

Texto...

►► Agrati La Bridoire

(La Bridoire/Savoie ; CA 2014 : 23,6 M€) a inauguré sa plateforme logistique de ValGuiers. Ce bâtiment de 3 500 m² est destiné à des opérations de conditionnement, préparation et expédition de commandes pour l'Europe. Sa construction a été réalisée dans le cadre d'un bail à construction de trente ans conclu avec une société de portage immobilier, SAS Patrimoine Savoie. Elle permet à Agrati de libérer de l'espace sur son site historique, situé à quelques kilomètres, et d'accroître ses capacités de production. Lancée en 1919, l'activité axée sur la frappe à froid produit environ 3 500 t de fixations et visseries par an pour le marché de l'automobile.

►► Deux entreprises ont choisi de s'installer sur le **Parc de Montfray** (Fareins/Ain). La filiale française du groupe autrichien spécialisé dans le traitement de surface par revêtements, **Tiger Coatings** (1 130 pers.), va ainsi quitter Anse (Rhône) pour s'installer dans un bâtiment mixte bureaux et activité de 7 500 m². Spécialisée dans le transport routier de fret interurbain, la société des **Transports Cadillac** (80 pers. et près de 7 M€ de CA) va s'installer, quant à elle, sur une parcelle d'1 ha. Elle quittera à l'été 2015 ses locaux de Guérens. Le Parc d'activités de Montfray propose 32 ha de terrains viabilisés sont proposés à la vente et sont divisibles à partir de 2 000 m² jusqu'à 9 ha. Ces deux implantations ont été accompagnées par la Mission économique de l'Ain (MEA).

[ils avancent]

ISERE > MATERIAUX

Astra regarde hors des frontières

La société Astra (dir. : Pierre-André Aouizerats ; Saint-Jean-d'avelanne), spécialisée dans la soudure et la découpe de matériaux souples, cherche des relais de croissance, en particulier à l'export. C'est autour des produits de protection dans le domaine paramédical que le dirigeant d'Astra prépare son plan d'investissement à l'international avec, d'ici à 2016, l'ambition d'atteindre 20 % de son CA hors de nos frontières contre un peu moins de 5 % aujourd'hui. Historiquement implantée sur le secteur de la chaussure, Astra muscle les autres branches de son activité en dopant ses capacités de production et en intégrant des réseaux de R&D. A la fin mars, une presse à découper de matériaux souples d'une capacité de 130 t va permettre de travailler sur de plus grands formats (1,80 x 1,80 m).

TECHNOLOGIE. Son intégration récente au sein du pôle de compétitivité Techtera marque un cap dans la stratégie de diversification de la PME. Avec la technologie de produits d'orthèse soudés à haute fréquence (sans colle ou couture), Astra consolide son expertise auprès des grands donneurs d'ordre du paramédical. Mais Pierre-André Aouizerats veut aller plus loin avec des projets innovants en cours d'étude comme ces "éléments de protection gonflables individuels" destinés à équiper des personnes en situation de risque. ■ **V.R.**

☛ CA 2014 : + 2 M€ ; 28 personnes.

ISERE > AIDE AUX ENTREPRISES

Réseau Entreprendre® Isère mise sur les technologies

En attendant l'assemblée générale du 23 mars, le président de Réseau Entreprendre® Isère Philippe Mattia (cofondateur de Maya Technologies) a donné les premiers éléments de l'activité 2014. 18 entreprises ont été soutenues avec une constante qui s'affirme : la poussée des start-up technologiques (un tiers des dossiers validés en 2014) au nombre desquelles on trouve Rheonova (lire Bref Rhône-Alpes du 14 janvier 2015) spécialisée en rhéologie. "Mais nous manquons encore d'accompagneurs pour les structures technologiques", a souligné Philippe Mattia qui mobilise le réseau pour recruter des bénévoles. Réseau Entreprendre® Isère a enregistré l'arrivée de sept nouveaux partenaires comme Inovalée, Medic@Ips, le Gicob ou encore TNS-cop. Une densification du réseau qui se traduit par une augmentation des prêts dont le montant a atteint en 2014 1,5 M€, soit trois fois plus qu'en 2007.

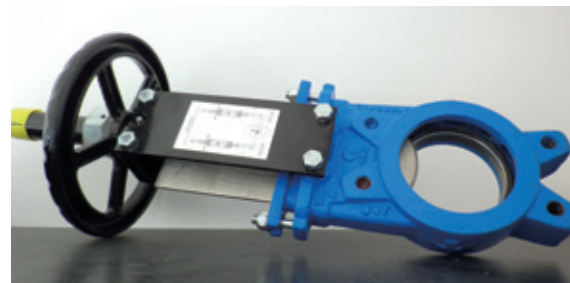
FOCUS. Plus que jamais focalisée sur "les pépites à fort potentiel de création d'emplois", la structure poursuit la consolidation de son organisation. Elle continue le chantier triennal de professionnalisation de l'ensemble des processus internes de décision entamé en 2012. ■ **V.R.**

[ils investissent]

ISERE > NEGOCE

ADK Services investit à Oytier-Saint-Oblas

Après s'être transférée, au début de cette année, à Oytier-Saint-Oblas, ADK Services (gér. : Didier Zaragoza) prépare un nouveau déménagement vers un autre site de la commune afin d'être dans ses propres murs. Spécialisée dans le négoce de fournitures et robinetterie industrielle, elle prépare l'édification de 550 m² de locaux à proximité de ses installations actuelles. Dans le meilleur des cas, les travaux devraient être engagés dans le courant du printemps prochain.



METIER. Créée en 2011 par Didier Zaragoza, l'entreprise (4 pers.) a conclu fin 2014 son premier marché international. Ce contrat a été établi avec un revendeur de Dubaï. L'entreprise rayonne sur toute la France. Elle s'adresse aux revendeurs ainsi qu'aux industriels de la chimie, de la pharmacie, de la pétrochimie et du nucléaire. "ADK a été créée dans le but de faciliter les relations entre fournisseurs et clients. Nous pouvons apporter à nos clients des produits et services dans le domaine du transfert des fluides tant au niveau de la robinetterie que de la fourniture industrielle", indique Didier Zaragoza. ■ **P.B.**

[en bref...]

HAUTE-SAVOIE > NETTOYAGE

Le logiciel Econeto émerge

Passionné d'informatique, Jonathan Poinas bricole depuis l'adolescence des solutions logicielles. Cet autodidacte n'a pas hésité à développer le programme dont il avait besoin pour Alpes Techniques Nettoyages (Poisy), l'entreprise de nettoyage qu'il exploite avec son père. "J'en avais assez de galérer avec les solutions existantes qui ne sont pas du tout adaptées à notre métier. Le logiciel que j'ai mis au point me permet très rapidement et très simplement de planifier les contrats et les plannings, de gérer les relances clients, les stocks..." Sa solution (Econeto) n'a pas tardé à intéresser d'autres sociétés de nettoyage. Fort d'une quinzaine de clients gagnés par le biais du bouche à oreille, il réfléchit au développement de nouvelles prestations comme une centrale d'achats dédiée aux entreprises du nettoyage. Il n'exclut pas de s'intéresser à d'autres secteurs comme l'aménagement de combles ou la peinture en bâtiment. Il recherche des locaux ainsi que des partenaires techniques ou financiers. ■ **C.T.**