

RG Services. Des emplois en ingénierie industrielle



● Yvan Guillaud, technico-commercial de RG Services à Lyon.

Le bureau d'études compte déjà huit salariés.

Depuis sa création en avril 2008, le bureau d'études et d'ingénierie en tuyauterie industrielle lyonnais a créé huit emplois et envisage au moins cinq embauches pour 2009. L'entreprise émane de la société grenobloise Actim, spécialisée dans la conception et la réalisation clés en main d'usines de traitement de sable pour stations d'épuration.

PLM. Un enjeu stratégique pour les PME

La 2^e journée du PLM s'est tenue à Lyon le 3 février. L'occasion de s'informer et de s'initier à la "gestion du cycle de vie du produit".

Près de 150 personnes étaient attendues à la 2^e Journée du PLM, organisée le 3 février à Lyon par l'Espace numérique entreprises, le cluster Gospi et AIP Primeca. L'objectif était de sensibiliser les PME à cette pratique, que l'on attribue trop souvent aux seuls grands groupes. Premier enseignement : le PLM (gestion du cycle de vie du produit) ne s'oppose pas à l'ERP (progiciel de gestion intégré). Ce dernier touche à l'optimisation de la production, tandis que le PLM est transversal. « C'est un référentiel pour l'entreprise », explique Abdelaziz Bouras, professeur à l'université Lumière Lyon 2 et membre du comité de pilotage du cluster Gospi, un réseau d'équipes de recherche qui vise à améliorer la performance des systèmes de production, de conception et d'innovation des biens et services. Deuxième leçon à retenir : le PLM n'est pas un outil, mais une stratégie, comme l'expose le professeur. « Il a pour objectif de gérer et partager les informations pertinentes et les connaissances tout au long du cycle de vie du produit ou du service, avec l'ensemble des collaborateurs.

APX. APX Synstar et Getronics fusionnent

La direction régionale de Lyon vise 30 M€ de chiffre d'affaires en 2009.

Le groupe français APX est né de la fusion de ses trois filiales APX Synstar, Getronics France et Getronics Decan. Actif sur le conseil, l'intégration et l'infogérance, il pèse 185 M€ de chiffre d'affaires et emploie 1.300 personnes. Depuis Saint-Didier-au-Mont-d'Or, sa direction régionale Auvergne, Rhône-Alpes et Franche-Comté

En bref

GARIBALDI PARTICIPATIONS. 5,5 M€ POUR LES PME

La Banque populaire Loire et Lyonnais a doté sa filiale de capital-risque Garibaldi Participations d'un nouveau fonds de 5,5 M€ pour soutenir les financements des PME. Garibaldi Participations prend jusqu'à 40 % du capital des sociétés, pour des sommes de 300.000 € à 2 M€, et peut s'associer avec d'autres investisseurs pour des tours de table majoritaires. Elle intervient dans le cadre du développement des PME ou de la préparation de leur succession. www.garibaldi-participations.com

« Nous intervenons chez les grands groupes de la chimie, de la pétrochimie, de la pharmacie et du nucléaire, développe Yvan Guillaud, technico-commercial de RG Services, dirigée par Olivier Roussel et Sylvain Gonon. Notre expertise réside dans la maîtrise d'un progiciel dédié à la tuyauterie industrielle et à la charpente métallique, référencé chez des géants comme Areva pour le démantèlement de certains sites nucléaires. » Associé à la compétence terrain de ses techniciens et ingénieurs mobilisés pour des missions de conseil ou pour des périodes pouvant aller jusqu'à deux ans au sein même de l'entreprise, ce savoir-faire offre de belles perspectives de développement à la jeune entreprise dont le siège est à Lyon. La priorité est d'asseoir son positionnement en Rhône-Alpes, Paca et Suisse où sont pour l'heure localisés ses clients, mais RG Services envisage, à plus long terme, l'ouverture de bureaux à Paris ou en régions pour jouer la carte de la proximité.

Tél. : 04.78.63.79.56.

Cette stratégie se décline autour d'un système d'information composé d'une multitude d'outils informatiques. »

Levier d'innovation

Le PLM, « levier d'innovation et de progrès pour l'entreprise », touche aux phases de conception, de fabrication, de maintenance et de recyclage. D'après une étude réalisée en 2008 par le Cluster Gospi en Rhône-Alpes, la première motivation des entreprises qui ont mis en place un PLM est de maîtriser les processus en interne et de réduire les délais de développement. L'étude révèle aussi que les principales difficultés rencontrées dans son déploiement sont dues à une mauvaise préparation, en amont. Or le temps de formation ne doit pas être économisé, au risque que l'outil ne soit pas approprié par les collaborateurs. Autre écueil : certains processus ne sont pas intégrés au PLM car difficilement modélisables. Pour le mettre en place, la première étape pour une entreprise est d'analyser ses besoins. Le but est d'identifier ses leviers d'amélioration (réduire les délais, les coûts, augmenter la qualité...) avant de faire appel à un éditeur et/ou intégrateur pour faire une étude de marché.

www.ene.fr

emploie 350 consultants et vise un chiffre d'affaires 2009 (au 30/09) de 30 M€ (+15 %). « L'originalité de la région est d'avoir l'ensemble des activités représentées : l'intégration de solutions, l'infogérance et le développement d'applications », précise Gaëtan Garcin, directeur régional. En 2009, APX pourrait ouvrir des pôles techniques pour renforcer la proximité avec certains clients, en Auvergne et en région stéphanoise.

www.apx.fr

Calleo. La société de portage salarial perce à l'international

L'entreprise lyonnaise a pour objectif, dans les trois ans, d'entrer dans le top 5 des sociétés de portage, avec 15 M€ de chiffre d'affaires.

Pour avoir travaillé plusieurs années à l'étranger, Jean-Charles Valet a une attirance particulière pour les expériences hors frontières. C'est donc tout naturellement qu'il pousse au développement à l'international de Calleo, la société de portage salarial qu'il a créée à Lyon en 2004. « Nous parlons trois langues étrangères au sein du siège social, ce qui facilite les démarches. Nous avons mis en place des services tels que l'obtention d'un passeport en 24 heures, des modèles de contrat type en anglais, etc., pour accompagner les salariés portés à l'international. Calleo réalise désormais 20 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, et cette part progresse », explique Jean-Charles Valet. Pour les portés, des consultants autonomes qui conservent le statut de salarié en adhérant à la structure, il s'agit soit d'effectuer des missions pour le compte de sociétés à l'étranger, soit d'un moyen de tester un marché avant de créer leur propre entreprise. « Calleo répond bien à cette problématique car elle est spécialisée



● Jean-Charles Valet, dirigeant de Calleo et président du Syndicat national des entreprises de portage salarial.

sur des profils de cadres seniors à très forte expérience dans un secteur ou sur un type de mission », précise le dirigeant, également président du Sneps, le syndicat national des entreprises de portage salarial. Sa société, qu'il a mis un point d'honneur à distinguer de la concurrence en axant sa stratégie sur la transparence et la rigueur (elle a été la première certifiée Iso 9001 sur son créneau), vise 15 M€ de chiffre d'affaires d'ici à trois

ans, de quoi la hisser dans le top 5 du secteur. Pour 2009 (au 30/09), elle table sur 7 M€ de chiffre d'affaires. À ce jour, elle porte 112 salariés (auxquels elle prélève 6 à 10 % des honoraires) et compte plus de 300 consultants inscrits.

Agir comme un facilitateur

L'activité de Calleo Portage est complétée par Calleo Conseil, une société de conseil, formation, accompagnement et recrutement. « Calleo a un rôle d'intermédiaire

Elle commence à être reconstruite par les entreprises de taille importante comme un centre de ressources, souligne le dirigeant. C'est une valeur ajoutée supplémentaire pour nos consultants car cela leur apporte des missions et élargit leur réseau. » Pour autant, Calleo n'a pas vocation à faire de la prospection ni de l'intérim déguisé : elle se positionne comme un facilitateur.

Après avoir étendu sa présence sur le plan national - des agences ont ouvert à Paris, Marseille, Bordeaux et tout récemment à Lille, Calleo reste à l'affût de croissances externes. Tout en poursuivant un objectif de rentabilité ambitieux, indique Jean-Charles Valet : « La rentabilité du secteur est d'environ 0,5 %. Nous avons réalisé 1 % de résultat net en 2008 et visons 1,5 % en 2009 grâce à notre système de gestion très rigoureux. »

Claire Pourprix

Calleo Lyon
 - Directeur associé : Jean-Charles Valet.
 - Effectif : 6 équivalents temps plein.
 - CA 2008 (au 30/09) : 4,7 M€.
 - Contact : 04.78.14.04.40.
www.calleo.fr

Restim. Prévenir les addictions en entreprise

L'agence lyonnaise spécialisée dans la prévention des addictions, notamment à l'alcool, se positionne en 2009 sur la gestion des risques psychosociaux en entreprise.

Plus que le stress, c'est tout un environnement (causes et effets) physiologique et psychologique qui se cache derrière la notion de risques psychosociaux. « C'est un sujet sensible sur lequel nous travaillons depuis près d'un an avec des consultants et le corps médical. Il sera déployé auprès de nos clients grandes entreprises et PME en 2009, explique François Nicaise, fondateur et dirigeant de Restim. Il est mentionné dans le code du travail que le chef d'entreprise est responsable de la santé physiologique et psychique de ses salariés. Comme pour les addictions, notre but est de les aider à prévenir ces risques. » Pour mener à bien cette mission délicate qui met les comportements humains au cœur du problème, François Nicaise s'appuie sur l'expérience acquise depuis la création de Restim en 2000 à Lyon. Son créneau : « mettre en lumière la problématique des



● François Nicaise, fondateur de Restim (Lyon).

addictions et accompagner les entreprises dans la prise en charge globale de ces addictions qui peuvent être liées à l'alcool, aux drogues, aux médicaments, mais aussi au jeu, à internet, au téléphone... » Sur des missions de courte durée, pour mettre en place des outils de prévention, ou sur le très long terme, pour travailler en profondeur le sujet, Restim fonctionne

en mode projet et se définit comme "un passeur" entre les individus en entreprise et le corps médical. « C'est au médecin de parler d'alcool, qui est une maladie somato-psycho-sociale, et au dirigeant de parler des dysfonctionnements liés à l'alcool. » Un comité de pilotage représenté par tous les publics de l'entreprise met en place des actions et des outils de communication pour prévenir les risques liés à ces addictions et diminuer les accidents du travail ou de la route, limiter les violences, stopper la baisse de la performance professionnelle...

Polyconsommateurs

L'expertise du cabinet conseil s'appuie sur douze consultants qui interviennent en Rhône-Alpes, en région parisienne et en Bretagne. « Des bureaux pourraient prochainement être ouverts sur ces deux régions », confie François Nicaise. Pour l'heure, Restim doit faire face à une évolution des comportements face à ces addictions, d'où l'importance d'intégrer les risques psychosociaux. « Les modes de consommation évoluent, analyse-t-il. Le phénomène "binge-drin-

king", qui consiste à atteindre l'ivresse le plus rapidement possible, peut avoir des conséquences au cœur de l'entreprise. De même qu'on assiste à une attitude de polyconsommateurs avec des mélanges alcool/cannabis ou alcool/médicament. » Les effets dévastateurs de ces cocktails ont été évalués à un coût moyen de 1,25 % de la masse salariale et ses charges pour une entreprise. Selon François Nicaise, tous les secteurs d'activités et tous les publics peuvent être concernés par cette problématique. Concernant l'alcool, il définit quatre sous-catégories de consommateurs : 75 % sont des consommateurs occasionnels sans risque, 15 % sont des consommateurs à risque qui peuvent être "rattrapés" grâce à des actions de prévention, 7 % sont alcool-dépendants et 3 % ne boivent pas du tout d'alcool. « Il faut détecter les moments propices à l'alcoolisation et informer. » Si en France, le phénomène est culturel, Restim agit pour que la notion de plaisir ne se transforme pas en fléau pour l'entreprise.

Stéphanie Polette

Tél. : 04.72.56.51.88.

Neos-SDI. La SSII recrute à Lyon

Le spécialiste des solutions Microsoft veut porter ses effectifs lyonnais entre 30 et 40 personnes à moyen terme.

Lyonnais d'origine, Stéphane Bennour, P-dg de la SSII parisienne Neos-SDI, a ouvert un bureau à Lyon en février 2008. Son développement s'accélère depuis septembre : l'équipe a démarré avec trois personnes et emploie désormais une douzaine de consultants. À moyen terme, les effectifs seront portés entre 30 et 40 personnes. « Lyon est un bureau à part entière, précise le dirigeant. Ce n'est



● Stéphane Bennour, P-dg de Neos-SDI.

pas une filiale de Paris, il dispose d'une réelle autonomie de gestion. » Sur 2009, Neos-SDI Lyon vise un chiffre d'affaires de 1,5 M€ et le recrutement d'une dizaine de personnes. Neos-SDI, créée en 2001, emploie 150 personnes pour un chiffre d'affaires de 12 M€ en 2008. Elle se présente comme faisant partie du top 5 des prestataires Microsoft en France, « et des quelques rares qui investissent dans les produits et technologies Microsoft très en amont », détaille Stéphane Bennour.

Possible rachat sur Lyon

Le dirigeant n'exclut pas une opé-

ration de croissance externe sur Lyon pour accélérer le développement et annonce un « bon » carnet de commandes sur le premier semestre. La société, qui dispose depuis 2006 d'un centre de services (des ingénieurs à vocation de production, et non commerciale) à Dijon, vient d'ailleurs d'investir dans son entité de Côte-d'Or pour accueillir de nouveaux projets. Elle y emploie près de 25 ingénieurs mais a désormais la capacité de 40 postes de travail.

C.P.

Contact : 04.78.63.79.43.
www.neos-sdi.com