



Leur point commun : créativité, dynamisme, talent, réalisme et, surtout, le goût d'entreprendre. Ces pages sont les leurs, pour témoigner de la réalité des jeunes entreprises.

# Créateurs

## Lever de rideau sur la saga Guermontprez

Julien, Olivier et Serge Guermontprez, témoins de la troisième génération à la tête de l'entreprise spécialisée dans les stores et les fermetures en tous genres, viennent de racheter la société familiale à leur père, Jacques-Yves, assurant ainsi la pérennité de l'affaire. Stores extérieurs, stores intérieurs, volets roulants, portes de garages, portails : depuis 1960, Guermontprez n'a eu de cesse de s'adapter à la demande d'une clientèle très diversifiée. Des particuliers pour 20% des ventes, mais surtout des collectivités, des entreprises et des commerces de tous types. La société développe une activité de maintenance qui permet de faire face à la saisonnalité. 13 personnes composent l'effectif de l'entreprise qui réalise 2,2 M€ de chiffre d'affaires. "Ceci, sans publicité, hormis celle des pages jaunes. Notre meilleur atout consiste dans la satisfaction de nos clients. Le bouche à oreille

fonctionne très bien dans nos métiers". Depuis l'an dernier, la société commercialise un nouveau rideau de sécurité, pour lequel elle s'est vue attribuer le prix de l'innovation lors du salon Norbat 2004. Appelé rideau "Panoramic", il est composé de plaques en Lexan. "Un matériau très particulier, composé de lames transparentes en polycarbonates incassables et articulées par des profils en aluminium extrudé. Rideau baissé, la transparence approche les 75% de la surface protégée". Autre particularité et non la moindre : ce matériau, traité anti-abrasion, notamment utilisé pour les vitrages de protection pour la SNCF est anti-graffitis et anti tags. Très grande résistance aux chocs, aux graffitis, très bonne performance par tous les temps, l'entreprise compte faire de ce nouveau produit extrêmement efficace contre le vandalisme, son fer de lance pour les années à venir.



## Grégory Renard et Grégoire Malvoisin L'expertise web



Depuis le début du mois, les internautes peuvent choisir leurs vêtements sur le site de La Redoute en visualisant des mannequins virtuels : une prouesse technologique, unique en Europe, née d'un partenariat entre deux sociétés : VBSS, spécialiste de l'image en temps réel et Wygwam, développeur de solutions Internet. A l'origine de cette seconde entreprise implantée à Villeneuve d'Ascq : Grégory Renard et Grégoire Malvoisin : "Notre originalité consiste dans notre très grande expertise web, reconnue notamment par Microsoft dont nous sommes l'un des partenaires. Wygwam est une structure atypique active sur trois métiers : la création de sites ou d'intranet sur mesure, des activités de conseil et l'édition de logiciels". Ces deux lauréats de Lille Métropole Initiative sont, par exemple, à l'origine de l'activité de vente à distance d'Isodis Natura, laboratoire commercialisant des produits à base d'Oméga 3

dont David Servan-Schreiber est le président du comité scientifique. Pour Château Margaux, il s'agissait de refondre l'ensemble du site en back-office. Les résultats obtenus ont été spectaculaires. L'activité de conseil repose sur la réputation de l'équipe dont trois des membres sont Microsoft "MVP", Most Valuable Professional. Une reconnaissance qui ouvre la porte de grands comptes comme Ernst & Young, Henkel, Stade de France ou 3 Suisses. Troisième volet de l'activité : l'édition de logiciels avec le lancement d'Infowyg, progiciel de création d'applications dynamiques. Celui-ci permet la collecte simple et efficace d'informations de tous types ainsi que la gestion de ces informations de manière intuitive. Gain de productivité, process optimisé, mise en œuvre rapide : Wygwam se positionne avec une offre innovante sur son marché. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 315 000 € pour le premier exercice.

Du sur mesure sur le net

## Christophe Terrier, l'informaticien des PME

En dessous de 70 postes, il n'est pas vraiment rentable pour une PME de posséder son propre responsable informatique. Mieux vaut se focaliser sur son métier de base et confier la gestion de son parc à un spécialiste". C'est l'une des motivations qui a poussé Christophe Terrier à créer en juin 2001 à Attiches sa propre SSII Enova. Sept années en tant que développeur informatique dans une SSII, consultant indépendant, ce physicien diplômé d'un DESS en informatique industrielle ne s'est pas lancé à l'aveuglette dans l'aventure. La société compte aujourd'hui six salariés et réalise un chiffre d'affaires de 480 000 euros assorti d'un résultat net de 10%. "De nature prudente, j'ai développé l'entreprise petit à petit, sans jamais prendre de prêt". L'activité d'Enova se décompose en trois entités : le conseil pour 10%, le développement de logiciels pour 30% avec de grands comptes comme Renault pour qui l'entreprise a réalisé une gamme de logiciels dédiée à l'emboutissage utilisée dans 15 usines à l'international, ou encore Eurasanté pour le développement d'une base de contacts en interne. Mais le cœur du métier (60%) se situe bien dans la gestion de parcs informatiques ou la société exerce



ses compétences multidisciplinaires : de la simple maintenance au reporting détaillé, en passant par la gestion des incidents, l'administration du réseau ou des serveurs, l'évolution du système, la sécurité. "Lors de nos interventions, nous visons plusieurs objectifs : la qualité, la productivité et l'innovation". 25 clients ont déjà accordé leur confiance à Enova. Des clients de tous métiers qui possèdent entre 2 et 70 PC. Trois types de contrats sont proposés : au ticket à l'heure, au forfait mensuel ou à la carte. L'objectif de Christophe Terrier : développer le CA de 15 à 20% l'an, ce qui lui permettrait d'embaucher une personne chaque année...

Expert en tranquillité informatique

## Visualisez vos projets avec Valérie Ziane et Pascal Dhaussy



Ils sont amis de longue date et ont suivi des parcours différents mais complémentaires. Elle était directrice d'un organisme d'insertion professionnelle et connaît bien les collectivités territoriales tandis que lui, ingénieur géologue, s'était spécialisé dans la vente d'outils en 3D dans un bureau d'études. Valérie Ziane et Pascal Dhaussy, lauréats de Lille métropole Initiative, ont uni leurs compétences pour créer au sein de la ruche d'entreprises d'Hellemmes Gaia Développement, une société consacrée à la réalisation d'outils en cartographie numérique Thethys est le nom du premier outil développé par la société. Un outil qui permet de gérer l'ensemble des besoins d'une collectivité. Personnalisé selon les utilisateurs, il représente un territoire sous forme de cartes avec des données associées. "Il s'agit d'un outil convivial et intuitif, fiable, facilement exploitable, orienté pour des utilisateurs non informaticiens, il facilite l'exploitation des données, leur croisement et la prise de décision". Cadastre, cimetièrre, réseaux, équipements publics, population, Thethys collecte et traite l'ensemble de ces données concernant les communes. Noyelles-les-Verlours et Houdain ont déjà accordé leur confiance à cette jeune entreprise dont le chiffre d'affaires devrait atteindre 150 000 € pour le premier exercice. Gaia Développement compte séduire également le secteur privé comme les agents de voyages qui pourraient faire appel à la cartographie numérique pour présenter leurs projets ou d'autres dans le cadre de la gestion de patrimoine.

## L'objectif de Nicolas Alliot : devenir l'un des premiers traiteurs de Lille Métropole



Après avoir repris "Le Meunier Traiteur" en juillet dernier, Nicolas Alliot, lauréat de Nord Entreprendre, vient de s'adjuger le chocolatier Yanka, renommé également pour ses délicieuses pâtisseries dont la célèbre fleur de Lys. Son objectif : figurer parmi les tous premiers traiteurs haut de gamme de la métropole lilloise. L'ensemble regroupé sous la société holding Safran Investissements compte 40 salariés et devrait réaliser un CA supérieur à 3 millions d'euros avec un objectif de hausse annuelle de 10%. L'ensemble des activités est dorénavant commercialisé sous un label unique : Yanka Prestige. "L'alliance entre Le Meunier Traiteur et Yanka est un mariage entre la tradition, le savoir-faire ancestral et la modernité, la créativité. Nous allons professionnaliser les méthodes de travail, entamer des démarches de positionnement de la marque, mener une véritable stratégie commerciale avec l'ouverture d'une seconde boutique dans le Vieux-Lille et la vente de produits dans les épiceries de luxe". Nicolas Alliot ne se lance pas sans bagages dans l'aventure. Cet ancien responsable de Sodexho pour L'Allemagne gérait jusqu'à

l'an dernier 120 millions d'euros de CA. "Je me suis volontairement mis en marge d'une carrière internationale dans un grand groupe pour devenir le pilote de ma vie familiale et professionnelle. Ici, je porte toutes les casquettes : commercial, financier, informatique, mais j'ai l'avantage de le faire pour mon propre compte". Le chiffre d'affaires se répartit en diverses activités essentiellement en B to B : congrès, séminaires, cocktails divers pour fêter des anniversaires, des lancements de produits... et plateaux repas, un domaine qui se développe bien. La société est le traiteur exclusif du domaine Napoléon, près de Seclin. Un lieu qui permet de recevoir jusqu'à 2000 personnes !

Yanka prestige allie tradition et modernité

Le numérique à la carte