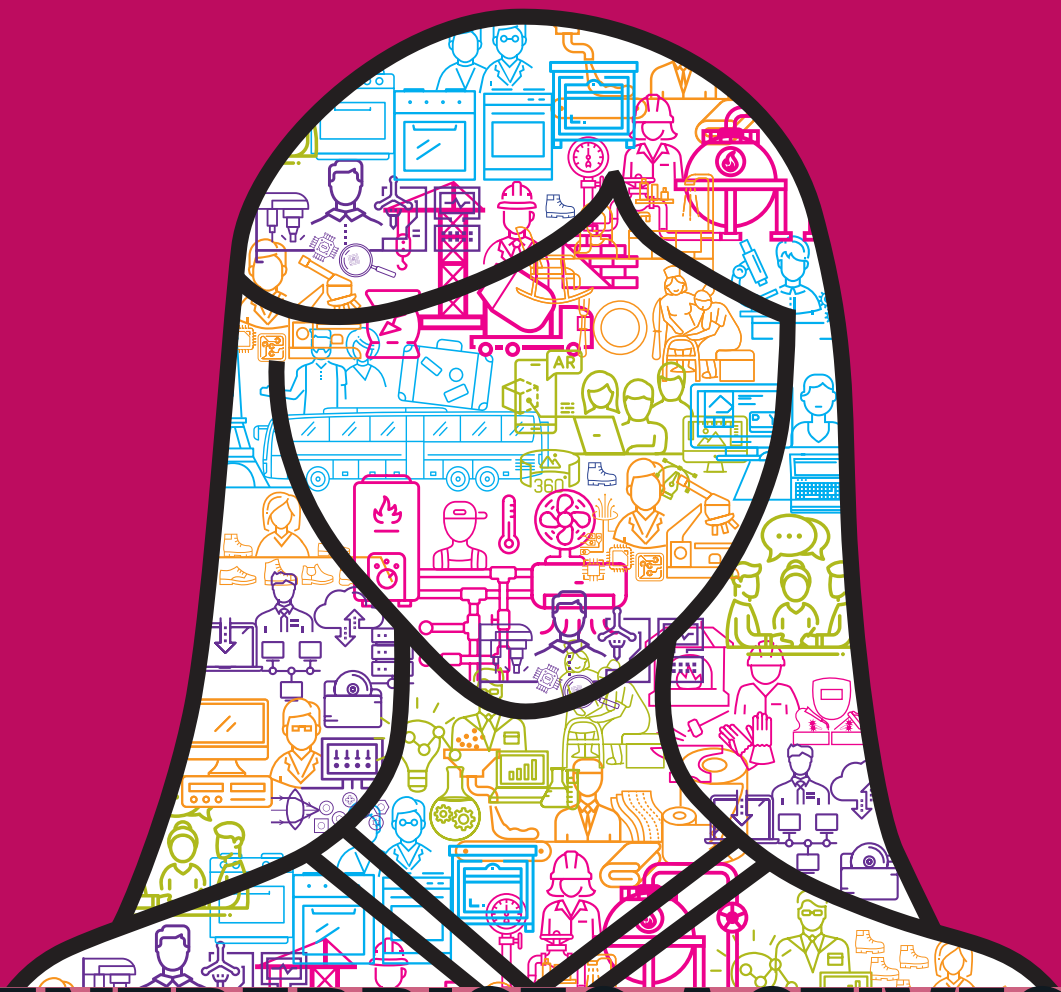


LES BONNES NOUVELLES  
DE L'ÉCONOMIE




# 19 ENTREPRISES ACTIVES POUR L'EMPLOI LOCAL



# PORTRAITS D'ENTREPRENEURS

## Au fil des pages...

- 
- 
- P05** ÉDITORIAL
- P06** PARABOOT, CLÉMENTINE COLIN RICHARD, SAINT-JEAN DE MOIRANS
- P08** SOPER, FRANCIS GALLAND, VOIRON
- P10** 3DFI, DOMINIQUE FERRIER, VOIRON
- P12** RAVANAT CHAUDRONNERIE, UGO RAVANAT, SAINT-JEAN DE MOIRANS
- P14** VER, JEAN-PHILIPPE JOURDAN, VOIRON
- P16** ALR, CYRILLE GROSJEAN, RIVES
- P18** ADPAH, CÉDRIC ANCILLON, VOIRON
- P20** PERRAUD, MARC MARTRETTE, TULLINS
- P22** IFOTEC, GILLES ET YVES-GAËL BILLET, VOIRON
- P24** AUTOMATIQUE & INDUSTRIE, PASCAL MIOCHE, SAINT-JEAN DE MOIRANS
- P26** RAINERO CONSTRUCTION, NICHOLAS REVERDY, VOIRON
- P28** CHARVET, PIERRE-ANDRÉ TRONCY ET THIBAUT HURST, CHARAVINES
- P30** RIO TINTO, LUC DEMANGE, VOREPPE
- P32** THALES-TRIXELL, XAVIER CAILLOUET, MOIRANS
- P34** SIXENSE MAPPING, FRÉDÉRIC DELAFOSSE, VOIRON
- P36** FREGATA HYGIÈNE, DANIEL TRIOULEYRE, CHARAVINES
- P38** SMOC INDUSTRIES, EMMANUEL SAINT-SUPÉRY, TULLINS
- P40** FILEPPI, OLIVIER FILEPPI, VOIRON
- P42** UNION COMMERCIALE, GEOFFREY TRENTA, VOIRON
- P43** FORMATIONS

## 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](mailto:economie@paysvoironnais.com)  
04 76 27 94 30

### ► Les associations des zones d'activités

**Association des entreprises de Centr'Alp**  
[sara.desvignes@association-centralp.com](mailto:sara.desvignes@association-centralp.com)  
06 18 20 76 73  
[www.association-centralp.com](http://www.association-centralp.com)

**RELEVE Champfeuillet**  
(Réseau Local des Entreprises  
du Voironnais et des Environs)  
[contact@relevevoiron.fr](mailto:contact@relevevoiron.fr)  
04 76 32 71 91  
[www.relevevoiron.fr](http://www.relevevoiron.fr)

### ► Les spécialistes de la création/reprise

**Réseau Entreprendre Isère**  
04 76 69 63 77  
[www.reseau-entreprendre.org/isere](http://www.reseau-entreprendre.org/isere)

**Initiative Pays Voironnais**  
[caroline.sauvage@initiative-paysvoironnais.fr](mailto:caroline.sauvage@initiative-paysvoironnais.fr)  
04 76 27 94 30  
[www.initiativepaysvoironnais.com](http://www.initiativepaysvoironnais.com)

### ► Les réseaux d'entreprises

**UNIRV** (UNion Interprofessionnelle  
des entreprises de la Région Voironnaise)  
[direction@unirv.net](mailto:direction@unirv.net)  
06 32 51 26 01  
[www.unirv.net](http://www.unirv.net)

**ACCEVE** (Association des Créateurs et Chefs  
d'Entreprises du Voironnais et des Environs)  
[patricia.barbotin@paysvoironnais.com](mailto:patricia.barbotin@paysvoironnais.com)  
04 76 27 94 30  
[www.acceve.fr](http://www.acceve.fr)

## ÉDITORIAL



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



**Julien Polat**  
Vice-Président  
en charge de l'économie

Pour cette nouvelle édition des « Bonnes nouvelles de l'économie », nous avons choisi de mettre majoritairement à l'honneur des entreprises industrielles du territoire, dans des secteurs d'activité variés. Ce choix n'est pas innocent ! À l'heure d'une société de plus en plus virtuelle, où l'économie est tertiarisée et les services prédominant, dans laquelle les perspectives d'avenir peuvent inquiéter, nous voulions faire la lumière sur des activités souvent méconnues et pourtant proches de chez nous !

Nous voulions aussi, par la présentation d'entreprises de production, démontrer aux plus jeunes d'entre nous qu'ils peuvent trouver dans la sphère industrielle ou technique les plus belles voies d'épanouissement professionnel. Des secteurs où les missions sont diverses ; des activités concrètes où les produits sont réels, tangibles ; des métiers de savoir-faire, d'expertise et de passion que l'on exerce avec engagement et fierté. Ces entreprises du territoire, nous tenons à les saluer aujourd'hui avec force. Que ce soit pour leur dynamisme, pour leur enthousiasme indéfectible à développer leur activité, pour leur résilience afin de s'adapter aux marchés et à la société, et bien sûr pour contribuer à faire du Pays Voironnais un territoire économiquement plus riche et attractif.

Pour l'essentiel, ces portraits font écho à des parcours de formation proposés aux jeunes sur le territoire. Rapprocher les jeunes du monde du travail, améliorer l'adéquation entre l'emploi et la formation, faire coïncider les besoins et les offres de compétences, renforcer l'attractivité du territoire et permettre aux jeunes de rester, demeurent des objectifs qui sont définis comme prioritaires dans la feuille de route du Pays Voironnais. Que ce soit par de la valorisation ou par des actions de sensibilisation et de découverte, l'idée est bien de permettre aux entreprises de trouver les collaborateurs qu'elles recherchent, et aux plus jeunes de trouver un métier. Les entreprises jouent d'ailleurs un formidable rôle en termes d'apprentissage, d'acquisition de savoirs et de montée en compétences en interne, facilitant aussi les embauches et le lancement dans la vie professionnelle.

Depuis longtemps, les métiers techniques et industriels souffrent malheureusement d'une image négative. Il est grand temps de les réhabiliter auprès des jeunes, de leur famille, des enseignants, du grand public, de nous tous. Ils offrent de nombreux débouchés d'emplois et de belles perspectives de carrière. Ils sont à découvrir et à pourvoir ! Les entreprises présentées dans les pages qui suivent n'en sont qu'un modeste échantillon !



## Clémentine COLIN RICHARD

PARABOOT - SAINT-JEAN DE MOIRANS

C'est une histoire de famille dans les pas de celle d'une entreprise. De sa création en 1908 à Izeaux, à son installation en 2017 sur Centr'Alp, la PME avance toujours sous la houlette de la famille actionnaire. Clémentine en est l'une des descendantes et a baigné dès son enfance dans l'entreprise. Elle est aujourd'hui administratrice du groupe, encore présidé par son père. Auparavant, elle aura passé 17 ans à gérer l'opérationnel, notamment la filiale des boutiques Paraboot. Également Présidente de la Fédération française de la chaussure, elle défend les valeurs de l'artisanat industriel, des savoir-faire et produits de qualité.

**20 M€ de chiffre d'affaires, dont + de 50% à l'international**

▶ **30** magasins en France

**10** à l'étranger dont **7** au Japon, friand du Made in France

« Avec mon frère, ma sœur et mon cousin, nous sommes la 4<sup>e</sup> génération de l'entreprise familiale Richard Pontvert, que notre arrière-grand-père et arrière-grand-mère ont créée et à laquelle ils ont donné leur nom.

L'entreprise gère plusieurs marques : Paraboot, orientée prêt-à-porter, Paraboot Pro et Parachoc (chaussures dites "professionnelles" pour les entreprises comme pour les forces de l'ordre, pilotes d'avion...), et Galibier, plus ancienne, très connue dans le milieu de la montagne.

L'ADN de Paraboot est la chaussure cousue, que ce soit avec 2 coutures apparentes (cousu Norvégien) ou une seule (cousu Good Year). Nos chaussures sont composées de cuir dessus (tige), dedans (doubleure) et dessous. Il faut compter 150 opérations pour fabriquer une paire. Si nous utilisons des machines, le 1<sup>er</sup> outil de fabrication reste les mains, aussi bien pour les métiers du piquage que du montage,



avec beaucoup d'étapes (découpe, affinage, polissage, assemblage...)

qui requièrent doigté et expérience. Nos cuirs proviennent des plus belles tanneries appartenant aux grands du luxe. Ils sont uniquement issus de l'agroalimentaire ; les effets de couleurs et motifs exotiques sont créés grâce à la magie du tannage !

**140** salariés dans le Pays Voironnais

Nous fabriquons ici les modèles iconiques correspondant à la majorité de notre chiffre d'affaires ; le reste est fait en Espagne, Italie et Portugal. Nous produisons aussi en interne nos semelles en caoutchouc. C'est mon arrière-grand-père qui, cherchant une solution plus pratique que le cuir ou le bois clouté, et ayant connu l'hévéa en Amérique du Sud, a alors décidé de faire ses propres semelles en important le caoutchouc via le port de Para et créer des chaussures à la connotation anglo-saxonne Paraboot !

L'activité s'est vraiment développée au début des années 90, grâce au passage d'une mode plus stricte à une mode plus "casual" avec tweeds et velours pour lesquels nos modèles adaptés à la campagne devenaient très prisés. Tout le monde voulait la "Michaël", qui reste notre produit emblématique. C'est aussi notre force : proposer des modèles transgénérationnels, homme ou femme, pour tous les usages et tous les styles. Le luxe a aussi remis au goût du jour beaucoup de métiers de l'artisanat notamment le fait main. Cette tendance se confirme avec la Covid. Nous souhaitons un retour aux sources, du local, du bien fait et en France. Le produit authentique est recherché si bien que la demande est supérieure à notre offre !

Je suis d'ailleurs une fervente "militante" des valeurs artisanales, du Made in France, et de la préservation du savoir-faire. Il est crucial pour nos entreprises de conserver la mémoire des gestes et de l'excellence. C'est un patrimoine qu'il faut transmettre pour le sécuriser. Nous avons besoin de retrouver de la main-d'œuvre que nous pouvons former en interne pour lui donner "notre patte" et l'aider à monter en compétences. La France a souffert de beaucoup de fermetures d'usines et l'industrie fait peur. Mais il faut donner aux jeunes l'envie de faire, d'être passionné, d'être fier de son travail. Que ce soit dans les métiers existants ou ceux de demain encore à inventer, pour innover encore comme autour de l'éco-conception. La porte est ouverte à tous ceux qui ont du savoir-être, qui sont curieux et volontaires. À nous d'écrire la suite de l'histoire ensemble ! »



## Francis GALLAND

SOPER - VOIRON

C'est en 2008 que Francis Galland, souhaitant racheter une entreprise, reprend SOPER. Il sort de l'industrie papetière et n'a pas vocation à aller dans la mécanique. Mais il relève le challenge.

Sauf que la crise des subprimes éclate, faisant passer le carnet de commandes de 6 mois à 7 jours.

Avec volonté, agilité, réactivité et le savoir-faire de ses équipes, ils remettent ensemble la société sur les rails et la développent vers le secteur de l'industrie à haute valeur ajoutée.

Elle est aujourd'hui un véritable partenaire de grands donneurs d'ordres, comme Thales, Air Liquide, Schneider, pour des pièces de précision.



SOPER est une société de mécanique de précision. Elle fait de l'usinage multi-technologies de pièces à haute valeur ajoutée, de dimension maximum de 30 cm, avec des tolérances souvent inférieures à 2 centièmes de millimètres. Le chiffre d'affaires est réalisé à 30 % dans le médical pour des prothèses avec du métal adapté au corps humain, à 25 % dans le spatial (télécoms) et l'aéronautique, et autant dans le transport de l'énergie. Le reste provient de la chimie pour des pièces adaptées aux fluides corrosifs.

SOPER ne commercialise pas de produits en propre mais uniquement pour le compte de ses clients. « On réalise soit des prototypes, soit des matériels à l'unité, uniques et sur mesure, ou en très petites séries de 2 à 50 pièces. On assemble également des ensembles mécaniques, sans électricité ni hydraulique, pour des équipements de nos clients. Nous travaillons tous les métaux et de nombreux plastiques (ex. : poignées d'instruments chirurgicaux). Les techniques utilisées sont multiples pour répondre aux besoins clients (tournage, fraisage, électro-érosion, rectification, soudure...).

Francis Galland est également président de l'UNIRV. Cet outil au service des dirigeants leur permet de se confronter à d'autres métiers, d'autres réseaux et d'autres problématiques qui peuvent un jour être les leurs. « Des idées, il y en a des bonnes partout ; cela fait progresser les entreprises. Si je peux en aider et partager mes connaissances, je le fais bien volontiers. »

**25/30** salariés

3 certifications ISO 9001, ISO 14001 (environnement) et ISO 13485 (exigences médicales)  
2,2 millions d'euros de chiffre d'affaires

*Tout n'est pas robotisé. Nos salariés sont des opérateurs régleurs autonomes sur machines à Commande Numérique. Ils gèrent leur opération, avec leurs savoir-faire et expertise : compréhension, programmation, réalisation et contrôle. C'est nécessaire qu'ils soient autonomes, polyvalents et qu'ils aient des marges de manœuvre sur leurs équipements. Je ne veux d'ailleurs pas être un patron omniprésent qui fait tout et qui déstabilise l'entreprise le jour où il n'est pas là. C'est pour cela que nous travaillons à 3 managers polyvalents et complémentaires. Il y en a toujours 2 présents pour assurer la continuité de service et la relation clients. C'est très apprécié.»*

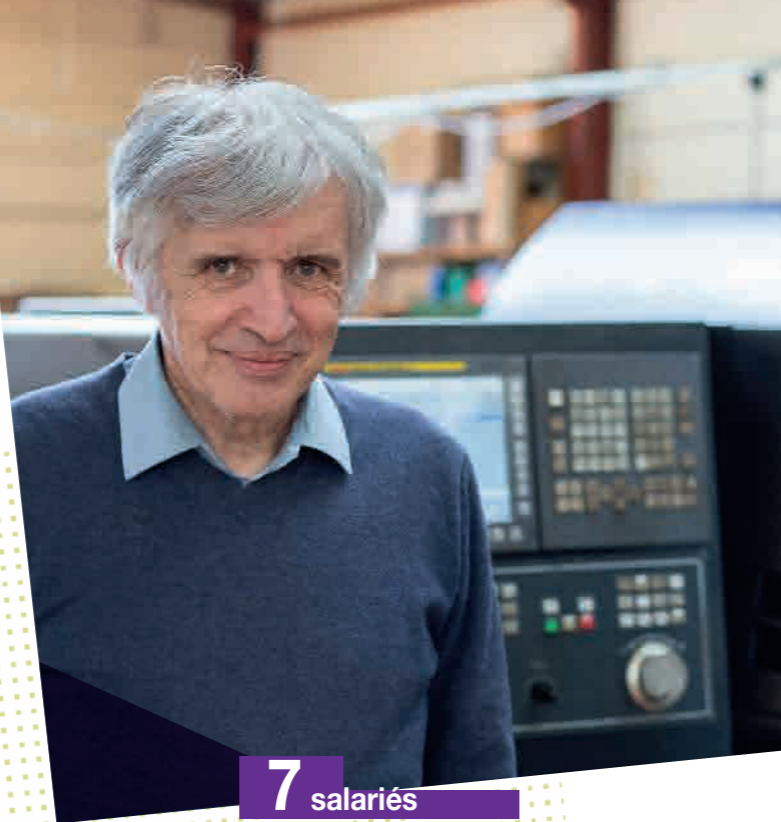
### UN FERVENT DÉFENSEUR DE L'APPRENTISSAGE

« Grenoble et Saint-Étienne sont des terres d'usieurs. Il y a beaucoup de concurrence entre entreprises mais aussi beaucoup de travail. C'est vrai que l'industrie s'est mal vendue pendant longtemps. L'usinage c'est sale... il y a des copeaux, de l'huile. Ce n'est certes pas Internet mais c'est la vraie vie ! Alors il faut être inventif pour recruter des gens à potentiel, même s'il faut les (re)former et les aider à monter en compétences. Pour moi, les entreprises ont un rôle social important à jouer dans la formation des apprentis. On ne peut pas dire qu'on trouve personne de compétent et ne pas former des jeunes. C'est vrai que c'est de l'investissement et de l'accompagnement le temps qu'ils soient opérationnels. Mais cela vaut la peine même si souvent, une fois formés, ils ont envie d'aller voir à la concurrence. L'État devrait développer des dispositifs dans lesquels les apprentis s'engageraient à travailler une certaine durée dans l'entreprise qui les a accueillis. Je suis persuadé que cela serait plus attractif pour les dirigeants et contribuerait à l'essor de l'apprentissage, la voie royale pour la formation technique dans nos métiers de l'usinage. »

## Dominique FERRIER

3DFI - VOIRON

Ancien collaborateur d'une entreprise de mécanique de précision, Dominique Ferrier souhaite se lancer à son compte en reprenant une entreprise. Il rachète 3DFI, créée en 1976 sur Voiron, et qui est à vendre. Il poursuit l'activité de décolletage et mécanique de précision, toujours sur des quantités différenciantes par rapport au marché : plus faibles pour le premier et plus importantes pour la 2<sup>e</sup>. Avec un portefeuille d'environ 120 clients, il assure la gérance de l'entreprise avec convivialité et bienveillance, entouré de son équipe et de son épouse chargée de la comptabilité et des RH.



7 salariés

1 million d'euros  
de chiffre d'affaires

« L'entreprise partage son activité à 50-50 entre du décolletage et de la mécanique de précision.

Le premier consiste à travailler sur des pièces qui tournent et se déplacent en même temps. C'est une dimension en mouvement qui est passionnante.

Cela permet de fabriquer des pièces plus précises et sur de plus grandes longueurs. On peut également programmer de plus grandes séries. La mécanique de précision correspond à du tournage où la matière tourne, mais sans se déplacer, et à du fraisage. Les pièces que nous fabriquons sont destinées à être intégrées dans des machines, pour des secteurs variés comme l'électronique, l'alimentaire, le médical.

Il peut s'agir par exemple d'éléments pour des automates d'analyses de sang, pour des chaînes de remplissage des bouteilles à vin, à eau, à champagne, pour des fours de traitement ou des appareils de projection de peinture, pour des équipements de fabrication de composants électroniques et même des cornues ! Nous sommes sur des séries moyennes autour de 600 pièces que nous arrivons à faire sur deux ou trois jours, avec des équipes qui se relaient de 5 h 30 à 20 h pour utiliser les machines le plus longtemps possible. Nous sommes sur un marché de niche avec peu de concurrence. On travaille aussi des matériaux plus difficiles à usiner qui nécessitent davantage de surveillance comme par exemple des plastiques chargés en fibre (verre, carbone...), du nickel, du tantale, du titane. On usine également de petites séries en plastique, dont certaines qui se moulent difficilement.

Nos clients, équipementiers pour l'essentiel, se situent en France, en Belgique, au Luxembourg et en Suisse romande. Nous souhaitons aujourd'hui investir de nouveaux marchés dans le luxe. Nous sommes en négociation pour un contrat avec un client qui souhaite rapatrier certaines productions qu'il avait sous-traitées en Chine et que nous pourrions concevoir différemment pour plus de facilité ici.

Nous avons une bonne visibilité de l'activité. C'est un secteur où il y aura toujours des besoins dans 50 ans. C'est rassurant. Et le travail est varié : sur l'ordinateur pour faire de la programmation puis mise en application avec le montage des outils et réglages ; puis mise au point, production et contrôle. Chaque collaborateur suit sa pièce depuis le plan papier jusqu'à sa finalisation. Il a 3 machines, bien sécurisées, sur lesquelles il travaille en même temps.

Il réalise entre 5 ou 6 réglages par semaine afin de fabriquer des pièces différentes en parallèle. Il y a beaucoup d'autonomie, sans pression sur les cadences. Et je suis très satisfait de l'ambiance dans l'entreprise. Les gens sont contents d'être ici. Il y a beaucoup d'entraide entre les équipes. C'est l'un de nos points forts. Notre implantation sur Voiron offre aussi une belle qualité de vie à nos collaborateurs. Le seul inconvénient est lié à l'absence de formation en décolletage dans la région. Mais nous finalisons la formation de nos régleurs en interne. Nous accueillons même des stagiaires dès la seconde pour découvrir le métier ! Nous allons recruter un régleur en 2023, et également pour un poste logistique qui assurera les expéditions, les achats de matière et la planification de la production. »



# Ugo RAVANAT

RAVANAT CHAUDRONNERIE - SAINT-JEAN DE MOIRANS

Installée sur Centr'Alp depuis 2019, dans un cadre agréable et profitant d'une belle image pour les clients et les nouvelles recrues, Ravanat Chaudronnerie est une entreprise familiale. Ugo Ravanat, petit-fils du fondateur, a rejoint l'équipe pour poursuivre l'aventure aux côtés de son père et son frère.

## DU NOIR AU BLANC

C'est Michel, le grand-père qui a créé l'entreprise en 1965. Elle produisait alors des pièces de chaudronnerie à base d'acier pour des clients dans l'industrie. En 1997, elle est reprise par Didier, le fils, qui lui donne une nouvelle dynamique en l'ouvrant vers de nouveaux marchés. Elle abandonne progressivement la branche « noire » pour s'orienter vers une branche « plus noble » autour de l'inox. L'arrivée, début des années 2000, de Jean-Louis Collet en tant qu'associé, contribue aussi à ce développement grâce à l'apport d'un important portefeuille de clients, notamment dans la pharmacie.



Aujourd'hui, Ravanat est ainsi spécialisée dans la chaudronnerie destinée aux équipements sous pression et froid/très froid (cryogénie). La valeur ajoutée de ses produits, au-delà de la simple fabrication de cuves, repose sur des solutions clés en main, avec de l'assemblage de matériaux et tuyauterie, destinées à accueillir de la technologie. Il peut s'agir « d'enceintes de vide thermique » pour des simulations spatiales de tests de satellites, de matériels pour la chimie, l'agroalimentaire ou des marchés porteurs comme le nucléaire, les nouvelles énergies, la chimie fine, le biogaz ou l'hydrogène. L'entreprise travaille sur plans fournis par ses clients ou peut concevoir elle-même des produits

► **7 M€ de chiffre d'affaires**  
**< 50 personnes**

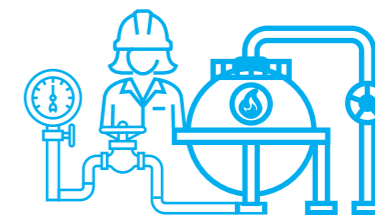
grâce à son bureau d'études intégré. 90% du chiffre d'affaires est réalisé avec des clients français : Air Liquide, Airbus, Thales, centres de recherche... Mais ses équipements sont très souvent intégrés dans des projets internationaux et donc soumis à de fortes exigences réglementaires à l'export et en lien avec la spécialisation des marchés finaux.

En croissance régulière, l'entreprise maintient son cap et dispose depuis septembre d'un 2<sup>e</sup> site sur Saint-Quentin en Isère, commune d'origine de l'entreprise jusqu'en 2019. Ce site vise à répondre aux besoins de clients comme Waga Energy en plein boom, qui a développé une innovation d'épuration des biogaz.



## UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Après d'autres expériences, Ugo, le petit-fils du fondateur, rejoint l'entreprise il y a bientôt 2 ans, suivi par son frère. « J'étais motivé pour accompagner la croissance de l'entreprise et contribuer à renforcer les fonctions administratives, financières (comptabilité, analyse, gestion des achats, facturation, budgets), et Ressources Humaines (payes, gestion du personnel...) en collaboration avec ma tante, dans la société depuis plus de 20 ans... c'est une affaire de famille ! Mon frère vient de terminer ses études après 2 ans en alternance ici et une 3<sup>e</sup> année de spécialisation. Il nous rejoint aujourd'hui pour apporter son expertise dans le domaine des contrôles qualité. Avec chacun nos compétences, nous sommes complémentaires !



Quant à notre père, qui dirige toujours l'entreprise, il est très impliqué dans l'opérationnel, en lien direct avec nos clients importants et historiques. Nos chargés d'affaires suivent chaque projet de A à Z avec les appuis techniques des services qualité et bureau d'études, sachant qu'une affaire peut être courte ou s'étendre à plusieurs mois/années. Les profils de nos équipes sont très techniques avec des ingénieurs et des ouvriers qualifiés (chaudronniers, soudeurs, tuyauteurs) aux savoir-faire pointus et reconnus.»



## Jean-Philippe JOURDAN

VER (VOIRON ÉNERGIES RENOUVELABLES) - VOIRON

À tout juste 32 ans, Jean-Philippe Jourdan s'est lancé dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Il vient de reprendre l'entreprise dans laquelle il était chargé d'affaires depuis 6 ans. Son objectif : développer l'activité, valoriser l'image de l'entreprise et sa reconnaissance dans le Voironnais.

Face à la hausse de la demande en pompes à chaleur et climatisation, l'entreprise VER a été créée en 2008 par deux associés, qui possédaient déjà l'entreprise d'électricité générale AEV – Atelier Électrique du Voironnais.

L'activité d'origine (pompe à chaleur, climatisation, panneaux photovoltaïques) a évolué au fur et à mesure vers le génie climatique. Cela comprend la climatisation réversible pour le chauffage, la ventilation simple ou double flux, les pompes à chaleur air et eau, et la plomberie associée. La clientèle s'est aussi développée depuis quelques années autour du marché professionnel tertiaire.

Près de **1,2 million** de chiffre d'affaires

Environ 80 % du chiffre d'affaires est réalisé dans les bureaux, les commerces, les cabinets médicaux. Les missions sont essentiellement obtenues via des maîtres d'œuvre et quelques-unes par marchés publics. Pour les particuliers, le bouche-à-oreille ainsi que l'habillage des camions sont des leviers de notoriété et de business. «Aujourd'hui nous avons une dizaine de chantiers en cours et près de 350 contrats de maintenance. Il nous arrive de répondre en commun avec AEV, à qui nous louons nos locaux dans leur bâtiment. Les techniciens se connaissent et travaillent bien ensemble. Cela nous permet de proposer une offre plus complète sur certaines missions. On a une taille intermédiaire entre les artisans indépendants, intervenant plutôt sur des petits chantiers, et les grosses entreprises tournées davantage vers d'importants travaux. Nous avons la taille suffisante pour assurer le service et le suivi de nos installations. La demande est là mais il faut travailler !



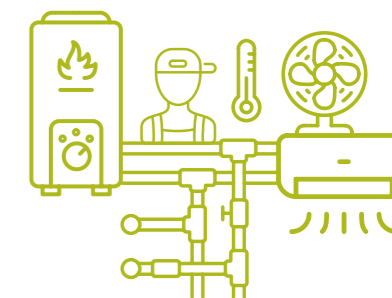
*J'ai intégré VER avec une formation en génie thermique et énergie.*

*Après 6 ans comme chargé d'affaires, on m'a proposé de racheter l'entreprise. J'étais motivé pour être autonome, gérer ma propre affaire, décider et organiser comme je le souhaitais.*

*J'ai donc saisi l'opportunité et repris officiellement VER depuis mai 2022. J'ai bénéficié de l'aide d'IPV – Initiative Pays Voironnais –, pour mon prêt personnel et permettre le rachat. Mais c'est aussi un accompagnement précieux dont je profite encore grâce au parrainage de deux professionnels. On se voit une fois par mois. Je me sens entouré et conseillé. Je peux leur parler en toute confiance.*

► **10 personnes**  
dont 2 apprentis

*Même si j'ai besoin de me former encore, notamment sur les ressources humaines, ils sont un vrai appui en matière de management. Aujourd'hui, je veux donc structurer et développer l'entreprise. Je souhaite moderniser les process, optimiser les outils numériques et l'usage de la dématérialisation. Cela permettra d'être plus rapide et plus réactif. Je veux aussi veiller à la sécurité sur les chantiers. Je tiens à ce que les équipes interviennent dans de bonnes conditions. C'est une question de responsabilité mais aussi de respect des salariés dont le bien-être et la satisfaction me préoccupent. Je souhaite d'ailleurs continuer à travailler en local. En termes de déplacements, c'est bien plus pratique, efficace et aussi économique. Surtout que la loi prévoit dorénavant que des contrats de maintenance soient systématiquement proposés, alors autant être à proximité des installations. Notre périmètre s'étend ainsi autour du Voironnais, jusqu'à Chambéry ou Grenoble, voire très ponctuellement au-delà à la demande d'un client.»*



## Cyrille GROSJEAN

ALR - RIVES

Situé sur un site industriel de 1810, ALR pour Aciéries et Laminoirs de Rives fabriquait à l'époque des outils à main pour l'agriculture. Depuis elle s'est davantage spécialisée sur des pièces à haute valeur ajoutée et des petites séries. Elle est aujourd'hui l'un des derniers laminoirs indépendants de France. Il y a 2 ans, Cyrille Grosjean, fort d'expériences dans la métallurgie en Lorraine et attiré par la région, en a pris la direction.



**40** M€ de chiffre d'affaires  
▶ **150** collaborateurs  
▶ **± 30** intérimaires

« ALR est une entreprise qui utilise un savoir-faire ancestral mais avec des technologies industrielles modernes. Nous sommes dans la métallurgie et le laminage à chaud qui consiste à transformer des pièces métalliques chauffées dans de grands fours à plus de 1 000°C puis envoyées dans des trains de laminage pour subir des réductions progressives d'épaisseur et obtenir le profil souhaité.

Nous travaillons essentiellement de l'acier, à 98 %, en provenance de toute l'Europe. Cette matière première est issue pour moitié de rails recyclés de la SNCF (issus des chantiers de maintenance ou des seconds choix des usines de production), et pour l'autre moitié de billettes d'aciéries. Elle arrive pour l'essentiel par le rail, ce qui fait de notre implantation accolée à la gare un avantage opérationnel. Nous transformons environ 40 000 tonnes d'acier par an pour produire 3 familles de produits. Le ferroviaire, pour 30 % du chiffre d'affaires, avec des entretoises et des éclisses pour lesquelles nous sommes le leader européen ; la clôture pour 40 % du chiffre, avec des profils en T ou en V ; et la ferronnerie en produits divers en fournissant des barres aux usines spécialisées pour fabriquer des outillages à main, des profils de main courante... à destination de l'industrie du machinisme agricole ou autre. Nos clients sont ainsi des professionnels pour des marchés qui sont de plus en plus mondialisés.

L'activité est soutenue mais nous sommes dans un bassin d'emplois dynamique avec beaucoup d'entreprises et le recrutement du personnel d'atelier reste difficile. C'est vrai que les conditions de travail peuvent être rudes ; c'est un environnement où on est proche de la chaleur l'été ou les bâtiments sont froids l'hiver. Mais ce sont des métiers qui peuvent être passionnants ; on voit la transformation de la matière chauffée au rouge, on est proche du produit. En atelier, on transforme des profils jusqu'à la finition avec coupe et perçage, on lamine, on redresse les barres laminées de 8 à 10 m de long avec des machines à galets, on fait de l'usinage sur des centres numériques automatisés... Opérateur, chef lamineur, chef d'équipe, technicien de maintenance, usineur... il y en a pour tous les goûts ! C'est un travail d'équipe où chacun a le sentiment d'être un maillon nécessaire pour obtenir le bon produit fini.

Et à chaque métier, il y a une compétence propre et un vrai savoir-faire à acquérir. Même s'il s'agit de métallurgie lourde avec des outils qui peuvent sembler grossiers et vieillissants, ce ne sont pas des postes de force. Il y a peu de manipulations directes avec les mains ni de grosses charges à porter. Ce n'est pas routinier non plus car on a une production variée, plutôt composée de petites séries. Notre particularité est aussi de fabriquer des produits à haute valeur ajoutée, avec un haut niveau de qualité, sur des pièces de sécurité. Il n'y a pas de prérequis puisqu'il n'existe aucune école spécifique au laminage. Nous assurons donc les formations en interne.

Notre objectif aujourd'hui est de pérenniser les équipes pour assurer le développement de l'entreprise. Nous voulons continuer à être le spécialiste incontesté du laminage et être capables de répondre aux besoins spécifiques d'industriels qui ne trouvent pas satisfaction dans une offre de produits standards.»

ALR fait partie du Groupe lyonnais FORLAM depuis 2017 qui cumule 12 sociétés pour un total de 750 personnes

## Cédric ANCILLON

ADPAH (AIDE À DOMICILE AUX PERSONNES ÂGÉES) - VOIRON

Cédric Ancillon a intégré le Pays Voironnais il y a 13 ans pour passer du financement de la gérontologie au Département à l'opérationnel avec la direction de l'ADPAH. Intervenant en accompagnement du vieillissement, il agit au quotidien pour le bien-être et le bien-vivre des aînés.

**12** aides-soignants  
**160** auxiliaires de vie



L'ADPAH est un service d'aide et de soins à domicile pour les personnes de plus de 60 ans qui ont des besoins quotidiens pour bien vivre chez elles.

Ces besoins peuvent être simples comme les courses, le ménage, l'accompagnement des sorties, pour des personnes autonomes.

Ils peuvent aussi être plus complexes avec de l'aide au repas, à la toilette, aux déplacements.

Les premiers sont assurés par des aides de vie, les seconds par des auxiliaires de vie voire des aides-soignants. Le service propose aussi quelques activités complémentaires, culturelles ou de loisirs, pour diversifier l'offre aux usagers.

Ces moments permettent d'offrir du répit aux familles. Même très ponctuels, ils contribuent aussi à diversifier le travail des aides à domicile, à donner du sens et valoriser leur métier.

### UN SECTEUR TRÈS TENDU

« L'aide à domicile est un secteur concurrentiel mais il est en plein développement compte tenu du vieillissement de la population. Les demandes explosent. Aujourd'hui on est malheureusement obligés d'en refuser mais aussi d'optimiser les tournées et de réduire les temps d'intervention chez les bénéficiaires actuels par manque de personnel.

Pourtant nous mettons en œuvre une politique RH diversifiée et progressive. Nous acceptons des personnes peu qualifiées, sans diplôme ou sans expérience, pour les postes d'auxiliaire. On les accompagne pour monter en compétences avec un plan de formation important sur les savoir-faire et savoir-être. Pour les soins, il est nécessaire d'être diplômé mais on peut aussi envisager une validation des acquis après plusieurs années d'exercice en tant qu'auxiliaire de vie. Il faut bien sûr aimer la relation avec les personnes âgées et les personnes fragiles. C'est la base.

« Ce qui me plaît c'est d'avoir la capacité d'agir et d'être utile envers les personnes seules chez elles, isolées et fragiles.

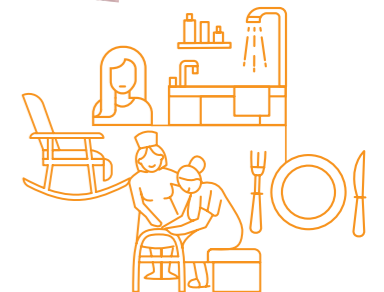
On est dans la proximité, au quotidien, face à la réalité. C'est une chance d'être l'interface entre les élus, les équipes et les personnes aidées. »

Mais c'est un très beau métier avec des relations fortes. Il y a parfois de belles histoires de vie entre un intervenant et une personne aidée. Et c'est un métier où il n'y a pas d'âge ni de profil type ! On peut commencer à plus de 50 ans et faire valoir sa maturité ; même si 98% des salariés sont des femmes, on peut aussi recruter des hommes qui créeront des relations différentes avec les bénéficiaires. C'est très riche humainement parlant.

Nous essayons aussi de limiter les contraintes liées au métier. Le service fonctionne du lundi au dimanche de 7h30 à 20h, ce qui peut être difficile à concilier avec sa vie personnelle.

On adapte donc les plannings au souhait des candidats et on veille à leur laisser une demi-journée de libre dans la semaine. Pour le week-end, on recherche aussi des étudiants. En ce qui concerne l'usage de son véhicule personnel, on rembourse les frais kilométriques à un meilleur barème que la réglementation. Enfin, nous avons fait un effort important sur la rémunération des salariés avec un taux très intéressant pour ce type d'emploi à plus de 12 € net de l'heure au bout d'un an.

Les familles de leur côté peuvent compter sur une continuité de service, avec des personnes qui sont formées et qualifiées. »



## Marc MARTRETTE

PERRAUD - TULLINS

C'est en 1945 que le Groupe Perraud, entreprise de transport routier de voyageurs, ouvre sa 1<sup>re</sup> ligne entre Roybon et Saint-Marcellin. Au fil du temps, il se développe par acquisition de petites sociétés de même activité. Après un mauvais rachat qui le fragilise, Marc Martrette en prend la direction générale en 2018. Ses 35 ans d'expérience sur des postes à responsabilités à la SNCF lui ont apporté la rigueur et la combativité nécessaires dans le business pour redresser la barre. Perraud aborde aujourd'hui l'avenir avec sérénité, un parc véhicules renouvelé et plein de projets !

Le Groupe réalise 60 % de son chiffre d'affaires par le transport public en lignes régulières ou scolaires, pour le compte de collectivités (Région, MTag Grenoble ou Pays Voironnais). Le reste de l'activité porte sur du transport occasionnel, en transport adapté ou à la demande, et sur le tourisme.

« Nous disposons d'une véritable agence de voyages intégrée. Nous produisons des séjours "tout organisés" avec les déplacements en car mais aussi en avion, l'hébergement, la restauration et les visites.

**8** sites en Isère

▶ **250 emplois dont 85 % en personnel roulant**

▶ **+ 250 véhicules**

L'activité s'adresse aux groupes comme les comités d'entreprise ou les associations, mais aussi aux individuels. Elle est un vrai complément et nous permet de profiter d'une belle vitrine et d'accroître notre notoriété. Nous souhaitons d'ailleurs la développer comme une niche, puisque nous sommes un des seuls à le faire sur le grand Grenoble.»

### UNE FLOTTE RÉGULIÈREMENT RENOUELÉE

« Pour nos clients et pour nos conducteurs, notre politique est de disposer d'une flotte de véhicules très récente. C'est notre outil de travail. Nous avons besoin de beaux produits, confortables, propres, fiables en termes d'exploitation et bien sûr de sécurité. Ils sont donc achetés sur la durée des marchés gagnés, en négociant la reprise par le constructeur à l'échéance. Cela limite les risques et aussi la maintenance. Notre parc moyen a ainsi moins de 5 ans.»

« J'ai eu l'opportunité d'intégrer Perraud pour en assurer la direction dans toutes ses composantes, en collaboration avec le président du groupe. La gestion d'une PME est passionnante. Les choses vont très vite. Il n'y a pas d'inertie. Il faut piloter, manager, entreprendre. Je suis très autonome dans l'organisation, la gestion et le recrutement de nouveaux talents. Nous avons réussi à créer un collectif avec une forte cohésion d'équipe. C'est une belle satisfaction de participer à la remontée de l'entreprise et à ses perspectives d'évolution. »

### 8 À 9000 CONDUCTEURS RECHERCHÉS EN FRANCE

Manque de conducteurs, moyenne d'âge assez élevée, les marchés du transport sont tendus. « Avec la Covid, la profession a perdu beaucoup de conducteurs partis vers le transport de marchandises. Nous sommes en recherche permanente de personnel. En dehors des conducteurs affectés aux lignes scolaires en temps partiel, les conducteurs des lignes régulières et tourisme sont polyvalents. Ils exercent en local, en Isère, en France ou en Europe. On les accompagne pour construire leur carrière dans l'entreprise et progresser. Un décret récent ouvre les droits de conduite dès l'âge de 18 ans avec un parcours créé en apprentissage. Nous travaillons aussi avec des organismes de formation pour financer le permis D et ainsi multiplier les possibilités pour recruter. Pour nos 3 ateliers, nous avons également souvent besoin de mécaniciens qui sont sollicités dans de nombreux secteurs (constructeurs, garages...).



En plus des recrutements, nous avons toujours plein de projets ! Nous avons lancé un site web marchand en 2020 qu'il faut aujourd'hui valoriser. Nous voulons conforter et développer nos marchés publics en misant sur la prestation et la satisfaction de nos clients. Nous étudions aussi la construction d'un nouveau dépôt au sud de Grenoble afin de faciliter la croissance de l'activité sur ce secteur.»





## Gilles et Yves-Gaël BILLET

IFOTEC - VOIRON

**C'est le père, parcourant alors le monde pour Radiall, qui souhaite se fixer et crée IFOTEC en 1999. Il se positionne dans le domaine de la fibre optique qu'il connaît et qui offre un marché porteur. Profitant de la dynamique régionale, il développe son industrie aux métiers très techniques en misant sur l'efficacité, la performance et la qualité. Aujourd'hui c'est le fils qui reprend avec la volonté de poursuivre l'aventure et la croissance de l'entreprise.**

IFOTEC est une entreprise technologique spécialisée dans la conception et fabrication de solutions et équipements dédiés à la transmission d'information sur fibre optique. Le tiers de son activité concerne donc le secteur des télécommunications, et le reste les secteurs du transport, de la défense, de l'énergie.

« Notre activité est uniquement en BtoB. Nous fournissons des clients spécialisés : sociétés d'autoroute, aéroports, distributeurs / installateurs de caméras... Nous sommes spécialistes des signaux radio en souterrain qui viennent équiper les tunnels routiers ou ferroviaires, pour assurer la continuité des systèmes antennes radio.

*Nous sommes aussi leaders en France sur les systèmes qui relient les caméras vidéo aux postes de surveillance. Beaucoup d'informations passent aujourd'hui par la fibre optique. Sur autoroute, ce sont les caméras vidéo mais aussi la gestion des panneaux à message variable, les bornes d'appel d'urgence, le 107.7... Pour EDF, ce sont des informations de contrôle de barrage à distance pour le pilotage et la surveillance avec un très haut niveau de sécurité. Tout cela suppose des fonctionnements très sûrs, fiables et durables dans le temps. Nos produits électroniques, associant une partie optique et une partie radio, sont conçus pour des conditions extrêmes. La gamme de produits pour les infrastructures que nous développons vise à proposer une fourniture française performante, économique et sûre. Nous consacrons d'ailleurs 20 % de notre masse salariale sur les sujets d'éco-conception, de souveraineté et de cybersécurité. »*



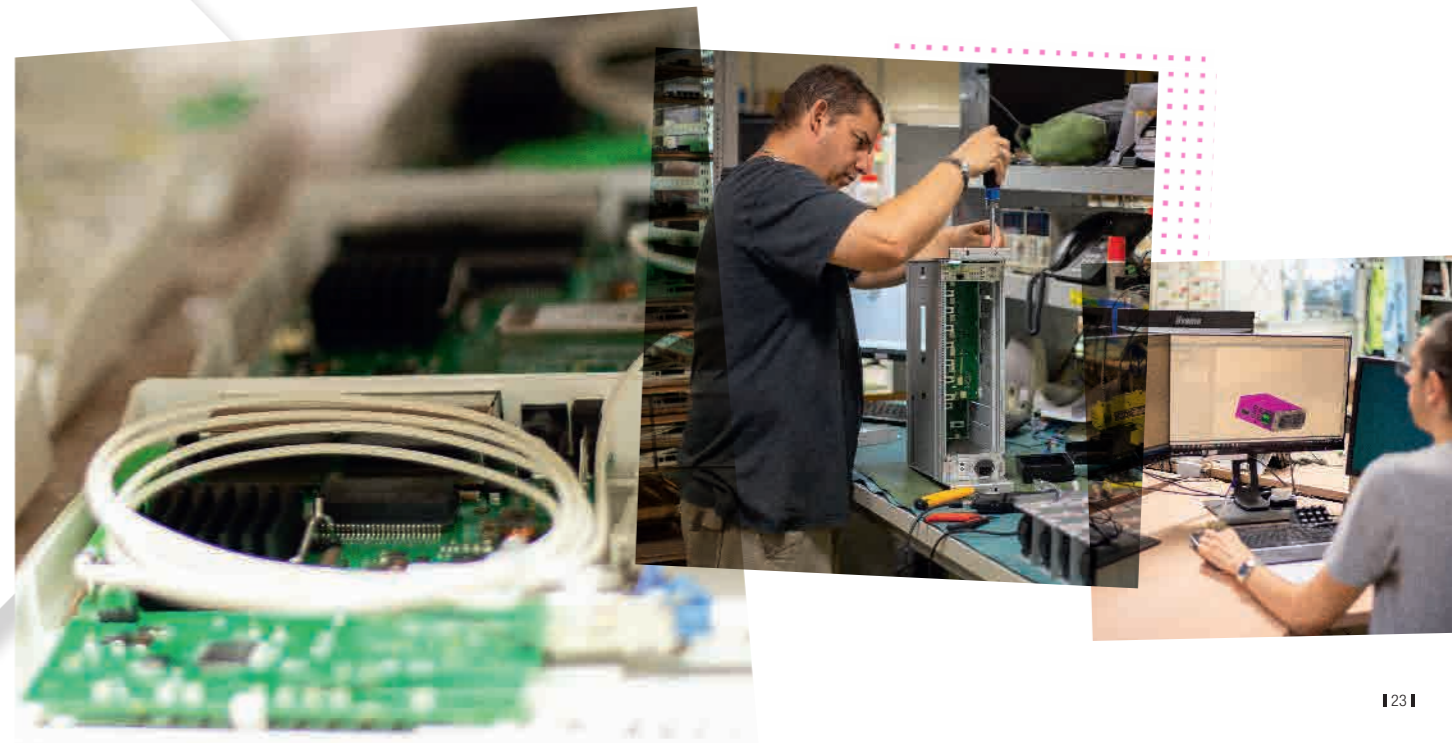
### UN PASSAGE DE RELAIS DE PÈRE EN FILS

« Après m'être émancipé dans d'autres entreprises, j'ai rejoint la société depuis 3 ans pour prendre, incessamment, la suite de mon père. C'est une belle histoire qui s'écrit. Une transmission, c'est un héritage. Ce n'est pas donné à tout le monde de pouvoir reprendre une structure créée par sa famille et d'en assurer la continuité. J'ai la volonté de poursuivre la même stratégie et conserver notre activité, que ce soit sur nos propres produits ou via des partenariats technologiques avec nos clients. Je souhaite également développer de nouveaux marchés, en faisant évoluer nos gammes et en profitant des qualités intrinsèques de la fibre optique : fiabilité des transmissions, sécurité, capacité et légèreté et donc économie d'énergie sur certains appareillages.

► **23 personnes**  
**3 M€ de chiffre d'affaires**

*Partout où la fibre peut être déployée, nous pourrions apporter nos solutions. Pour accompagner notre croissance et nous agrandir, nous avons en discussion*

*un projet de construction sur le Pays Voironnais. Aujourd'hui sur Champfeuillet, nous voudrions rester le plus possible à proximité, par souci d'efficacité et réactivité avec notre réseau de fournisseurs, sous-traitants et clients. Nos collaborateurs, pour beaucoup ingénieurs, ont été formés dans la région. Il y a un fort ancrage local et nous tenons à le conserver. Nous voulons favoriser aussi les belles histoires en interne. Accompagner nos équipes pour progresser et évoluer. Mais aussi pour s'épanouir et développer les talents. Demain, nous aurons d'ailleurs besoin de main-d'œuvre, avec un bagage technique minimum, dans tous les domaines : fabrication, commercial, bureau d'études... »*



## Pascal MIOCHE

AUTOMATIQUE & INDUSTRIE - SAINT-JEAN DE MOIRANS

Créée en 1995 à Coublevie puis installée sur Europole, Automatique & Industrie revient sur le Pays Voironnais suite à son rachat, en 2006, par Pascal Mioche. Cet ancien responsable de filiale chez Engie sur la même activité, souhaitait être à son compte et développer une affaire.

Avec 6 personnes et 700000 € de chiffre d'affaires à la reprise, il fait de l'entreprise l'un des 3 acteurs majeurs régionaux dans le métier avec aujourd'hui plus de 100 collaborateurs pour 13 millions d'euros de CA. Anticipant à son tour sa transmission, il passe la main en interne pour faire perdurer le modèle de la PME qui lui tient tant à cœur.

« Nous sommes une société de services dans les logiciels en tant qu'intégrateurs de systèmes automatisés pour l'industrie, l'énergie et les infrastructures. Nous réalisons par exemple l'automatisation de lignes de production pour les piloter et assurer la cohérence entre les machines. Nous intervenons en matière d'infrastructures sur de grandes constructions. Pour les aéroports, nous automatisons le tri des bagages ou le balisage de pistes, activité d'origine de la société. Pour les hôpitaux, il s'agit de gérer l'efficacité énergétique dont la climatisation des salles d'opération. Nous sommes d'ailleurs en plein dans l'actualité avec une progression constante des demandes en lien avec la production d'énergie notamment renouvelable, hydraulique avec les barrages, photovoltaïque, éolien. Pour tout cela, nous utilisons des systèmes électroniques, soit des progiciels du marché, soit des automatismes programmables ou même des logiciels spécifiques que nous développons en interne. Nous avons tout d'abord une phase d'études et conception, puis de mise en service sur site et éventuellement de maintenance avec des prestations de support aux utilisateurs. Une partie peut se faire à distance grâce aux outils en distanciel. L'intelligence artificielle permet aussi aujourd'hui d'optimiser les productions et de faire de la maintenance préventive et prédictive. Nous restons en tout cas proches du terrain. Une partie de nos clients est en France, notamment Isère et Savoie, avec qui nous entretenons davantage de proximité.



« Je suis un fervent défenseur des PME et du travail en équipe que ce soit en interne ou en groupement de petites entreprises. C'est comme ça que nous sommes capables d'avoir beaucoup d'agilité, de technicité, de réactivité. »

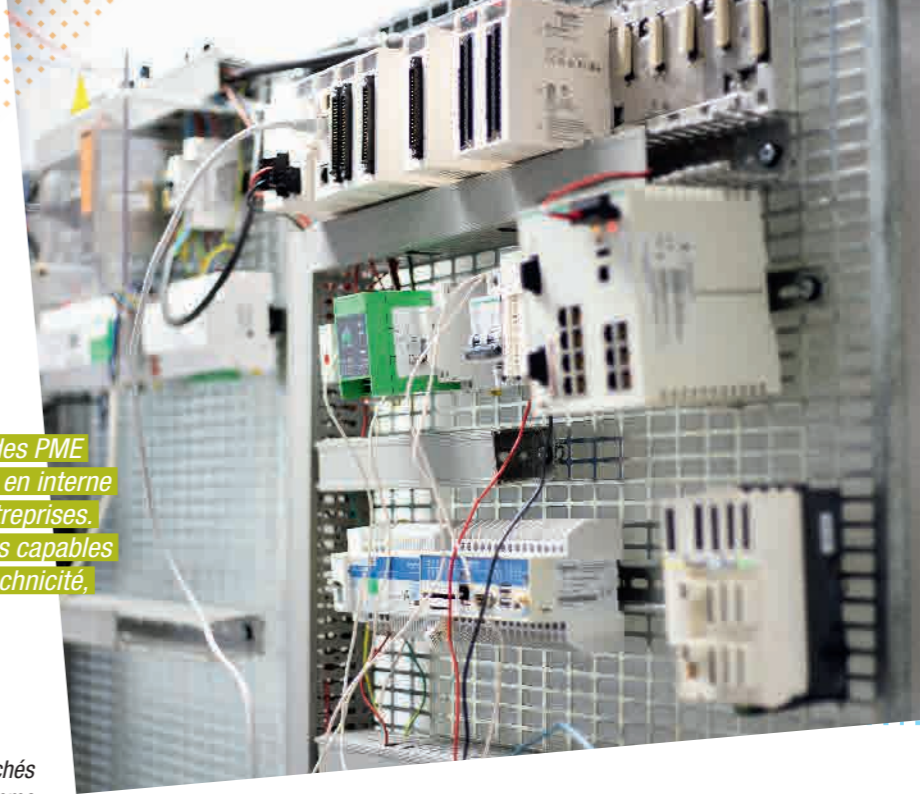
Mais nous sommes aussi sur des marchés nationaux et internationaux comme au Moyen-Orient avec l'aéroport d'Arabie Saoudite ou l'Afrique avec une centrale photovoltaïque au Burkina Fasso ou Madagascar. Notre taille relativement importante de PME nous permet en effet de réaliser des projets d'envergure pour des grands groupes qui nous font confiance.

Nos équipes ont plutôt des profils d'ingénieurs et techniciens en automatisme industriel ou informatique industrielle. Nous avons également une équipe de R&D en digital avec des spécialistes des data sciences pour travailler sur la prédiction et la prévention. Mais nous sommes en manque de personnel, même débutant, dans tous les métiers, techniques, commerciaux, chefs de projets... C'est un secteur de plein-emploi. Nous refusons malheureusement des commandes.

On vient nous chercher pour notre expertise à forte valeur ajoutée sur des sujets très techniques assez pointus. Nous ne voulons donc pas sous-traiter mais assurer nos missions avec nos propres équipes. Leur autonomie, avec la plus faible hiérarchie possible, la prise de responsabilité, la confiance et le droit à l'erreur sont des valeurs fortes que nous défendons pour le bien-être des salariés. Nous avons envie de faire progresser tout le monde. Ici, il y a une ambiance privilégiée avec une réelle entraide et du partage d'expériences. C'est un marqueur particulier et l'une de nos forces dont je suis fier.»

### EN PLEIN AGRANDISSEMENT

Reporté à cause de la Covid, le projet d'extension de l'entreprise est lancé. D'ici fin 2023, il s'agit de doubler la surface avec la création d'un étage supplémentaire, en ossature bois préfabriqué pour la rapidité d'exécution et la qualité écologique du bâtiment. L'investissement est estimé à 1,7 M€.



## Nicholas REVERDY

RAINERO CONSTRUCTION - VOIRON

En tant que responsable de l'agence locale Rainero du groupe Chanut, Nicholas Reverdy apprécie la polyvalence du métier avec le volet commercial, les études, le suivi de chantier et la gestion des équipes. Attaché aux valeurs du sport, il prône d'ailleurs la cohésion, l'échange et le travail bien fait au service de ses clients dont la satisfaction, via le bouche-à-oreille, est la meilleure des publicités.



Rainero a été créée en 1924 par la famille du même nom. Elle a été rachetée en 2012 par le groupe Chanut de Bourgoin-Jallieu mais a continué à travailler avec son autonomie fiscale et juridique jusqu'en 2020.

Depuis, elle est complètement intégrée au groupe en tant qu'entité commerciale.



L'activité est le gros œuvre dans le bâtiment portant essentiellement sur la maçonnerie et le béton armé. Rainero intervient principalement sur de la construction de bâtiments tertiaires pour des activités commerciales ou des entreprises ; elle fait aussi de la rénovation de bâtiments existants (restructuration, réhabilitation), ainsi que des immeubles de logements et des prestations pour les particuliers (création d'ouvertures, dallage...). Sur certaines opérations, elle peut également assurer des missions d'entreprise générale pour des projets clés en main. Pour cela elle collabore avec des partenaires privilégiés et réguliers, tous du Voironnais, avec qui elle forme un maillage de professionnels compétents et expérimentés.

« L'entité de Voiron est comme une PME de taille intermédiaire. Avec le groupe, nous pouvons mutualiser nos moyens pour certains marchés même si Rainero reste plutôt sur des chantiers relativement petits de 500 000 euros à 1,5 million. En tout cas la volonté du groupe est que nous restions implantés sur le secteur du Voironnais, où nous sommes reconnus. Nous intervenons sur un périmètre maximum de 20 à 30 km autour de Voiron. Nos bureaux sont installés sur la zone de Champfeuillet. Mais le stockage du matériel et de l'approvisionnement part de Bourgoin-Jallieu avec des zones tampons entre les chantiers pour limiter les déplacements.

**17 personnes**  
dont **2 alternants**

**4 millions d'euros de chiffre**  
d'affaires sur les 25 du groupe

En tant que responsable d'agence, mon objectif est de continuer à pérenniser et renforcer l'activité pour les salariés. Mais avec une équipe en place depuis longtemps, nous cherchons à faire entrer des jeunes qui veulent s'investir et apprendre un métier. C'est sûr, les métiers sont éprouvants, à l'extérieur, dans le chaud ou sous la pluie. Nous essayons d'améliorer les conditions de travail par des moyens sur les chantiers pour limiter les charges lourdes, par l'adaptation des horaires en été et bien sûr par l'installation d'un local aménagé. Les missions sont aussi variées, avec des spécificités sur chaque chantier.

Aujourd'hui, la profession évolue avec des salaires qui commencent à se relever et permettent de construire une carrière et sa vie de famille. Il y a de vraies possibilités pour celui qui a envie de travailler, envie de bien faire et d'apprendre le métier de maçon ou maçon coffreur. Nous accueillons des jeunes majeurs, même sans connaissances ni expérience, à partir du moment où ils ont une bonne attitude et sont motivés. Nous les accompagnons ensuite pour qu'ils développent d'autres cordes à leur arc, comme avec le passage du diplôme de conduite d'engins de chantiers, ou plus tard devenir chef d'équipe, chef de chantier. On les voit évoluer professionnellement mais ils grandissent aussi personnellement. Le travail, en équipe, avec la réalité du terrain, avec des valeurs partagées de convivialité et de collectif... tout ça contribue à aller de l'avant. »



# Pierre-André TRONCY Thibault HURST

CHARVET - CHARAVINES

L'un est directeur commercial et dans le groupe familial depuis 26 ans. L'autre est responsable du site et arrivé il y a un an. Aux côtés du PDG Jean-Jacques Augagneur, ils mettent les bouchées doubles pour gérer Charvet dans la tradition tout en s'adaptant à l'évolution du marché. Avec une qualité des produits aux petits oignons, ils perpétuent les savoir-faire et le goût du travail bien fait. Entre exigence et fierté, ils défendent ainsi leur niche industrielle autour des valeurs de la table : plaisir, partage et convivialité.

Depuis 1934, Charvet est une entreprise industrielle qui fabrique des matériels de cuisson professionnels, avant au bois et charbon, aujourd'hui à gaz ou électricité. « C'est un marché assez large : restauration commerciale traditionnelle, gastronomique, restauration d'entreprise, hôpitaux... toutes les structures collectives où on mange en quantité ! Nos fourneaux se composent d'une belle diversité : brûleur, friteuse, grill, plancha, cuiseur à pâtes, sauteuse... »

*Nous avons développé une grande capacité de personnalisation. Chaque client choisit ses composants. Nous voulons lui offrir une adaptation du produit à ses besoins en termes fonctionnels mais aussi esthétiques. Les restaurants cachent de moins en moins leur cuisine. Elle est devenue un élément de promotion de l'établissement ; le piano doit être beau, coloré, facile à entretenir. On suit cette tendance et chaque projet est quasiment unique. »*

**100** collaborateurs  
en production  
**50** en administratif



## 100% DE VENTE PAR DES REVENDEURS

« Nous commercialisons exclusivement via un réseau de revendeurs et installateurs. Ils sont à proximité, plus réactifs, et assurent souvent la maintenance des appareils. La vente est un vrai métier. Nous, nous sommes un fabricant de matériel et non des installateurs. Mais nous formons nos partenaires à nos produits ; nous faisons la promotion de la marque auprès des prescripteurs et offrons un service après-vente. »

Nos atouts sont la performance, la longévité et le Made in France. Nous fabriquons nos matériels ici, à base de tôles, à 90 % en inox. Nous procédons ensuite au montage en intégrant les systèmes de chauffage. Puis nous réalisons l'assemblage des différentes fonctionnalités de l'îlot de cuisson. Notre matière première provient essentiellement d'Italie et de Finlande. Si nous privilégions les fournisseurs français, beaucoup de spécialités ont aujourd'hui disparu. Pour la robinetterie – les régulateurs de température –, nous nous approvisionnons en Italie ou en Allemagne. Nos sous-traitants – chromeurs, rectifieurs, usineurs – restent de proximité. »

► **20** M€ de chiffre d'affaires  
dont **75%** réalisés en France

## UN SITE DE PRODUCTION CONTRAINT

Avec une forte croissance du carnet de commandes, l'objectif numéro un de Charvet est de gagner en productivité.

Installée sur son site d'origine à Charavines, l'entreprise a atteint sa capacité maximum en m<sup>2</sup> productifs. Il lui faut donc produire mieux et plus à périmètres quasi constants en personnel et moyens de production.

« Malgré une période compliquée (délais d'approvisionnements, rupture sur les composants...) nous tentons de répondre au mieux aux exigences de nos clients dans le respect de la tradition Charvet. Notre ressource humaine est formée à nos méthodes de fabrication et à nos produits. Notre objectif est de collaborer le plus longtemps possible avec nos salariés et de les faire monter en puissance en interne. Dans un espace contraint, et pour gagner en efficacité, il faut que la meilleure personne soit au meilleur poste. Cela contribue aussi à ce que les collaborateurs se sentent bien dans l'entreprise. Nous anticipons aujourd'hui de futurs départs en retraite, bien qu'il soit difficile de remplacer une personne avec 30 ans d'expérience par une nouvelle. Et puis la tension est forte sur les métiers manuels. Il y a un partage de main-d'œuvre avec d'autres industries avec peu de turnover et un fort dumping salarial. »





## Luc DEMANGE

RIO TINTO - VOREPPE

**C'est comme un retour aux sources qui ramène Luc Demange à la direction de l'établissement de Rio Tinto Voreppe où il avait commencé sa carrière, alors sous le nom de Pechiney. Ayant exercé différents postes à responsabilités dans plusieurs pays, il reprend donc le site, fleuron de la R&D du groupe sur l'aluminium.**



### UN SITE DÉDIÉ À LA RECHERCHE

Rio Tinto est un groupe minier anglo-australien dont le siège est à Londres. Il exploite des minerais variés sur des sites du monde entier comme le cuivre en Mongolie, le fer en Australie, mais surtout l'aluminium, en Australie et au Canada. Le site de Voreppe est donc rattaché à Rio Tinto Aluminium-Pechiney.

*« Installés sur le site d'Aluval, nous sommes historiquement les enfants d'Aluminium-Pechiney.*

*Nous sommes un centre de recherche et développement sur l'aluminium primaire.*

*L'aluminium primaire est le métal liquide en sortie de cuve, qui pourra ensuite être transformé dans des fonderies comme en tôle pour l'aéronautique ou l'automobile.*

*Notre objectif est d'améliorer les performances des cuves aluminium.*

*Nous travaillons sur l'amélioration de tout le processus de fabrication de l'aluminium primaire pour les cuves et les installations du groupe. Avec une demande d'aluminium de plus en plus vert, nous développons aussi de nouveaux procédés en rupture complète.*

*Nous cherchons à optimiser les énergies, éviter ou capturer les émissions de gaz carbonique.*

*Nous avons aussi un second site unique au monde à Saint-Jean de Maurienne où nous réalisons des essais avec des cuves à l'échelle industrielle.*

*Notre expertise et nos compétences particulières sont reconnues dans le monde de l'aluminium et chez Rio Tinto. Nous profitons aussi d'un élément différenciateur important grâce au crédit impôt recherche qui nous donne un avantage concurrentiel.*

*Notre proximité avec Grenoble est également un atout avec un vivier très riche pour les sous-traitants, les universités, les écoles d'ingénieurs. »*



### DES CARRIÈRES À CONSTRUIRE

Les postes du centre R&D relèvent d'un niveau ingénieur, en génie matériaux ou procédés mais aussi contrôle de procédés, big data et algorithmique, technicien de laboratoire et quelques postes administratifs.

Beaucoup de services, comme les RH ou la logistique, sont partagés au niveau du groupe où tout est globalisé à distance quel que soit l'endroit dans le monde où l'on se trouve. Cette présence mondiale peut d'ailleurs être très attractive.

**85** personnes sur le site  
50 000 dans le monde

*« L'entreprise donne la possibilité de voyager à l'international, du Canada au Moyen-Orient ou encore en Australie. Les missions, réalisées auprès de nos clients pour des installations ou sur nos propres sites, peuvent être de courte ou moyenne durée, voire en expatriation. Il est dommage que les jeunes ne connaissent pas l'industrie, ni les carrières intéressantes et valorisantes qui sont proposées. C'est important de faire partager nos métiers et nos réussites pour attirer les talents. Et notre secteur est au final au service du quotidien ! Tout le monde consomme tout le temps de l'aluminium ! Nous profitons aussi d'un cadre de travail sur Centr'Alp très agréable avec des activités pour les salariés, des moments d'échange et de convivialité, y compris entre dirigeants. Cela crée un réseau local dynamique vraiment appréciable. »*



## Xavier CAILLOUET

THALES-TRIXELL - MOIRANS

Xavier Caillouet est directeur de l'établissement de Moirans depuis 4 ans. Il gère l'activité radiologie et tout ce qui y est rattaché, soit l'activité détecteurs de rayons-X de Trixell, les solutions digitales de traitement d'images radiologiques de Thales, mais aussi le nouveau système IRIXX développé par Thales. Auparavant affecté à la branche aéronautique du groupe, il profite de son expérience sur la sécurité et réglementation des marchés internationaux pour organiser la croissance du site et le développement de nouveaux projets.

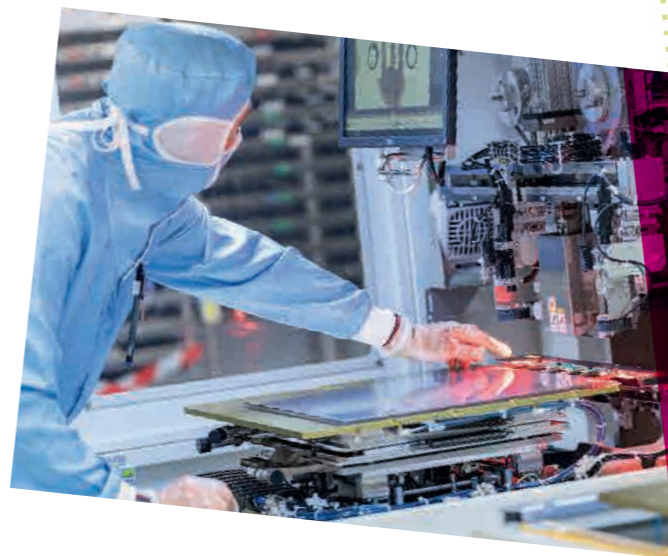
« Nous sommes sur un site industriel qui utilise des technologies maîtrisées depuis les années 1960-70 : l'imagerie à rayons-X qui permet de faire une image en projetant des rayons-X sur un objet. Au départ, nos produits sont orientés à 100 % sur l'imagerie médicale pour la santé, et aujourd'hui nous développons une activité dans la sécurité industrielle, comme le scanner des bagages dans les aéroports. Avec la mise en place de nouvelles normes dès 2023, notamment en matière de détection d'explosifs, il faut travailler à des systèmes plus compacts et plus légers grâce à la miniaturisation des sources de rayons-X.



Nous travaillons aussi sur les nouveaux matériaux des détecteurs et sur les modalités de détection pour avoir une image de différentes parties du corps avec la même précision ou une image en couleurs. Nous cherchons à améliorer l'ergonomie des produits et leurs fonctionnalités avec des solutions complètes de pointe, par rapport aux attentes du marché et aux demandes des clients.

**600**  
personnes  
sur le site  
450 Trixell / 150 Thales

Nous avons ainsi l'ambition d'aller plus haut dans la chaîne de valeur. Nous maîtrisons la détection et la source des émissions de rayons-X. Nous maîtrisons le traitement des images en interne via les logiciels et les technologies digitales. Notre challenge en tant qu'industriels est de savoir transformer ces technologies en produits pour rester compétitifs, notamment vis-à-vis de la concurrence asiatique, puis de transformer ces produits en vente. C'est ce qui fait d'ailleurs la réussite du site. La source de rayons-X est une histoire bien en amont héritée de l'activité spatiale. Chaque génération poursuit l'aventure grâce à des gens passionnés et de beaux métiers, grâce à la R&D et notre quête permanente d'innovations. Il faut aussi travailler l'accès au marché pour être à l'heure, au bon moment par rapport aux concurrents. Faire du business reste la raison d'être de l'activité industrielle pour générer du chiffre d'affaires et créer de l'emploi. »



► **200** M€ de chiffre d'affaires

**25 000** détecteurs par an

**276** brevets pour Trixell / **54** pour Thales

### 1 SITE, 2 ENTREPRISES

Le site accueille 2 entreprises du groupe à l'activité complémentaire. Trixell est spécialisée dans la conception et la production de détecteurs de rayons-X pour système de radiologie. Elle a été créée en 1997 par joint-venture avec Philips Healthcare, Siemens Healthineers et Thales, également sur le site et qui en détient 51 %. Thales est centrée sur les solutions d'imagerie de traitement d'images radiologiques. En développement également, une nouvelle solution autour de la radiologie connectée, faisant appel à des expertises en connectivité et cybersécurité.

« Les deux sociétés forment une communauté. Les objets sont indépendants mais sont connectés. Les détecteurs de Trixell sont reliés à des systèmes sans faille grâce aux technologies digitales de Thales. Ce sont des solutions nouvelles et innovantes à nos savoir-faire. Le nouveau système de sécurité aéroportuaire baptisé IRIXX, en plus des besoins courants, va nécessiter de recruter de nombreux collaborateurs. Nous allons rechercher des profils dans tous les domaines : opérateurs de production, assembleurs/acheteurs de matériel électronique et sous-ensembles mécaniques, personnels de R&D avec des expériences multiples pour travailler sur l'électronique, la mécanique, le soft, et aussi sur les métiers supports (administratif, financier, RH). »

## Frédéric DELAFOSSE

SIXENSE MAPPING - VOIRON

Présente sur la zone d'activités de Champfeuillet depuis 2019, la société Sixense Mapping a pour activité la numérisation de l'existant, autour de l'acquisition, la modélisation, l'analyse et la visualisation de la donnée. Elle est rattachée au groupe Sixense, qui comprend plus de 800 personnes en ingénierie, monitoring et digital. Dirigée par Frédéric Delafosse, Sixense Mapping opère, depuis Voiron, dans toute la France, avec quelques missions à l'international, sur des marchés spécifiques.

### DES INTERVENTIONS EN ENVIRONNEMENTS EXIGEANTS

« Nous sommes des experts de la numérisation 3D et avons pour mission de capter, d'analyser et de valoriser la donnée numérique pour optimiser la gestion du patrimoine, qu'il soit bâti, industriel ou naturel. Notre ambition est de mettre notre expertise au service des enjeux de sobriété énergétique, de préservation de l'environnement et de la santé, dans une logique RSE. Nous avons par exemple fait le choix de nous développer dans les marchés à fortes contraintes comme le nucléaire et l'hydraulique, pour accompagner EDF dans la pérennisation, la sécurisation et la maintenance de son parc.



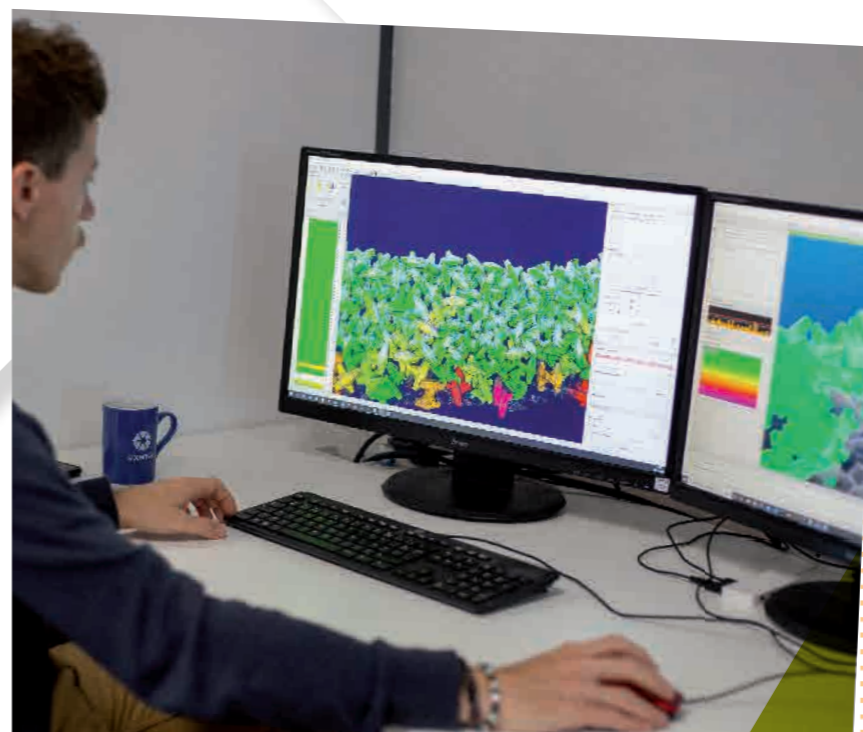
Nous sommes capables d'aller chercher des données scan et photo dans des environnements très exigeants, qui requièrent une parfaite maîtrise technique, beaucoup d'expérience et du matériel haut de gamme. Plus localement, nous réalisons des missions de métrologie pour le Synchrotron, l'Institut Laue Langevin et plusieurs industriels. Nous pouvons faire l'acquisition de données au 10<sup>e</sup> de millimètre pour contrôler les déformations d'une pièce, ou modéliser une machine ou un site industriel, puis créer sa maquette 3D. Notre expertise en génie numérique permet à nos clients d'exploiter des jumeaux numériques, véritables environnements virtuels, pour s'y déplacer, mesurer ou encore simuler des évolutions et/ou des opérations de maintenance, sans avoir besoin de faire intervenir l'homme.

**30** personnes  
**800** CHEZ SIXENSE

Nous développons également des solutions logicielles basées sur les méthodes d'intelligence artificielle et la vision par ordinateur, par exemple pour contrôler la conformité d'une nouvelle digue en blocs béton, suivre l'érosion d'une falaise ou encore détecter des fissures dans un ouvrage. La maîtrise de la photogrammétrie nous permet aussi de reconstituer automatiquement en 3D les fronts de taille d'un tunnel en construction, facilitant ainsi les relevés géologiques.»

### DES MÉTIERS MIXTES

Aujourd'hui, l'entreprise a notamment besoin de renforcer ses équipes terrain en charge du scan et de la métrologie, majoritairement composées de géomètres, topographes et ingénieurs. « On recherche avant tout des profils techniques mais aussi des compétences en management et gestion de projet. Notre activité d'acquisition de données est exigeante, elle implique également de nombreux déplacements puisque c'est nous qui nous rendons chez les clients. Les données numériques recueillies sont ensuite traitées à Voiron par une équipe dédiée, formée en interne aux exigences du métier et des clients. L'équipe Data Services, quant à elle, travaille sur les algorithmes ayant pour but d'améliorer la productivité de nos équipes et nos clients; elle se développe aussi à l'international et rassemble et recherche des profils variés.»



## Daniel TRIOULEYRE

FREGATA HYGIÈNE - CHARAVINES

Après avoir subi la fermeture d'ArjoWiggins où il avait passé une grande partie de sa carrière entre Charavines, Rives et Annonay, Daniel Triouleyre est revenu à la source. Il a eu le plaisir de la réouverture du site de Charavines et de son redémarrage opérationnel en mars 2020, au travers de la création de Fregata Hygiène, spécialisée dans la fabrication, 100% française, de papier. Il en assure la direction au sein du groupe Global Hygiène.

Fregata Hygiène a été créée pour approvisionner en matière première les deux autres sites du groupe qui recouraient jusque-là à des fournisseurs externes. Le groupe fabrique du papier et des produits pour l'hygiène et l'essuyage à usage unique, labellisés Écolabel et aptes au contact alimentaire. Destinés aux professionnels, ils s'adressent au paramédical, à l'automobile, aux collectivités (cuisines, écoles, hôpitaux) et autres hôtels-restaurants-cafés. Ils vont des draps d'examen aux essuie-tout, essuie-main et papier toilette, ainsi qu'aux arts de la table (serviettes, sets, nappes papier). Le groupe a aussi une activité de négoce de produits complémentaires (gants, blouses, équipements de protection...).



### UNE USINE RECONVERTIE

« Fregata est installée sur l'ancien site papetier d'ArjoWiggins, fermé en 2015 pour cause de déclin des marchés du papier pour l'impression, l'écriture et les documents de sécurité. En 2017, le groupe GH a eu l'opportunité de le racheter en vue de fabriquer sa propre matière première. Le site existant, créé à l'origine en 1850, présentait un réel intérêt pour faciliter l'implantation : proximité d'un cours d'eau nécessaire au process, alimentation en gaz et électricité, bâtiments de stockage, dispositif de traitement des eaux... Des travaux conséquents ont néanmoins été engagés pendant 2 ans avec une déconstruction-reconstruction du corps central du bâtiment pour le dimensionner à la taille de la nouvelle machine. Nous avons dû recruter tout le personnel, avec un accompagnement particulier et de qualité de la Maison de l'Emploi. 15% des effectifs sont des anciens d'ArjoWiggins. Mais actuellement, la situation est critique. Nous avons du mal à trouver du personnel pour compléter nos équipes.

► **60 M€ de chiffre d'affaires du groupe**  
**50 personnes chez Fregata,**  
**175 dans le groupe**

Nous pouvons accueillir des jeunes sur des métiers d'opérateurs papetiers. Les équipes de production travaillent en 5x8 car nous produisons 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et 350 jours par an. Pour la maintenance, il nous faut en revanche des techniciens confirmés. Notre objectif premier est de recruter pour stabiliser la production de papier.»



**1800** mètres de papier  
fabriqués par minute  
**30 000 tonnes** de capacité  
de production par an

Pour produire, Fregata importe de la pâte à papier sur un marché mondialisé, principalement en provenance d'Amérique du Sud à partir d'eucalyptus, ou de Scandinavie à partir de bois de résineux. Elle la transforme en très grosses bobines de ouate de cellulose. Si elle fournit les deux autres sites du groupe, elle garde un volet externe pour environ 15% du chiffre d'affaires, toujours favorable à la qualité et à la performance.



### DE NOUVEAUX PROJETS SUR CHARAVINES

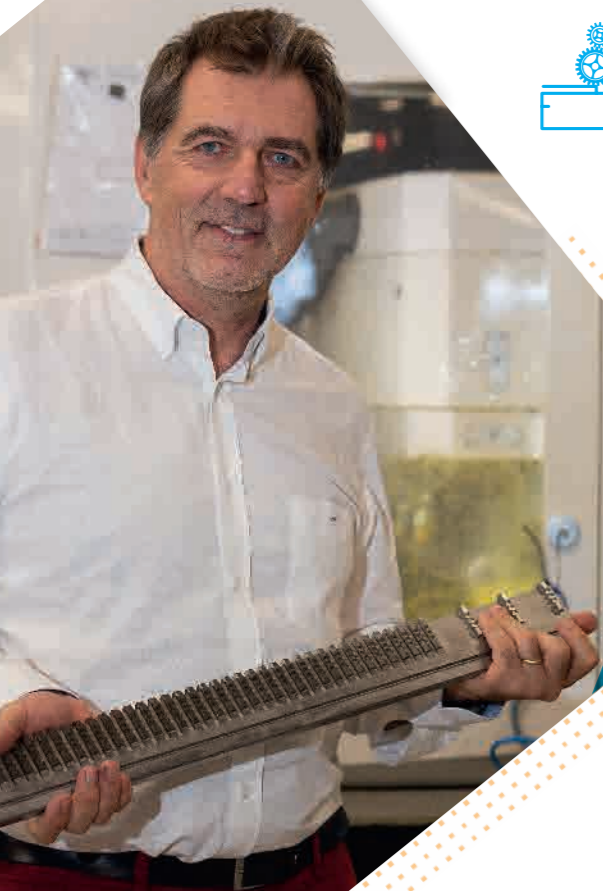
« L'hygiène et l'essuyage sont des marchés structurellement en croissance. Si nous produisons majoritairement pour le groupe, nous souhaitons profiter de cette dynamique pour faire plus de volume et de chiffre d'affaires. Nous envisageons donc d'installer sur le site une machine de transformation du papier pour fabriquer directement des produits finis. Nous avons aussi en projet l'installation d'une chaudière biomasse pour remplacer une part significative du gaz que nous consommons, ainsi que des panneaux photovoltaïques pour produire de l'électricité et réduire nos factures. Le groupe Global Hygiène projette également de construire une 2<sup>e</sup> usine de production en Gironde pour fabriquer de la ouate. »

## Emmanuel SAINT-SUPÉRY

SMOC INDUSTRIES - TULLINS

Installée sur Tullins depuis sa création en 1946, SMOC Industries est spécialisée dans les outils de brochage pour l'industrie. Elle est rachetée en 1997 par Emmanuel Saint-Supéry, qui la développe pour en faire le numéro 1 européen des broches « pieds de sapin » pour les turbines à gaz et de moteurs d'avion.

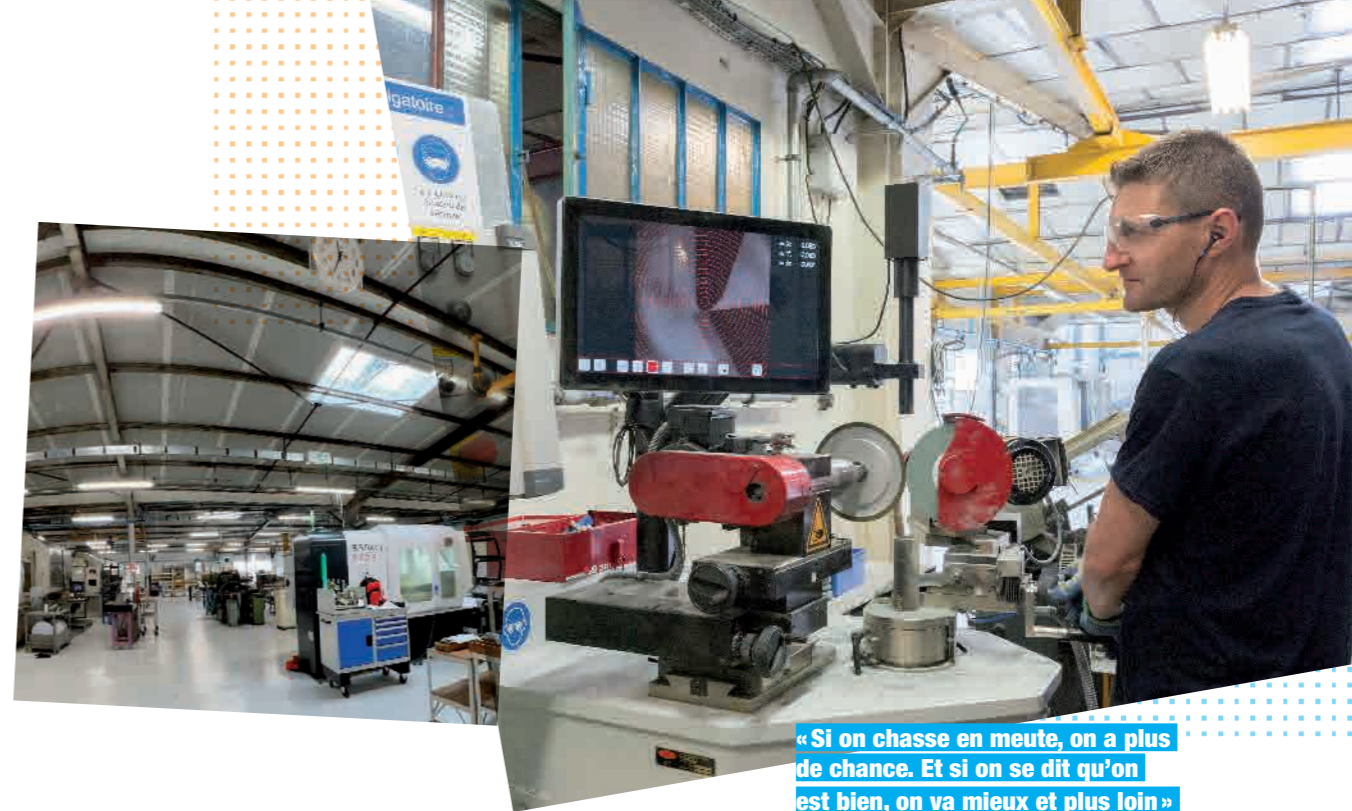
Ce marché de niche est mis à l'arrêt par la Covid pendant 18 mois. Aujourd'hui, l'entreprise, ayant pu conserver ses compétences et son savoir-faire, se relève avec de nouveau de belles perspectives d'avenir.



SMOC, fabricant d'outils coupants, est spécialisée dans les « broches ». Ce sont des pièces en acier aux formes particulières pour usiner des encastrement ou entraînements, comme les fixations des volants, les pignons des boîtes de vitesses ou des encoches pour les disques de turbine des moteurs d'avion. Elles s'adressent ainsi à des secteurs très diversifiés. 10 % du chiffre d'affaires est réalisé dans l'énergie et 30 % dans la mécanique. Les 60 % restants proviennent du marché mondial de l'aviation, autour de quelques clients motoristes, comme Safran Helicopter ou Aircraft Engines, Rolls Royce ou Pratt & Whitney, fournisseurs d'Airbus et Boeing. « Quand un client a une demande compliquée, il fait appel à nous et on travaille en mode projet. C'est notre marque de fabrique. On ne fait pas de la production de grande série mais sur commande. Les outils ronds font des cannelures, des trous carrés. Les outils plats des encoches... C'est très diversifié. On est sûr de l'usinage de précision avec des pièces au micron près. »

### EN PLEIN REBOND

« Pendant la Covid, les aides de l'État, de la Région et du Pays Voironnais nous ont protégés et nous ont permis de garder nos compétences et savoir-faire pour être capables de redémarrer. La période a été difficile avec plan social et chômage technique à 50 %, mais la reprise est là. Même si nos clients ont aujourd'hui des difficultés d'approvisionnement (acier ou titane provenant de Russie par exemple), nous profitons de marchés porteurs. L'aviation civile est repartie ; l'aviation militaire a des besoins en hausse avec le Rafale, l'Eurofighter ou les F16, F17 américains ; la production d'électricité augmente aussi avec des turbines à gaz en remplacement du charbon, et en lien avec la conversion du parc automobile... »



« Si on chasse en meute, on a plus de chance. Et si on se dit qu'on est bien, on va mieux et plus loin »

Emmanuel Saint-Supéry participe au programme de l'accélérateur BPI (Banque Publique d'Investissement) pour partager, échanger et conforter les PME industrielles françaises.

Nous avons déjà retrouvé notre niveau de 2018 avec une visibilité à 10 ans. Nous sommes un acteur important dans la mécanique et l'aéronautique. Nous voulons consolider notre place de numéro 1 européen et devenir le 2<sup>e</sup> fournisseur mondialement. Nous voulons investir sur le marché américain. Nous avons d'ailleurs besoin de renforts dans tous les postes : production, commercial, qualité... On recherche des jeunes qu'on recrute en compagnonnage ou des personnes en reconversion, pour être usineur, rectifieur, technicien de maintenance. Nous avons créé une École de la broche en partenariat avec Pôle Emploi, la Maison de la Production et le Pays Voironnais. Le métier s'apprend en 2 à 3 ans et évolue au fil du temps. Aujourd'hui, une usine est un centre de production propre, avec un sol blanc, des centres d'usinage numérisés, des machines de contrôle 3D. Les équipes sont autonomes et nous tenons à ce que notre main-d'œuvre se sente bien pour la garder.

Je souhaite aussi accompagner l'entreprise dans sa transformation pour répondre aux besoins industriels de demain. Notre raison d'être reste la même : offrir les meilleurs outils et prestations de brochage pour l'industrie. Il faut anticiper, développer de nouvelles offres, investir de nouveaux marchés – médical, automobile électrique. Nous voulons aussi être moteurs de la réindustrialisation de la production mécanique en France et de notre indépendance énergétique... Je crois qu'il faut sans cesse savoir évoluer et s'adapter au marché pour assurer notre croissance externe et accompagner les montées en régime de nos clients actuels et futurs. Nous mettons d'ailleurs en service 3 000 m<sup>2</sup> d'ateliers supplémentaires aux 5 000 que nous avons déjà pour consolider nos activités et les développer. »

## Olivier FILEPPI

FILEPPI - VOIRON

Olivier est la 4<sup>e</sup> génération de l'entreprise familiale créée par son arrière-grand-père en 1912. Depuis une vingtaine d'années, il a repris la suite de son père et poursuit l'activité de peinture en bâtiment et de décoration. Évoluant avec son temps en termes de matériaux, techniques et tendances décoratives, il reste fermement attaché au côté artisanal du métier.



L'entreprise travaille pour une clientèle de particuliers sur des petits ensembles de logements, des appartements ou maisons en neuf et rénovation. Elle travaille pour les collectivités via des marchés publics et pour les assurances lors de réparations suite à dégâts des eaux. Elle travaille aussi pour le tertiaire (bureaux) ou des industriels dans le cadre de prestations spécifiques comme les peintures de sol ou sur les bardages métalliques qui requièrent de la technicité.

« On travaille même de nuit pour des établissements qui ne peuvent pas fermer en journée comme les supermarchés ou le centre du don du sang à Grenoble. Au fil du temps, on s'est adapté aux envies du moment, au goût des gens. Il y a 30, 40 ans, on ne faisait quasiment pas de peinture des murs, uniquement les boiseries, et on posait du papier peint. À son époque, mon père fabriquait même ses propres peintures avec de l'essence de térébenthine, de l'huile de lin... Avec les réseaux de vente en masse, les matériels et les nouveaux produits, la façon de travailler a beaucoup évolué. Les clients veulent des enduits décoratifs, des stucs, des revêtements variés... Aujourd'hui, la tendance est repartie vers des peintures lisses, voire quelques panneaux élaborés en papier; ce qui donne la touche finale de décoration se fait par le mobilier. On répond aux souhaits des clients, clientes d'ailleurs puisque c'est souvent Madame qui choisit! Et on ne fait jamais la même chose.

« Il y a un côté artisanal auquel je suis attaché. On travaille à l'ancienne. On ne veut pas mécaniser ni faire de "l'abattage". On tient à cette dimension de proximité, d'expertise et de qualité du métier. C'est du travail à façon. Les équipes ont une grande latitude et aiment ce qu'elles font. On rencontre plein de clients différents. C'est très humain. C'est toute notre âme. À l'avenir, je veux transmettre ce modèle d'un management paternaliste pour une succession que je souhaite dans de bonnes conditions. »



### UN MODÈLE ARTISANAL ET BIENVEILLANT

« J'ai baigné dans ce monde depuis l'enfance. Je suivais mon père; j'ai découvert le métier et travaillé sur les chantiers. J'ai appris le métier sur le tas. Puis j'ai fait des études orientées béton et gros œuvre, et suis parti travailler à l'étranger, en Arabie Saoudite, pour voir du pays. Mais j'ai toujours voulu reprendre l'affaire familiale et je savais qu'au final je reviendrais. Il y a une dimension de loyauté et de fidélité qui m'est chère. J'ai beaucoup de plaisir à gérer l'entreprise. Je fais l'embauche du matin avec les gars à 7 h autour d'un café. Il n'y a pas de filtre. Je veux garder le contact avec eux et aussi avec le métier pour garder un pied sur terre. Je réalise régulièrement des journées de chantier et suis toujours là quand on fait de la résine. J'aime aussi le contact incomparable qu'on a avec les gens; c'est très riche socialement. Au quotidien, je suis un chef d'orchestre ou un couteau suisse! Il y a bien sûr des choses qui me pèsent mais je ne changerais pour rien au monde.

**16** personnes

► Au moins 1 personne sur 3 qui se présente pour du travail est une femme

### UN MÉTIER DE MAIN-D'ŒUVRE

« Le milieu s'est démocratisé. Même si cela reste un peu physique, nous avons beaucoup plus de personnel féminin qu'avant.

Elles sont des peintres qualifiés et diplômés et ont choisi d'exercer ce métier. Elles ont un goût au travail différent des hommes. Elles savent travailler avec minutie et précision; elles ont aussi une sensibilité pour l'esthétique. Elles rassurent aussi quand il faut travailler chez des personnes âgées. En tout cas, nous avons de belles équipes et j'espère garder le plus longtemps possible ce personnel compétent et qualifié. Aujourd'hui, malheureusement, les gens n'ont plus envie de faire carrière dans un seul métier et le quittent au bout de 15 ans. C'est difficile, quand on forme quelqu'un jusqu'à ce qu'il soit autonome, de le voir partir. »



## Geoffrey TRENTA

UNION COMMERCIALE - VOIRON COMMERCES

**Avec un bureau entièrement renouvelé fin 2021, Voiron Commerces renforce sa dynamique au service de l'activité commerciale locale. Son président, Geoffrey Trenta, lui-même à la tête d'une agence immobilière, défend l'idée d'un écosystème où tout le monde est plus fort ensemble. Il prône avec conviction l'entraide, l'initiative et bien sûr l'achat local !**

*« Le nouveau bureau est composé d'actifs, jeunes, motivés et dynamiques dans l'écosystème vironnais. Notre volonté est d'être au plus proche des commerçants, de fédérer et partager, d'animer et défendre nos activités. Nous prévoyons ainsi d'organiser une animation par trimestre pour dynamiser le centre de Voiron et les Blanchisseries : chasse au trésor, Saint-Valentin, et un marché de Noël ! Nous voulons améliorer et développer la carte Voiron commerces, créer un nouveau site internet marchand. Entre adhérents, on veut aussi développer une véritable entraide, apporter du conseil voire développer des formations thématiques.*

*On a aussi créé un groupe de discussion avec les forces de l'ordre pour échanger rapidement et améliorer la sécurité.*

▶ 150  
adhérents



*« L'écosystème est hyper important pour le commerçant. Si tu fais travailler ton voisin, il te rend la pareille. »*

*L'objectif est vraiment de se soutenir les uns les autres et de pérenniser l'avenir du commerce. Bien sûr, il y a beaucoup de commandes sur Internet ; Amazon livre en 1 jour et avec les films et séries en prime. C'est difficile de les concurrencer. Alors il faut sensibiliser les consommateurs pour acheter local et conserver nos centres-villes animés. Le commerçant doit aussi être motivé et avoir le sens du commerce. On ne peut plus laisser les choses au hasard. Il faut avoir l'envie, être curieux et pro-actif. Suivre les tendances. Savoir valoriser ses produits. Avec de l'huile de coude et en s'en donnant les moyens, on peut se lancer ! Beaucoup sont néanmoins confrontés aux difficultés de trouver du personnel. Il y a trop d'offres d'emploi par rapport au nombre de candidats. Restauration, BTP, tertiaire... les métiers sont contraignants et les jeunes sont impatients. Mais ce sont des métiers concrets, de contact et de convivialité dont on retire de très belles satisfactions. »*

## VOIRON

### ► Lycée polyvalent Ferdinand Buisson

21 bd Edgar Kofler, 38500 Voiron  
04 76 05 83 90

> Une 3<sup>e</sup> prépa métiers, 3 CAP, 7 Bac Pro, 2 Bac généraux  
et 4 spécialités, 1 Bac STI2D, 2 BTS,  
1 classe préparatoire aux grandes écoles  
[www.ferdinand-buisson.ent.auvergnerhonealpes.fr](http://www.ferdinand-buisson.ent.auvergnerhonealpes.fr)

### ► Lycée Édouard Herriot

4 av. Édouard Herriot, 38500 Voiron  
04 76 67 02 02

> 2 Bac Pro  
[www.edouard-herriot-voiron.ent.auvergnerhonealpes.fr](http://www.edouard-herriot-voiron.ent.auvergnerhonealpes.fr)

### ► Lycée professionnel privé Les Gorges

22 rue des Orphelines, 38500 Voiron  
04 76 05 03 83

> Une 3<sup>e</sup> prépa métiers, 1 prépa apprentissage,  
2 CAP, 2 Bac Pro  
[www.creefi.fr/voiron-les-gorges](http://www.creefi.fr/voiron-les-gorges)

### ► Lycée professionnel privé Les Prairies

Les Prairies, 31 rue Mainssieux, 38500 Voiron  
04 76 05 11 33

> Une 3<sup>e</sup> prépa métiers, 1 CAP, 2 Bac Pro  
[www.maya-campus.fr](http://www.maya-campus.fr)

### ► Lycée professionnel agricole La Martellière

56 rue de la Martellière, 38500 Voiron  
04 76 05 02 66

> Une 3<sup>e</sup> agricole, 1 CAP, 2 Bac Pro  
[www.martelliere.voiron.educagri.fr](http://www.martelliere.voiron.educagri.fr)

## MOIRANS

### ► Pôle Formation de l'Isère

83 rue de Chatagnon, 38430 Moirans  
04 76 35 85 00

> Une prépa apprentissage, 2 Bac Pro, 1 BTS, 4 RNCP  
[www.formation-industries-isere.fr](http://www.formation-industries-isere.fr)

### ► MFR

184 route des Béthanies, 38430 Moirans  
04 76 35 41 60

> 1 Bac Pro, 7 BTS, 1 formation courte  
[www.mfr-moirans.org](http://www.mfr-moirans.org)

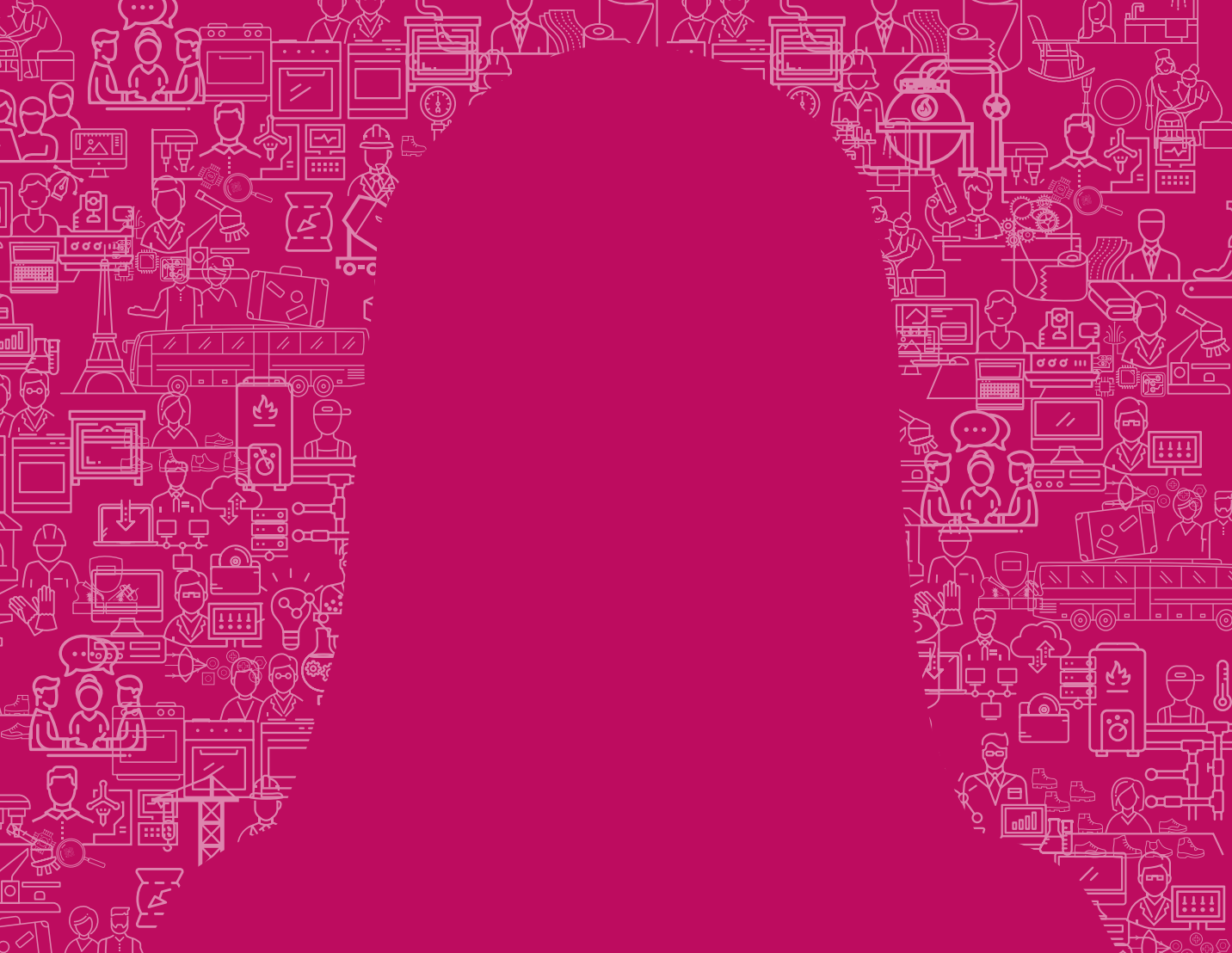
## VOREPPE

### ► Lycée Portes de Chartreuse

387 av. de Stalingrad, 38340 Voreppe  
04 76 50 25 73

> Une 3<sup>e</sup> prépa métiers, 5 CAP, 5 Bac Pro  
[www.portesdechartreuse.fr](http://www.portesdechartreuse.fr)





© New Deal - RC Grenoble  
Photos/illustrations :  
Yan Dubost, C. Tresca, Thales-Trixell,  
Charvet, Shutterstock, X-droits réservés.  
Communauté d'agglomération  
du Pays Voironnais.  
Janvier 2023

[www.paysvoironnais.com](http://www.paysvoironnais.com)

**ECONEX**  
PAYS VOIRONNAIS, BUSINESS FRIENDLY

**Pays Voironnais**  
Communauté du Pays Voironnais