

Contact entreprises

Le magazine des Responsables d'Entreprises du Val d'Oise

**L'Afrique,
gisement
d'opportunités :
un marché
à conquérir**

© ags-mobilitas

 ContactEntreprises95

Bimestriel n°117
Oct-Nov 2015
Réf. C. 138



Entreprise du mois :
EUROCOM



Femme du mois :
Maimouna Bécart
GÉRANTE DE DINOGO



BNP Paribas renforce son expertise auprès des TPE et PME de l'Ile-de-France

L'Ile-de-France est une région très porteuse, qui représente près de 30 % du PIB national. Elle concentre 1/3 des investissements étrangers et près de 1 PME sur 3 et de 1 ETI/GE sur 2 y sont installées.

Avec le Programme Croissance Ile-De-France, BNP Paribas donne une nouvelle dimension à son dispositif francilien et participe ainsi à la croissance de cette région.

Une organisation et des directions dédiées et spécialisées pour chaque nature d'entreprise et d'entrepreneurs

Proximité avec les TPE : mise en place de 21 Espaces Entrepreneurs en Ile-de-France

Dans ces lieux dédiés aux créateurs d'entreprises et aux TPE dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 M€, des chargés d'affaires et des experts en flux et moyens de paiement sont mobilisés pour apporter des services bancaires et des conseils de proximité, essentiels aux étapes clés de ces entreprises. Ces entrepreneurs peuvent également bénéficier d'une approche globale, pour leur vie professionnelle et privée, car les chargés d'affaires travaillent en étroite collaboration avec les conseillers particuliers pour optimiser les projets patrimoniaux de leurs clients.

Dans le département du Val d'Oise, 2 Espaces Entrepreneurs ont été ouverts.

Celui de Cergy, sous la responsabilité de Patrick Pelissier s'adresse aux clients entrepreneurs que compte BNP Paribas dans le secteur de l'Ouest du Val d'Oise. Pour la partie sud est du Val d'Oise, un Espace Entrepreneurs est situé sur deux sites (Enghien et Argenteuil), sous la responsabilité de Linda Yala Meridja. Chacun des Espaces Entrepreneurs est composé de 8 collaborateurs, chargés d'affaires entrepreneurs, conseillers patrimonial, mobilisés pour toujours mieux servir ses clients.

Conseil et expertise aux PME et à leurs dirigeants : création de 13 Centres d'Affaires et de Conseil aux Entrepreneurs

Ces lieux dédiés aux PME dont le chiffre d'affaires est compris entre 2 et 50 M€ et à leurs dirigeants mobilisent



tous les experts de la Banque pour les accompagner dans leur stratégie de développement et de haut de bilan, ainsi que pour leurs problématiques patrimoniales. Des chargés d'affaires et des Conseils Banque Privée assurent le financement de leur cycle d'exploitation, optimisent la gestion de leurs flux et placements et sécurisent leurs opérations de change. Des solutions adaptées et un suivi personnalisé sont mis en place, pour accompagner le dirigeant dans la durée pour toutes les étapes de la vie des PME, en France et à l'international : levée de fonds, croissance externe, projet social d'entreprise, nouveau mode de gouvernance, développement de modèles innovants, etc...

Dans le département du Val d'Oise, un Centre d'Affaires et de Conseil aux Entrepreneurs a été ouvert à Cergy,

et s'adresse aux clients PME que compte BNP Paribas dans le département. L'équipe, dirigée par Frédéric Demeude, est composée de 17 collaborateurs, chargés d'affaires, conseillers banque privée prêts à répondre aux besoins de tous les clients.

Frédéric Demeude Tél. : 01 34 22 74 01 frederic.demeude@bnpparibas.com
Patrick Pelissier Tél. : 01 34 22 64 61 patrick.pelissier@bnpparibas.com
Linda Yala Meridja Tél. : 01 39 34 53 02 linda.yalameridja@bnpparibas.com

Chez BNP Paribas, ce sont plus de 500 chargés d'affaires et 250 Conseillers Banque Privée Entrepreneurs qui accueillent les 28 500 clients entreprises de la Banque en Ile-de-France. Les compétences de tous les métiers du Groupe sont mobilisées pour anticiper leurs enjeux et leur fournir des réponses sur-mesure.



BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change

Sommaire

DOSSIER

Les entreprises du Val d'Oise en Afriquep.5 à 10

FEMME DU MOIS

Maïmouna Bécart, gérante de Dinogop. 11

ACE..... p. 12

ENTREPRISE DU MOIS

Eurocomp.13

INFOS ENTREPRISES.....p. 14 à 15



Préservez cette terre d'avenir

C'est dans l'air du temps et de l'actualité... La France va accueillir et présider la 21e Conférence des parties de la Convention-cadre des Nations unies sur les

changements climatiques de 2015 (COP21), du 30 novembre au 11 décembre 2015. Cette échéance est cruciale, puisqu'elle doit aboutir à un nouvel accord international sur le climat, applicable à tous les pays, dans l'objectif de maintenir le réchauffement mondial en deçà de 2°C. Aujourd'hui, les questions environnementales concernent la population mondiale dans sa globalité. Face à ces enjeux majeurs, nous sommes tous des citoyens du monde.

Les regards se tournent notamment vers la Chine et l'Inde, où la pollution atmosphérique, véritable catastrophe écologique, illustre les méfaits d'une industrialisation rapide et sans limite. Aujourd'hui l'Asie, mais demain... ? L'Afrique sera-t-elle le prochain continent pointé du doigt ? La population urbaine y est en forte croissance et les activités industrielles se développent rapidement... Les opportunités se multiplient et suscitent un fort intérêt. Des portes s'ouvrent et nombreuses sont les entreprises à l'avoir compris. Les acteurs économiques valdoisiens sont d'ailleurs en première ligne (lire notre dossier), à l'assaut d'un territoire où tout est à construire. Dans le même temps - c'est l'envers de la médaille -, la pollution atmosphérique risque d'exploser et pourrait représenter jusqu'à 55% des émissions de la planète (polluants et particules) d'ici à 2030, selon une récente étude du CNRS. Une augmentation considérable est attendue dans les 15 prochaines années si aucune mesure n'est prise. Bois de chauffage et de cuisson, automobiles et mobylettes vieillissantes, mais aussi pollutions industrielles (comme en Afrique du Sud et au Nigeria), liées aux installations d'extraction du pétrole. Dans leur quête effrénée pour l'accès aux sources d'énergie fossile, les entreprises étrangères présentes dans ces pays ont régulièrement fait fi du respect de l'environnement et des droits humains.

Des questionnements se posent : saurons-nous tirer les bons enseignements des expériences passées et parvenir à trouver, là-bas, le juste équilibre entre durabilité environnementale, croissance économique et transformation structurelle ? La course à la croissance à tout prix est-elle la solution ou trouverons-nous un autre moyen d'être en phase avec la nature ? Autant d'enjeux qui s'imposent et doivent d'ores et déjà être pris en considération si l'on souhaite faire mentir les chiffres inquiétants qui nous sont prédits.

*Bien cordialement
Virginie Paviot*

Annonces

AGS/MOBILITAS - ALLIECO ENVIRONNEMENT -

BNP PARIBAS - C'CLIM -

CHAMBRE DE COMMERCE DU VAL D'OISE -

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMERATION DE CERGY-

PONTOISE - CONSEIL DÉPARTEMENTAL

DU VAL D'OISE - CLUB ACE - EMILIE -

FOUGERAY-FLAMANT - GOPARK - MF PROMOTION

OLIVIER VIGNAL PAYSAGISTE - PROCARIST -

SIREMBALLAGE - SOMAG -

VERALIS ASSURANCES - WAGRAM EDITION -

www.contact-entreprises.net

Contact
entreprises
Le magazine des Responsables d'Entreprises du Val d'Oise

Édition : MF PROMOTION, Agence Conseil en Communication - B.P. 78447 - 95807 Cergy-Pontoise cedex - Téléphone : 01 34 25 97 08 - Fax : 01 34 24 84 83 - www.mfpromotion.fr - Directrice de la publication : Virginie PAVIOT vpaviot@mfpromotion.fr - rédactrice en chef : Audrey LEMEUR alemeur@mfpromotion.fr - rédacteurs : Audrey Le Meur, Nolwenn Ramanantsoa - SARL au capital de 7622,45 euros - RCS Pontoise B 352 519 292 - Code APE 744B - Tirage : 8 000 exemplaires

UN PROJET DE RECRUTEMENT OU DE FORMATION ?

Sur www.entreprendre-cergypontoise.fr,
retrouvez l'annuaire des formations initiales
et des organismes de formation continue à Cergy-Pontoise



Veralis, parce que **COMPARER NE COÛTE RIEN** et peut faire **ÉCONOMISER BEAUCOUP !**

Le **“grand” sujet** du moment :
la **COLLECTIVE A.N.I** mutuelle obligatoire au 1^{er} janvier 2016, êtes vous prêts ?

Veralis Assurances,
solutions d'entreprises :
Mutuelle et prévoyance collective,
Sur-complémentaire
santé des salariés;
protection homme clé,
chomage du dirigeant,
retraite du chef d'entreprise,
épargne salariale,
Assurances locaux, flotte, etc.

Avec nous, l'ANI mutuelle collective c'est :
pour l'entreprise :

- 1h30 de travail une bonne fois pour toutes
- 8 à 17 € / mois par salarié*

Point final ! Vous êtes en conformité avec la loi.

pour les salariés :

- des options complémentaires adaptées aux besoins de chacun.
- des conseillers disponibles au téléphone pour faire le bon choix d'option.
 - de 30 à 40 % d'économie sur la cotisation mutuelle de groupe par rapport à la mutuelle individuelle.



Certains de nos partenaires en mutuelle collective



C'est le moment de mettre l'Afrique dans nos business plan. Avec une croissance économique soutenue de 5 à 6 % en moyenne par an, une population qui dépassera celle de la Chine d'ici à 2035 pour avoisiner les 2 milliards d'ici 2050, des investissements multipliés par 5 en 10 ans, ce continent attire tous les regards, bien qu'ayant encore de nombreux défis à relever. Si la classe moyenne est en plein essor, le marché africain connaît différents degrés de maturité et de réglementations, les infrastructures et les talents manquent, les entreprises rencontrent des difficultés pour se financer. Par ailleurs, chaque pays (54 au total) affiche des caractéristiques économiques et culturelles distinctes. Avant de se lancer, les entreprises doivent s'assurer qu'elles ont un bon aperçu du marché qu'elles visent.

Des signaux encourageants

Depuis plus d'une dizaine d'années, plusieurs pays africains alignent des taux de croissance à l'asiatique. Aux côtés de l'Afrique du Sud, du Kenya, de la Côte d'Ivoire, du Maroc... le Nigeria, le Ghana, le Mozambique, l'Angola ou la Zambie... sont très prometteurs. Dans tous ces pays, qui reçoivent une attention significative du point de vue des investisseurs étrangers, émergent des entreprises qui ont bien l'intention d'impacter durablement leur secteur d'activité sur tout le continent africain.

L'Afrique, gisement d'opportunités : un marché à conquérir

D'autres sont encore négligés mais pourraient offrir de bonnes opportunités, comme le Niger par exemple, l'un des pays les plus riches de l'Afrique de l'ouest, avec beaucoup de ressources naturelles, dont l'uranium et le pétrole. En outre, les autorités ont réussi à établir un cadre juridique et réglementaire acceptable pour la conduite des affaires.

Des secteurs porteurs

Les villes africaines sont en train d'exploser et les demandes en infrastructure sont en pleine croissance. Les domaines de l'énergie, avec d'importants gisements de pétrole et de gaz, ou encore celui de la santé, seraient les plus porteurs selon la BPI (Banque Publique d'Investissement). Des opportunités existent aussi dans la chaîne de valeur agricole : de la culture de base à la transformation des aliments. Du côté des startups africaines, les incubateurs fleurissent en Afrique de l'ouest (A Lomé au Togo ou encore Dakar au Sénégal) pour soutenir les projets technologiques à forte valeur ajoutée. L'Afrique a fait un véritable "saut technologique" dans beaucoup de domaines. Il faut savoir que des câbles de fibre optique sont installés de Djibouti à Dakar et de Tanger à Johannesburg et qu'un milliard d'africains seront sur internet dans les années à venir. De manière générale, de nombreux observateurs considèrent que ce continent offre désormais les meilleures opportunités sur la planète. Certaines entreprises valdoisiennes l'ont déjà perçu et ont tenté leur chance de l'autre côté de la Méditerranée. Retour d'expériences.

Flowtech Metal : chaudronnier, du Vexin à Brazzaville

Flowtech Metal, PME spécialisée en chaudronnerie serrurerie et métallerie industrielle, dirigée par Michel DELSAUX poursuit son développement et vient de réaliser un très beau projet pour le compte d'un acteur majeur du BTP. Implantée dans le Vexin français, à Marines, l'entreprise de 15 personnes a fourni 50 tonnes de matériel, fabriqué dans ses ateliers, à son client Eiffage, à destination de l'Afrique Equatoriale.

Cette commande comprenait l'étude, la réalisation et la fabrication de tables de préfabrication en structure acier, destinées à réaliser des ouvrages béton préfabriqués pour le stockage des eaux pluviales. **Flowtech Métal** a également livré un abri de 120 mètres de long pour couvrir l'ensemble de cette unité de fabrication ainsi que des tables de transfert permettant de déplacer les éléments. Quatre containers de 40 pieds, partis entre fin août et mi-septembre, auront été nécessaires pour transporter l'ensemble. Les containers ont tout

d'abord transité par camion jusqu'au Havre, puis par bateau, avant de rejoindre Brazzaville. Un périple long de trois à quatre mois !

Disposant de 2000 m² d'ateliers, Flowtech Metal s'est doté de moyens de production conventionnels et numérisés de grosse capacité (presse plieuse de 500 tonnes, rouleuses de tôles, logiciels de conception informatique, mais aussi cisailles, cornières de cintrage...) et continue de moderniser son outil de production. Il y a deux ans, la société a intégré une machine d'usinage laser qui lui permet de découper à grande vitesse des tôles fines ou plus épaisses pour obtenir des pièces de toutes formes. Cet investissement a permis de répondre à la demande du marché et d'internaliser ce savoir-faire. Aujourd'hui, grâce à cette volonté de compléter son parc machines, la PME compte parmi les mieux équipées dans son domaine, en région francilienne.

Tél. : 01 30 39 46 10
www.flowtechmetal.fr



SOMAG
LOCATION SUR MESURE D'ESPACES PROFESSIONNELS

BUREAUX, ENTREPOT,
ATELIER, ARCHIVES À LOUER
(20-200m²)

Plus de 100 entreprises
nous font déjà confiance

16 rue Ampère - 95300 Pontoise
Tél. 01 30 30 92 77 - informations@somag.fr
www.somag.com



SGIV en terres africaines

Tenter l'aventure africaine : la démarche n'était pas préméditée. Amaury SIMON ne se serait sans doute pas tourné spontanément vers l'Afrique, si, par relations interposées et opportunités, son entreprise, SGIV, spécialisée en création d'enseignes, signalétique et mobilier, n'avait pas été sollicitée et approchée pour prendre position sur le marché gabonais au départ. Aujourd'hui, le dirigeant ne regrette rien.

Créée en 2004, cette société de 25 personnes, implantée à Méry-sur-Oise, met son savoir-faire au service des réseaux de franchise et succursalistes, pour lesquels elle déploie et décline des concepts visuels partout en France, mariant formes, couleurs et matériaux. Marionnaud, Société Générale, Géant Casino, Volvo, Mabalpa, les Galeries Lafayette... font appel à la PME valdoisienne, pour réaliser des déploiements de 100 à 200 points de vente en un temps record. Son unité de production est également modulable et adaptable, capable de gérer des projets unitaires, spécifiques ou hors normes comme le Lido, le BHV ou les 14 km de bache pour les halles de Rungis !

Jusqu'en 2009, l'activité reste essentiellement centrée sur le marché hexagonal, avec quelques interventions ponctuelles à l'export, en Italie et en Espagne, à la demande de certains clients que SGIV accompagne. "Il est vrai que nous sommes dans une optique de développement permanent. En 2006, nous avons procédé à une opération de croissance externe avec le rachat de la société Avemce pour compléter notre offre, puis, fait l'acquisition de nouvelles machines. Néanmoins, je n'avais jamais envisagé d'aller faire des affaires en

Afrique, jusqu'au jour où j'ai été contacté et introduit par la BGFI, première banque d'Afrique Centrale, explique Amaury SIMON. Je dois avouer que je n'étais pas franchement enthousiaste. Nous y sommes allés avec beaucoup de réticences, et finalement, petit à petit les portes se sont ouvertes. Là bas, tout est à faire, les opportunités sont énormes, notamment dans le secteur bancaire où le taux de bancarisation est très faible. C'est une expérience à la fois surprenante et envoi-rante, à condition de ne pas y aller seul, de bien se faire accompagner et de rester très vigilant. Il y a un côté aventurier à faire des affaires sur ce continent, j'ai toujours plein d'anecdotes à raconter quand je rentre, mes amis me prennent pour le fils d'Indiana Jones !"

Un travail de fourmi

Longue à mettre en place, la démarche export représente aujourd'hui près de 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise et sa part croît d'année en année. La société travaille actuellement sur le projet "Africa 10", avec l'objectif d'être présente dans une dizaine de pays (Congo, Gabon, RDC, Senegal, Benin, Côte d'Ivoire, Togo...). Pour cela, SGIV s'appuie sur des partenaires locaux, auxquels la société apporte l'expertise et l'outil technique. Sur place, les collaborateurs de SGIV forment des salariés au montage et à l'assemblage, mais l'innovation et la matière grise restent l'apanage de l'équipe française. Tous les 15 jours, des containers sont envoyés sur place pour assurer les approvisionnements en matières premières. "Malgré les difficultés, je suis devenu un fervent amateur de l'Afrique. Là-bas, on m'appelle le "Blanc à la mallette" ! s'amuse le dirigeant. J'y passe en moyenne une semaine par mois. C'est une obligation



pour que les choses avancent, car il est difficile de déléguer : on ne traite qu'avec le patron ! Il y a aussi beaucoup de pièges à déjouer et il faut rester très prudents, respecter les codes, être exigeants sur la qualité et les finitions. Corruption, amaques, instabilité du climat politique, nervosité ambiante, l'Afrique n'est pas toujours facile à appréhender. Faire du business là-bas peut s'apparenter à un sport de haut niveau ! On voit des choses assez incroyables : un salarié peut mettre 3 heures à aller chercher un simple marteau car il sera parti régler autre chose entre temps ! Il y a un manque de méthode et de process évident, mais force de ténacité nous arrivons aujourd'hui à créer une vraie relation de partage et de confiance qui nous permet de créer de réelles synergies gagnantes, un vrai win-win !"

Tél. : 01 30 38 33 33 - www.sgiv-enseignes.com

Energie Douce, spécialiste du site isolé

Installée depuis ses débuts à Bezons et spécialiste des énergies renouvelables et des sites isolés, la société Energie Douce a emménagé en septembre dans un bâtiment BBC flamboyant neuf de près de 1000 m², à Cormeilles-en-Parisis (Bois Rochefort). L'équipe compte une dizaine de collaborateurs. Lors de sa création en 2004, la PME se fait d'abord connaître via son site de vente en ligne, qui s'adresse aux particuliers sensibles aux énergies renouvelables, sur lequel on peut trouver tout type de matériel : kits solaires et éoliens, économiseurs d'eau, chargeurs de batteries... Progressivement, une seconde activité prend le pas : l'installation d'équipements complets permettant à des sites isolés de devenir autonomes au plan énergétique.

"Nous fournissons des solutions pour amener de l'énergie propre dans des endroits où le réseau public de distribution n'arrive pas, commente Etienne COTTRANT, responsable marketing de l'entreprise. Nos installations se retrouvent pour l'essentiel au Maghreb et en Afrique

francophone. En République démocratique du Congo par exemple, seuls 10% de la population a accès à l'énergie, le potentiel est donc important." Energie Douce a par exemple installé un système autonome et des lampadaires solaires sur une île du fleuve Congo entre Brazzaville et Kinshasa et mis en place des kits de secours électriques pour lutter contre le délestage à Dakar, où le réseau de distribution électrique peut subir des coupures jusqu'à 6 heures chaque jour. Dans cette dynamique, la société a fortement développé l'export depuis 7 ans et accompagne notamment des organisations humanitaires ou de grands utilisateurs. Cette activité représente aujourd'hui 90% de son chiffre d'affaires. Grâce à son expertise, Energie Douce étudie les projets et les besoins techniques, choisit les produits adaptés aux environnements et aux configurations (chaleur, humidité...), puis, assure sur place l'installation et la maintenance. La société se positionne depuis quelque temps sur un nouveau marché qui explose en Afrique : les lampadaires solaires, avec panneaux et batteries qui permettent même d'éclairer des quartiers entiers. Pour les mettre en valeur, Energie Douce en a équipé les



abords de son nouveau bâtiment, qui comporte également une installation solaire et des écrans plasma de démonstration au sein d'un showroom.

Tél. : 01 30 25 95 35 - www.energie douce.com

Allieco

ENVIRONNEMENT

COLLECTE
TRI
VALORISATION
des déchets

01 39 95 21 21
contact@allieco-environnement.fr

4 rue des Entrepreneurs - 95150 Taverny
www.allieco-environnement.fr

SIREMBALLAGE
Créateurs d'emballage

EMBALLER
PROTEGER
CALER
EXPEDIER
EMBALLER
SIGNALER

Siège :
84 av Maréchal Leclerc
95000 BOISEMONT

www.siremballage.fr

Usine :
ZA Fort Vache
78740 VAUX SUR SEINE

Tel : 01.34.46.98.00

AGS/Mobilitas maillera toute le continent en 2016

Africa54 : c'est le nom du projet porté par AGS/Mobilitas, qui a été officiellement dévoilé fin août 2014. Cette ETI basée à Beauchamp, qui a fêté l'an dernier ses 40 ans, poursuit son développement en Afrique.

Dirigé par Alain TAÏEB, le groupe familial est devenu un leader en matière de déménagement international, son cœur de métier, et mène en parallèle une stratégie de diversification constante. L'entreprise s'est orientée vers des métiers complémentaires, comme l'archivage physique et numérique mais aussi celui de la "relocation", actuellement en plein développement. Cette activité, dont les services sont basés en Afrique du sud, au Cap, et qui rayonne sur tout le continent africain, permet d'offrir aux entreprises clientes et à leurs expatriés l'ensemble des services liés à la mobilité géographique (immigration, permis de travail, installation, recherche d'école et d'appartement, gestion du quotidien et départ en fin de mission). Le groupe développe également d'autres services plus récents comme le tenancy management. "Nous gérons les installations du parc immobilier des entreprises et ambassades, assurons leur sécurité, payons les loyers, les cautions, les dépenses...", indique Joëlle CASTRO, directrice générale du groupe. C'est une forme de relocation très appréciée en Afrique par les corporates et les diplomates".

Une montée en puissance

Arrivée en Afrique au début des années 90 par l'intermédiaire de sa filiale AGS Déménagement en Côte d'Ivoire, **AGS/Mobilitas** n'en est pas à son coup d'essai et couvre aujourd'hui 49 pays à travers 87 filiales. Il ne reste plus à ce jour que quelques territoires à mail-

ler pour finaliser sa présence à 100% en 2016 : la Somalie, Djibouti, le sud Soudan, l'Erythrée et l'Éthiopie. En Afrique, le nombre d'employés représente 2400 permanents sur un effectif total de 3800 personnes et un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros sur un total de 300 millions d'euros. Les ressources du groupe en Afrique incluent également 1578 véhicules et 55 000 m² de surface d'entreposage. "Nous faisons appel à beaucoup de VIE (Volontaire International en Entreprise), qui sont généralement de bons profils et intègrent par la suite nos équipes sur le long terme. Ce maillage et ce réseau uniques font notre force, nous permettant de répondre à des appels d'offre globaux, poursuit Joëlle CASTRO. Mon frère, Alain TAÏEB, est au démarrage de cette aventure. Il a pressenti avec justesse qu'il y avait des opportunités à saisir. Nous sommes nés en Tunisie, cette proximité a peut-être rendu l'approche plus facile, mais l'Afrique reste un marché extraordinaire où il ne faut pas hésiter à aller investir, même si commercialement et politiquement, les choses peuvent être difficiles. Il y a là-bas des besoins énormes à couvrir et les entreprises européennes ont de leur côté des besoins de croissance."

Business et RSE

Dans les 10 années à venir, le nombre de postes créés par AGS/Mobilitas sur le continent devrait doubler ainsi que les infrastructures et surfaces utilisées. Un développement qui contribue à amener non seulement du savoir-faire, de la croissance mais aussi des emplois. En parallèle, le groupe s'engage en matière de développement durable et d'humanitaire. Parmi les nombreuses actions initiées, AGS/Mobilitas a signé un



contrat avec une ONG, Planète Urgence, pour planter des arbres chaque fois qu'un client est déménagé à l'international soit plus de 124 000 qui ont déjà pris racine à Madagascar, au Mali et en Indonésie. Ce sont aussi des opérations humanitaires pour amener des médicaments et vêtements à Bangui, des campagnes d'information santé au Sénégal, ou encore un soutien et un partenariat avec BNP pour acheminer et assembler des meubles destinés à un orphelinat en Guinée.

*Le groupe Mobilitas regroupe plusieurs filiales : AGS Déménagements, Pro Archives Systemes ; Executive Relocations ; CSE-Executive Relocations ; Froesch Group, Pelichet ; AGS 360 Solutions ; Démépool ; Les déménageurs bretons ; Demenagerseul.com ; Stockerseul.com et le Laser Transport Group.

Tél. : 01 34 18 50 74 - www.mobilitas.fr

Logetel s'impose dans la télésurveillance

L'export n'est pas ce qu'on apanage des grosses structures. C'est ce que démontre Logetel, TPE de 3 personnes installée à Cergy, dirigée par Emmanuelle Billet Singer, qui réalise aujourd'hui 20% de son chiffre d'affaires en Afrique, une part amenée à évoluer dans les années à venir.

Editeur de logiciels spécialisés dans les différents domaines de la télésurveillance, la société (qui a fêté ses 20 ans l'an dernier), travaille pour un parc de clients constitué de PC de télésurveillance, de collectivités locales, de sociétés privées d'intervention, de PME comme de grands groupes. Pour répondre au mieux aux besoins des utilisateurs, l'entreprise a récemment lancé une nouvelle mouture de son principal progiciel, une version revisitée encore plus performante et fiable. Il y a plus de 10 ans maintenant, la société a mis, un peu par hasard, un pied de l'autre côté de la Méditerranée. "Les débuts se sont faits par l'intermédiaire d'un gros client français, explique Emmanuelle BILLET SINGER. Nous avons eu l'opportunité de nous implanter au Maroc via la société CMDT (rachetée par le groupe Sécuritas avec lequel

nous travaillions alors). Celle-ci a déployé sur place notre solution pour assurer la télésurveillance de banques."

Une approche commerciale structurée

Depuis, le responsable commercial, Nadir JERIDI, poursuit les efforts initiés pour promouvoir à l'export les solutions de la PME, avec des résultats payants. En Tunisie, l'équipe a décroché plusieurs contrats dont un avec Tunisie Télécom et intervient pour une grosse société, L'Ange Gardien, qui réalise des installations pour le compte de ses clients. En 2014, l'entreprise a aussi travaillé au Mali par l'intermédiaire d'un partenaire. Une seconde installation est en cours dans ce même pays et sera achevée courant novembre. Logetel approche également la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Dans ces deux pays, les affaires ont jusque là été plus difficiles à concrétiser, avec des process de décision souvent très longs. "Il faut savoir se montrer patient, reconnaît la gérante. Le business se fait beaucoup par relations et recommandations. Nos solutions étant appréciées, la bouche à oreille fonctionne bien. Nous essayons en pa-

rallèle de mener une démarche volontaire en nous rapprochant de fournisseurs, de chercher des télésurveilleurs dans les pays du Maghreb et de participer à des salons comme Preventica au Maroc qui nous amènent des contacts. Notre site a été refondu il a quelques mois, c'est aussi une très bonne porte d'entrée." La société profite par ailleurs d'un avantage lié à son métier : les installations, l'assistance et la maintenance peuvent se faire à distance tout en gardant la main sur le service proposé, sans surcoût ni déplacement. Aujourd'hui, 20% du chiffre d'affaires de la société se fait en Afrique, un chiffre amené à évoluer dans les années à venir. Contrairement à la France, marché de renouvellement, le secteur de la sécurité au Maghreb affiche des perspectives prometteuses. Peu d'acteurs y sont déjà présents. Prochaine étape pour l'entreprise : continuer son maillage africain et pourquoi pas, envisager, à plus long terme, la traduction en anglais de son logiciel pour se tourner vers les pays anglophones.

Tél. : 06 03 77 50 34
www.logetel.fr

UN PROJET À L'INTERNATIONAL ?
VENEZ RENCONTRER NOS EXPERTS !

Faites de l'international !
2015

Judi 26 novembre 2015
de 13h00 à 18h00 - Roissy

INSCRIPTION GRATUITE : www.faitesdelinternational.fr/95

L'EUROPE...

Des marchés à votre portée

Dans les pays de l'Europe de l'Est, du Centre et du Nord

- Des rendez-vous individuels avec nos experts pays
- Un village partenaire
- Des ateliers thématiques

Partenaire média Partenaires

CCI VAL-D'OISE
PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Mission export Côte d'Ivoire - Sénégal avec la CCI et le CEEVO

Si, suite à la lecture de ce dossier, certaines entreprises sont tentées par l'Afrique, c'est le moment ! La CCI Val d'Oise et le CEEVO proposent une mission de prospection commerciale, du 3 au 9 décembre 2015, à Abidjan (Côte d'Ivoire) et à Dakar (Sénégal). Cette mission, organisée dans ces deux pays à potentiel économique considérable, permettra aux participants d'identifier des partenaires commerciaux grâce à l'organisation de rendez-vous B to B "sur mesure", mais aussi de nouer des partenariats avec des donneurs d'ordre, de développer et accroître leurs parts de marché sur des secteurs d'activités porteurs au sein de ces deux marchés d'Afrique de l'Ouest.

Par ailleurs, cette opération sera l'occasion de visiter le Salon du bâtiment et de l'architecture "Archibat" à Abidjan.

La Côte d'Ivoire fait preuve en effet d'une croissance forte et soutenue, notamment par le dynamisme des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'énergie et devrait être classée parmi les pays émergents à l'horizon 2020. De son côté, le Sénégal est l'un des pays les plus industrialisés d'Afrique de l'Ouest et bénéficie d'une croissance rapide, en particulier grâce au secteur des télécommunications. Pays d'ouverture, doté d'une économie essentiellement tirée par le secteur tertiaire, le Sénégal se positionne comme un leader en Afrique en matière des TIC.

Rens. et inscriptions,

Bruno D'AGOSTINO, conseiller

à l'international à la CCI Val d'Oise
(Tél. : 01 30 75 35 71

bdagostino@cci-paris-idf.fr),

ou **Emmanuelle DESTHIEUX, chef de projet au CEEVO** (Tél. : 01 34 25 32 46 e.desthieux@ceevo95.fr).

ADAPTE : des consultants internationaux tournés vers l'Afrique

Après une belle carrière d'ingénieur en informatique menée dans de grands groupes, **Olivier CHANTALOU reprend le cabinet ADAPTE (Vauréal) fondé en 1998 par Jean-Claude CHAUVREAU. Accompagné par trois autres associés, il intervient aujourd'hui en tant que consultant, formateur en gestion de projets, en management des risques et comme auditeur sur des problématiques qualité, dans le domaine de l'organisation industrielle, la sécurité, l'obtention de certifications... Il est également expert international auprès de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) qui opère dans une centaine de pays et en particulier les pays émergents francophones.**

Dans ce cadre, prenant la suite de Jean-Claude CHAUVREAU, il mène régulièrement, depuis 2009, des missions pour cette organisation, sous financement de l'Union européenne. La plupart se déroulent en Afrique de l'ouest et en Afrique centrale. Olivier CHANTALOU aide, d'une part, les grandes sociétés françaises multinationales implantées dans ces pays en menant des audits et en formant des cadres locaux pour les faire monter en compétences. Il intervient, d'autre part, auprès de sociétés locales qu'il suit pour des mises à niveau techniques ou managériales. Le consultant a ainsi accompagné, entre autres, l'hôpital central de Dakar, une usine de production d'électricité à Abidjan, des sites de production d'eau minérale au Bénin et au Congo. Ces collaborations se poursuivent, ensuite sur le long terme, sous forme d'un accompagnement opérationnel afin d'aider les acteurs locaux à mettre en œuvre les recommandations émises par ADAPTE. La société réalise aujourd'hui entre 30 à 40% de son chiffre d'affaires en terres africaines.

Une autre approche culturelle

Pour Olivier CHANTALOU, "l'Afrique présente un énorme potentiel, mais cela demande de passer du temps sur place et de savoir s'adapter au contexte. Les Africains reprochent souvent aux Français de trop s'occuper d'eux sur le plan politique et pas assez au niveau économique. Pour que le business fonctionne, il faut comprendre quelle logique s'applique là-bas, comment les gens s'organisent car ils cumulent parfois plusieurs

casquettes ou activités. Attention donc aux éventuels conflits d'intérêt... Il faut exiger fiabilité et transparence, vérifier qui l'on a en face de soi, ne jamais partir sans contrat ni acompte afin de ne pas perdre son temps. Je m'appuie également sur des acteurs et des partenaires locaux qui me servent de "poissons pilotes". Il est important de fiabiliser des partenaires sur place, qui ramènent de l'information lorsqu'on ne peut pas, soi-même, se déplacer. Sur recommandation de l'ambassade de France, il m'est arrivé de ne pas pouvoir me rendre dans certaines régions, politiquement instables. En Afrique, le climat des affaires est directement lié au contexte politique. J'ai, dans de telles circonstances, activé mon réseau local. L'un de mes partenaires s'est déplacé et est allé chercher pour moi les informations dont j'avais besoin. Enfin, pour que cela marche, il faut apprendre à connaître ses interlo-



Olivier Chantalou, à gauche, accompagné de ses partenaires locaux

cuteurs, discuter, les inviter. Je constate souvent que la grande majorité des patrons français arrive le nez au vent, se lançant sans avoir préparé le terrain au préalable. C'est une erreur." Le dirigeant, dont les origines tchadiennes ont pu aider à ouvrir certaines portes, travaille avec le continent africain depuis maintenant 6 ans. En appliquant des règles de conduite strictes, Olivier CHANTALOU n'a jamais connu d'impayés et confie même que lorsque le lien de confiance fonctionne, "les Africains payent parfois plus vite que les européens. Même si cela reste sportif, on peut faire travailler des gens très sérieusement si on se donne la peine de les comprendre et d'intégrer les bonnes pratiques. Il ne faut pas prétendre que cela est facile, mais c'est faisable !"

09 60 41 89 22 - 06 09 58 28 45 - www.adapte.fr



AGS Déménagements Internationaux et Garde-Meubles

AFRICA54

Nous assistons plus de **70 000** familles par an dans leur relocation

129 implantations dans **83** pays

41 ans d'expérience

PREMIERE ENTREPRISE PRIVEE A COUVRIR TOUT LE CONTINENT AFRICAIN D'ICI SEPTEMBRE 2016

Allibert Medical

porte son savoir-faire dans le domaine de la santé

Créé en 1994, Allibert Medical est fabricant d'équipements et de mobilier médical modulaire. Son siège et son bureau d'études sont basés à Cergy Préfecture, tandis que l'usine se situe près de Rouen. Cette entreprise innovante, émanation du groupe Allibert, spécialiste du mobilier de jardin, bénéficie de son savoir-faire dans le domaine de l'injection plastique. Fabricant 100% français, leader sur son marché, Allibert Medical (28 salariés) travaille pour les hôpitaux publics, militaires, les cliniques et les EHPAD (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), auxquels elle fournit des solutions d'agencement complètes pour les blocs opératoires, les salles de soins, les unités de réanimation ou encore les pharmacies hospitalières. Proposant des produits intelligents et design aux coloris très actuels, la société a fait de la modularité sa marque de fabrique. Toutes les unités mobiles, du chariot aux armoires, en passant par les plans de travail, peuvent être déplacées autant que nécessaire, facilitant la réorganisation des salles et le nettoyage des sols. La société a récemment réalisé une opération de croissance externe en rachetant le fabricant de lits médicalisés Edena Medical, une belle acquisition qui lui permet désormais de s'attaquer à la chambre et de fournir une offre d'équipements complète. Après avoir fait ses premiers pas à l'export en Belgique, Espagne et Italie, Allibert Medical est, depuis quelques années, passée à la vitesse supérieure. La PME vend aujourd'hui ses solutions dans 25 pays où elle réalise un quart de son chiffre d'affaires, notamment en Afrique, un marché où elle espère se tailler la part du lion. Saril ABDALLAH, le responsable des ventes internationales, nous a reçus entre deux avions, pour nous parler de sa démarche export et de la stratégie développée sur le marché africain où le maillage se poursuit.

Comment s'y prend-on

pour aborder un marché jusque là inexploré ?

J'ai établi un procédé un peu mathématique en utilisant une matrice de sélection des pays. Il y a une trentaine de données chiffrées à rentrer, qui permettent d'évaluer le potentiel de chaque région et de voir comment prioriser les marchés. J'entretiens aussi des contacts privilégiés avec la Chambre de commerce du Val d'Oise par l'intermédiaire de laquelle, je peux entrer en relation avec les ambassades locales et leurs services économiques, obtenir une première photographie du marché, savoir si des plans d'investissement éta-



tiques sont programmés, si des partenariats avec des entreprises locales sont possibles. Je suis très organisé et méthodique, je m'informe toujours en amont en m'intéressant aux questions géopolitiques et économiques. Je me fais également accompagner par des organismes tels que UBI France et la Coface pour mieux structurer mes approches. C'est de cette manière que nous avons abordé l'Afrique du nord, notamment la Tunisie qui présente de nombreux avantages. On y parle français, le tourisme médical s'y développe et beaucoup de médecins ont fait leurs études en France, il y a donc une vraie proximité. Autre moyen de prospecter : nous participons chaque année à plusieurs salons spécialisés dans le domaine médical, en France, en Allemagne et à Dubaï.

Après la phase d'observation, l'action...

Pour attaquer un marché, il y a deux possibilités : tenter de travailler avec le secteur public, mais la réponse peut être très longue ; ou viser, dans un premier temps, le secteur privé afin d'avoir un accès direct au décideur. Le processus est généralement beaucoup plus rapide. Cette option requiert un travail de terrain pour identifier les cliniques en construction, rencontrer les actionnaires, proposer nos solutions. Dès que nous décrochons une première installation, qui devient notre référence sur place et joue le rôle de showroom vivant, il devient beaucoup plus facile de trouver un partenaire local et de lui montrer le matériel que nous proposons. Ensuite, lorsque le distributeur a pu apprécier la qualité de nos produits et accepte de nous représenter, nous sommes en mesure de répondre, par son intermédiaire, à des appels d'offre locaux. De cette façon, en Tunisie, nous avons équipé une clinique à Tunis, une très belle référence pour Allibert Medical.

Quelle position occupez-vous aujourd'hui en Afrique ?

L'Afrique représente près d'un quart de notre chiffre d'affaires à l'export. Nous avons notamment fourni un hôpital militaire au Gabon, rénové une clinique pour une ONG au Cameroun, équipé six blocs opératoires pour une clinique à Abidjan, en Côte d'Ivoire. A chaque fois, les points d'entrée ont été différents : pour le Gabon, l'affaire s'est conclue via un distributeur rencontré sur un salon ; au Cameroun, nous avons été retenus par l'intermédiaire d'un médecin qui officie à Paris et en Côte d'Ivoire. Allibert a pu décrocher le marché grâce à un groupement de cliniques qui a racheté un établissement sur place et nous a référencés pour travailler avec lui. Il y aura sans doute d'autres opportunités dans les mois à venir par cet intermédiaire.

Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui souhaite se lancer là-bas ?

Il faut y aller pas à pas, mais se lancer, car en France, le marché est déjà mature, tandis qu'en Afrique, beaucoup reste à faire, le potentiel est là bas. Je constate que certains Européens sont déjà bien présents sur place et il ne faut pas hésiter à se faire porter par de grosses entreprises comme le font les Allemands ou à se rapprocher d'ensembliers internationaux, car cela apporte une crédibilité supplémentaire. Enfin, une fois sur place, lorsqu'on négocie, il y a une dimension interculturelle à ne pas négliger : savoir rester ouverts, s'adapter et avoir conscience qu'en Afrique, relations professionnelles et personnelles sont imbriquées. La convivialité est une donnée importante, les affaires se poursuivent souvent au café ou autour d'un repas.

Tél. : 06 25 57 84 42 - 01 34 43 43 10
saril.abdallah@allibert-medical.com

FFD Votre partenaire du déménagement d'entreprise

01 34 42 91 91
info@fougeray-flamant.com

Procarist Votre centre de formation

01 30 37 02 52 - contact@procarist.com
 37 av. des Béthunes - 95310 St Ouen l'Aumône

Centrimex : spécialiste du commerce France - Afrique

Commissionnaire de transport international (aérien, maritime et multimodal), transitaire agréé en douane et entrepositaire agréé, Centrimex est un spécialiste historique de l'Afrique (Afrique de l'Ouest, Afrique centrale et subsaharienne, Maghreb et Afrique du Sud). Pour accompagner ses clients, la société qui opère au départ de ses agences de Roissy CDG, mais aussi Marseille, Rouen, Le Havre, Anvers et Gênes a implanté son propre réseau de filiales et agences en Afrique, à Dakar (Sénégal), Abidjan (Côte d'Ivoire), Libreville (Gabon), Douala (Cameroun), Bamako (Mali), Lomé (Togo), Cotonou (Bénin), Ouagadougou (Burkina Faso), Pointe Noire (Congo), Cape Town (Afrique du Sud), Nouakchott (Mauritanie) mais aussi Accra (Ghana).

www.centrimex.com

Quelques contacts utiles :

Le CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique), organisation patronale privée française rassemble les entreprises industrielles et de services, grands groupes ou PME-PMI, investies en Afrique. Il compte plus de 150 entreprises membres qui réalisent un chiffre d'affaires de 60 milliards d'euros, soit 80% de l'activité économique française en Afrique. Il vise à promouvoir et défendre leurs intérêts en Afrique, en apportant conseil et appui via un réseau influent ainsi qu'en intervenant auprès des décideurs publics et privés, français et étrangers et propose ainsi des solutions pragmatiques aux difficultés liées à leur développement.

Tél. : 01 45 62 55 76

www.cian-afrique.org

Le Club d'affaires Afrique est ouvert aux entrepreneurs ou investisseurs, en quête d'emploi ou recruteurs pour l'Afrique. Lancée à Paris en octobre 2008, cette association a pour vocation à créer un réseau concret pour tous ceux qui portent un intérêt au monde des affaires en Afrique. Les activités s'articulent autour de 3 thèmes : entrepreneuriat, veille économique et carrières.

<http://club-affaires-afrique.com>

info@club-affaires-afrique.com

Kittfood démocratise la banane plantain

Voilà 6 ans maintenant qu'Evelyne KITT-KITT, gérante de la société Kittfood à Saint-Ouen-l'Aumône, d'origine centrafricaine, s'est lancée dans le business de la banane plantain afin de faire découvrir et cuisiner facilement ce légume exotique largement répandu et consommé dans les pays du sud.

Le produit qu'elle a développé est innovant : "Mon souhait était de proposer une alternative aux légumes traditionnels et de commercialiser la banane plantain sous une forme prête à l'emploi, simple à préparer, c'est à dire pré-cuite et surgelée, selon le même principe que les pommes de terre, explique Evelyne KITT-KITT. Après des mois de recherche en laboratoire, nous avons élaboré un enrobage naturel autour de la banane qui empêche la matière grasse de pénétrer le produit lorsqu'il est cuit à la poêle ou au four." Depuis trois ans, Kittfood, qui a séduit quelques beaux clients, travaille notamment avec EuroDisney, divers professionnels de la restauration et vient de signer avec le groupe de grande distribution Carrefour pour être présent dans ses rayons. Une chaîne tex-mex belge devrait également bientôt les proposer à la carte. A terme, la dirigeante aimerait étendre sa gamme à d'autres fruits exotiques comme la patate douce et le Manioc. Elle vient par ailleurs de s'associer avec un traiteur de Boissy l'Aillerie, le traiteur de Terroirs, pour assurer la partie industrielle et la fabrication de ses produits. "Ce nouveau partenaire va mettre à notre disposition son outil de travail, son savoir-faire, ses moyens techniques et financiers. D'autre part, nous allons travailler ensemble à la mise en place d'idées recettes, proposées sur les emballages, que les gens pourront tester facilement."



Une nouvelle chaîne d'approvisionnement

Aujourd'hui, Evelyne KITT-KITT achète la matière première à des grossistes importateurs, essentiellement à Rungis. Demain, elle souhaite travailler en direct avec les producteurs locaux. "Nous avons pu visiter cet été une centrale de transformation et de conditionnement au Cameroun, pays d'origine de mon mari. Ce que nous avons vu sur place nous a encouragés. Ce projet devrait être opérationnel d'ici le début de l'année prochaine. A terme, nous souhaitons également y implanter une structure industrielle." Pour cela, la jeune entreprise se fait accompagner dans cette démarche par le programme "Entrepreneurs en Afrique", cofinancé par le Ministère de l'Immigration, de l'Intégration, de l'Identité Nationale et du Développement Solidaire et piloté par Campus France. Cette agence soutient la création et le développement de PME/PMI à vocation technologique dans les pays d'Afrique francophone en faisant travailler en commun des entrepreneurs africains et des écoles d'ingénieurs françaises.

Rens. : 01 75 39 27 86 ou 06 16 77 84 66

www.kittfood.com

ALGÉRIE :

Jean-Pierre DEUTSCH, facilitateur d'affaires

Il n'aime trop le terme de "facilitateur" mais l'utilise malgré tout pour définir ses activités en Algérie, son marché de prédilection. A travers son cabinet Log-Pro Conseil (basé à Bray-et-Lu), le consultant intervient auprès des PME algériennes pour les aider à se mettre au niveau des standards internationaux requis, en lien avec l'ANDPME, l'agence algérienne de développement de la petite et moyenne entreprise. A l'inverse, Jean-Pierre DEUTSCH accompagne aussi les sociétés hexagonales qui s'intéressent au marché algérien, pour mettre un pied là-bas tout en étant encadrées et aiguillées. Pour les encourager, cet habitué du Maghreb, également fin connaisseur du Cameroun, fait plusieurs constats : fabriquer en Algérie ne coûte pas plus cher

qu'en Chine, la proximité géographique et la langue sont des atouts; mais aussi et surtout, l'état affiche sa volonté de favoriser les partenariats entre les entreprises françaises et algériennes, de faire appel à des sociétés hexagonales qui puissent apporter leur savoir-faire et leurs technologies, et ainsi, aider le pays à se réindustrialiser et à diversifier son économie alors que l'industrie pétrolière algérienne danse sur un baril de poudre. "Ma mission est de mettre en relation les besoins et les compétences, d'épauler les entreprises françaises au niveau administratif, de leur faire partager mon réseau pour qu'elles s'y installent, précise le dirigeant. Il faut prendre ce virage maintenant pour relancer la machine car déjà, beaucoup d'Européens arrivent sur ce marché où des besoins existent dans de très nombreuses filières et corps de métier. L'Algérie est un gros challenge."

Tél. : 06 01 78 65 02 - jpdeutsch@logpro.fr

<http://logproconseil.blogspot.fr/>



Un réseau d'acteurs économiques pour :

*Etablir des partenariats,
Participer à la vie du club d'affaires,
Echanger, Témoigner,
Se faire connaître*

**Venez rejoindre le club
des entreprises
de Cergy-Pontoise et environs**

01 34 25 97 08
iclub@clubace.org

WAGRAM EDITIONS

Impression offset - Numérique



8-10, rue Salvador Allende - 95870 Bezons
Tél. : 01 34 23 33 00 - 06 07 47 05 22



Maimouna Bécart,

Gérante de Dinogo

En 2007, Maïmouna crée Dinogo (ce qui est bon en Moré). La jeune femme souhaite se mettre à son compte, avec l'envie d'initier une activité d'utilité sociale. Plus qu'un traiteur événementiel, c'est un véritable concept, qui mêle cuisine exotique, africaine, saveurs d'ici et d'ailleurs, agriculture biologique ou encore commerce équitable, proposant également des animations culinaires, autant de valeurs qui sont chères à la créatrice. Aujourd'hui installée à St-Ouen l'Aumône, la dirigeante de 37 ans a réussi son challenge en attirant une clientèle amatrice d'éclectisme et de découverte, séduite par les influences de cette cuisine fusion créative, inspirée du monde entier. Du Burkina à St-Ouen l'Aumône, cette entrepreneuse dans l'âme, au visage souriant et à la personnalité chaleureuse, nous a conté son parcours, affichant sa volonté de formaliser de nouveaux projets.

Vous êtes arrivée en France à 17 ans, racontez-nous cette période charnière de votre vie

Mes parents sont originaires du Burkina Faso mais j'ai toujours vécu à Dakar, au Sénégal, où ils se sont installés pour raisons professionnelles. Ma mère travaillait comme secrétaire de direction et mon père était dans le secteur bancaire. Prête à suivre le même parcours, je voulais moi aussi travailler dans la finance, ma voie était toute tracée. Mon projet était de devenir actuaire. Après mon Bac S, en 1995, j'ai quitté mes parents et mes deux sœurs pour venir étudier à l'université et entreprendre un Deug de maths appliquées, puis un BTS assurance. J'ai atterri dans l'est, du côté de Mulhouse, épaulée par une association d'étudiants burkinabè, qui m'a aidée au départ dans mes démarches administratives, car j'étais seule et sans repère familial. Pour autant, j'étais très excitée à l'idée de me prendre en main, d'être autonome. Je n'avais pas peur. Mon tempérament est ainsi, je fonce sans forcément évaluer tous les risques en arrière plan ! Cela m'a permis de vivre cette rupture comme une nouvelle aventure et de me constituer petit à petit mon propre réseau.

Vous rejoignez ensuite la capitale...

Après mon BTS, je suis venue sur Paris. Entre temps, j'ai donné naissance à mon petit garçon, Pierre. A cette période, je l'élevais seule. J'ai passé des concours pour rentrer à l'ENAS, l'école nationale d'assurances. Parallèlement à mes études, il me fallait trouver des sources de revenus pour assumer le quotidien et j'ai notamment fait mes armes dans des centres d'appels. Ce n'était pas forcément la voie la plus facile car il me fallait être sur tous les fronts ! Après l'ENAS, un bon bagage en poche, j'ai décidé de rentrer dans la vie active et j'ai intégré Axa Prévoyance, mon premier employeur. Pendant plusieurs années, j'ai eu une belle évolution, je suis montée en grade en changeant 2 ou 3 fois d'entreprise, jusqu'à devenir responsable d'une équipe de tarification à la Mutualité française. J'étais cadre et j'occupais un poste confortable.

Néanmoins, vous avez décidé de tout remettre en question...

Cette vie me semblait trop lisse ! A ce moment là, j'ai senti un besoin d'utilité sociale. En 2005, j'ai commencé à réfléchir, avec l'envie de me mettre à mon compte. Entre temps, ma petite sœur, qui venait d'arriver en France, a rejoint la chaire sociale et solidaire de l'Essec. Elle m'a fait mieux connaître le commerce équitable d'autant qu'au Burkina, beaucoup d'actions, notamment en direction des femmes, sont mises en place, comme la production de karité par exemple. J'ai eu envie de vivre ces convictions sociales au quotidien. A cela s'est ajoutée ma passion de la cuisine. Ma mère était très créative, avec un univers culinaire large et ouvert. Le gratin de macaronis sauce béchamel est l'un des premiers plats qu'elle m'a appris à préparer ! Après la naissance de mon second fils, j'ai pris un congé parental qui m'a permis de réfléchir à ce projet, tout en validant un CAP cuisine et d'ouvrir Dinogo en 2007, à Vauréal. A la fois resto éthique, lieu de vie, vecteur de lien social, l'idée était d'y organiser des ateliers culinaires, de proposer la découverte des cultures du monde, ainsi que des prestations traiteur. Nous faisons goûter aux gens aussi bien le Maroilles, le quinoa que la fonio ou la banane plantain. Malheureusement, le local, qui appartenait à la mairie a été vendu. Tout le travail de fidélisation mis en place durant ces trois années s'est écroulé. Cette période a été compliquée, mais je n'imaginai pas tout arrêter et j'ai finalement réussi à trouver un nouvel endroit pour continuer.

Comment avez-vous rebondi ?

Nous nous sommes installés à St-Ouen l'Aumône. Aujourd'hui, Dinogo se trouve rue du mail. Nous disposons d'un labo, d'un espace pour les ateliers culinaires et d'une salle de réception de 60 places environ dédiée à l'organisation d'événements. L'aventure se poursuit ! Toujours animés par le même esprit, nous proposons un large éventail de prestations traiteur, en travaillant avec des produits locaux tant que possible et de saison.



L'équipe compte 6 personnes, dont plusieurs collaboratrices embauchées en contrat d'insertion. Le bouche à oreille a toujours très bien fonctionné. J'avance actuellement sur un nouveau projet, Sésame Mariages, une plateforme de mise en relation entre prestataires et futurs mariés, qui servira également d'outil sécurisé pour le paiement des commandes. Nous devrions d'ailleurs bientôt lancer une campagne de crowdfunding pour aider à son financement.

A la tête d'une tribu de quatre enfants, et malgré la difficulté à concilier vie de famille et vie professionnelle, Maïmouna ne regrette pas son choix. Si elle s'épanouit grâce à ses enfants, elle revendique aussi son indépendance, son droit à jouer un rôle dans la société. Ambitieuse et volontaire, la dirigeante incarne cette nouvelle génération de femmes soucieuses de se réaliser individuellement et pour qui la valeur travail est source d'accomplissement. Impliquée dans plusieurs réseaux (FCE95, Club ACE, Initiatives 95, Accet Val d'Oise, Mam'preneurs ou encore le pôle des entrepreneurs), elle a trouvé, à travers Dinogo, le moyen d'affirmer sa personnalité et d'exprimer pleinement qui elle est.

Activité : ateliers culinaires et traiteur événementiel
Effectif : 6 personnes
Tél. : 01 34 32 70 08 - info@dinogo.fr
Adresse : 17, rue du Mail à St-Ouen l'Aumône



OLIVIER VIGNAL
Entreprise Paysagiste

Création - Entretien jardin



La Boutique du Jardinier

Déco Jardin Maison



VIGNAL Services Jardins

**Société de service à la personne
Déduction impôts 50%**

Tél. : 01 30 39 21 70

Z.A.E. 2 rue de la Croix Jacquesbot 95450 VIGNY · A15/D14 Sortie n°15 **VIGNY** · www.vignalpaysagiste.com

Petit déjeuner sur l'ANI par Olivier Malcor



C'est à la SOMAG que notre adhérente Vanessa COUPIN a accueilli une dizaine de personnes, mêlant adhérents du Club ACE et locataires de la SOMAG, pour assister à une réunion d'information sur la protection sociale pour les salariés, portant sur la complémentaire santé obligatoire (Accord National Interprofessionnel ANI), organisée et animée par Olivier MALCOR. En petit comité, les participants ont pu rencontrer les agents de chez Allianz, le jeudi 15 octobre, poser leurs questions et mettre en avant leurs préoccupations concernant l'assurance santé pour les salariés qui devient obligatoire

dès le 1^{er} janvier 2016. Les intervenants ont pu clarifier les points parfois flous qui entourent cette obligation : avon-nous choisi un contrat responsable ou non, qu'est-ce qui va changer pour un dirigeant et ses salariés, jusqu'à quand peut-on changer d'assureur ? C'est dans une ambiance décontractée que cette matinée s'est déroulée, rassurant les dirigeants sur les décisions et changements à orchestrer pour commencer sereinement l'année 2016.

19, Rue Carnot à Pontoise
Tél. : 01 30 38 02 74

Challenge tennis de table

Pour ceux qui ne sont pas venus l'an dernier ; et pour ceux qui étaient là qui veulent prendre leur "revanche"... le club ACE organise le vendredi **20 novembre** un nouveau mini-tournoi autour du tennis de table. Cette rencontre sportive est organisée en partenariat avec le club élite de Pontoise-Cergy, équipe talentueuse, championne de France en 2015 et championne d'Europe en 2014, soutenue par plusieurs adhérents du club, tels que Jérôme DE CLAIRVAL (Cabinet Malcor et de Clairval) et Pierre MONTI (Groupe Monti). Afin de profiter au maximum de ce sport accessible et convivial, les binômes

seront composés d'un nouveau et d'un ancien adhérent. Cette rencontre débutera dès midi autour d'un buffet déjeunatoire. A cette occasion, les nouveaux adhérents présents présenteront rapidement leur activité. Après s'être restaurés, les participants poursuivront la journée avec le mini-tournoi (de 14h à 16h). Les 3 premiers binômes seront récompensés.

Bonne chance et que les meilleurs gagnent.

Vendredi 20 novembre, à 12h -
Hall Omnisports Philippe HEMET -
1 rue Pierre de Coubertin à Pontoise

Conseil d'administration : le point sur les animations

Les administrateurs du Club ACE se sont retrouvés le temps d'un déjeuner pour faire le point sur l'année qui vient de s'écouler, l'occasion d'un débriefing, et envisager celle à venir. A cette occasion, Magali PAILLOUX (Gaia Gestion) et Christian GARNIER (Score +) ont été nommés vice-présidents, aux côtés de Bernard SAGNIER. Les administrateurs ont fixé la feuille de route pour les mois à venir. Après le mini-tournoi de tennis de table, le 17 décembre se tiendra la soirée de fin d'année chez Maimouna BECART (Dinogo), sur le thème de l'Afrique. En janvier, Magali PAILLOUX (Gaia Gestion) conviera les adhérents à partager la galette dans ses locaux, au Plessis Bouchard. Nous avons également lancé une invitation à l'attention de Jean-Paul JEANDON, maire de Cergy et vice-président de l'agglomération de Cergy-Pontoise, afin d'échanger sur les travaux du Grand centre. La date reste à fixer. En janvier, notre adhérente Evelyne BOURDIN prépare une

sortie culturelle pour faire découvrir aux amateurs l'Exposition Warhol au Musée d'art moderne (date à préciser).

En février, aura lieu l'assemblée générale du club et le 11 février, le Théâtre 95 nous recevra autour du spectacle "En Héritage". Avant d'assister à la représentation, nous visiterons les lieux, pourrons rencontrer Joël DRAGUTIN et les comédiens et échanger autour d'un cocktail dinatoire. Enfin, le mardi 8 mars, le déjeuner des femmes est prévu au Moulin d'Orgemont. A noter que dans le cadre des relations qu'ACE entretient avec les réseaux partenaires, le club prendra part au salon Effervescence le 17 mars, qui permet aux participants d'exposer leur savoir-faire.

N'hésitez pas, si vous avez des suggestions d'animations, souhaitez ouvrir les portes de votre entreprise ou aborder des thèmes en lien avec vos métiers.

Contactez nous au 01 34 25 97 08

Aurélie VANDEN BORN, Forum de Vauréal



Diplômée d'un master 2 Histoire de l'art contemporain et d'un master 2 en consulting culturel, Aurélie débute en tant qu'assistante de galerie d'art contemporain à Paris avant de devenir programmatrice arts visuels et cinéma pour la salle "le Divan du monde". Passionnée d'art, elle a rejoint le Forum de Vauréal où elle travaille en tant que responsable des relations publiques depuis maintenant une dizaine d'années.

En parallèle, depuis 2011, la jeune femme partage ses connaissances et enseigne en licence pro médiation culturelle à l'Université de Cergy-Pontoise (UCP). Le forum de Vauréal existe depuis 21 ans et possède une salle de concert pouvant accueillir 500 personnes. De nombreux concerts de musiques actuelles sont proposés, mais aussi des expositions, des soirées pluri-disciplinaires, des studios de répétition... Agée de 37 ans, Aurélie VANDEN BORN aime l'architecture, les expositions, le cinéma, le sport, la littérature et les voyages.

Tel : 01 34 24 71 71 -
forumcom@mairie-vaureal.fr
www.leforum-vaureal.fr

La création, la distribution et la personnalisation de tout support de communication (textile, print, signalétique, merchandising, stands...), voilà le métier que développe Eurocom, entreprise installée à Taverny, fondée par Jean-Luc Schneider en 1981. Aujourd'hui, cette société de 30 personnes est capable de répondre à 99% des demandes des grandes entreprises, PME/PMI, collectivités territoriales, fédérations, ligues et comités sportifs, clubs et associations... Eurocom, particulièrement bien introduite, dans le domaine du sport, travaille pour toutes les grandes marques et met en place des partenariats avec des champions reconnus dans leur discipline, comme le nageur Frédérick Bousquet. Une stratégie payante grâce à laquelle l'entreprise se positionne aujourd'hui comme une référence incontestée dans son domaine.

Se faire (re)marquer

"Nous savons bâcher un immeuble, une voiture, personnaliser ou marquer n'importe quel textile, objet de luxe, récompense sportive, créer une ligne de vêtements... il n'y a pas de limite, quel que soit le support, quelle que soit la taille et l'originalité du projet, explique Jean-Luc SCHNEIDER. Toutes les idées sont réalisables, on peut faire ce que l'on veut. Ce positionnement très large nous différencie de nos très nombreux concurrents, souvent spécialisés dans un domaine en particulier, mais ne disposant pas d'une offre aussi complète." Autre atout : l'entreprise est dotée de son propre outil de production en interne et assure à Taverny la fabrication de 80% de ses commandes, de l'unité à la petite et moyenne série. "Cela nous permet d'être extrêmement réactifs, de livrer si besoin dans la journée. Il nous arrive d'avoir des appels le matin pour le soir même. Récemment, le club de Nanterre nous a sollicités pour habiller sa piscine en quelques heures, livrer 12 000 autocollants et 300 cadeaux VIP, suite à une victoire qu'il n'avait pas vraiment anticipée. Tous les clients n'ont pas les mêmes degrés d'urgence, ni les mêmes critères de prix ou de volume. Nous nous adaptons aux besoins et sous-traitons certaines fabrications. Quand les délais peuvent être étirés et pour répondre à des demandes parfois très spécifiques, nous nous tournons vers l'Europe de l'est ou l'Afrique du nord, allons même jusqu'en Chine et au Pakistan, où nous travaillons avec d'excellents partenaires."

Eurocom, en première ligne



L'ADN d'Eurocom

Jean-Luc SCHNEIDER a passé plus de 30 ans de sa vie à faire évoluer son entreprise en investissant pour développer le parc machines et doter la société d'une belle capacité de production (marquage/infographie/imprimerie). C'est à Aulnay qu'il monte son premier atelier de sérigraphie. Pour faire croître son business, il s'appuie sur un relationnel solide, qui lui vaut d'être aujourd'hui très bien introduit. "J'ai commencé par faire du business dans le milieu du foot en province, se souvient le dirigeant, et j'ai vécu pendant 15 ans par le sport, où beaucoup de rencontres se font à la 3^e mi-temps !" Le dirigeant évoque avec le sourire certains matchs d'anthologie auxquels il a pu assister. Des moments intenses qui créent des liens et font naître des amitiés. "Avec les coaches, nous tombions dans les bras les uns des autres, ça change tout !"

S'il est vrai que le milieu sportif a été un élément moteur de la croissance de l'entreprise, plus de 70% du chiffre d'affaires est désormais réalisé dans d'autres domaines : banques, grande distribution, automobile, industrie, collectivités... L'équipe compte 30 personnes, dont 7 collaborateurs en production, des infographistes capables de prendre en charge toute la création et la conception si besoin, plusieurs commerciaux... Son fils, Yohann a également rejoint la société depuis quelques années. Nageur de N1 et entraîneur de haut niveau, il gère aujourd'hui spécifiquement ce marché qu'il connaît parfaitement, à travers la filiale Eurocom Swim. En parallèle, l'entreprise développe depuis quelques années le celebrity marketing, en cherchant à associer son nom à des personnalités telles que Frédérick BOUSQUET ou Teddy RINER, véritables égéries et porte-drapeaux, qui dynamisent la

marque et permettent d'augmenter son taux de pénétration. D'autres accords sont en cours de négociation.

Management atypique

"Ici, pas besoin de pointer à 8h le matin, ce qui m'importe, c'est l'efficacité et la rentabilité. Je fonctionne au résultat. Je ne suis pas souvent sur place et j'accepte tout à fait que les collaborateurs travaillent de chez eux certains jours pour gagner en flexibilité, s'évitent les transports, puissent s'occuper de leurs enfants, tant que tout est fait en temps et en heure. L'ambiance est familiale. Parfois aussi, le travail nous impose d'être là le week-end, ce que chacun accepte." Jean-Luc SCHNEIDER continue ainsi de collaborer à distance avec son infographiste en chef, qui vit aujourd'hui à Lisbonne au Portugal et ne revient chez Eurocom que tous les 3 à 4 mois pour refaire les réglages avec l'équipe. Cette liberté s'appuie sur des rapports de confiance au sein de l'entreprise et un management libéral, qui accorde au salarié autonomie et responsabilités.

Originaire de l'est de la France, Jean-Luc Schneider se qualifie lui-même de "viking", reconnaît ne pas être un grand sportif, mais "aimer le vélo et l'ambiance des stades". Le dirigeant a réussi en 35 ans "de joyeux services" à faire de son entreprise un acteur incontournable, à bâtir un réseau de contacts privilégiés et à proposer une offre pouvant satisfaire toutes les demandes, des plus standards aux plus originales.

Activité : fournisseur de communication tout support
Effectif : 30 personnes - CA : + de 5 millions €
8 - 10 rue Emile Sechet - ZA des Châtaigniers à Taverny
Contact : Laetitia Ares - Tél. : 07 71 87 18 88 - laetitia@eurocomfrance.fr

C.Clim

ÉTUDE - CONCEPTION - INSTALLATION - MAINTENANCE

20 ans d'expérience

- POMPES A CHALEUR
- CHAUFFAGE
- CLIMATISATION
- VENTILATION

01 34 14 30 20

3-5 rue André Citroën - 95130 Franconville





+ d'info sur
www.cclim.fr

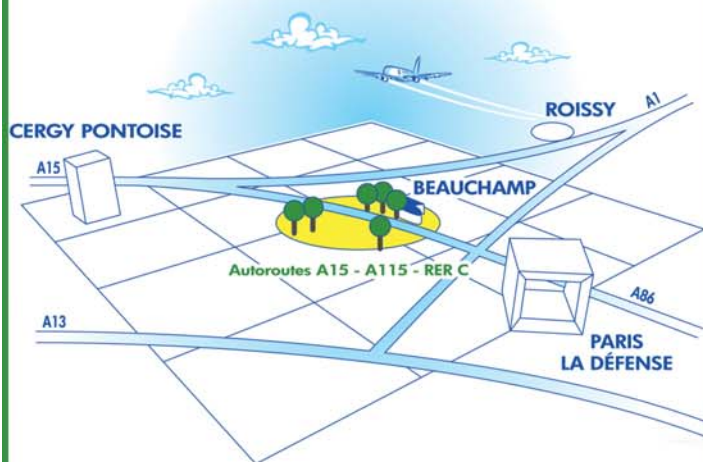
à louer

**Bureaux équipés,
Locaux d'Activité,
Entrepôts**

**15 m² de bureau à
5000 m² d'entrepôts**

beauchamp

- Vidéo surveillance
24h/24 - 7j/7
- Services techniques sur place
- Grand espace
de stationnement
- Parc d'Activité du Parisis



01 30 40 13 24
emilie@emilie.fr
200 à 218, chaussée Jules César
95250 Beauchamp



Le recrutement n'est pas un jeu de hasard !

En novembre et décembre, la **CGPME 95** organise en trois phases des rencontres sur le thème du recrutement. Le 3 novembre, la première réunion thématique portait sur la phase de recherche. Ce petit déjeuner, qui a réuni une vingtaine de décideurs de PME de notre territoire, était animé par Evelyne BOURDIN, responsable du cabinet de recrutement **Scriba Conseil** (Cergy) dédié depuis plus de 20 ans aux PME/PMI de la région. Ce premier atelier a mis en avant la nécessité de l'analyse du besoin, qui démarre par une réflexion sur le "pourquoi" et se prolonge par l'établissement de la description de poste et du profil, puis le choix du sourcing. "Le responsable de PME ne doit pas avoir le complexe de la petite boîte. Il fonctionne souvent à l'affectif mais ne doit pas oublier qu'il est essentiel de mettre en place cette phase en amont,



d'avoir une démarche d'analyse préalable et d'y associer les managers et les opérationnels pour réussir au mieux son recrutement. Souvent, le dirigeant a peur de déléguer, mais il peut être, au contraire, intéressant de se faire épauler par un cabinet, qui, sans se substituer à lui, lui apportera certaines techniques et l'aidera à prendre du recul." Deux autres ateliers, orientés sur la phase sélection, puis sur l'intégration, toujours animés par Evelyne BOURDIN, auront lieu le **17 novembre et le 1^{er} décembre**, au Comfort Hôtel Eragny

Tél. : **01 30 38 84 42 - 06 85 55 80 82**

ebourdin@scriba-conseil.fr - www.scriba-conseil.fr

Cese 95 : 20 ans et une nouvelle édition du Speed Recrut'

Organisé par le **CESE 95 (Carrefour enseignement supérieur entreprises du Val d'Oise)**, le Speed Recrut' propose 10 mn d'entretien pendant 3h, à l'université de Cergy-Pontoise (aux Chênes). Cette nouvelle édition se déroulera le 26 novembre. L'objectif est d'aider les entreprises à trouver des jeunes dotés des



compétences souhaitées mais aussi de favoriser et faciliter la recherche d'emploi et de stages des étudiants et jeunes diplômés. Cette année encore, plus de 500 candidats et une centaine d'entreprises sont attendus. Les entreprises intéressées peuvent proposer leurs stages, postes (CDI/CDD) et autres projets (projets d'études...) ; les étudiants et jeunes diplômés auront quant à eux l'opportunité d'avoir des échanges directs avec les dirigeants, de tester leur personnalité et de se constituer un réseau. Cette formule plébiscitée d'un côté comme de l'autre favorise pleinement l'entrée dans la vie active. Les face à face débiteront dès 15h avec les entretiens programmés (inscriptions en ligne au préalable) jusqu'à 17h, avant de laisser la place aux entretiens spontanés.

En 2015, le speed recruit' aura une saveur un peu particulière puisqu'il sera suivi d'une soirée d'anniversaire pour célébrer les 20 ans du CESE 95, à partir de 18h, en présence de ses membres et partenaires (Amphithéâtre Larousse à l'Université de Cergy-Pontoise). Au programme : conférence sur l'intelligence collective, animations organisées par les étudiants, concours de stands, challenge sportif...

Rendez vous au 33 Bd du Port à Cergy

Inscription : 01 34 25 30 96 - magali@cese95.fr - www.cese95.fr

Revora : sur les traces de Cousteau

L'innovation à la française n'est pas un mythe. Francis BECKERS en est l'exemple. Cet entrepreneur, installé à la pépinière de Montmagny, a créé sa société, Revora Concept, pour développer un produit complètement unique et très prometteur dans le domaine de la plongée, qui permet à son utilisateur de se "libérer du poids du monde."

Il s'agit d'un boîtier compact au design soigné, se portant au poignet et associant un ordinateur de plongée, un phare, une caméra et un compas. Étanche jusqu'à 250 mètres de fond, ce bracelet est également capable de communiquer sur différentes fréquences (VLF, VHF, Wifi) avec d'autres appareils pour connaître, par exemple, la pression du bloc des autres plongeurs et gérer sa consommation d'air, leur envoyer et recevoir des messages type programmés, émettre un appel d'urgence par radio aux navires sur zone ou encore communiquer avec un smartphone iOS ou Android. Les différentes manœuvres de commandes s'effectuent simplement, via un accéléromètre et un gyroscope, par des mouvements du poignet ou tapotements du bout des doigts.

Pour Francis BECKERS, ancien cadre dans une société en génie climatique et parallèlement moniteur de plongée, cette aventure entrepreneuriale a commencé en 2009. Ce passionné expérimenté a souhaité trouver une alternative au suréquipement et à la surcharge du

plongeur, et ainsi lui permettre de retrouver une complète liberté de mouvement. D'où cette idée de fabriquer un appareil qui centralise tout, à portée de main, une vraie révolution pour les adeptes des fonds marins. "Le DWP (c'est son nom) s'inscrit dans le prolongement du corps, souligne le créateur. Ergonomique, il est piloté par des interfaces intelligentes et intuitives, et permet d'adapter les meilleures technologies existantes aux pratiques sous-marines".

Trouver des fonds

Depuis près de 5 ans, entre son garage transformé en atelier et la création, il y a presque 2 ans, de son bureau d'étude, les prototypes s'enchaînent, donnant lieu à des améliorations permanentes, de nouvelles fonctionnalités, un design revisité, des dépôts de brevets à l'international (déjà trois) et des phases d'essais... La fabrication des prototypes (notamment pour les cartes électroniques et les pièces mécaniques...) est assurée en France (hormis les composants électroniques). Menant une démarche et une approche internationales, à la recherche de business aux USA, **REVORA Concept** a fait partie du groupe de la French Tech Innovation en octobre dernier entre New York et Naples (Floride). "Nous y avons constaté



un réel engouement, ce qui nous a confortés sur le potentiel du produit. Le marché américain présente de véritables opportunités." Une campagne de crowdfunding devrait être lancée dans les semaines à venir afin d'aider à financer le développement de l'entreprise. La société reste également à l'affût d'investisseurs potentiels prêts à soutenir le projet. En terme de commercialisation, Revora va proposer dans un premier temps une version "light" qui sera destinée aux particuliers amateurs et sera vendue en ligne sur le site. Du côté des professionnels, une dizaine de prototypes vont être mis à disposition, un peu partout dans le monde, auprès de clubs de plongée ou de cellules de plongeurs professionnels, afin d'être testés et améliorés. "L'objectif est de mettre l'appareil en situation réelle et de prendre en compte les retours des utilisateurs pour accroître ses performances et son adaptabilité."

www.revora-concept.fr

GO
PARK

LE LIEU POUR VOS EVENEMENTS D'ENTREPRISE A CERGY-PONTOISE (95)

GO
PARK

+ DE 20 ACTIVITÉS SPORTIVES , FESTIVES EN INTÉRIEUR !



PAINTBALL INTÉRIEUR
ÉQUIPEMENT ET ENCADREMENT



FOOT EN BULLE
NOUVEAUTÉ 2015 !!



OLYMPIADES
(SUMOS, RODÉO, MUR À SCRATCH...)



JEUX FESTIFS
(QUIZZ MUSICAL, PHOTO-MIME...)



SALLE DE REUNION



SOIRÉES ANIMÉES



RESTAURATION



ARBRE DE NOËL

25, ROUTE DE MÉNANDON - 95300 PONTOISE / TEL : 01.34.42.68.68
WWW.GOPARK.FR

VAL **#02** D'OISE

NOUVEAU !
votre magazine
change de look

Le magazine qui vous parle !

CHRISTOPHE WILLEM

Rencontre à Enghien
avant l'Olympia p.14-15

DOSSIER

Citoyens connectés

Demain, c'est déjà
aujourd'hui p.20-29

PEOPLE

MATHILDE SEIGNER RETOURNE EN CLASSE

Le temps d'un tournage p.47

SUIVEZ LE GUIDE

LE FESTIVAL THÉÂTRAL

Votre magazine à lire sur valdoise.fr



LE GRAND DEBAT p.16-19

Interview exclusive