

94 VAL-DE MARNE

Valotec prospecte de nouveaux clients

■ Valotec est une société créée en 2005 et basée à Cachan. « Son activité de base, explique son directeur, Jean-Christophe Lourme, est le transfert de technologies entre des laboratoires et des entreprises. Cela concerne l'exploitation d'un brevet, les prototypes ainsi que l'évaluation auprès des industriels des nouvelles technologies élaborées dans les laboratoires. » Valotec travaille également avec des start-up qui externalisent une partie de leurs recherches et de leur développement. D'un salarié en 2006, la société est passée à 5 en 2007 et en prévoit une petite dizaine à la fin de cette année.

« Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 300 000 euros en 2007 et nous avons pour objectif de le doubler en 2008 », précise encore cet ancien professeur de génie électrique à l'université, spécialisé dans les systèmes embarqués. Il est également passé par le milieu de la grande entreprise pendant six ans chez IBM. Grâce à l'aide de la chambre de commerce et d'industrie du Val-de-Marne, Valotec a pu rencontrer, lors du dernier salon Techninov en février, pas moins de 12 entreprises. La société en a profité pour leur présenter son activité et a trouvé 4 clients potentiels. Elle a aussi pris contact avec de grosses structures. Son objectif cette année : mettre l'accent sur le développement commercial vers de nouveaux clients.

E.B.

www.valotec.com

91 ESSONNE

The Phone House vise les centres commerciaux

■ En s'installant en priorité dans les centres commerciaux, The Phone House aurait-elle trouvé la recette miracle ? Xavier Digeon, directeur du développement de l'enseigne spécialisée dans la téléphonie mobile, en est persuadé. Alors qu'un nouveau magasin vient d'ouvrir dans la galerie marchande de Villebon 2, à Villebon-sur-Yvette, et que deux autres doivent s'installer ce mois-ci dans des centres commerciaux, à Claye-Souilly (Seine-et-Marne) et à Bonneuil-sur-Mame (Val-de-Marne), il explique : « La formule de The Phone House se prête idéalement à ces centres ».

Les nombreux clients qui les fréquentent apprécient les magasins tout-en-un comme nous, qui proposons tous les opérateurs de téléphonie mobile, les accessoires, des conseils et des services en un seul lieu. Même chose pour les galeries marchandes, souvent limitées dans le nombre de leurs boutiques. » MARINE LEGRAND



DR.

60 OISE

Eurosorb mise sur le développement durable

■ Lorsque Eurosorb est née en septembre 1994, sa fondatrice, Valérie Carnet, avait dans ses bagages un diplôme d'école de commerce, une expérience professionnelle chez un chiffonnier, quelques milliers de francs prêtés par sa famille et une aide à la création d'entreprise. « C'est l'idée peut-être, qui fait la différence, explique-t-elle. Et le marché. J'ai mené une étude précise avant de me lancer. C'est ce qu'on nous apprendait dans les écoles de commerce. J'ai regardé tout ce qui se faisait en produit absorbant puis j'ai importé un produit américain qui n'existait pas sur le marché français, à base de polypropylène. » Valérie Carnet a donc lancé un produit agissant comme une sorte de buvard géant. « Ces granulés ont même la propriété de flotter sur l'eau pour absorber les hydrocarbures des marées

noires », précise-t-elle encore. En quatorze ans, elle a su monter un réseau de plus de 250 distributeurs sur le marché français, et créer un catalogue de 100 pages réunissant toutes sortes de produits, faisant d'Eurosorb, basée à Passel, une sorte de généraliste de l'environnement, destiné à lutter contre le risque industriel. Avec un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros en 2007, réalisant ainsi une croissance de plus de 30 %, Eurosorb vient d'embaucher une nouvelle secrétaire commerciale. Elle recherche également une téléprospective. Et a pour projet d'investir très prochainement dans un bâtiment situé sur un terrain de plus de 5 000 m² dans la zone de Noyon, afin d'y regrouper ses bureaux et son espace de stockage et se développer à l'international.

www.eurosorb.com

E.B.

78 YVELINES

Nemoptic, chef de file du « e-papier »

■ Un écran qui, si l'image est fixe, ne consomme pas d'énergie, peut se lire à la lumière ambiante (sans nécessiter comme un PC ou un téléviseur de rétro-éclairage) et ne fait que quelques millimètres d'épaisseur, les revues spécialisées en parlent depuis quelques années maintenant. La société Nemoptic est en passe de changer ce rêve en réalité. « Même si nous n'en sommes encore qu'au stade des prototypes, explique son PDG Jacques Noël, la technologie est parfaitement au point. Nous vendons les écrans, avec toute l'électronique qui l'accompagne, à des industries qui les intègrent elles-mêmes à d'autres produits finis (étiquettes électroniques dans la grande distribution, e-livres dans l'édition, e-journaux dans la presse, etc.), destinés au grand public. » Le papier électronique possède également de nombreux autres avantages, comme la légèreté, la possibilité de se connecter à un ordinateur, de consulter des infos grâce à un moteur de recherches ou d'effectuer des mises à jour en permanence. Contrairement aux techniques concurrentes (dites à microparticules ou à encre électronique), la technologie développée par Nemoptic peut être produite dans des usines existantes d'écrans LCD, ce qui induit un coût sensiblement moindre. Basée à Magny-les-Hameaux, la société travaille également sur le développement du e-papier en couleur. Elle emploie actuellement 47 personnes et compte commencer à générer des revenus significatifs en 2008-2009.

E.B.

www.nemoptic.com

75 PARIS

Vinnie a de la bouteille

■ Les prénoms auraient-ils une influence sur le destin de ceux qui les portent ? L'exemple de Vincenza Mazzaral (*notre photo*), dite Vinnie, pousse à le croire. Car cette grande Italienne au sourire communicatif, née de parents siciliens et triestins, a grandi avec la passion du vin. Au point de quitter un cursus dans l'ingénierie pour intégrer finalement une école de sommellerie. A son arrivée en France en 1998, elle travaille d'abord à l'Enoteca, fameux resto italien du Marais. Puis rejoint Il Cortile, rue Cambon, alors tenu par Alain Ducasse. Vinnie devient ensuite chef sommelier à l'hôtel Bristol, ouvre le restaurant Laplace, avenue Marceau, et effectue un passage chez Taillevent. Si ces nombreuses expériences ont renforcé son amour pour le vin, elles ont aussi affirmé son goût de l'indépendance. En 2005, après quinze années à travailler pour les autres, elle crée Vinnie, du vin et des idées, dans le XI^e arrondissement.

« Mon entreprise propose du

conseil, de l'expertise, de l'animation et de la formation, explique-t-elle dans un français parfait. Pour cela, je vais régulièrement à la rencontre des viticulteurs et je participe à de nombreux salons, aussi bien en France qu'en Italie. » Sa clientèle est constituée de sociétés qui font de l'événementiel autour du vin, d'école de vin, de centres de formation, etc. « Je suis très sensible à tout ce qui concerne l'environnement et le consommateur. Je veux proposer uniquement des produits qui ont subi le moins de manipulations chimiques possible. » Pour sa première année en 2006, Vinnie a réalisé un chiffre d'affaires de 70 000 euros, chiffre qui est monté à 100 000 euros l'année dernière. Elle aimerait dans un futur proche ouvrir une sorte de showroom dans lequel elle pourrait directement présenter les produits qui lui tiennent le plus à cœur.

www.vinnie.fr

E.B.



DR.

95 VAL-D'OISE

La CCI partenaire du Pacte PME

■ Le 14 février dernier s'est tenue à la chambre de commerce et d'industrie de Versailles Val-d'Oise/Yvelines (CCIV) une rencontre Pacte PME sur le thème du « Traitement des pollutions des sols ». Quatorze PME y présentaient à quinze grands comptes leurs technologies de dépollution (ou décontamination) des sols, par le biais de traitements physicochimiques, biologiques ou thermiques. Le Pacte PME, lancé en septembre 2005, est un dispositif qui permet de faciliter et renforcer les relations entre des PME innovantes et les grands comptes grâce à la mise à disposition de nombreux outils (place de marché, programme Passerelle, soutien juridique, etc.). Plus de 1 800 PME sont inscrites à ce jour au Pacte PME. A l'issue de cette rencontre a été signée une convention pour faire de la CCIV un partenaire à part entière de ce programme. Avec cette convention, elle devient la première chambre consulaire à être partie prenante de ce dispositif

E.B.

www.pactepme.org