



AGENDA

## Tous les deuxièmes mardis du mois

18 h 30 Le Bistrot du Club. Le Coquibus

## Fait marquant de janvier 2002:

L'assemblée générale qui se tiendra le 29 à l'Hôtel de Ville (Salle multimédia), et sera suivie par la Galette des Rois.

## Éditorial

# RÉSULTATS ET PERSPECTIVES. LES PME-PMI TIENNENT LE CAP

L'assemblée générale du 29 janvier sera le moment fort du début d'année. Une occasion de mobiliser toutes les énergies, d'échanger sur les outils mis en place par le Club : la revue, les petits déjeuners, le site Internet enfin opérationnel et de préparer l'événement que sera les dix ans du Club. « Je souhaite que les membres du Club soient force de proposition, qu'ils communiquent plus encore sur leurs expériences et qu'ils les fas-



Un président optimiste pour la croissance des PME-PMI.

sent partager », déclare Bertrand Cadoret, président du Club.

### L'HEURE DU BILAN

2001, aura été une année marquante pour les entreprises. La chute du Nasdaq, les attentats ont fait de cette année une période chahutée mais tonique. « Être manager dans de telles périodes est stressant mais aussi exaltant, constate Bertrand Cadoret. C'est dans ces moments-là que la notion de chef d'entreprise prend tout son sens. Nous pouvons montrer la pleine valeur de nos capacités. En gardant espoir, en remobilisant les équipes, en trouvant de nouvelles idées, nos armes deviennent puissantes : capacité d'adaptation à de nouveaux marchés et l'ouverture de nouvelles perspectives. Les PME sont comme les chalutiers, moins rapides que les paquebots, certes plus confortables, mais face à l'iceberg, lesquels virent de bord le plus vite? »

### LES NET ENTREPRISES DANS L'ÉPICENTRE

La nouvelle économie a subi de plein fouet la tempête. Cependant dans un marché assaini, les entreprises les plus solides ont su résister. Bertrand Cadoret en tire donc les conséquences : « Nous devons donc rester attentifs à cet univers de communication qui s'est ouvert à nous et que l'on découvre, c'est encourageant pour les entreprises du Club, mobiles et réactives. J'ai bon espoir pour 2002 : il y a eu le "avant", il y aura le "après", j'en suis convaincu. Je souhaite à tous les chefs d'entreprises mes meilleurs vœux de croissance et prospérité. »



Les petits déjeuners, un outil d'information au service des entreprises.

VUE D'ISSY est un bulletin interne trimestriel. Il est adressé gratuitement à tous les adhérents à jour de leur cotisation. Ils peuvent en obtenir plusieurs exemplaires sur simple demande adressée au secrétariat du Club à la Direction de l'Action Économique de la ville. **Bulletin du Club PME-PMI d'Issy-les-Moulineaux, 47, rue du Général-Leclerc, 92130 Issy-les-Moulineaux. e-mail : clubpmepmi@ville-issy.fr** Directeur de la publication : Bertrand Cadoret. Conception graphique, rédaction et réalisation : Sacrés Caractères, membre du Club. Ont collaboré à la rédaction de ce numéro : Bernard-Jacques André, Thierry Dehesdin, Pierre Moreau, Brigitte Pérard, Jean-Michel Vincent. Dépôt légal : janvier 2002.

## Au Club

### Arturo Direct

Agence conseil en marketing direct.  
Bertrand Turka.  
19, rue Jean-Bleuzen,  
92170 Vanves.  
Tél. : 01 46 42 95 67.  
bturka@arturo-direct.com

### Cabinet Jeanmougin.

Conseil et management et développement international.  
Thierry Jeanmougin.  
19, rue Diderot,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 43 54 23.  
expjeanmougin@compuserve.com

### Calumet Productions

Production audiovisuelle, publicité, doublage et spectacles vivants.  
Luq Hamet.  
91, rue Pierre-Poli,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 42 64 64.

### Delling Expo

Organisation de salons professionnels.  
Marc Sziperling.  
57 bis, boulevard Galliéni,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 41 33 08 09.  
Dellingexpo@magic.fr

### Form'A

Conseil en aménagement des espaces tertiaires.  
Philippe David.  
145, rue Jean-Jacques-Rousseau,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 41 23 70 01.  
pdavid@forma.fr

### La Manufacture du Web

Création de sites web.  
Ludovic Bonneton.  
5-7, rue de la Gare,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 56 97 10 26.  
ludovic@lamanufactureduweb.com  
www.lamanufactureduweb.com

### Le Taste Monde

Restaurant-cave : plus de 300 références de vins du monde.  
Sylvain Albert.  
7, rond-point Victor-Hugo,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 45 22 12.  
info@letastemonde.com  
www.letastemonde.com

### Locomotion Invest

Prise de participation financière.  
Alexandre Cervini.  
141, avenue de Verdun,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 41 33 00 00.  
a.cervini@agenceamp.com

### Metex Europe

Équipementier automobile  
Michel Mauboussin.  
4, rue Pierre-Brossolette,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 45 99 55.  
metex.europe@wanadoo.fr

### MS Conseils

Conseil en ressources humaines.  
Michel Sellem.  
16, rue Kléber,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 42 67 24.  
Msconseils@wanadoo.fr

### Mondus

Commerce électronique interentreprise.  
Folco Chevallier.  
43, rue La Fayette,  
75009 Paris.  
Tél. : 01 44 91 66 70.  
Folco.corlay@mondus.fr

### Tekora

Éditeur de logiciels.  
Loïc Le Meur.  
17, place de la Résistance,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 55 00 10 00.  
llemeur@tekora.com  
www.tekora.com

### Trans World Search

Recherche documentaire.  
Agnès Valensi.  
215, rue Jean-Jacques-Rousseau,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 42 50 01.  
agnes.valensi@transworldsearch.fr  
www.transworldsearch.com

### XP Soft

Conseil en informatique, création de sites web.  
Xavier Pichon.  
215, rue Jean-Jacques-Rousseau,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 41 08 06 21.  
info@xpsoft.fr  
www.xpsoft.fr

## FORM'A À Z. DES PROS DE L'AMÉNAGEMENT

Form'a a développé une approche globale d'intégrateur de solutions pour aboutir à du clés en main en matière d'immobilier d'entreprise.

Sa culture d'entreprise réunit architectes, architectes d'intérieur, infographistes, ingénieurs bâtiments et équipe de vente, c'est le fondement de la croissance de Form'a : « *En six ans, nos collaborateurs ont appris à se comprendre et à travailler ensemble limitant ainsi les erreurs. Nous avons créé un nouveau métier en intégrant en une seule entité toutes les tâches nécessaires au clés en main. Ainsi nos clients ont un interlocuteur unique qui coordonne l'ensemble de l'équipe* », précise Christian Reybaud, directeur commercial.

DES PRESTATIONS À LA CARTE. Suite à une fusion, une restructuration, les entreprises doivent revoir leur organisation, se reconfigurer dans leurs locaux ou transférer leur siège. Dès ce besoin révélé, Form'a effectue un audit et le traduit en termes d'aménagement d'espaces. Après projection, étude de faisabilité, aide au

choix du bâtiment, Form'a entre dans le détail de l'aménagement du site par représentation macro de l'entreprise (*zoning*). S'ensuit la partie technique avec les implantations (cloisons, mobilier), leurs incidences sur le bâtiment, sur le cahier des charges (sécurité, ventilation...). En phase de réalisation, Form'a pilote le projet mais peut aussi le réaliser intégralement. Les informations re-



Pour l'épanouissement de chacun dans le monde de l'entreprise.  
Tél. : 01 41 23 70 00.  
creybaud@forma.fr

cueillies lors de l'étude, sont pérennisées par la mise en place dans l'entreprise, d'un logiciel de gestion de patrimoine immobilier.

Même si ses références sont de grands comptes (*GDF, France Télévision, Eurosport, Arjo, Intégra, Hollywood, Kraft Foods France, BMW Financement, Reuters, Athos Euronext, AOL Time Warner*), Form'a intervient aussi sur des petites surfaces : « *Une entreprise doit pouvoir se décharger complètement de toute la problématique de l'aménagement de ses locaux et de leur mise à niveau au regard des normes* », conclut Christian Reybaud. ■

## ROLAND SINGER DISTRIBUTION. UNE TPE QUI DÉCAPE !

Armé de son seul courage, Roland Singer créait son entreprise en solo en 1994.

Cadre commercial dans l'industrie, son troisième licenciement alors qu'il avait 50 ans a déclenché ce projet. L'idée initiale de la distribution de produits chimiques spécifiques pour l'industrie s'est élargie au marché du particulier. De rencontres en échanges, son cœur de cible s'est affiné : qui mieux que les collectionneurs d'armes et les amateurs d'objets anciens souhaitent traiter, décapier, noircir, protéger les métaux ? Depuis sept ans, Roland Singer passe samedis et dimanches dans les bourses aux armes de France et de Belgique. Des articles louant la qualité de ses produits parus dans *Cible*, *La Gazette des Armes*, *Le Chasseur Français* ont donné un vrai coup de fouet à l'activité et a permis de développer la

petite VPC. L'autre « arme » de Roland Singer : la gendarmerie acquise à ses produits et les négociations en cours avec la police nationale. « *C'est un petit marché, mais c'est important en termes de référencement* », précise t-il.

UN MARCHÉ À CONQUÉRIR. Aujourd'hui, il souhaite pénétrer le marché de l'antiquité-brocante et du véhicule ancien : « *L'idéal serait un article dans la presse spécialisée du particulier collectionneur. Cependant, mes journées n'ont que vingt-quatre heures : je vais chercher mes produits, mes flacons, je les conditionne, j'imprime les étiquettes, je m'occupe de tout l'administratif. Alors la prospection... Le marché est là, mais comment faire tout seul ?* » ■



Impératifs commerciaux, gestion au quotidien : la vie d'une TPE, n'est pas un long fleuve tranquille.  
Tél. : 01 46 42 25 86.  
[www.clean-metal.com](http://www.clean-metal.com)

EN BREF

### Changement d'optique

Maxime de Person, secrétaire du Club et directeur du service économique de la Ville, a quitté ses fonctions pour assurer le développement international et le pilotage des actions liées à l'aménagement du territoire de l'Opticsvalley (nouveau technopôle situé dans l'Essonne).  
Tél. : 01 69 31 75 06.  
E-mail : [m.deperson@opticsvalley.org](mailto:m.deperson@opticsvalley.org)

Philippe Justal lui succède et rejoint donc le Club : nous lui souhaitons la bienvenue.

### Grand chablis, petit prix

Les participants du Bistrot du Club du 13 novembre dernier ont savouré des vins de Chablis et de Bourgogne. La dégustation a été suivie d'une vente directe à un tarif spécial entreprises : bourgogne aligoté, chablis et côtes d'Auxerre à moins de

6 € la bouteille. Contact : Valérie Azejian, domaine Grand-Roche à Saint-Bris-le-Vineux (Yonne).  
Tél. : 03 86 53 84 07.

### La transmission d'entreprise exige préparation

En France, plus de 1 000 entreprises saines disparaissent tous les ans faute de successeur et de préparation à la cession. Le CRA (Cédants et repreneurs d'affaires) a donc pour objectif

d'accompagner les dirigeants dans cette étape délicate. Nicolas Reguis.  
Tél. : 01 41 37 82 82.

### Un beau parcours

Bravo à Didier Chabasse, conseiller immobilier chez CB Richard-Ellis : il a défendu avec brio les couleurs du Club et remporté le Trophée de golf CCIP 92 des dirigeants hauts-seinés, organisé le 10 octobre dernier à Feucherolles (Yvelines).

## LE TASTE MONDE. DES VINS VENUS D'AILLEURS

S'il n'est pas « devin », Sylvain Albert nous fait découvrir la magie de crus enchanteurs.

Depuis l'âge de 15 ans, il en a 32 aujourd'hui, il évolue de cuisines en caves. C'est à l'École hôtelière, qu'un professeur en œnologie a provoqué chez lui la passion des vins. S'ensuivent des études en sommellerie, un passage au *Crillon* et cinq ans comme responsable de magasin chez *Nicolas*. Le concept du Taste Monde s'est cristallisé autour de cet attrait pour les vins. De son propre cru, il entreprend un quasi-tour du monde : « *Les vigneron étrangers me prenaient pour un fou, s'exclame Sylvain en riant. Qu'un Français retrouve la magie et la chaleur du vin, ailleurs que dans nos vignobles nationaux, c'était surprenant. J'ai vraiment redécouvert la noblesse et le sens du vin en parcourant la terre entière.* » Pendant deux ans, il occupe un poste de directeur commercial dans le secteur automobile, dans le seul but de rassembler les fonds indispensables à la réalisation de son projet. Ouvert depuis huit mois, le Taste Monde alliant restaurant et cave est un endroit pour gourmets pionniers. À la découverte de saveurs porteuses d'histoires, guidé par le maître des lieux, on se laisse porter par une atmosphère singulière. Sylvain Albert entretient une relation fusionnelle avec ses crus qu'il en-

tend bien partager avec ses clients. Le défi est lancé aux amateurs irréductibles de vins français. ■

Parfums et saveurs de l'évasion.  
Tél. : 01 46 45 51 09.  
[www.letastemonde.com](http://www.letastemonde.com)



### COACHING. AMÉLIORER SON SCORE

Chefs d'entreprise et cadres dirigeants ont de plus en plus recours au coaching pour gagner en efficacité, dynamisme, compétitivité.

Annie Schnerb, membre du Club dès sa création, a présenté son activité de coaching lors du petit déjeuner le 6 décembre dernier à La Manufacture.

« Performer », se dépasser, gérer les situations de stress... les exigences du monde « sportif » sont dorénavant appliquées au monde de l'entreprise. Le coach, en véritable entraîneur, accompagne les dirigeants et les cadres dans leur environnement entrepreneurial et professionnel en fonction des besoins ressentis. Son regard extérieur lui confère une position de neutralité et d'analyse objective. Le coaching, tout en étant le moyen de rompre avec la solitude de la fonction, de parler sans contrainte et d'échanger avec une personne totalement étrangère à l'entreprise, il permet de faire surgir chez les « coachés » les bonnes questions, de prendre le recul nécessaire à la réflexion et de rechercher les meilleures solutions possibles. Cette aide précieuse a déjà fait ses preuves et est de plus en plus appréciée par la nouvelle génération de chefs d'entreprise et de cadres dirigeants.

*So what? Catch the coach!* ■



Petit déjeuner studieux.  
annie.schnerb@  
wanadoo.fr

### ARRIBA! LES CRITIQUES SONT UNANIMES

Le Club PME PMI, avec l'aide active de la Ville, organise tous les ans une soirée spéciale. C'est l'occasion pour les membres du Club d'inviter leurs clients.



Isséen, Luq Hamett  
est sensible à la critique  
de ses concitoyens.  
Théâtre de Dix Heures  
36, bd de Clichy,  
Paris 18<sup>e</sup>.  
Tél.: 01 46 06 10 17.

Cette quatrième avant-première a obtenu un franc succès. Parmi les 372 spectateurs, on a pu remarquer la présence de Nicolas Beytout (directeur de la rédaction *des Échos*) et son épouse, Patrice Laffont, Monita Derrieux (agent artistique de Luq Hamett) aux côtés d'André Santini, Bernard Prauthois (conseiller municipal, responsable des PME, du commerce et de l'artisanat) et Philippe Germain (directeur des affaires culturelles de la Ville). Le *one man show* de Luq Hamett est une véritable prouesse artistique et sportive : le public a

apprécié la qualité de la performance. Comme a pu le dire le trésorier du Club chargé de présenter la soirée et avec un peu de regret : « Une soirée gratuite qui a fait recette... » Luq Hamett est membre du Club en sa qualité de gérant des deux sociétés qu'il a créées à Issy-les-Moulineaux, il assurera une représentation publique à l'auditorium du Conservatoire le 31 janvier dans le cadre de la saison artistique de la Ville. À compter du 26 février, vous pourrez le retrouver au théâtre de Dix Heures.

Pierre Moreau

### LA CRISE, QUI CROIRE, QUE PENSER ?

Cette fin d'année a vu bon nombre de chefs d'entreprises s'interroger sur la situation économique de notre pays. Sommes-nous réellement entrés dans une phase de ralentissement voire de récession ? Cette question paraît légitime depuis le *e-krach* et les dramatiques événements du 11 septembre à New-York. En effet, les États-Unis sont en récession officielle, l'Allemagne ne va guère mieux. De plus, la presse s'étend sur le climat de morosité de nos compatriotes et fait ses gros titres sur les difficultés économiques du

moment : montée du chômage, plan massif de licenciements... Et pourtant, quand j'aborde le sujet avec les clients de notre agence d'architecture d'entreprise, (responsables immobiliers de grandes entreprises...), ils évoquent une activité particulièrement soutenue. Et pourtant, la confiance des ménages français s'est redressée au mois de novembre, après une stabilisation en octobre et une baisse les mois précédents. Et pourtant, les achats de Noël ont été meilleurs qu'en décembre 2000... Alors que penser ?

Pour ma part, il me semble que la situation économique est loin d'être catastrophique. Les chefs d'entreprise doivent savoir faire la part des choses avec lucidité et sans optimisme béat. Pour la plupart d'entre nous, l'année 2001 se termine relativement bien et bon nombre d'entreprises ont un carnet de commandes déjà bien rempli pour l'année qui vient. Échangeons et communiquons : les bonnes nouvelles sont si peu relayées. La bonne santé des PME-PMI est une très bonne « info » ! Bernard-Jacques André