir pour les fêtes cette année et le commerce en a bénéficié ».

En 2021, Marisa Carvalho espère pouvoir embaucher une vendeuse pour compléter l'équipe, qui compte déjà deux vendeuses et une jeune alternante, car « avec plus de 100 m² d'espace de vente, il faut en permanence deux personnes minimum ».



André GONCALVES

SALON BY ANDRÉ - RIVES

À la tête du Salon by André, un salon de coiffure mixte installé au centre-ville de Rives, ce jeune chef d'entreprise passionné a fait preuve d'agilité pour maintenir le cap en 2020.

Prenant la suite d'un salon de coiffure établi rue de la République depuis 25 ans, André Gonçalves a lancé son propre salon en janvier 2019. « J'avais huit années d'expérience dans la coiffure en tant que salarié, je me sentais prêt à créer mon entreprise. » Après avoir entièrement rénové les lieux, il a ouvert Le Salon by André. « J'ai soigné la décoration pour favoriser la détente. Ici, il y a de la musique, on bavarde, on rit, on chante : les clients viennent aussi pour passer un bon moment. »

André et son équipe (une salariée et une apprentie) proposent une vaste gamme de prestations pour les cheveux et pour la barbe. « Nous maîtrisons toutes les techniques, mais ce que j'aime par-dessus tout, c'est la transformation. Permettre à un client de changer de look, c'est vraiment passionnant ! »

« Mi-mai, à la réouverture, on a dû rattraper toutes les expériences maison et tailler beaucoup de barbes hirsutes ! »



AU RYTHME DE LA CRISE SANITAIRE

Pendant le premier confinement, André Gonçalves a tout de suite pris le parti de garder le lien avec sa clientèle : « J'ai beaucoup communiqué sur les réseaux sociaux, mais j'ai aussi pris mon téléphone pour prendre des nouvelles des uns et des autres. »

Lorsque les salons ont rouvert, l'activité a repris à un rythme effréné. « Heureusement que l'équipe est très investie et qu'elle a accepté de faire de nombreuses heures supplémentaires ! » Le confinement de l'automne a été rude, car l'équipe ne s'y attendait pas, et la réouverture, fin novembre, un peu morose. « On a bien travaillé pour Noël, mais c'était très, très calme pour la Saint-Sylvestre. L'esprit de fête n'était pas là : j'ai baissé le rideau à 14 heures... »

André Gonçalves, qui mesure la chance d'avoir eu une trésorerie suffisante pour tenir le coup, formule un vœu : retrouver son rythme de croisière.

Jean-Pascal EMELIEN

EUR'OHM - TULLINS

Il est le dirigeant co-fondateur d'Eur'Ohm, à Tullins, PME qui écoule sa production d'appareillages électriques auprès des distributeurs professionnels de toute la France.

En 2020, les interrupteurs d'Eur'Ohm sont restés allumés. « Nous sommes restés à la disposition de nos clients, aussi bien pour produire que pour assurer la distribution, assurant un lien permanent avec eux malgré les confinements », explique Jean-Pascal Emelien. Créée en 2003, sa société conçoit et fabrique du matériel électrique basse tension : interrupteurs, mais aussi prises, connecteurs, boîtes d'encastrement et autres coffrets de protection... Très demandés par les acteurs du BTP, pour la construction de logements comme de bureaux, les produits d'Eur'Ohm plaisent pour leur ergonomie et leur facilité d'installation. « Nous connaissons les problématiques des personnes qui travaillent sur les chantiers. Notre bureau de R&D développe pour eux des produits adaptés à leurs contraintes, et qui multiplient les innovations pour être toujours plus simples à poser. »



GAINS DE PLACE POUR ÉQUIPES RENFORCÉES

La production d'Eur'Ohm séduit aussi par sa réactivité. L'entreprise mise sur des machines fortement automatisées, ainsi que sur des équipes motivées : « Eur'Ohm fonctionne 24h/24 et maintenant aussi le week-end. Il faut assumer notre croissance par une organisation, une logistique et des moyens appropriés », pointe Jean-Pascal Emelien.

► **Eur'Ohm, qui emploie une cinquantaine de personnes, est aussi en capacité de fabriquer ses propres outils de production.**

Voilà trois fois que son entreprise agrandit ses locaux. Il y a un an et demi encore, l'entreprise a gagné 2 700 m² supplémentaires, sur huit mètres de haut. Pas de trop pour entreposer des dizaines de milliers de produits, déclinés en plus de 2 000 références. 2021 démarre sur le même rythme. « Une grosse partie de la demande actuelle repose sur la rénovation, habituellement plus stable. » Relativement épargné par la crise qui secoue des pans entiers de l'économie, le BTP devrait permettre à Eur'Ohm de poursuivre sa croissance et ses embauches.



Guiral DE MONTCLOS

DENANTES - VOIRON

Il est le directeur marketing de la société Denantes, implantée à Voiron depuis bientôt trois siècles. Spécialiste du linge et de la décoration, l'entreprise fournit les professionnels depuis 1950.

Inséparable de l'histoire de Voiron, où elle emploie 70 de ses 110 salariés, Denantes a traversé les siècles sous la direction d'une seule et même famille. L'actuel PDG, Hervé de Montclos, est issu de la douzième génération ! Aujourd'hui, Denantes adresse plusieurs marchés : l'hôtellerie-restauration, les structures d'hébergements pour les seniors, les collectivités locales et les blanchisseries industrielles avec une offre complète dans le domaine du linge, de la literie, de la décoration et du mobilier. Afin d'élargir sa clientèle, Denantes se rapproche également des architectes décorateurs. « En 2020, nous avons créé un nouveau catalogue qui leur est dédié et dans lequel nous présentons nos collections ainsi que nos services de conseil et de confection sur mesure. »

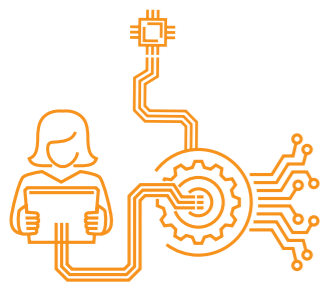
► **200 000 masques livrés en mai par Denantes au Pays Voironnais qui les a distribués aux habitants.**



L'année dernière a aussi été marquée par le développement du magasin d'usine Denantes. Bien connu des habitants du territoire, il propose des articles déstockés : « Les clients sont ravis de pouvoir acheter des produits de qualité hôtelière made in France à petit prix. En décembre, l'activité a été exceptionnelle ! ».

UNE DÉMARCHE ENVIRONNEMENTALE AMBITIEUSE

En 2018, Denantes a lancé une gamme de linge de lit écologique dont la fabrication nécessite 50 % d'agents chimiques fluorescents en moins et une économie d'eau de près de 60 % lors de l'ennoblissement. Fort cette réussite, le service de R&D travaille actuellement sur un projet de textile conçu à partir de fibres recyclées. « En plus de cette démarche environnementale, qui est une priorité, deux autres projets sont sur la feuille de route de l'entreprise : développer nos ventes à l'international, notamment au Maghreb, en Espagne et en Suisse, et renforcer notre présence digitale. »



Sophie JOURNE

RADIALL - VOREPPE

Elle est la directrice de Radiall, à Voreppe, fleuron historique de l'industrie du territoire, très attachée à sa responsabilité sociale et environnementale.

Spécialisée dans la conception, le développement et la production des composants d'interconnexion de haute fiabilité, le site voreppin du groupe Radiall s'adresse aux acteurs du spatial, de l'aéronautique, des télécoms, du médical et de la défense.

Son aventure démarra à Voiron en 1963, où l'entreprise usinait et assemblait alors les connecteurs coaxiaux pour les téléviseurs. L'usine actuelle de Voreppe, lancée en 1977 sous le nom de Rolyz, fut d'abord dédiée au traitement de surface des connecteurs, avant d'intégrer progressivement les autres activités voironnaises et tout en se diversifiant vers les antennes. « Avec près de 450 salariés, l'unité de Centr'Alp est aujourd'hui la plus importante des trois usines françaises du groupe », détaille Sophie Journe, directrice du site.

En 2020, le déploiement de la **5G** a constitué pour Radiall un nouveau levier de croissance.



LAURÉATE DE L'APPEL À PROJET POUR LA FILIÈRE AÉRONAUTIQUE

Pour rester à la pointe de la technologie, Radiall consacre chaque année 8 % de son chiffre d'affaires à la R&D. Elle innove aussi dans le domaine des ressources humaines, comme l'illustre sa politique RSE Better Connected. « Celle-ci se décline à travers la promotion de l'égalité hommes-femmes, l'éducation, la sensibilisation au handicap ou encore l'épanouissement personnel de tous nos collaborateurs », souligne Sophie Journe. Sur le plan environnemental aussi, Radiall a fait bouger les lignes en 2020. En plus d'objectifs de réduction des rejets et d'optimisation du recyclage, l'entreprise a mobilisé des groupes de travail internes pour des actions concrètes et inspirantes. Lauréate en fin d'année de la subvention nationale France Relance pour la filière aéronautique, Radiall a séduit le jury avec deux projets : l'un pour une fabrication non nocive de ses produits, l'autre pour la conception d'une antenne GPS anti-brouillage, en collaboration avec le CEA-Leti.

Stéphane BONNAT

CHOCOLATERIE BONNAT - VOIRON

Venu donner un coup de main à la chocolaterie familiale en 1991 pour le rush de Pâques, il ne l'a plus quittée ! Le descendant du fondateur dirige l'entreprise depuis vingt-deux ans.



Établie cours Sénozan depuis le XIX^e siècle, la Maison Bonnat est aujourd'hui une référence dans l'univers de la gastronomie et la chocolaterie voironnaise, le cœur battant d'un réseau qui compte 400 points de vente dans le monde.

Cinq mois par an (sauf en 2020, Covid oblige), Stéphane Bonnat parcourt la planète pour visiter les plantations et dénicher la fève parfaite qu'il transformera en délicieux chocolat. « Je connais tous les planteurs. Nous leur achetons le cacao bien plus cher que le cours officiel afin qu'ils puissent faire vivre leur famille, se soigner et scolariser leurs enfants.

Je ne me prends pas pour le Père Noël, mais je veux établir des partenariats justes et pérennes avec mes fournisseurs. »

+ 25

« Ces vingt dernières années, nous sommes passés de 20 à 45 salariés et avons décuplé le chiffre d'affaires ! »

TOURNER LA PAGE D'UNE ANNÉE ÉPROUVANTE

Le printemps a été compliqué pour la chocolaterie qui a tourné au ralenti durant le premier confinement. Stéphane Bonnat évoque notamment « l'énorme manque à gagner de Pâques et les soucis d'approvisionnement en cacao ». Porté par un élan de générosité, il a lancé une opération solidaire avec le Lion's Club : la tablette des héros. Pour chaque tablette de chocolat achetée, la Maison Bonnat en offrait une aux soignants, personnels des Ehpad pompiers, postiers, gendarmes... 20 000 tablettes ont ainsi été distribuées dans tout l'Hexagone.

Malgré cette année 2020 qu'il qualifie de « pas fun du tout », Stéphane Bonnat a les yeux qui brillent lorsqu'il parle de la prochaine installation sur le site des moulins de Crossey, aux portes de Voiron. « Ce vaste projet architectural et paysager, riche d'un verger de 250 arbres, sera livré mi-septembre. Il accueillera les bureaux et la production cacao-chocolat, mais le laboratoire de pâtisserie et la boutique resteront dans les murs historiques du cours Sénozan ! »



CONTACTS

VOUS AVEZ DES PROJETS,
VOUS RECHERCHEZ DES INFORMATIONS
OU UN ACCOMPAGNEMENT ?
VOUS AVEZ BESOIN DE SOUTIEN
DANS LA MOBILISATION DES DISPOSITIFS
D'AIDE D'URGENCE MIS EN PLACE
PAR LA COLLECTIVITÉ, L'ÉTAT ET LA RÉGION ?

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER !

► La collectivité

Service économie du Pays Voironnais

economie@paysvoironnais.com
04 76 27 94 30

► Les associations des zones d'activités

Association des entreprises de Centr'Alp

benjamin.arnaud@association-centralp.com
06 74 27 25 04
www.association-centralp.com

RELEVE Champfeuillet

(Réseau Local des Entreprises
du Voironnais et des Environs)
contact@relevevoiron.fr
04 76 32 71 91
www.relevevoiron.fr

► Les spécialistes de la création/reprise

Réseau Entreprendre Isère

04 76 69 63 77
www.reseau-entreprendre.org/isere

Initiative Pays Voironnais

caroline.sauvage@initiative-paysvoironnais.fr
04 76 27 94 30
www.initiativepaysvoironnais.com

► Les réseaux d'entreprises

UNIRV (UNION Interprofessionnelle des entreprises de la Région Voironnais)

dbaquhen@unirv.net
06 32 51 26 01
www.unirv.net

ACCEVE (Association des Créateurs et Chefs d'Entreprises du Voironnais et des Environs)

patricia.barbotin@paysvoironnais.com
04 76 27 94 30
www.acceve.fr

La crise vous met en difficulté personnelle ?

Une cellule d'écoute entre pairs est active depuis le 14 janvier.
Les membres d'Econex du Pays Voironnais (collectivité et réseaux
d'entreprises locaux) ont créé un réseau d'écoute entre dirigeants
d'entreprise. Vous serez mis en relation avec un autre dirigeant
volontaire pour vous écouter et vous orienter, en écrivant à :
ecoute-entrepreneurs@econex.fr

© New Deal - RC Grenoble

Rédaction : Richard Gonzalez

Bénédicte Magne

Photos/Illustrations :

Jean-Marc Blache, Samuel Moraud,

Valérie Gaillard, Shutterstock,

droits réservés.

Communauté d'agglomération

du Pays Voironnais.

Février 2021



www.paysvoironnais.com

ECOTEX
PAYS VOIRONNAIS, BUSINESS FRIENDLY

Pays Voironnais
Communauté du Pays Voironnais