L'ÉPICENTRE

L'ACTU ÉCO. & SOCIÉTALE
DU VAL DE LOIRE

À LA UNE
LE SIGNAL FORT
DE DEV'UP

ENTREPRISES
CINQ JEUNES POUSSES
PRENNENT RACINE
À L'AGREEN LAB'O

EMPLOI FORMATION
L'ÉCOLE DE COMMERCE
EXCELIA EN MODE CROISSANCE

DOSSIER

COMPÉTITIVITÉ, LA GÉOGRAPHIE DES PÔLES

© Freepik

Gratuit #28
Janvier / Février 2023 édition du Loiret

www.lepicentre.online

L'ÉPICENTRE
L'ACTU ÉCO. & SOCIÉTALE DU VAL DE LOIRE

www.lepicentre.online

Chefs d'entreprise, commerçants, collectivités...

Vous avez besoin de communiquer sur le bassin du Val de Loire au plus près des décideurs économiques ? Vous recherchez des solutions locales pour booster votre business ou votre image, promouvoir vos actions et vos initiatives ?

3 éditions

37 | 41 | 45

30 000 exemplaires

BIMESTRIEL

L'Épicentre s'attache à retranscrire la réalité de la vie économique, sociétale et culturelle des territoires, au travers de nombreux dossiers et reportages.

Nous créons pour vous et avec vous votre plan de communication **complet** et **personnalisé** !

Contactez-nous !

Régie pub *: contact@lepicentre.online - 07 57 90 23 15*

ÉDITO

Janvier / Février 2023
ÉDITION DU LOIRET
Gratuit
#28
www.lepicentre.online

Groupama Up /
Espace entreprises,
2 avenue de Chateaudun
CS1319 - 41013 Blois Cedex
02 54 74 30 39

PRÉSIDENT
François Delaisse

DIRECTRICE DE PUBLICATION
Delphine Sergheraert
direction@lepicentre.online
06 45 76 38 62

RELATIONS EXTÉRIEURES
Philippe Duisit
06 33 22 43 19
Guillaume Malbo
06 33 12 77 56

CONTACTS COMMERCIAUX
Philippe Massicot
06 45 76 98 51
Denis Labrune
06 86 70 03 85

IMPRESSION
Imprimerie Baugé, Descartes

GRAPHISME
DCO'M Sabine Virault
06 83 05 56 51

MAQUETTE
Culture Com

RÉDACTEURS
Estelle Cuiry,
Stéphane De Laage,
Bruno Goupille,
Johann Gautier
Laëtitia Piquet
Sophie Manuel
Frédéric Fortin
Maxence Yvernault
Émilie Marmion
Camille Colloch

LES ÉDITIONS DE L'ÉPI - S.A.S.
Au capital de 10 000 euros
Siret 53804876000028
Dépôt légal & parution
ISSN 2110-7831

Toute reproduction complète ou partielle du contenu de ce journal est interdite sauf accord préalable de la direction.

IMPRIM'VERT

PEFC 10-31-1080

« On n'est pas à l'abri des bonnes nouvelles »

Entendue lors d'une conférence à Orléans en fin d'année et dénotant avec le discours ambiant, cette phrase, prononcée par l'économiste Christian Saint-Etienne, pourrait devenir un nouveau mantra, pour celles et ceux qui auraient envie d'aborder cette année 2023 avec un peu de confiance et de sérénité. Pour changer…

Il est vrai qu'en 2022, l'économie française a encaissé de multiples chocs : hausse des prix de l'énergie, incertitudes et tensions géopolitiques, difficultés d'approvisionnement, retour spectaculaire de l'inflation, hausse des taux d'intérêts … Sans même parler des multiples vagues d'un Covid toujours là, et autres réjouissances du même type…

Pour 2023, la projection reste entourée d'incertitudes très larges liées notamment à l'évolution de la guerre russe en Ukraine et à la disponibilité du parc nucléaire français, qui devraient continuer à impacter fortement le prix de l'énergie. Comme pour enfoncer le clou, des scénarios de délestage et de coupures d'électricité menacent les ménages et les entreprises en ce début d'année.

Alors s'attendre à des bonnes nouvelles, ça peut paraître légèrement naïf (oui, c'est un euphémisme.)
Et pourtant les projections macro estiment qu'à l'horizon 2024, l'économie française montrerait une résilience de l'emploi, du pouvoir d'achat des ménages et du taux de marge des entreprises. Chacune de ces trois variables pourrait même être meilleure que dans la situation pré-Covid.

Pas assuré, mais pas impossible non plus, le scénario d'une guerre russe en Ukraine qui trouverait une résolution favorable dans les mois à venir. L'économie mondiale redémarrerait alors très vite, et les entreprises doivent s'y préparer.
Après tout, ne dit-on pas aussi que *« le pire n'est jamais certain »* ?

Bonne lecture à tous,

La rédaction

SOMMAIRE

6 EN BREF

AUGMENTATION SALARIALE : LES TPE/PME EN PREMIÈRE LIGNE SUR LE FRONT

LA SITUATION CONTRASTÉE DE L'IMMOBILIER NEUF RÉGIONAL

8 ACTUALITÉS

CINQ JEUNES POUSSES PRENNENT RACINE À L'AGREEN LAB'O

© Freepik - pressfoto

© Fotolia

10 ACTUALITÉS

LE BUSINESS DES VIEUX PREND UN COUP DE JEUNE

22 LE DOSSIER

COMPÉTITIVITÉ : LA GÉOGRAPHIE DES PÔLES

27 ART DE VIVRE

CONFRÉRIE

ATTRACTIVITÉ TOURISTIQUE

29 SPORT

ALL SPONSORED : LE SPONSORING SPORTIF POUR TOUS LES SPORTS, POUR TOUS LES CLUBS

© Freepik - master305

31 FESTIVAL

LES MARIONNETTES À L'HONNEUR AU FESTIVAL *AVEC OU SANS FILS*

15 LE MAG

L'INTERVIEW PAUSE CAFÉ DE *MON ASSISTANT NUMÉRIQUE*

EMPLOI FORMATION

MANAGEMENT Le coaching professionnel, un atout pour faire évoluer ses collaborateurs

TRANSITIONS Les gares au cœur de la transition énergétique

Le signal fort de Dev'up

L'agence de développement économique a redéployé ses pièces sur l'échiquier régional. Elle réaffirme ses ambitions de maillage et d'accompagnement des entreprises de toute nature, particulièrement en ces temps difficiles.

C'est une petite révolution qui s'opère dans la gouvernance de Dev'up, agence de développement économique de la région Centre-Val de Loire. Depuis sa création en 2017, c'est le président de la Région lui-même, François Bonneau, qui en assurait la présidence. Lors de l'assemblée générale qui s'est tenue en novembre dernier, il a cédé sa place à Emmanuel Vasseneix, PDG de la Laiterie de Saint-Denis-de-l'Hôtel dans le Loiret. Un industriel aux commandes du développement économique de la Région, c'est un symbole fort. Ce n'est pas une rupture pour autant, puisque François Bonneau devient président délégué. En revanche, et c'est là sans doute que les choses pourraient être orientées un peu différemment, Emmanuel Vasseneix est un patron engagé pour une économie à la fois vertueuse, innovante et si possible de rupture. Rassembleur autour de ces valeurs, il n'a pas l'habitude de mâcher ses mots. « *Je suis un homme du collaboratif, dit-il volontiers. J'arrive dans une période compliquée, après le COVID et en guerre ukrainienne. Il faut être efficace dans tous les domaines, mais celui de l'énergie n'est pas de nature à rassurer. À nous, Dev'up, d'apporter un service fort et efficace à l'entreprise* ». Dev'up qui réaffirme sa mission première de maillage de l'écosystème régional et d'accompagnement des entreprises qui veulent la rejoindre. « *La croissance endogène est capitale,* insiste Emmanuel Vasseneix, *avant même de faire venir d'autres entreprises. Notre région est une terre d'innovation, je pense que l'avenir se vivra avec les jeunes qui nous ferons penser autrement et avec les nouvelles technologies* ».

Résoudre les paradoxes

Dev'up aborde cette nouvelle année, auréolée des succès engrangés en 2022, grâce à son réseau d'ambassadeurs issus des consulaires et des communautés de communes. Quarante implantations accompagnées dont cinq étrangères, qui ont permis le maintien ou la création de 1 200 emplois et 460 000 millions d'euros d'investissement sur le territoire (Vorwerk en Eure-et-Loir, Elogen à Vendôme ou SKF à Tours). Dev'up redit son ambition d'accompagner la croissance interne et les projets de relocalisation. « *Mais pour cela, il va falloir optimiser le foncier disponible,* avertit Emmanuel Vasseneix, *ne serait-ce que pour résoudre le paradoxe d'un pays qui veut réindustrialiser et rapatrier les entreprises, mais qui veut le ZAN (Zéro Artificialisation Net). On a des entreprises à implanter, du développement endogène à assurer. L'ingénierie doit nous permettre de densifier les zones et d'assurer le développement économique durable, pour les entreprises et les salariés qui y travaillent* ».

De gauche à droite : Stéphane Aufrère, Jean-Louis Garcia, Emmanuel Vasseneix et François Bonneau.

> *« Dev'up redit son ambition d'accompagner la croissance interne et les projets de relocalisation »*

Sur le front de l'artisanat, nouveaux projets pour la marque alimentaire régionale © du Centre, qui fédère désormais 165 entreprises. Aline Mériau, présidente de la CMA Régionale, se réjouit que le programme se pérennise. « *Si le gouvernement a mis le ''quoi qu'il en coûte'' pendant deux ans,* dit-elle, *il faut continuer d'accompagner les 80 000 salariés de l'artisanat en Région* ». Emmanuel Vasseneix enfonce le clou : « *Je suis affolée de voir que la France n'est plus un pays transformateur, mais souvent producteur. La Région est facilitatrice en ce sens, alors profitons-en* ».
Pour mener l'évolution que réaffirme l'agence, Stéphane Aufrère en devient le directeur. Ancien directeur de l'Attractivité et de l'Animation Territoriale, il connait parfaitement son sujet, et prend la suite de Jean-Louis Garcia amené à d'autres fonctions au sein de Dev'up.
Jean-Louis Garcia qui assure que « *les sujets de l'innovation qui nous ont motivés restent d'actualité, en ajoutant la cybersécurité et l'accélérateur de transition écologique* ».

Stéphane de Laage

Augmentation salariale : les TPE/PME en première ligne sur le front du pouvoir d'achat

Face aux pressions inflationnistes, les TPE/PME françaises ont globalement augmenté les salaires. Une façon pour elles de soutenir le pouvoir d'achat des salariés, de garder leurs talents et d'en attirer de nouveaux.

Les TPE/PME françaises ont très majoritairement décidé d'augmenter les salaires et ce, quel que soit leur secteur d'activité, leur région d'activité ou le statut de leurs salariés. C'est ce qui ressort d'une étude analysant l'évolution des salaires de 433 684 salariés de TPE/PME réalisée par le Cercle Perspectives, un cercle de réflexion qui regroupe les dix-sept cabinets d'expertise-comptable les plus importants de France et l'institut d'études Init.

Au total, les salaires ont augmenté de 3,1 % en moyenne entre décembre 2021 et juin 2022 dans les TPE/PME, avec des effets redistributifs plus marqués dans certains secteurs, certaines régions et au bénéfice des non-cadres et des femmes. « *Les résultats de notre étude montrent que les TPE/PME ont clairement opté pour une redistribution accrue de la valeur afin de soutenir le pouvoir d'achat de leurs salariés, de garder leurs talents et d'en attirer de nouveaux, dans un contexte pourtant marqué par une hausse des prix qui contraint leurs marges. Autres enseignements intéressants de cette étude : les salaires en région tendent à s'aligner sur ceux de l'Île-de-France et augmentent plus vite dans les secteurs en tension tels que l'hôtellerie-restauration ou le transport, ainsi que pour les femmes et les non-cadres qui bénéficient d'un effet redistributif* », déclare Laurent Chapart, président du Cercle Perspectives et PDG du cabinet Cogep.

© Freepik - pressfoto

Les salariés non-cadres ont bénéficié d'un effet de rattrapage, leur salaire ayant crû de 3,14 % sur la période contre 2,76 % pour les cadres. De même, les femmes, qui sont structurellement moins bien rémunérées, à compétences égales, que les hommes, ont bénéficié d'un léger effet de rattrapage avec une augmentation de leur salaire de 3,16 % contre 3,06 % pour les hommes.

Des revalorisations salariales supérieures à la moyenne dans les secteurs en tension

Certains secteurs en tension ont consenti à davantage d'efforts pour attirer ou conserver les talents. C'est le cas, par exemple, de l'hôtellerie-restauration (+ 5,23%) et du secteur du transport (+ 3,68%).
Ainsi, les secteurs de l'industrie, de la construction ou encore du commerce qui sont davantage impactés par les hausses du coût de l'énergie, des matières premières et par les difficultés d'approvisionnement, ont augmenté les salaires respectivement de 2,79 % et 2,97 % en moyenne, une évolution en deçà de la moyenne de 3,10 % accordées par les TPE/PME.

Un alignement progressif sur les salaires franciliens

Sur le plan régional, l'effet de rattrapage a également joué, les salaires tendant à s'aligner progressivement vers ceux de l'Île-de-France, notamment dans les régions où les entreprises sont le plus concentrées. Ainsi, les TPE/PME de la région Centre-Val de Loire ont accordé des revalorisations salariales quasi équivalentes à celles de l'Île-de-France (+ 2,85 % contre + 2,99 %). Encore une des conséquences de la crise du Covid, qui permet ainsi à certaines régions de défendre ou d'augmenter leur attractivité par des rémunérations tout aussi compétitives qu'en l'Île-de-France.

La situation contrastée de l'immobilier neuf régional

Si les programmes immobiliers prennent moins de retard qu'au niveau national, en Centre-Val de Loire la situation s'avère très contrastée entre Orléans, Tours et Chartres. Les ventes diminuent à Orléans alors qu'elles augmentent dans les deux autres villes.

C'est un tableau assez contrasté de la situation de l'immobilier neuf qu'ont brossé Ivain Le Roy-Liberge, le président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers du Centre-Val de Loire, et Olivier Henry, président d'Ocelor, l'observatoire régional de la promotion immobilière, fin novembre.
Contrasté tout d'abord par comparaison avec le niveau national où un écart important se creuse entre le nombre d'autorisations de construction de logements et les mises en chantier réelles. *« Il y a un écart de 125 000 logements sur une base de 500 000, essentiellement pour des raisons de pénurie et de coûts des matériaux, auxquels s'ajoute l'accès plus difficile au crédit »*, explique Ivain Le Roy-Liberge.
En revanche, en Centre-Val de Loire, l'écart n'est pas aussi marqué et l'année 2022 s'est traduite à la fois par une augmentation des autorisations (17 800 soit + 17 %) et une reprise des mises en chantier (13 200 lots, soit + 17 %).

Le cap des 4 000 euros

Les projets en chantier sont engagés à 28 %, contre 31 % auparavant, et la diminution de l'offre a entraîné une augmentation des prix. *« On a franchi le cap des 4 000 € du mètre carré cette année, ce qui représente une augmentation de 1 000 € en moyenne depuis 12 ans »*, précise Olivier Henry.
L'incidence des coûts de construction, en hausse de 10 % sur un an, n'est pas neutre sachant qu'ils représentent 45 % du coût d'un programme.
L'autre contraste souligné par les statistiques d'Ocelor porte sur les variations de marché entre les trois villes étudiées par l'observatoire de la profession. Sur l'année 2022, Orléans apparaît moins dynamique que Tours et Chartres.

Chartres et Tours devant Orléans

Le nombre de logements neufs vendus a baissé de 16 % sur la métropole orléanaise et seulement de 3 % à Tours tandis qu'il a augmenté de 7 % à Chartres. Le prix au mètre carré est pratiquement identique à Chartres (4 001€) et à Orléans (4 005€) tandis qu'il reste historiquement plus élevé à Tours (4 297€).
S'ils se déclarent raisonnablement optimistes pour l'avenir, les promoteurs immobiliers affirment leur volonté de transformer les contraintes imposées par la règlementation environnementale 2020 en opportunité pour encore mieux piloter leur activité.

Retrouvez l'article complet sur lepicentre.online

Bruno Goupille

Cinq jeunes pousses prennent racine à l'Agreen Lab'O

Officiellement inauguré le 18 novembre, l'Agreen Lab'O se veut le lieu de « fertilisation croisée » du numérique et du végétal. Cinq start-up sont déjà implantées dans cette pépinière de l'agriculture du futur.

Univers végétal oblige, c'est un cordon de feuillage qu'a coupé au sécateur Laurence Beulin pour marquer l'inauguration officielle de l'Agreen Lab'O le 18 novembre dernier. La veuve de Xavier Beulin, disparu brutalement en février 2017, inaugurait ainsi le premier élément du Campus dédié à l'innovation agricole qui porte le nom de l'ancien président de la FNSEA. Le nom de Xavier Beulin, figure emblématique du monde agricole, a été cité à de multiples reprises par les intervenants pour rendre hommage à son caractère visionnaire. Dès 2014, il avait, en effet, lancé l'idée de la création d'un espace consacré à l'agriculture du futur, à Orléans dans le périmètre des grands sites de recherche.

Incubateur des champs

La haute façade en bardage de bois de l'Agreen Lab'O marque le nouvel espace de sept hectares, proche du CNRS, du BGRM, de l'INRAE et de l'Université d'Orléans, où le numérique et le végétal vont se fertiliser mutuellement. Cinq *« jeunes pousses »* ont commencé à s'enraciner sur cet espace d'innovation où devrait également s'installer la serre du laboratoire de biologie des ligneux et grandes cultures de l'Université d'Orléans.
L'Agreen Lab'O s'intitule ainsi car il est couplé avec l'incubateur numérique installé en bord de Loire, chapeauté par un même directeur, Julien Goujon, et avec des moyens mis à disposition par Orléans Métropole. La collectivité a investi 3,3 millions d'euros, cofinancés par la Région à hauteur de 800 000 euros, dans ce nouvel espace « vert » labellisé Village by CA. Avec ses 24 bureaux répartis sur trois étages et ses espaces partagés, l'Agreen Lab'O peut encore accueillir d'autres jeunes pousses supplémentaires. L'incubateur des champs les attend.

Bruno Goupille

CybeleTech et ses jumeaux numériques

Née de la rencontre entre mathématiques appliquées et agriculture, CybeleTech a été fondée par Marie-Joseph Lambert, issu du monde de l'agribusiness, et Paul-Henry Cournède avec son équipe de recherche Digiplante de l'École Centrale Paris. À partir de modèles simulant la croissance des plantes, CybeleTech réalise des « jumeaux numériques » pour l'agriculture et la sylviculture afin de mieux anticiper le comportement des végétaux.

Théophile.

Joris Baco, fondateur de Monhangar.

Seabex : l'irrigation de précision

Grâce à un réseau de capteurs et à l'analyse fine des prévisions météo et de la cartographie satellitaire, Seabex a mis au point un modèle prédictif capable de piloter une irrigation de précision tenant compte de la parcelle, du climat et du type de plantes cultivées.

Inès Hamida, co-fondatrice de Seabex.

FarmWiz prend la température des silos

Georges-Alexandre Clémence a mis au point des capteurs capables de suivre en temps réel la température et l'hygrométrie des produits agricoles stockés dans les silos et chambres froides. FarmWiz assure ainsi la bonne conservation des récoltes.

Georges-Alexandre Clémence, fondateur de FarmWiz.

Vastem : tout se transforme

Disposant une longue expérience dans la gestion des déchets, Pierre-Yves Robert a fondé Vastem pour la valorisation des déchets agricoles. La plateforme analyse l'ensemble des paramètres et met en relation les agriculteurs et les entreprises de valorisation. 300 000 tonnes de déchets sont ainsi traitées en Centre-Val de Loire.

Pierre-Yves Robert, dirigeant de Vastem

Monhangar, le airbn'b des granges

Apporter un revenu complémentaire aux exploitants agricoles en louant leurs granges pour y mettre à l'abri caravanes, voitures et stocks de matériel, c'est l'idée de Monhangar.fr, une plateforme de mise en relation qui assure aussi la gestion des contrats et toute la logistique. 200 000 m² sont déjà disponibles.

Crash test au Lab'O : les start-up tiennent la route

Huit minutes pour se présenter, douze minutes pour répondre aux questions. C'était le rythme imposé à quatre start-up soumises au « crash-test » du Lab'O face à un jury d'investisseurs. Aucune n'a été dans le mur.

L'amphithéâtre était comble ce soir là pour assister au massacre ! On allait pouvoir suivre en direct un « *crash-test* » ! C'est du moins ce qu'annonçait le programme du Lab'O le jeudi 24 novembre dernier. Pour la troisième année consécutive, l'incubateur numérique de la métropole orléanaise faisait s'affronter quatre jeunes entreprises innovantes et quatre investisseurs. Objectif : démontrer en 20 minutes la fiabilité du projet et obtenir le coup de pouce financier nécessaire à sa réalisation. Pas exactement un jeu de massacre pour démolir les candidats, car les échanges restent courtois, mais une épreuve tout de même pour les porteurs de projets.

SIPAD numérise l'aide à domicile

Première à monter au créneau, Caroline Faure défend avec conviction la société SIPAD qu'elle a créée, une plateforme numérique permettant de mettre en relation tous les intervenants des services d'aide à domicile. Elle a déjà levé un million d'euros en 2020 et en recherche autant pour se développer. À l'issue de sa présentation, les questions des investisseurs fusent : quel est le modèle économique ? Est-il possible d'ouvrir le service à d'autres prestations médicales ? Et les critiques aussi : attention à la qualité des supports de présentation, et ne pas utiliser une vidéo de trois minutes qui « *mange* » la moitié de votre argumentaire.
Arrive ensuite le débriefing : seriez-vous prêts à investir ? Réponses mitigées de la part des investisseurs qui se déclarent plus ou moins intéressés, selon leurs domaines d'intervention, mais demandent un temps de réflexion. Ce sera globalement la tonalité des réponses. On ne met pas un million d'euros sur la table au bout de vingt minutes de discussion !

Animoscope, le Doctolib des toutous

Deuxième candidat à exposer son projet : Julien Tripot, fondateur de la plateforme de services vétérinaires en ligne Animoscope. Implantée à Nevers, la jeune entreprise met en télé relation une quinzaine de vétérinaires avec les propriétaires d'animaux de compagnie moyennant un abonnement de 9€ par mois. Elle vise 25 000 abonnés l'an prochain et recherche un million d'euros pour devenir le Doctolib des toutous et minous. Le projet séduit les investisseurs mais l'un d'entre eux prévient : faites vite pour ne pas être écrasé par un concurrent plus puissant.

Lify Air vise les US

Jérôme Richard, le fondateur du capteur de pollens Lify Air, que nous avions interrogé à son retour de Las Vegas (L'Épicentre, février 2022), est le troisième à monter sur scène. L'entreprise a désormais déployé 140 capteurs dans une trentaine de collectivités locales et a besoin d'un million d'euros pour passer à la vitesse supérieure et viser notamment les États-Unis. Les opinions des investisseurs sont partagées : un million c'est trop juste pour les US estime l'un, les communes françaises peuvent-elles encore investir, se demande l'autre, tandis que les deux autres sont intéressés pour aller plus loin.

Les candidats, ici Caroline Faure pour SIPAD, disposent de vingt minutes pour présenter et défendre leur projet face aux investisseurs.

Holis calcule moins cher

Il revenait à Paul Gredigui de clôturer les présentations avec Holis, une start-up spécialisée dans le calcul de l'empreinte environnementale des biens de consommation. Grâce à de puissantes bases de données et à l'intelligence artificielle, Holis parvient à facturer 100 € ce qui coûtait jusque-là 4 à 5 000 €. Les investisseurs se montrent très intéressés pour regarder de plus près ce dossier, encourageant même à lever des sommes plus importantes. Il est vrai que de nos jours, pour un million d'euros, t'as plus rien !

Bruno Goupille

Quatre investisseurs en quête d'innovations lucratives

Les quatre investisseurs : Éric Larchevêque, Yavna Jahadjee, Geoffroy Dubus et François Miceli.

Le jury des investisseurs de cette séance de « *crash test* » était constitué des personnes suivantes :
Yavna Jahadjee, directrice des investissements chez Sowefund, une plateforme d'investissement participatif qui compte plus de 100 000 membres. Elle soutient une soixantaine d'entreprises innovantes, notamment dans le secteur de l'impact environnemental et de l'économie circulaire.
Éric Larchevêque, le fondateur de Ledger, concepteur de clés de sécurité pour crypto-monnaies devenu une « *licorne* » française. Eric Larchevêque, que l'on a vu dans l'émission de M6 *"Qui veut être mon associé ?"*, investit à titre personnel. Il soutient une cinquantaine de projets pour près de 5 millions d'euros avec des tickets de 50 à 100 000 €.
Geoffroy Dubus, représentant de la structure Demeter, acteur européen majeur de l'investissement en capital risque, capital développement et infrastructure de la transition énergétique et écologique. Demeter gère 1,3 milliard d'euros.
François Miceli, directeur associé chez UI Investissement, spécialiste du développement des entreprises françaises innovantes. UI investissement gère 1,5 milliard d'euros auprès de 300 entreprises.

Le business des vieux prend un coup de jeune

De plus en plus de jeunes entreprises innovantes s'intéressent au marché des séniors. À l'invitation d'Orléans Technopole, trois start-up du Lab'O étaient présentes au salon national de la Silver Economy

Signe des temps, c'est un robot qui accueillait les visiteurs du salon de la « *silver economy* » fin novembre, à Paris. Un « *robot émotionnel* » répondant au petit nom de Buddy et capable de tenir compagnie aux anciens en proposant des jeux ou de la musique, de diffuser des photos ou d'appeler la famille ou les services d'assistance en cas de besoin. Preuve que le « *business des vieux* » n'a jamais été aussi tendance, cette neuvième édition du salon des services et technologies pour les séniors a réuni près d'une centaine d'exposants et attiré un très nombreux public de professionnels. Placé dans un secteur intitulé « *village des gérontopoles* », un vaste stand financé par Orléans Technopole mettait en avant trois start-up du Lab'O, l'incubateur numérique de la capitale régionale.

Visite ministérielle

« *Nous prenons en charge les frais de participation à ce salon pour ces trois entreprises car c'est un moyen exceptionnel pour elles d'entrer en relation avec de nouveaux clients* » expliquait Jean-Claude Roux, le responsable de la filière Innovation, Handicap et silver économie créée il y a quatre ans à la technopole. À peine avait-il fini sa phrase que le cortège des officiels s'arrêtait sur le stand avec en tête le tout nouveau ministre des Solidarités, de l'Autonomie et des Personnes Handicapées, Jean-Christophe Combe. Occasion en effet unique pour les responsables des start-up orléanaises d'échanger quelques minutes avec leur ministre de tutelle et de distribuer cartes professionnelles et dépliants à ses conseillers.
Rencontrés au milieu de leur deuxième journée de salon, les participants orléanais reconnaissaient avoir pu établir de nombreux contacts prometteurs. À confirmer dans les prochaines semaines.

Bruno Goupille

Bonne humeur générale sur le stand d'Orléans Métropole accueillant les trois stratups du Lab'O.

Papyhappy, le Michelin du logement sénior

Fondé en 2016 par Joachim Tavares, Papyhappy a quitté la Bourgogne pour s'installer à Orléans il y a deux ans. Papyhappy se veut le Michelin du logement pour les séniors. Sa plateforme numérique fournit tous les renseignements sur les types et catégories d'hébergement qu'il s'agisse d'EHPAD, de résidences séniors, d'accueil de jour ou de colocation. « *Nous recensons aujourd'hui plus de 12 500 solutions de logement, précise Joachim Tavares. Nous sommes totalement indépendants. Notre modèle économique repose sur les abonnements des établissements référencés pour compléter leurs informations, sur des partenariats et sur des formules payantes d'accompagnements personnalisés dans la recherche d'une solution d'hébergement.* »

SIPAD : le dossier social partagé

Après avoir dirigé une entreprise de services à domicile, Caroline Faure a créé SIPAD en 2015 pour faciliter les relations et la coordination entre les auxiliaires de vie et l'ensemble des prestataires. L'application peut être partagée avec les professionnels de santé. Actuellement 6 000 professionnels utilisent la solution SIPAD tous les jours pour 20 000 bénéficiaires suivis. Les entreprises de services à domicile versent un abonnement de 13€ par mois pour chaque salarié ayant accès à l'outil. Parallèlement, Caroline Faure a ouvert un organisme de formation en ligne, EDIAD, pour les auxiliaires de vie et les coordinateurs de services à domicile.

Colibree : la cohabitation intergénérationnelle

Lancé par Mélanie Slufcik en 2019, Colibree a bien pris son envol et est actuellement utilisé par 7 000 personnes, majoritairement des étudiants, jeunes actifs ou travailleurs en alternance. Grâce à l'application Colibree, ils peuvent entrer en relation avec un « *sénior* » ayant une chambre ou un lieu d'hébergement à proposer. À la manière d'un site de rencontre, la plateforme Colibree compare les profils entre demandeur et hébergeur afin d'obtenir au moins cinq critères d'affinité communs. Les tarifs de location, sur lesquels Colibree prélève une commission, sont fixés en concertation pour des période d'un mois à un an.

Stars Europe : et le son et la lumière furent !

À l'aube de ses 30 ans, Stars Europe, société spécialisée dans les prestations techniques pour le spectacle vivant et l'événementiel, renforce son ancrage local avec l'ouverture d'une antenne à La Ferté-Saint-Aubin. L'entreprise fête également cette année les dix ans de son studio unique en région Centre-Val de Loire. Rencontre avec Nils Limoge, le dirigeant, fils du fondateur.

La famille Limoge, fondatrice de la société Stars Europe, n'était pas destinée à évoluer dans le monde du spectacle vivant et de l'événementiel. « *Mes parents étaient dans l'équitation*, raconte Nils, qui est entré dans l'entreprise il y a 18 ans et l'a rachetée à son père il y a un an. *Ils possédaient un centre équestre, une véritable colonie de vacances ! Pour amuser les enfants, ils ont commencé à monter des spectacles. Et c'était parti !* » Le virus, celui pour lequel il n'y a pas de vaccin, était attrapé. « *On a fait énormément de choses* », reconnaît Nils qui multiplie alors les stages chez les fournisseurs de son père. « *J'ai eu la chance de vivre toute une série d'avancées technologiques : à l'époque, les projecteurs pesaient 40 kg. Ils en font maintenant 2,5 !* »

L'entreprise, Stars Europe, s'implante à Briare. Aujourd'hui, elle occupe 2 500 m² de locaux où elle a créé un studio de 600 m². « *Nous avons tourné des longs métrages dans le studio. Des compagnies y viennent en résidence pour mettre leur spectacle en forme avant de partir en tournée. Nous avons monté un plateau TV et nous avons la possibilité de retransmettre dans 80 pays. Cela nous a permis de garder le lien avec notre métier pendant le confinement.* »

© DR

© DR

Nils Limoge, le dirigeant, fils du fondateur.

Se rapprocher de la métropole orléanaise

Aujourd'hui, Stars Europe veut redonner une dimension locale à son activité. « *Nous aimons notre territoire, nous y faisons de très belles réalisations et de belles rencontres ! Il y a un beau potentiel. Je pense à Cocorico Électro à La Ferté-Saint-Aubin et au Printemps de Bourges. C'est agréable de travailler en proximité !* » Alors, l'entreprise a cherché à se rapprocher d'Orléans. « *Nous avons beaucoup de clients autour de la métropole orléanaise. L'idée était de nous en rapprocher, nous qui sommes très à l'est du département. Nous voulions mettre notre matériel à disposition aux portes d'Orléans. Aujourd'hui, nous sommes à 20 minutes du Zénith et de CO'Met. Cette décision de nous implanter à La Ferté-Saint-Aubin, c'est aussi parce que CO'Met est sorti de terre. Ça a été une véritable aubaine (et le plus grand des hasards) de trouver ce local de 400 m² avec une arrière-cour de 600 m² en face du château.* »

Alors, Stars Europe, c'est certes du matériel de qualité, « *des références dans le milieu, demandées par les artistes* ». Mais c'est avant tout un état d'esprit : « *C'est ce que j'imagine, ce que je crée, ce n'est pas juste mettre des machines et appuyer sur des boutons. Nous voulons apposer une signature sur les événements de nos clients.* »

Estelle Cuiry

Le saviez-vous ?

Les caractéristiques techniques du Studio by Stars en font un espace inédit et modulable à l'infini : d'une surface de 600 m², avec douze mètres de hauteur, il a la capacité de supporter une charge de 40 tonnes au plafond et de six tonnes au m² au sol. Il n'existe que deux équipements de ce type en France. L'autre se situe à Paris.

Les risques climatiques sous haute surveillance avec Predict Services

Fondée en 2006 à Montpellier, Predict Services est née de la volonté d'Alix Roumagnac, son fondateur, soutenu entre autres par Météo-France, d'apporter aux usagers des territoires menacés par les risques climatiques, une assistance intégrée et personnalisée de gestion de ces phénomènes (inondations, tempêtes, fortes chutes de neige, canicules …). Un outil précieux, notamment pour les collectivités, développé dans la Région en partenariat avec Groupama Paris-Val de Loire.

En réponse à l'obligation réglementaire* faite aux maires de concevoir un Plan Communal de Sauvegarde (PCS) pour assurer l'information et la protection de la population face aux risques majeurs, Predict propose ainsi une assistance pour sa réalisation ou sa mise-à-jour. Il se compose d'un livret opérationnel, de cartes d'actions synthétiques et d'un Document d'Information Communal sur les Risques Majeurs (D.I.C.R.I.M.) permettant d'informer les concitoyens.
Y voyant un excellent outil de prévention des risques et un substantiel « coût sinistre » évité, l'assureur Groupama Paris Val de Loire a contractualisé un partenariat avec Predict et propose ce service d'emblée et gratuitement à chaque collectivité qu'il assure.

Anticipation, avertissement et aide à la décision

En cas de risques hydrométéorologiques menaçant le territoire d'une commune, Predict Services avertit le maire et/ou l'équipe municipale d'astreinte. En fonction du niveau de risques, des alertes sont envoyées sur un espace dédié en ligne, par sms ou par un appel d'urgence. Pour Bastien Mombellet, ingénieur chez Predict *« Nos informations sont complémentaires à celles émises par les services de l'Etat, et c'est important pour les collectivités dans leur gestion des risques climatiques, car on observe une augmentation de phénomènes orageux qui, par définition, sont ultra localisés. »* L'équipe d'ingénieurs spécialistes du management des risques, en astreinte 24h sur 24 et 7jours/7, analyse ensuite la situation à l'échelle de la collectivité et accompagne la municipalité dans sa prise de décisions pour une gestion plus sereine de l'événement.
Après le phénomène, un rapport descriptif est ensuite proposé, pour permettre à la collectivité d'évaluer les

points d'amélioration à prendre en compte pour une gestion des risques optimisée. Sérénité, précision, expertise et efficacité : tels sont les points forts de ce dispositif opérationnel avancés par Predict et Groupama.
Predict accompagne également les entreprises dans leur gestion des risques hydrométéorologiques. Une application « *myPredict* » destinée à l'information aux particuliers est par ailleurs disponible.

Pour en savoir plus : predictservices.com
groupama-predict.fr

**Loi matras du 7/10/2021, article 6 : « Toutes les communes exposées à au moins un risque majeur élaborent un plan communal de sauvegarde. Lorsqu'une des communes membres d'un EPCI au moins est soumise à cette obligation, l'intercommunalité doit adopter un plan intercommunal de sauvegarde ».*

Focus

Suite à sa participation à un jeu concours organisé lors du Salon des Maires et des Collectivités Locales, la commune de Beaugency (45) s'est vu remettre une tablette numérique pour faciliter son utilisation du service Groupama-Predict. L'occasion, lors de la remise du prix, de recueillir le témoignage et le retour d'expérience de Jacques Mesas, maire de la commune et de Julien Palis de Koninck, son Directeur de Cabinet. *« Ces alertes sont pour nous, élus, très importantes,* affirme Jacques Mesas, *et leur niveau de graduation nous permettent d'être plus réactifs, mais aussi de mettre le curseur au bon moment, d'adapter notre plan d'action en fonction de l'évolution de la situation. »* Et d'apprécier *« Le service éclaire la situation en temps T et nous aide à prendre les meilleures décisions. Mais c'est bien le Maire et son équipe communale qui restent à la manœuvre. »*
Son Directeur de Cabinet, Julien Palis de Koninck, y voit lui également une avancée opérationnelle *« Là, on entre dans une nouvelle ère. L'outil va nous aider dans la gestion de l'astreinte. Plutôt que dans de gros classeurs à trimballer, le PCS et le DICRIM vont pouvoir être mis à jour et consultables en direct en version numérique par les agents d'astreinte, qui vont pouvoir mieux se les approprier. C'est un véritable outil pour la ville de Beaugency, d'accompagnement des agents et d'automatisation des process. »*

Jacques Mesas, maire de Beaugency a reçu une tablette pour simplifier l'utilisation du service Groupama-Predict, remise par Bastien Mombelle, Ingénieur Predict Services, Olivier Fabre et Patrice Munich, respectivement Directeur de clientèle et Responsable du marché des Collectivités de Groupama Paris-Val de Loire.

VOUS AVEZ DIT RETRAITE ?

FAISONS LE POINT ENSEMBLE
Rendez-vous en agence.

DÉCOUVREZ ICI
VOTRE NOUVELLE VIE

EN CE MOMENT
jusqu'à
200 €
Offerts *

* Du 1er janvier au 31 mars 2023, pour toute première adhésion au Plan d'Epargne Retraite « Groupama Nouvelle Vie » avec mise en place de cotisations mensuelles d'un montant minimum de 80 €, bénéficiez d'un abondement retraite. Cet abondement équivalant à une mensualité (arrondie à la dizaine d'euros inférieure), et plafonné à 200 €, sera versé par Groupama Gan Vie au terme d'un délai de 6 mois sous réserve de paiement régulier des cotisations. Il sera investi sans frais, sur le(s) même(s) support(s) que celui (ceux) choisi(s) lors de l'adhésion ou en vigueur au jour du règlement en cas de modification des supports depuis l'adhésion. Si vous êtes déjà client retraite Groupama (contrat Madelin ou PERP) et que vous souhaitez transférer votre contrat vers Groupama Nouvelle Vie, après étude de l'opportunité de cette opération, vous pourrez bénéficier de l'abondement dans les mêmes conditions si les nouvelles cotisations régulières mensuelles mises en place sont supérieures de 80 € minimum à celles de votre contrat transféré. - **LES CONTRATS D'ASSURANCE VIE SONT DES CONTRATS DE GROUPAMA GAN VIE**, Société Anonyme au capital de 1 371 100 605 euros - 340 427 616 RCS Paris - APE : 6511Z. Siège social : 8-10 rue d'Astorg, 75008 Paris. Entreprise régie par le Code des assurances. - **GROUPAMA PARIS VAL DE LOIRE** - Caisse Régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles Paris Val de Loire - 60 bd Duhamel du Monceau - CS 10609 - 45166 Olivet Cedex - Siège social : 1 bis avenue du Docteur Ténine - CS 90064 - 92184 Antony Cedex - 382 285 260 RCS Nanterre - Entreprise régie par le Code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, située 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. www.groupama.fr - Crédit photos : Shutterstock - Création : Communication commerciale et digitale Groupama Paris Val de Loire - 12/2022.

Groupama
PARIS VAL DE LOIRE

Le département du Loiret bâtisseur d'insertion

Le Conseil départemental du Loiret soutient deux nouveaux chantiers d'insertion au profit des bénéficiaires du RSA. Une trentaine de chantiers sont accompagnés avec l'objectif de favoriser le retour à l'emploi de plus de 270 personnes.

Créé à l'initiative de l'Alpej, l'atelier d'insertion Planète'R collecte, répare et revend du matériel recyclé.

« *Ce n'est pas un enjeu financier, mais un enjeu social !* » affirme très clairement Pauline Martin, la première vice-présidente du Conseil départemental du Loiret. « *Avec plus de dix millions d'euros de versement du RSA (Revenu de Solidarité Active) par an, notre objectif n'est pas de faire des économies en favorisant le retour à l'emploi des bénéficiaires du RSA*, insiste-t-elle. *La démarche est d'accompagner ces personnes qui ont perdu confiance en elle et de leur redonner envie de s'engager dans la vie active alors même que le marché de l'emploi reste très porteur.* »
Dans son combat social, le Conseil départemental déploie un ensemble de mesures dont le dispositif d'accompagnement personnalisé « *Trois mois pour un job* » (voir L'Épicentre de septembre-octobre 2022) et des actions relevant de l'insertion par l'activité économique. À ce titre figurent les ateliers chantiers d'insertion (ACI) dont deux nouvelles structures viennent d'ouvrir dans le Loiret portant leur nombre à près d'une trentaine dans le département.

> *« La démarche est d'accompagner ces personnes qui ont perdu confiance en elle et de leur redonner envie de s'engager dans la vie active »*
>
> *Pauline Martin*

Le chantier d'insertion Bati'Toi a été inauguré par Pauline Martin (deuxième à gauche), première vice-présidente du Conseil départemental du Loiret.

Bati'Toit construit

À l'initiative de l'association des Compagnons Bâtisseurs, l'atelier chantier d'insertion « Bati'Toi » a ouvert début novembre à Orléans. Il s'agit de la première structure de ce type pour le secteur du bâtiment dans le Loiret. Bati'Toi a créé huit postes d'ouvriers polyvalents du bâtiment en contrat à durée déterminée d'insertion, dont quatre postes pour des bénéficiaires du RSA. L'objectif est d'atteindre douze postes d'ici 2024 et d'ouvrir une autre antenne dans le Loiret.
Le Conseil départemental a soutenu financièrement et techniquement le montage du projet en prenant en charge une partie des frais d'études, l'achat de matériel professionnel et l'accompagnement des salariés, pour un total de plus de 32 000 €.

Planète'R recycle

Collecter, remettre en état et revendre les objets ainsi recyclés, telle est l'activité du nouvel atelier chantier d'insertion Planète'R ouvert début novembre à Châlette-sur-Loing à l'initiative de l'ALPEJ, avec le soutien du Département du Loiret et de l'État.
Quatre postes d'agent polyvalent de ressourcerie en contrat à durée déterminée d'insertion, dont deux postes pour des bénéficiaires du RSA, ont été créés avec pour ambition d'atteindre dix postes en 2024. L'aide du département pour cette création d'activité représente 28 400 €.
Au total, le Loiret consacre près de 3 millions d'euros par an au financement d'une trentaine de structures d'insertion par l'activité économique.

Mathieu Tessier et Antoine Poignant sont les codirigeants de Mon Assistant Numérique, le réseau national qui accompagne et forme les particuliers et professionnels aux outils digitaux.
Installée à Tours depuis 2015, l'entreprise compte plus d'une centaine de franchisés en France et plus de 30 000 clients et bénéficiaires. Modestes, altruistes, ces deux copains d'école nous partagent leur vision de l'entrepreneuriat, tournée autour du partage et du progrès.

Antoine Poignant et Mathieu Tessier, *Mon assistant numérique.*

Être entrepreneur

◇ Comment décririez-vous votre travail à un enfant de 5 ans ?

Nous sommes deux copains, qui ont créé une entreprise pour rassembler d'autres copains, pour qu'ils apprennent aux gens à mieux utiliser leurs ordinateurs ou leurs tablettes au quotidien.

◇ Quels sont votre meilleur échec et votre pire réussite ?

Mathieu : Mon meilleur échec, c'était il y a quelques années au Maroc. Je me suis pris une sacrée déculottée parce que je n'avais pas assez pris en compte les particularités culturelles, et ce, malgré le fait que j'avais déjà géré des entreprises en Asie. Continuer à devoir s'adapter, voici la leçon que j'en tire.

Antoine : J'approuve totalement, car pour moi, la réussite n'est qu'une somme d'échecs. L'idée, c'est d'apprendre de ses erreurs pour ne pas les reproduire.

Mathieu et Antoine : Notre pire réussite, ce sont nos premiers jobs (bien payés, de bonnes boîtes, de bonnes montées en compétences, en échelons), mais nous n'étions pas heureux.

Business model

◇ Si on devait inventer une recette de cuisine pour une bonne entreprise, que mettriez-vous dedans ?

De la simplicité, des produits de base, mais de qualité. Pour nous, une recette de cuisine ou un bon plat ne l'est que s'il est partagé avec les bonnes personnes et fait avec authenticité. Le bœuf bourguignon, la mousse au chocolat, la baguette bien fraîche, le « p'tit coup de rouge », on n'est pas obligé d'en faire des tartines pour que ce soit bon. Tant que le fond de sauce est bon, que les ingrédients de base assurent la recette, c'est gagné. Ensuite, si tout va bien, on peut se permettre de l'agrémenter de quelques carottes, mais il faut faire attention à ne pas trop en faire. C'est pareil pour une entreprise, il faut une base solide, s'entourer de bons éléments et prendre le temps de développer les projets.

Parlons de vous

◇ Lequel est le plus créatif ? Le plus pressé ?

Antoine : Mathieu est le plus créatif, mais aucun de nous deux n'est vraiment pressé. On prend le temps de gérer la croissance de *Mon Assistant Numérique*. C'est important, surtout dans un réseau de franchisés, il le faut pour apprendre à se connaître, faire les bons choix. Plusieurs fois, on nous a proposé des levées de fonds, dont la dernière à six chiffres ! On a refusé, car ce n'est pas notre objectif.

◇ On dit qu'être associé, c'est pire que d'être en couple, vrai ou faux ?

Pour les deux, c'est un peu pareil. Il faut faire des concessions, être attentif à l'autre, s'écouter. Quand l'un est moins en forme, l'autre est là pour le rebooster. Si on enlève le côté intime, être associé dans la vie professionnelle, c'est assez proche d'une vie de couple (rires) ! Nous n'aurions pas pu nous associer avec quelqu'un d'autre, car on partage le même état d'esprit concernant le rapport au travail, l'ambition et l'investissement. Il y a une vraie alchimie entre nos personnalités. D'ailleurs, l'anecdote, c'est que les gens croient parfois qu'on est un couple gay, et ça nous fait bien marrer ! (Rires)

Émilie Marmion

L'Afpa en prise avec les métiers sous tension

L'Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes multiplie les initiatives pour mieux répondre aux besoins des secteurs en pénurie de main d'œuvre et aux nouveaux métiers.

« *Accueil inconditionnel* », c'est la formule clé de l'Afpa. Quel que soit leur statut ou leur parcours, l'Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes s'engage à accompagner demandeurs d'emploi et salariés vers la vie active. Il peut s'agir aussi de reconversions volontaires ou consécutives à la mise en place de plans sociaux. « *Nous allons ainsi prendre en charge la réorientation professionnelle d'environ 70 salariés des magasins Camaïeu de la région* », annonce Laurence Coulaud, directrice régionale du développement de l'Afpa, en précisant que, bien souvent, les anciens salariés du commerce se reconvertissent dans d'autres métiers, en particulier les services à la personne.

Réorientation d'étudiants en rupture

Avec ses sept centres répartis sur les six départements de la région Centre-Val de Loire et ses 300 collaborateurs, l'Afpa forme chaque année plus de 4 000 personnes. Parmi elles, 5% de réfugiés selon les années. « *Ils sont généralement très engagés pour s'insérer dans l'emploi par la formation avec un accompagnement qui demande plus de temps, ne serait-ce que pour l'apprentissage de la langue* », ajoute Laurence Coulaud.
Un autre public suscite l'attention de l'Afpa, celui des étudiants qui délaissent les bancs de l'université au bout de deux à trois mois, dépités. « *Nous tenons des permanences sur les campus pour leur proposer un nouveau projet professionnel grâce à l'alternance et au statut de CFA que nous avons obtenu depuis trois ans.* » Une trentaine d'étudiants sont actuellement engagés vers des activités de facteurs, de réparateurs de vélos pour une grande marque d'équipements sportifs, ou vers les métiers du bâtiment.

Formation sur le lieu de travail

Les métiers dits « *en tension* » sont aussi au centre des préoccupations de l'Afpa qui a la capacité à mettre en place des parcours de formation de façon réactive. « *Depuis octobre 2022 nous avons contractualisé avec Pôle Emploi un nouveau dispositif de formations courtes et opérationnelles sur le lieu de travail, l'AFEST,* annonce Laurence Coulaud. *Nous accompagnons un tuteur de l'entreprise et l'outillons pédagogiquement afin qu'il puisse ensuite former des demandeurs d'emploi en deux à quatre mois sur des métiers en tension, par exemple dans la restauration rapide, l'industrie ou le bâtiment.* » Ces formations très opérationnelles peuvent ensuite évoluer vers un diplôme avec la procédure de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
Il peut aussi s'agir de fidéliser les salariés de certaines activités comme les préparateurs de commandes d'Amazon qui suivent une formation dans un espace spécialement aménagé de l'Afpa d'Olivet. Ils ont ensuite la possibilité, pour certains d'évoluer vers un diplôme de technicien de logistique de niveau Bac + 2.
De façon globale, après une formation Afpa, 72% des personnes trouvent aussitôt un emploi.

Bruno Goupille

© AFPA Centre-Val de Loire

Un local de l'Afpa d'Olivet a été spécialement équipé pour former des préparateurs de commandes en un mois, avec possibilité d'évolution.

Hélène Letelu-Garcia, nouvelle directrice régionale

Originaire du Centre-Val de Loire, Hélène Letelu-Garcia a pris la direction de l'AFPA régionale à la fin du mois de septembre. Elle travaille depuis plus de 15 ans pour l'organisme de formation professionnelle dont elle a dirigé le centre de Bourges avant de rejoindre la direction régionale d'Orléans où elle occupait les fonctions de directrice régionale de l'ingénierie et de l'innovation et directrice régionale adjointe. Elle a notamment contribué de manière innovante aux réponses aux appels d'offres et accompagné les centres dans le cadre de leur transformation en « *villages des solutions* ».

L'école de commerce Excelia en mode croissance

Depuis sa reprise en 2020 de l'Escem, l'école de commerce Excelia a doublé ses effectifs d'étudiants et a agrandi ses locaux d'Orléans en visant 800 inscrits à l'horizon 2030.

« Il y a encore de la place pour accueillir des étudiants supplémentaires ! » annonce Alice Violette en faisant visiter les locaux rénovés de l'école de commerce Excelia d'Orléans qu'elle dirige. Depuis le printemps, 600 mètres carrés de l'ancien bâtiment de l'Escem, boulevard de Châteaudun, à Orléans, ont été réhabilités pour accueillir des salles de cours, des bureaux, une surface modulable et des espaces de coworking. Le campus orléanais du groupe d'enseignement supérieur basé à La Rochelle (Charente-Maritime), s'étend désormais sur 2 800 mètres carrés et pourrait accueillir 700 étudiants en même temps dans ses 15 classes. *« En réalité, cela n'arrive jamais car 80 % d'entre eux sont en alternance au rythme d'une semaine à l'école et trois semaines en entreprise »*, précise la directrice.

Trois nouvelles formations à la rentrée

Les choses ont bien changé depuis la reprise par Excelia de l'école de commerce de la CCI du Loiret, après un épisode désastreux sous le label France Business School. Le nombre d'étudiants a doublé, passant de 200 à 400 en trois ans, et l'offre de formations s'est structurée autour de trois *« Bachelor Business »* (makerting digital, management commercial, achats et supply chain) en trois ans et trois *« Masters of Sciences »* (communication digitale, marketing et vente, nouveaux systèmes de distribution) en deux ans.
« Pour la rentrée 2023, nous ouvrons trois nouvelles formations : un bachelor business classique et deux masters of sciences, l'un en management de la santé et l'autre avec une spécialisation ingénieur d'affaires en partenariat avec le CESI de la Source », annonce Alice Violette.

5 360 étudiants sur quatre campus

L'objectif d'Excelia pour son campus d'Orléans est d'accueillir 800 étudiants d'ici 2030 en élargissant progressivement les spécialisations. Un projet portant sur le management de l'immobilier est à l'étude.
Le groupe Excelia dispose aujourd'hui de quatre implantations : son site historique de La Rochelle avec 4 000 étudiants, ceux de Tours (900 étudiants) et d'Orléans (400 étudiants) et une récente ouverture à Paris (60 étudiants). Sa particularité est de bénéficier du statut d'enseignement supérieur associatif, sans but lucratif donc. Les frais de scolarité restent toutefois comparables à ceux des écoles supérieures de commerce traditionnelles. Ils vont de 9 000 à 15 000 € par an selon la spécialité, sachant que ces frais sont pris en charge par l'entreprise d'accueil en cas d'alternance.

Bruno Goupille

Bien classé par le Financial Times

Titulaire notamment d'une triple accréditation d'excellence académique (EQUIS, AACSB, AMBA), le groupe Excelia a progressé de trois places dans le dernier classement international publié par le Financial Times et se classe 61ème école européenne. Cette progression est due en partie au fait qu'Excelia Business School a sensiblement amélioré son score dans le classement du Financial Times des Master in Management où le groupe rochelais se situe au 36ème rang mondial et à la 8ème place parmi les écoles de management de l'hexagone présentes dans le classement.

Innovations culinaires à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Saucisson au vin d'Orléans, burger au silure, risotto de blé, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Loiret explore de nouvelles recettes avec son CFA qui forme 500 jeunes à la restauration et aux métiers de bouche.

D'alléchants effluves de viennoiseries tout juste sorties du four accueillaient ce matin du 26 novembre les visiteurs du salon de la gastronomie d'Orléans. Sur l'un des stands de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Loiret, le fournil des boulangers s'apprêtait à lancer sa première cuisson de ficelle au vin d'Orléans. Non loin de là, les apprentis bouchers sortaient de leur marinade des rouleaux de pastrami, à base de viande de bœuf ou d'agneau, pour confectionner de généreux burgers. À une portée de tables, les jeunes pâtissiers démoulaient d'appétissants petits gâteaux rectangulaires et dorés : les financiers de Sully.

Vitrine de l'excellence

« Ce salon est pour nous une vitrine de l'excellence des pratiques professionnelles de l'artisanat et des métiers de notre CFA », commentait Jérôme Kohn, le directeur de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) du Loiret. Son successeur à la direction du CFA, Jérôme Crevet, abondait dans le même sens en soulignant l'importance de l'innovation aussi bien dans les pratiques que dans le matériel mis à disposition des apprentis. *« Les métiers de l'alimentation retrouvent de l'attractivité et nous accueillons désormais davantage de candidats »*, précisait-il.
Les déjà nombreux visiteurs à cette heure matinale du salon de la gastronomie pouvaient juger de la qualité des prestations du CFA en découvrant les tables de son restaurant d'application *« le 5 »*, et en assistant aux conférences proposées par la CMA en association avec les confréries gastronomiques.

Connaissance et expérimentation

Avec près de la moitié de ses apprentis dédiés aux métiers de bouche (boulangers, bouchers, charcutier-traiteur, chocolatier…) et à ceux de l'hôtellerie-restauration (cuisiniers, serveurs, barmans…) le CFA du Loiret est fortement orienté vers la gastronomie et les arts culinaires. *« Le CFA fonctionne à la fois comme lieu d'acquisition de connaissances et d'expérimentation, ajoute Jérôme Kohn, tandis que la Chambre de Métiers met en œuvre les moyens d'innover pour les jeunes et les professionnels. »*

En gastronome affûté, Jérôme Kohn ne manque pas de citer les nombreuses expériences et initiatives culinaires de son périmètre comme le burger au silure fumé et au fromage d'Olivet, le risotto au blé de Beauce, ou la saucisse sèche au vin de Cléry. La garniture idéale de la ficelle au vin de l'Orléanais tout juste sortie des fours des compagnons boulangers.

Bruno Goupille

Une route de la gastronomie et des saveurs dans le Loiret

Jérôme Kohn et Jérôme Crevet encadrent les jeunes pâtissiers ayant préparé des financiers de Sully lors du salon de la gastronomie d'Orléans.

Soucieux de valoriser le patrimoine du terroir, Jérôme Kohn a soumis au Conseil départemental du Loiret l'idée de la création d'une route de la gastronomie et des saveurs. Il s'agirait d'identifier et de matérialiser des circuits qui proposent quelques bonnes adresses de producteurs, commerçants, artisans, restaurants ou tables d'hôte où le visiteur pourrait découvrir et déguster, voire cuisiner lui-même, les spécialités gastronomiques locales.
« Le Loiret ne manque pas de beaux et bons produits, commente Jérôme Kohn. Ils méritent d'être valorisés et mis en lumière dans une démarche qui associe gastronomie et tourisme. »

Leur expérience leur a donné de la valeur

La validation des acquis de l'expérience (VAE) fête ses 20 ans et la région Centre-Val de Loire renforce son soutien à cette démarche de qualification. Témoignages de bénéficiaires de ce coup de pouce professionnel.

« Moi qui ne parlais pas trop bien le français, mes copains chauffeurs de poids lourds n'en reviennent pas quand je leur dis que j'ai le Bac et que je forme les nouveaux chauffeurs de mon entreprise ». Ruiz n'est pas peu fier de la promotion professionnelle et sociale dont il a bénéficié en suivant un parcours de validation des acquis de l'expérience (VAZ) avec Transition Pro et le Greta.
Catherine pour sa part était simplement titulaire d'un BEP de secrétariat et n'avait pas évolué depuis plus de 20 ans. Elle a pu faire valoir son expérience pour obtenir un diplôme d'assistante de direction et devenir coordinatrice de formation continue.

Belles histoires de parcours de vie

Vendeuse dans le prêt-à-porter pendant 27 ans, Sandrine a connu trois patrons différents. La fermeture du magasin et le chômage partiel pendant le Covid lui ont fait prendre conscience de la nécessité d'évoluer. Grâce à la VAE, elle a décroché un BTS de management commercial et a la possibilité d'encadrer une équipe.
Enfin, Fatima avait travaillé pendant 20 ans comme assistante parentale chez des particuliers, mais ne possédait aucun diplôme. En étant suivie dans sa démarche, elle prépare l'obtention d'un CAP d'accompagnante éducative de petite enfance.
Ces belles histoires de parcours de vie, plus quelques autres, ont été délivrées devant un public de responsables de structures d'insertion et de formation du Centre-Val de Loire, le 14 décembre dernier à l'École Régionale du Travail Social (ERTS) d'Olivet (Loiret).

Jusqu'à 15h d'accompagnement

Il s'agissait pour l'Espace VAE Loiret du Conseil régional de marquer les 20 ans de la création de ce dispositif de qualification de l'expérience professionnelle et d'annoncer des nouveautés. La première de ces informations étant que le Conseil régional renouvelle son soutien financier pour quatre ans à hauteur d'un million d'euros par an, comme l'a annoncé Carole Canette, vice-présidente déléguée à l'éducation. *« Le soutien est élargi et renforcé car il s'adresse aussi aux salariés, en plus des demandeurs d'emploi, et la durée de l'accompagnement est doublée en pouvant aller jusqu'à 15h par personne »* a-t-elle expliqué.
La région a créé des Espace VAE dans chacun des six départements du territoire mais les possibilités d'accompagnement ne sont pas suffisamment utilisées car méconnues. Il est possible, en effet, d'être soutenu tout au long de la démarche de VAE pour mieux décrire son parcours, renseigner son dossier et se préparer aux entretiens. Ruiz le chauffeur avoue qu'il n'y serait jamais parvenu sans ce soutien.

Sept bénéficiaires d'une VAE avec accompagnement ont témoigné de leur parcours de vie professionnelle.

Bruno Goupille

VAE, mode d'emploi

Pour bénéficier du dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience, il est nécessaire de disposer d'une expérience professionnelle ou de bénévole d'au moins un an.
Les espaces VAE de chaque département ont pour objectif d'assurer une orientation des personnes concernées vers les certifications (diplôme ou titre) et les modes de validation les plus appropriés à leurs profils et à leurs projets.
En Centre-Val de Loire, 5 300 personnes ont bénéficié d'une VAE. 75 % de celles qui sont accompagnées sont allées jusqu'au bout de la démarche avec l'obtention du diplôme ou du titre.

Pour en savoir plus : www.etoile.regioncentre-valdeloire.fr/

Le coaching professionnel, un atout pour faire évoluer ses collaborateurs

Comment motiver ses équipes et les garder au sein de son entreprise ? Une question que de nombreux managers se posent en cette période de tension du marché de l'emploi. La perte potentielle d'un collaborateur compétent et talentueux représente une véritable épée de Damoclès. Alors, les professionnels (souvent la tête dans le guidon) se tournent de plus en plus vers des aides extérieures pour accompagner leurs salariés dans leur évolution professionnelle.

Myvan Vuba Cornet est une coach professionnelle certifiée. Elle intervient dans les organisations auprès des dirigeants et de leurs équipes. Par exemple, pour les salariés, le coaching individuel peut prendre place à différents moments de leur vie en entreprise et de leur projet professionnel (lors de prises de poste ou lors de mobilité interne ou externe). Elle accompagne également les dirigeants ou opère en collectif, pour des organisations et auprès des équipes. Elle est notamment intervenue auprès d'un cabinet médical de six médecins, pour accompagner sa directrice à prendre part au développement de la structure, qui témoigne : *« Cela fait onze ans que je travaille pour ces médecins. Je suis passée de secrétaire médicale à secrétaire de direction. Avec l'arrivée d'un sixième médecin et l'ouverture d'un troisième site, mes responsabilités sont devenues plus importantes. Mon rôle a pris une autre dimension et c'est à ce moment que mes employeurs m'ont proposé un coaching pour m'aider à prendre ma place »*, déclare la directrice du cabinet.
Une dizaine de séances réparties sur quatre mois lui ont permis d'explorer des situations vécues pour trouver ses propres mécanismes. *« J'ai compris grâce à mon accompagnement qu'il fallait mettre en place des outils propres à mon fonctionnement personnel. Une fois qu'on est au clair avec cela, c'est plus facile de mener à bien ses missions »*.

Pour l'un de ses employeurs, ce coaching professionnel avait pour objectif, non pas la montée en compétences, mais la prise de conscience de son potentiel et le développement de la confiance en soi. *« J'ai apprécié l'intervention de Myvan, car elle a réussi à aider notre collaboratrice à se positionner. Jouer le rôle du chef d'orchestre n'est pas quelque chose de facile, surtout au milieu de six médecins et de quatorze salariés répartis sur trois sites. Nous étions convaincus de ses capacités, mais il fallait qu'elle en prenne conscience. Nous l'avons vue évoluer dans ce sens donc c'est pour nous une réussite ! »*

Myvan VUBA CORNET - Coach professionnelle certifiée

Pour mener à bien ces missions, la coach met en place un contrat d'accompagnement avec la structure et les différentes parties prenantes. Les objectifs des uns et des autres y sont clairement définis pour répondre aux besoins détectés. Cette méthode, approuvée par ces témoignages, montre qu'une intervention extérieure et impartiale est souvent une bonne solution pour faire évoluer son entreprise et fidéliser ses ressources humaines.

Plus d'informations :
Myvan VUBA CORNET - Coach professionnelle certifiée
06 11 22 70 76

myvan@loire-coaching-conseil.com
www.loire-coaching-conseil.com

Émilie Marmion

> *« Pour mener à bien ces missions, la coach met en place un contrat d'accompagnement avec la structure et les différentes parties prenantes »*

Les gares au cœur de la transition énergétique

SNCF Gare & Connexions a signé avec Tenergie un contrat de partenariat pour le développement de plus d'une centaine de centrales photovoltaïques. En région Centre-Val de Loire, cinq gares sont concernées.

Miser sur le double usage du foncier. C'est ce que viennent de faire SNCF Gares & Connexions et Tenergie, développeur et producteur français d'énergies renouvelables, en signant un contrat de partenariat pour l'installation de plus d'une centaine de centrales photovoltaïques sur une partie du foncier des gares françaises.

Un projet de partenariat industriel national ancré dans les territoires
Parmi les gares proposées, 119 ont été retenues par Tenergie. L'entreprise, qui accompagne les acteurs du territoire et les collectivités depuis plus de quinze ans, aura pour responsabilité la conception, la réalisation, la mise en service, l'exploitation et la maintenance des centrales solaires.
Ce partenariat va permettre l'installation d'environ 180 000 m² de panneaux photovoltaïques, couvrant les parkings de ces 119 gares. Outre la production solaire d'électricité, la pose de ces ombrières participera au bien-être et au confort des clients des gares par la protection des intempéries et des fortes chaleurs qu'elles offrent. *« Nous nous réjouissons de ce partenariat avec SNCF Gares & Connexions avec qui nous partageons la même volonté et la même vision : accélérer la transition énergétique dans les territoires, déclare François Trabucco, directeur général de Tenergie. Grâce à ce partenariat, plus d'une centaine de parkings de gares auront bientôt une double utilité : zones de stationnement et production d'énergie propre. Un bel exemple de synergie. »*
En région Centre-Val de Loire, ce partenariat concerne les gares de Port Boulet, Amboise, Mer, Beaugency et Issoudun. Par cette première collaboration, SNCF Gares & Connexions massifie la capacité renouvelable sur son foncier, avec une mise en service de cette première vague de centrales d'ici fin 2024. La puissance cumulée des 119 sites représente plus de 30 MWc*, qui produiront l'équivalent de 15 % de la consommation électrique annuelle des 3000 gares françaises (ou encore la consommation annuelle d'environ 7 500 foyers).

Ce projet est la première étape du plan solaire de SNCF Gares & Connexions projetant le déploiement d'un million de mètres carrés de panneaux photovoltaïques sur le foncier des gares (150 à 200 MWc*). D'ici 2030, la production d'énergies renouvelables sur le foncier de SNCF Gares & Connexions sera équivalente à sa consommation d'électricité. Cette production d'électricité sera d'une part injectée sur le réseau électrique français - via le réseau de distribution national - et, d'autre part, injectée sur le réseau électrique des gares. Ce plan positionne l'entreprise au cœur de la transition énergétique et des mobilités durables.

** 1 MWc = 5 000 m² de panneaux solaires*

Estelle Cuiry

© Fotolia

COMPÉTITIVITÉ : LA GÉOGRAPHIE DES PÔLES

Les pôles de compétitivité sont des associations d'acteurs économiques, créés ou officialisés depuis 2005. Voulus par l'État, ils ont pour objet de mettre en relation des entreprises (PME, ETI et grands groupes), avec des organismes de recherche et de formation, pour faire émerger des projets collaboratifs de R&D sur des thématiques nouvelles.
Ils viennent d'entrer dans leur « phase 5 », répondant pour cela au nouvel appel à projet de l'État, redéfinissant ou confirmant comme à chaque échéance, leurs partenariats et leurs missions, parfois même leurs contours géographiques.

Dossier réalisé par Stéphane de Laage

Structurer et animer des écosystèmes, générer de la R&D (Recherche et Développement) et du transfert de technologie : quasiment une mission de service public ! Pour cela, et en échange d'une labellisation d'État et donc de financements, il est demandé aux pôles de compétitivité de faire travailler ensemble les entreprises, la recherche et l'enseignement, donc les universités, les écoles et les laboratoires publics et privés. Si cela semble logique sur le papier, il n'est pas simple de faire collaborer des entreprises concurrentes dans les secteurs industriels où l'innovation est prépondérante et la propriété intellectuelle au cœur de tout.

On a compté jusqu'à 70 pôles, et au fil des années, certains se sont regroupés ou ont été contraints de le faire, par logique industrielle, pour des raisons politiques ou d'influence. Une cinquantaine demeurent aujourd'hui, et passent régulièrement sous les fourches caudines de la DGE, la Direction générale des entreprises, histoire de ne pas se contenter de recevoir des subsides de l'État, mais de participer activement au développement économique du pays. Car c'est bien de cela qu'il s'agit, et en ce moment en particulier, dans le cadre de France 2030, il est même demandé aux pôles de s'inscrire dans l'innovation de rupture.

Des pôles, mais pas que....

La Région Centre-Val de Loire compte quatre pôles de compétitivité : Cosmetic Valley, constitué dans les années 90 et premier cluster mondial, S2E2 pour la production et la gestion intelligente d'énergie, Polyméris qui s'intéresse au caoutchouc, aux polymères et aux plastiques, et enfin DREAM Eau et Milieux, centré sur les ressources et la gestion de l'eau au sens large.
Au-delà des pôles existent aussi les clusters ou grappes de développement. Ils sont souvent issus de clubs d'entreprises d'un même centre d'intérêt, qui mutualisaient leurs moyens et répondaient à des appels d'offre. Ils collaborent aujourd'hui pour développer des marchés, mais sans obligatoirement associer la recherche et l'enseignement. C'est principalement ce qui les différencie des pôles.
« Ils ont tous les ingrédients des pôles sans en avoir la labélisation, détaille Stéphane Aufrère, directeur de Dev'Up, l'agence de développement économique de la région Centre-Val de Loire. *Polepharma et Aérocentre en sont deux exemples types. Ils font un travail d'animation de filière, de performance industrielle et de R&D, mais n'ont pas le même business model du fait de leurs financements différents ».* L'un et l'autre jouent un rôle essentiel : biomédicament et aéronautique du futur, sans parler de leadership européen et de souveraineté de la France, chacun dans leur domaine.

Aérocentre, pôle d'excellence régional, en est un parfait exemple, né en 2009 à l'initiative du GIFAS, le groupement industriel français de l'aéronautique et du spatial, qui fédère deux autres pôles français. Une vingtaine d'entreprises à l'époque, aujourd'hui plus de cent, Aérocentre compte un grand nombre de PME sous-traitantes, agrégées autour de poids lourds que sont Saint-Gobain, Michelin, Mécachrome, Safran, Daher, et même MBDA pour l'activité militaire.

Train d'atterrissage : Michelin participe à plusieurs pôles et est un exemple de collaboration, à la fois pour l'évolution des matériaux, dont le caoutchouc et les polymères, mais aussi l'électronique qui est maintenant intégrée dans toutes les technologies de pointe.

Stéphane Aufrère, directeur de Dev'Up, l'agence de développement économique de la région Centre-Val de Loire.

Ajoutons la filière agroalimentaire, structurée autour de l'AREA, tout aussi importante pour la dynamique économique, et Agreen Tech Valley pour les technologies numériques du végétal. Enfin, et c'est un cas particulier, Nekoe, qui se positionne sur l'innovation des services et l'économie de la fonctionnalité et de la coopération.
Deux pôles ne sont pas ancrés en Centre-Val de Loire, mais y ont des antennes et donc une influence : Vegepolys Valley dont le siège est à Angers, et Atlanpole Biothérapies à Nantes, qui travaille sur les médicaments de demain.

La Région Centre-Val de Loire compte quatre pôles de compétitivité : Cosmetic Valley, S2E2 pour la production et la gestion intelligente d'énergie, Polyméris qui s'intéresse au caoutchouc, aux polymères et aux plastiques, et DREAM Eau et Milieux.

Tous s'organisent pour une innovation de rupture

« Toutes ces structures sont importantes pour la constitution de réseaux forts, insiste Stéphane Aufrère. Les entreprises les plus stables, au même titre que les start-up qui se créent, doivent travailler en réseau ». Pôles, clusters ou filières, les entreprises y trouvent l'ensemble des ressources nécessaires à leur épanouissement : notamment compétences et sourcing.
Tous les pôles n'ont pas évolué de la même façon, et avec les mêmes engagements. La Cosmetic Valley s'est naturellement orientée vers les marchés de particulier à l'international, DREAM sur la coopération avec les collectivités, quand Polepharma a fléché la coopération au profit de l'innovation et de la bioproduction. *« Les segments de marché de chacun, leur gouvernance, leur degré de concurrence, ont fait évoluer les curseurs et donc les orientations »*, explique encore Stéphane Aufrère.
« Polymeris en est un bel exemple de fusion, rappelle son directeur administratif Olivier Gille. *À l'origine étaient Plastipolis pour la plasturgie et Elastopôle pour la science du caoutchouc et des polymères, le pôle final a su réunir cinq territoires de l'hexagone, pour inciter leurs entreprises à entreprendre des projets collaboratifs ».* Certaines d'entre elles sont même partenaires de plusieurs groupements. C'est le cas de Michelin, acteur de Polymeris et d'Aérocentre.
Dream Eau et milieux est quant à lui une exception dans la constitution des pôles. Il est en réalité au cœur d'une fédération de trois pôles : Hydréos dans la région Grand Est, Aqua-Valley en Occitanie et Dream au Centre, qui ensemble, ont donné naissance à France Water Team. Polymeris, comme tous les autres, met la recherche commune à profit. *« À l'heure où l'on voudrait la disparition des plastiques, la recherche nous entraîne vers des produits biodégradables ou réutilisables,* poursuit Olivier Gille. *Dans le même temps, l'énergie et les matières premières sont devenues le sujet de premier plan, au même titre que l'économie circulaire. Les entreprises cherchent des partenaires pour s'inscrire dans l'industrie du futur, y compris des laboratoires académiques, même si ces derniers n'ont pas la même échelle de temps ».* Les entreprises veulent en effet la confidentialité et des résultats à trois ans, quand les chercheurs eux, doivent publier et ne travaillent pas dans l'urgence.

Olivier Gille, directeur de Polymeris.

© iStock

Les résultats de cette recherche collaborative sont toutefois prégnants. Pour Polymeris, on les trouve dans les sous-marins et l'automobile, dans nos montres, nos vêtements intelligents et même les cœurs artificiels. Au CERMEL, laboratoire tourangeau, on travaille sur la résistance et l'allongement des matériaux, quand la cosmétique, elle, travaille sur les aspects sécuritaires, la peau et son microbiote.
Dans l'aéronautique, l'on fabrique des hublots, des trains d'atterrissage, des sièges, des pneus, du câble ou des pièces de structure mécanique.
« Ces entreprises sont en veille permanente sur tous les sujets, explique Christine Denis, directrice d'Aérocentre. *Robotique, cobotique ou impression 3D, au profit de la performance industrielle et du zéro défaut. Ces grappes de performance n'ont d'autre objet que d'aller vers l'industrie du future, 4.0, intégrant les datas et la cyber sécurité ».*

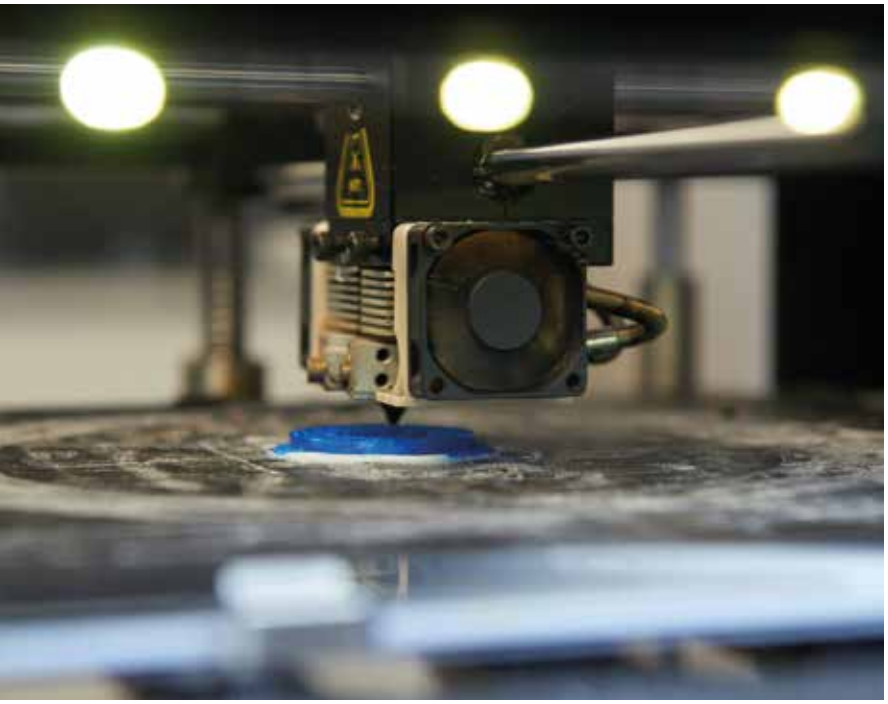
L'accord parfait

Comment faire travailler conjointement les laboratoires et des entreprises concurrentes ?
Les pôles ont bien entendu trouvé l'accord parfait. En fait, un *« accord de consortium »* qui gère la confidentialité, les aspects juridiques et financiers. Des consultants spécialisés accompagnent et organisent la répartition du fruit de la recherche. *« Tout le monde doit pourtant faire des concessions »*, admet Olivier Gille. *« Il est évident que seul, on ne peut rien,* reconnaît Christophe Masson, directeur de la Cosmetic Valley, *on ne peut pas internaliser l'expertise en toutes choses. La mutualisation permet cependant de partager les risques, l'investissement et les techniques ».* Cette réalité est désormais clairement avérée depuis quinze ans déjà. L'exigence règlementaire, l'évolution de la connaissance et la demande des consommateurs, obligent à l'ouverture de nouveaux marchés et à la collaboration. La Cosmetic Valley a même ouvert son Buty-Hub pour identifier les start-up qui créent les applications et les machines de demain, et Buty-Fab pour sourcer les nouvelles technologies, y compris celles qui viennent d'autres secteurs comme l'agro-alimentaire. LVMH, Chanel, L'Oréal où Yves Rocher chassent donc ensemble en amont. *« Puis se signent des contrats de développement,* détaille Christophe Masson. *Car certaines start-up veulent rester indépendantes, quand d'autre choisissent de s'associer avec un partenaire. Pour la confidentialité, poursuit Christophe Masson le co-développement a ses limites et il n'est pas de mutualisation de marché possible ».*

Christophe Masson, directeur de la Cosmetic Valley.

Finances, à chacun sa méthode

Les pôles sont entrés en août 2022 dans ce que l'on appelle la phase 5, répondant à un nouvel appel à projet national de labélisation. Le dossier est lourd et vise notamment à travailler à des innovations de ruptures dans le cadre du plan d'investissement France 2030.
L'État reconduira son enveloppe annuelle de 9 millions d'euros sur toute la durée de cette phase 5 – pour les exercices de 2023 à 2026 - à partager entre ceux des 54 pôles qui seront en conformité. Au départ l'État a fait le job en initialisant la coordination des acteurs, et depuis, se désengage progressivement de leur financement, laissant les Régions à la manœuvre, notamment depuis la régionalisation en 2020. De leurs réponses et de l'écriture de leur feuille de route, dépend donc une part importante de leur financement. Car si les 9 millions d'euros, une fois partagés en 50, ne sont pas essentiels dans le fonctionnement global des pôles, en revanche, ce qu'apportent les Régions l'est beaucoup plus. Dans son budget 2023, Centre-Val de Loire consacre 1 720 000 € aux pôles et aux clusters. S'ajoutent aussi souvent des subsides de l'Europe, de l'ADEME voire de Bpifrance. Enfin les métropoles, c'est le cas d'Orléans et de Tours, abondent pour renforcer leur présence technologique.
Mais les financements ne peuvent être publics à plus de 50%. *« Les finances proviennent aussi des cotisations de nos adhérents »,* ajoute Olivier Gille. Les pôles montent aussi des opérations communes à l'export sous la bannière France, des événements, colloques, outils de veille, et places de marché, pour lesquelles les membres contribuent.



Enfin, des entreprises (c'est le cas de Hutchinson dans Polyméris) ont aussi la possibilité de fournir, sous la forme de mécénat, des cadres retraités, experts en marketing. Une aide précieuse pour leur pôle.

Stratégie de filière

Les pôles sont de formidables outils qui participent au développement économique des territoires et à la structuration des bassins d'emploi. Aérocentre en est la parfaite illustration. Le cluster déploie une stratégie de filière, au profit de son développement économique. *« On anime des groupes d'offres ensemblières,* explique sa directrice Christine Denis, *dans des domaines aussi divers que la mécanique, l'usinage ou l'électronique ».* Et cela permet de faire naître des start-up qui conçoivent des drones agricoles, ou s'intéressent au kérosène vert. Et Christine Denis de poursuivre : *« les grands deviennent les donneurs d'ordre des plus petits, et les accompagnent dans leur développement ».*

Christine Denis, directrice d'Aérocentre

Pour des logiques de structuration de filière, les pôles se sont aussi ouverts aux régions voisines, Normandie, Ile-de-France ou Aquitaine. En 20 ans, les pôles multirégionaux répondent à des demandes et valident les feuilles de route. Les pôles sont donc naturellement impliqués dans les politiques publiques d'innovation, de développement à l'export, d'attractivité, ou encore de transition numérique. *« L'agence de développement économique Dev'up est leur partenaire et travaille toutes ces briques,* insiste Stéphane Aufrère. *Nous nous appuyons sur leurs compétences et leurs forces pour construire une économie locale forte, notamment quand on est challengé au niveau européen sur des sujets industriels ».*

Preuve de cette étroite collaboration, si Dev'up n'intervient pas dans la gouvernance des pôles et des clusters, à l'inverse ces derniers sont membres et administrateurs de Dev'up !

Défendre le made in France, être visible ensemble

Si la France est en pointe en de nombreux domaines, elle est fortement challengée par les pays émergents, souvent asiatiques. La Corée en est l'exemple flagrant. Déjà championne des semi-conducteurs, elle déploie des moyens considérables pour être leader de la cosmétique mondiale, grâce à quoi elle est devenue 4ème exportateur mondial en dix ans.

Christophe Masson prêche pour sa chapelle, mais d'autres directeurs font de même : *« attention,* rappelle-t-il, *la cosmétique est un marché mondial de 600 milliards de dollars, qui croit de façon systémique de 5% par an. Le made in France y a sa place depuis toujours ».* Pourtant le maire de Séoul, qui était en France en novembre dernier, a clairement annoncé un plan d'investissement de 170 millions de dollars, pour faire de la capitale coréenne la première place mondiale de la cosmétique, devant Paris. *« Nous ne demandons pas de subventions à l'État,* insiste le directeur de la Cosmetic Valley, *mais le soutien visible de la France pour le made in France. Car en la matière, on parle plus souvent de gastronomie et d'aéronautique, rarement de la cosmétique ».* Le pôle a d'ailleurs pris les choses en main et joué la carte du rapprochement avec le Gouvernement. Le dernier comité de filière – le 28 novembre 2022 – était présidé par le ministre en charge de l'industrie, Roland Lescure, lui-même.

Régine Angström, préfète de Région Centre-Val de Loire, rappelle à ce propos que *« parmi les objectifs de la phase 5 des pôles, il faut faire émerger des écosystèmes forts, mieux connectés, à même de relever les défis nationaux et régionaux, de renforcer l'action des pôles aux niveaux européen et international. L'État veut soutenir les PME et les start-up françaises dans leur développement, faire émerger des projets collaboratifs innovants dans les filières industrielles et les technologies de pointe. Et ce, dans l'objectif du plan d'investissement France 2030 de bâtir une France et une Europe industrielles, décarbonées, souveraines et innovantes ».*

Stéphane Aufrère se veut aussi rassurant dans la limite de ce que peut faire la Région : *« pas question de lâcher les entreprises françaises et moins encore pour leur visibilité,* dit-il. *On les accompagne sur les salons professionnels comme Pollutec à Lyon, auxquels se rendent les entreprises du pôle DREAM, au JEC, salon des composites qui intéresse Polymeris, mais aussi Dubaï, Barcelone ou Singapour où se dessinent les grands marchés de la cosmétique.*

Régine Angström, préfète de Région Centre-Val de Loire.

Cette ingénierie consiste à rassembler les exposants de notre région, adhérents des pôles ou non, sous un même pavillon collectif à bannière régionale, pour être visible ».

Dream Eau et Milieux, il n'est pas trop tard !

Le pôle Dream a la particularité de s'adresser à la fois aux collectivités, à l'agriculture et aux industriels, en repositionnant les grands usages de ce bien commun qu'est la ressource en eau. *« Le mieux,* explique son président Daniel Pierre, *est de réduire nos usages à la source, car nous partageons la même eau. On parle toujours d'énergie, mais il y a des années que j'alerte sur le fait qu'il y a un vrai problème avec l'eau. Sa disponibilité apparente nous laisse penser que sa disponibilité est toujours là ».*
Les industriels les premiers se sont saisis de la question, à l'image des Sirops Monin à Bourges. Fondé en 1912, l'entreprise qui a sept sites industriels dans le monde, développe depuis 2015, un projet équitable baptisé « zéro rejet », dans le seul souci de limiter les pertes et d'économiser l'eau. Le projet est labellisé par Dream et a même son démonstrateur. *« Au-delà de l'idée vertueuse, c'est aussi l'occasion de pointer du doigt les questions réglementaires,* explique le directeur du pôle Hervé Gaboriau. *Cela contribue à lever les freins administratifs et faire avancer la réglementation sur la réutilisation des eaux ».*
Dans nos villes, le problème est similaire. *« La question de l'eau n'est pas encore vraiment prise en considération dans les aménagements urbains,* détaille Daniel Pierre, *même si l'on commence à faire des efforts. Il faut développer une gestion intégrée des eaux pluviales par exemple. Ce qui implique de décloisonner les services d'urbanisme, de l'environnement et de gestion ».* Désimperméabiliser les sols en laissant des parties enherbées entre les voies de circulation, ne pas surdimensionner les canalisations, et changer les pratiques de consommation. Alertées par les acteurs comme Dream, les collectivités se mettent en réseau pour réfléchir. L'agence de l'eau financera celui que constituent Chartres, Blois, Tours et Bourges qui commencent à partager leurs savoir-faire, notamment pour la GDIEP, la gestion durable intégrée des eaux pluviales. La communauté d'agglomération Bourges Plus organise les *« rendez-vous de l'eau »* pour les élus et les techniciens, les syndicats, les professionnels et les consulaires, ainsi que des ateliers participatifs. En 2023, devrait aussi être organisée une journée technique sur le sujet.
Dream compte une centaine d'adhérents, dont 70% d'entreprises, incluant aussi le monde académique : BRGM, CNRS, INSA, et bien sûr l'INRAE, la sphère agricole et les universités.
« Les sujets sont multiples, insiste Hervé Gaboriau. *Ils agrègent les data et le numérique, la bio surveillance (pour les micropolluants,) la géo synthétique, la surveillance et la métrologie en ligne ».*

Daniel Pierre, président de DREAM, Eau et Milieux.

Hervé Gaboriau, directeur de DREAM Eau et Milieux.

L'eau est sous surveillance, elle le mérite plus que jamais. Le pôle DREAM y veille.

Et ce n'est pas fini !

Tous ces acteurs travaillent désormais à la transition industrielle, qu'elle soit numérique ou écologique. Les projets sont nombreux, en BtoB comme en BtoC. Pour la transition numérique, Dev'up constitue actuellement un consortium avec quatre pôles et clusters : Cosmetic Valley, Pôle Pharma pour la santé, DREAM pour l'environnement et AgreenTechValley pour l'agriculture. Le dossier est à l'étude à la Commission européenne.
Où l'on voit que la stratégie régionale d'innovation sert de terreau aux ambitions des secteurs industriels qui travaillent ensemble.
Au-delà des pôles, se sont créés des comités de pilotages, dans lesquels s'investissent des chefs d'entreprise, le monde académique et celui de la formation, dans l'idée de faire émerger les priorités dans la stratégie d'innovation, et cibler les financements européens qui vont avec.
Quant à la Région Centre-Val de Loire, elle réfléchit à la création d'un nouveau cluster, centré cette fois sur les grandes transformations automobiles., autour de quelques entreprises phares comme Toutencamion, Faurecia, ou SKF…

L'ordre des anysetiers trinque à la générosité

Fondé sous Saint-Louis, l'ordre des anysetiers rassemble des philanthropes soucieux d'aider et de donner de l'espoir. La commanderie Orléanais-Sologne va accueillir le congrès international à Orléans en mai.

Lors de son chapitre magistral la commanderie des anysetiers Orléanais-Sologne procède à l'intronisation de nouveaux membres.

Contrairement à ce que leur nom peut laisser imaginer, les membres de l'ordre des anysetiers ne sont pas des patrons de bistrot soucieux d'assurer la promotion des boissons anisées. Il s'agit, en réalité, de l'une des plus anciennes confréries françaises, fondée en 1263 par des médecins et des apothicaires pour diffuser les vertus thérapeutiques de l'anis étoilé, le fruit de la badiane en forme d'étoile à huit branches. On lui prêtait alors de puissants pouvoirs médicaux. Les onguents et liqueurs à base d'anis étaient très réputés et recherchés.
« L'anis étoilé a réellement des effets thérapeutiques. C'est un antibiotique et un anti-inflammatoire, et il facilite la digestion » affirme le Dr Ramez Ghadri, gynécologue-obstétricien à Orléans, et grand maître de la commanderie des anysetiers Orléanais-Sologne depuis deux ans et demi.

Esprit chevaleresque

Très structuré, l'ordre des anysetiers compte des commanderies locales et des chancelleries par grandes régions en France mais aussi en Suisse, en Italie et en Europe du Nord. L'organisation a conservé le vocabulaire issu du Moyen-Âge tant dans la désignation de ses grades avec des sénéchaux, connétables et prévôts, que dans les noms de ces tenues d'apparat avec le grand sautoir dénommé camail.
L'ordre a aussi et surtout préservé sa tradition chevaleresque exprimée par sa devise *« aider et donner espoir »*. *« Notre raison d'être est de collecter des fonds pour soutenir celles et ceux qui sont dans une situation de détresse ou rencontrent des difficultés »*, explique Ramez Ghadri. Ainsi, pendant les deux années de Covid, les 47 membres de la commanderie Orléanais-Sologne se sont mobilisés pour distribuer des repas aux étudiants du campus d'Orléans. Des dons ont également été adressés au profit des enfants atteints du cancer. Dans le domaine du mécénat culturel, une aide financière a été apportée à la rénovation de l'orgue de Saint-Denis-en-Val.
Les dons sont financés par l'intermédiaire des cotisations annuelles des membres (110 € par an) et l'organisation d'événements caritatifs comme des dîners de gala ou des tournois de golf. Dans le même esprit que certains clubs services bien connus mais avec la particularité d'être le seul d'origine française.

Bruno Goupille

Pendant la crise sanitaire les membres de la commanderie ont distribué des repas aux étudiants sur le campus d'Orléans.

Congrès international à Orléans

Pour la première fois de son histoire, la commanderie des anysetiers Orléanais-Sologne accueillera le congrès de son ordre international les 19 et 20 mai prochain. 250 à 400 personnes sont attendues pour ce temps fort qui se tiendra à l'hôtel Mercure d'Ardon. En plus de l'assemblée générale élective qui verra le renouvellement du grand conseil de l'ordre, se tiendra un chapitre exceptionnel avec intronisation de personnalités. L'ordre des anysetiers compte 3 400 membres en France.

Voici les premiers ambassadeurs des produits © du Centre

La marque des produits alimentaires élaborés en Centre-Val de Loire cherche à se développer en lançant un réseau d'ambassadeurs. Commerçants et restaurateurs sont invités à prêcher la bonne parole et le bon goût.

Si elle a grandi en nombre d'adhérents et de produits référencés, la marque alimentaire © du Centre souffre encore d'un déficit de notoriété. Portée à bout de bras par le Conseil régional et les trois chambres consulaires régionales, la marque lancée en décembre 2020 compte aujourd'hui 165 adhérents qui sont autant de producteurs ou de fabricants de produits alimentaires élaborés en Centre-Val de Loire. Dans le panier © du Centre on recensait 2015 produits à la fin de l'année 2022 et de nouveaux candidats frappaient encore à la porte.
« C'est une marque qui a toute sa place en tant qu'élément d'avenir pour la valorisation de notre région, estimait François Bonneau, le président du Centre-Val de Loire, lors d'un déjeuner de presse en novembre. *L'identité gastronomique fait partie intégrante de l'attractivité touristique de notre territoire. C'est pourquoi nous lançons ce réseau des ambassadeurs qui auront pour mission d'assurer la promotion des produits et des savoir-faire en direction du grand public. »*

Les profils recherchés ne sont donc pas nécessairement les producteurs adhérents de la marque mais plutôt des commerçants et des restaurateurs en contact avec le public externe. Pour devenir ambassadeurs, il faut réunir certaines conditions (lire encadré), remplir un dossier et accueillir une visite de préadmission avant passage en commission d'agrément. Le « titre » est délivré ensuite pour une durée de trois ans.

Trois des premiers ambassadeurs de la marque © du Centre, parmi la vingtaine de titulaires déjà habilités, ont témoigné de leur engagement.

Julien Medard, restaurateur en Berry

Natif de Beaugency, fils de cuisinier et petit-fils d'agriculteur, Julien Medard a travaillé dans plusieurs restaurants du Loir-et-Cher, du Loiret et d'Alsace, avant d'ouvrir son propre restaurant à Boulleret (Cher) en 2014 où il a obtenu une étoile Michelin en 2021.

Sabine Brochard, œnologue à Orléans

Œnologue, Sabine Brochard a créé à Orléans le restaurant orléanais Ver di Vin, avec Laurent Brochard, aux fourneaux. Sabine Brochard est également la présidente de l'association Les Toques du Loiret.

Trois des premiers ambassadeurs © du Centre : (de gauche à droite) Corinne Turpin, supermarché La Gabarre à Orléans, Julien Medard, restaurant Maison Medard à Boulleret (Cher), et Sabine Brochard, restaurant Ver di Vin à Orléans.

La Gabare, supermarché participatif

Le supermarché coopératif et participatif « La Gabare » a été créé en 2019 à Olivet. Présidée par Corinne Turpin, la coopérative compte 1425 coopérateurs et promeut une alimentation saine et de qualité accessible à tous.

Comment devenir ambassadeurs © du Centre

Pour les commerçants : surface de vente inférieure ou égale à 400 m2, proposer au moins 20 produits référencés © du Centre et travailler avec au moins cinq entreprises adhérentes.

Pour les restaurateurs : être certifiés « Maître Restaurateur » ou « Artisan Restaurateur », ou faire partie d'une association départementale de restaurateurs. Travailler avec au moins trois producteurs adhérents de la marque.

Contacts :
Loiret : Valérie Dubois, 06 14 22 25 90, valerie.dubois@devup-centrevaldeloire.fr

Loir-et-Cher : Amandine Plaire, 06 31 69 55 64, amandine.plaire@devup-centrevaldeloire.fr

Indre-et-Loire : Cécilia Monville, 07 72 46 62 94, cecilia.monville@devup-centrevaldeloire.fr

All Sponsored : le sponsoring sportif pour tous les sports, pour tous les clubs

L'union fait la force ! Tel est l'adage de l'agence de marketing sportif spécialisée dans le sport amateur, All Sponsored. Elle a pour objectif de simplifier les relations de partenariat entre les petits clubs et les entreprises de toute taille. Rencontre avec Stevens Lucereau, le fondateur d'All Sponsored.

© DR

Arnaud Lopez et Stevens Lucereau.

Ballon, balle, raquette, crosse, club… Tous les sportifs n'utilisent pas les mêmes équipements ni ne portent le même maillot mais, qu'ils soient amateurs ou professionnels, ils se retrouvent autour des mêmes valeurs. Celles du sport. Et celles que les entreprises peuvent adopter. La société All Sponsored l'a bien compris. Elle propose aux marques de surfer sur les valeurs du sport amateur, de communiquer par le biais du sport amateur, et, ainsi, de sublimer et développer leur image, leur marque employeur, leur notoriété et leur démarche RSE* en proximité.

Toucher les gens au plus près de leur émotion

Et tout a commencé sur… un terrain de sport ! C'est là que Stevens Lucereau, éducateur sportif, rencontre Arnaud Lopez. *« C'est en cherchant des sponsors pour mon club de football que j'ai eu l'idée de créer All Sponsored, raconte le jeune homme. J'étais l'entraîneur de football du fils d'Arnaud et je lui ai parlé de mon concept. Lui était déjà entrepreneur (il est dans l'automobile) et c'est là, sur ce terrain, que nous avons posé les premières pierres de ce qui allait devenir All Sponsored. Arnaud a l'expérience des grands comptes nationaux. Cela nous a fait gagner un temps fou pour développer le sponsoring mutualisé. Nous proposons des projets qui peuvent être très vite opérationnels. Nous avons les deux pieds sur le terrain. All Sponsored est la seule agence portée par des personnes engagées dans des associations sportives. »*

© Freepik - master1305

En créant All Sponsored, Stevens et Arnaud sont devenus acteurs du développement du tissu associatif en misant sur la volonté des entreprises de participer à la vie locale. *« Nous connectons les entreprises au canal de communication encore trop peu exploité qu'est le sport amateur. La visibilité qu'il offre est immense. Et, en rassemblant les clubs, elle est encore plus importante. C'est une belle cause qui fait sens pour tout le monde. Les Français sont très nombreux à avoir été ou à être encore licenciés dans un club amateur. Le sport amateur est créateur de liens. Il déclenche des émotions particulières. Mon match amateur me touche plus que celui d'une équipe professionnelle, même s'il s'agit du club que je soutiens. Avec le sponsoring de clubs amateurs, vous touchez les gens au plus près de leur émotion. Et l'avis sur la marque s'en trouve amélioré. »*

Aujourd'hui, All Sponsored travaille avec une quinzaine d'entreprises mais ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. L'objectif des deux associés ? *« Que l'entreprise pense sport amateur dès qu'elle commencera à travailler sur sa stratégie de sponsoring. Et continuer à développer notre réseau partout sur le territoire ! »*

** Responsabilité sociétale des entreprises*

Estelle Cuiry

Les marionnettes à l'honneur au festival *Avec ou sans fils*

Le festival de marionnettes Avec ou sans fils aura lieu du 20 janvier au 15 février prochain dans toute la région Centre-Val de Loire.

Créé en 2009 par le Centre national de la marionnette, le festival Avec ou sans fils a permis, à l'origine, de « *créer un temps festivalier pour le territoire vendômois* », rappelle Frédéric Maurin, directeur de L'Hectare à Vendôme (41) et organisateur de ce festival. L'année 2022 marque sa sixième édition, après celle annulée en 2021.

Le festival Avec ou sans fils est une biennale régionale et internationale de marionnettes organisée dans toute la région Centre-Val de Loire. Régionale, car, parmi les 34 compagnies invitées cette année, six sont originaires de la région. Internationale aussi, le festival accueillant

Le Bal Marionnettique.

également des compagnies du monde entier. Celles-ci sont sélectionnées environ un an et demi à l'avance et elles traitent aussi bien de sujets graves, drôles ou festifs.

Un art intergénérationnel

Le slogan de cette année ? Soyons heureux. « *Nous voulons propager la joie de vie, s'enthousiasme Frédéric Maurin. Il faut être heureux et croquer la vie à pleine dent.* » Le public pourra assister à 37 spectacles dans 17 villes de la région. Trois œuvres de marionnettes ont été créées spécialement pour l'occasion. Le public pourra aussi profiter de deux expositions et d'une projection cinématographique.

Le festival accueille plusieurs milliers de spectateurs chaque année. Parmi eux, un public familial, des fans de marionnettes et d'autres qui viennent découvrir cet art. À Vendôme, le week-end du 3 au 5 février sera par exemple destiné à la jeunesse et aux familles. Mais, de nos jours, « *il y a aussi beaucoup d'adultes dans le public. Au départ, au XVII*ème *et au XIX*ème *siècles, les marionnettes n'étaient pas faites pour les enfants. C'était le théâtre des pauvres*

La mort grandiose des marionnettes.

qui se moquait des riches », rappelle Frédéric Maurin. Désormais, le festival entend donc s'adresser aussi bien aux adultes qu'aux jeunes enfants.

Pour découvrir le programme de l'édition 2022 du festival Avec ou sans fils, rendez-vous sur : http://www.lhectare.fr/telechargements/Programme Avec Ou Sans Fils 2023.pdf
Rendez-vous également sur le site internet de L'Hectare : http://www.lhectare.fr

Maxence Yvernault

© Michel Perreau

MERCURE
HOTELS
ORLÉANS PORTES DE SOLOGNE

© Sandra Bonnaire

Un cadre unique

Notre hôtel possède un emplacement idéal, entre la ville historique d'Orléans et la Sologne. Vous pourrez profiter d'un cadre naturel et ressourçant.
Notre proximité avec le Golf de Limère, offre à notre hôtel une vue splendide sur le parc du golf.
Toutes nos équipes sont à votre service pour votre séjour soit inoubliable et faire de vos événements une réussite commune !

© Nicolas Cavet

© Nicolas Cavet

© Jean-Paul Lefret

Ô Deux Sens

Notre restaurant vous propose de déguster sa cuisine faite maison, à partir de produits frais et locaux. La déconnexion est assurée grâce à sa terrasse attenante qui dispose d'une vue imprenable sur le golf.
L'expérience nature et détente se prolonge dans notre bar Le Green, qui vous propose une carte de cocktails savoureux et uniques.

Vos événements sur-mesure

Notre hôtel dispose d'une surface de plus de 800m² modulable. Pouvant accueillir de 10 à 500 personnes, nous vous proposons d'organiser vos journées d'étude, vos séminaires, vos conférences, vos cocktails ou encore vos dîners de gala.

© Michel Perreau

114 chambres vous accueillent pour un séjour relaxant

© Nicolas Cavet

© Nicolas Cavet

© Marc Cacot

Hôtel Mercure Orléans Portes de Sologne ****
200 allée des Quatre Vents 45160 Orléans-Ardon
Contact commercial responsables MICE : Sandra BONNAIRE, Vincent MERCIER
T : 02 38 49 99 20 / M : hb1f0-sb2@accor.com

MERCURE
HOTELS
ORLÉANS PORTES DE SOLOGNE