

Devernois succède à Deveaux

Jean-Bernard Devernois, Vice-président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Roannais, en reprend la présidence en remplacement de Lucien Deveaux élu à la tête de l'Union des Industries Textiles.

Page 2

Corona Etanchéité en pleine ascension

En très fort développement, le leader ligérien de la toiture et de l'isolation basé à Saint-Chamond vient d'être repris par la holding Batechfi, soutenue par Sofimac partners.

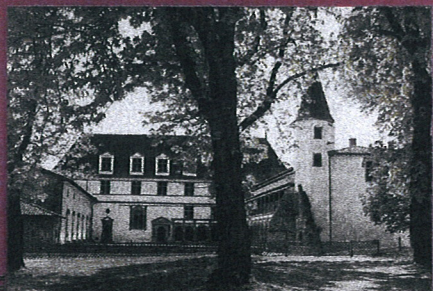
Page 5

"21 pour durer"

Les prix de l'opération lancée par l'ARACQ et visant à accompagner 21 entreprises régionales dans une démarche de développement durable ont été remis en présence du Délégué interministériel Christian Brodhag.

Page 12

Les belles Nuits de la Bâtie d'Urfé



La 6^e édition du festival organisé par le Conseil général dans le superbe château Renaissance de la Bâtie met Mozart et Marivaux à l'honneur. Une affiche musicale et théâtrale de prestige avec le privilège de deux créations, du 19 juillet au 5 août.

Page 29

Annonces légales et appels d'offres dans le cahier du droit et du chiffre

E.itec, meilleure PME de Rhône-Alpes

Ils n'ont rien demandé et semblent presque surpris de la distinction que leur entreprise vient d'obtenir : les associés de la société E.itec basée à La Fouillouse viennent de se voir décerner par le Ministre Renaud Dutreil le "Prix de la Meilleure PME de Rhône-Alpes", récompense délivrée dans le cadre du challenge Force PME lancé sur le plan national par la Coface, la CGPME et le Figaro Magazine. Cette jeune entreprise spécialisée en électrotechnique connaît en effet une belle success-story en affirmant ses compétences sur un marché de niches, devenant l'un des leaders mondiaux des systèmes de transport de courant électrique. En seulement six ans, E.itec est passée de 2 à 19 salariés et son CA de 2,8 M€ en 2005 affiche une prévision de 3,8 M€ pour 2006. Si elle réalise 50 % de celui-ci à l'export, travaillant pour les plus grands groupes sidérurgistes du monde, la PME qui est en train d'aborder la Chine, fonctionne sur des valeurs fortes, bien ancrées dans son terroir.

Page 3



PHOTO MICHEL CAVEL

La CRC appelle Saint-Etienne à la prudence

Dans son rapport d'observations définitives examinant la gestion de Saint-Etienne depuis 1998, la Chambre régionale des comptes a pointé plusieurs dysfonctionnements. Tout d'abord, sans remettre en cause sa politique d'investissement, la CRC appelle la municipalité à plus de prudence concernant la mauvaise programmation des subventions européennes de

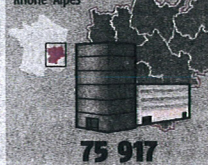
la Feder. Plus de rigueur est également requise au niveau du contrôle de gestion, insuffisamment structuré au niveau de la ville. Il permettrait pourtant de dégager des marges de manœuvres financières supplémentaires. La CRC pointe également un taux d'absentéisme des agents municipaux de l'ordre de 9 à 10 %.

Page 11

repères

COMMERCE

■ Nombre d'établissements Rhône-Alpes



■ Nombre d'emplois Rhône-Alpes



■ Chiffre d'affaires Rhône-Alpes



www.forumeco.com

Marchés publics

Acheteurs publics, entreprises

La dématérialisation, ça marche !
sur www.forumeco.com

Le groupe ForumEco (Les Petites Affiches de la Loire) met à votre disposition une plate-forme de dématérialisation performante, complète, simple d'utilisation et répondant aux obligations légales de transparence, de confidentialité et de sécurité.

Dépôt des appels d'offres, téléchargement des DCE et des réponses par les entreprises... sont des services accessibles gratuitement (*) sur : www.forumeco.com (rubrique "Appels d'offres")

Pour tous renseignements contactez Stéphane Colombier au 04 72 35 59 86.

(*) hors frais de cryptage pour les acheteurs publics = 115 € HT par marché

ENTREPRISES

E.itec, la valeureuse

Electrotechnique. Elue "Meilleure PME de Rhône-Alpes", la jeune société de La Fouillouse (42) spécialisée en électrotechnique affirme ses compétences sur un marché de niches, en étant l'un des leaders mondiaux des systèmes de transport de courant électrique.

"On a parfois besoin d'un coup de pied au derrière pour avancer. Quand une situation présente une opportunité, il faut savoir la saisir", lâche

Hervé Ducreux, président de E.itec. Encore en poste "dans un petit groupe international de la région" jusqu'en 2000, avec quatre autres de ses collègues (tous ingénieurs dans des domaines techniques ou scientifiques), ils constatent qu'une fois vendue "à la plus grosse banque mondiale en 98", cette entreprise abandonne progressivement des activités pour lesquelles ils se sont beaucoup investis et en lesquelles ils croient fortement, notamment la partie électrotechnique pour l'industrie. "Nous étions devenus le village gaulois dans l'empire romain", plaisante Hervé Ducreux pour expliquer le choix du quintet à réunir leurs savoir-faire plutôt que de chacun se reclasser dans d'autres parties de la société. Avec Jean-Noël Cornut, aujourd'hui responsable administratif et financier de E.itec, Yves Salvagione, responsable commercial, René Noailly et Georges Girodineau (tous deux désormais en retraite), la bande des cinq entend reprendre les choses à leur compte, mais dans une certaine philosophie. En créant E.itec (Etudes, industrie, transport d'énergie, connexions) initialement à Saint-Etienne dans un ancien bâtiment des Cycles Mercier, ces cadres "autonomistes" vont prouver la pertinence de leurs analyses, mais souhaitent le faire dans un nouvel état d'esprit, sur un pacte de valeurs partagées que l'on retrouve au travers de la "charte des associés" qu'ils établissent.

Affirmant des notions d'équipe,



PHOTO MICHEL CLAVEL

ce document se base sur la complémentarité, la compétence et le respect des individualités, "car ici, les valeurs humaines sont autant importantes que les compétences dans nos critères d'embauche", expliquent les associés qui ont démarré avec deux salariés. "Nous ne voulions pas perdre ce que nous avions créé en termes de produits, de relationnel client, de créativité et de développement", rap-

Hervé Ducreux (à droite) et Jean-Noël Cornut (à gauche) fiers de leur prix, mais surtout de leur charte interne...

pellent-ils en insistant toujours sur l'importance de la notion de confiance. "Ce sont d'abord deux gros clients qui nous ont fait confiance en nous passant des commandes. Les

fournisseurs aussi nous ont aidé puisque nous avons démarré en faisant appel à la sous-traitance. Bien sûr, les banques également se sont appuyées sur la viabilité du projet pour fournir un peu d'argent". Un investissement de départ plutôt faible, avec des machines d'occasion, "axé avant tout sur la matière grise, le savoir-faire manuel et le relationnel", selon les protagonistes qui sou-

ignent que "même en ayant la capacité d'être totalement autonome en fabrication, on fait travailler des sous-traitants amis de la région". Car parmi leurs valeurs, ces hommes défendent fièrement leur terroir, conscient d'être devenus des ambassadeurs de leur région face au monde qu'ils conquièrent désormais.

MICHEL CLAVEL

50 % du marché à l'export

Travaillant pour les plus grands groupes français et étrangers, essentiellement sidérurgiques, E.itec veut ajouter la Chine à ses clients mondiaux.



PHOTO MICHEL CLAVEL

"Notre métier est d'étudier et de réaliser les liaisons qui transportent du courant de forte intensité" expliquent les associés qui œuvrent dans trois divisions, deux "standardisables" et une plus spécifique. Des produits de refroidissement par eau ou par air (câbles refroidis, jeux de tubes, gaines à barre) capables de transporter jusqu'à 500 000 ampères, pour des clients essentiellement sidérurgiques ou fondeurs, et du tertiaire de vastes surfaces comme par

exemple l'hôpital nord de Saint-Etienne. Pour ses prestigieux partenaires (Saint-Gobain, Péchiney, Alstom...) elle montre son adaptabilité en apportant des solutions sur mesure. Avec une présence mondiale (hormis les USA "qui n'ont toujours pas fait leur restructuration sur l'acier et qui sont trop procéduriers pour les compagnies d'assurances") E.itec assure 50 % de son CA à l'export, pour de grands comptes comme Mittal, ABB, Schneider, Siemens, Mitsui ou

Danieli via un réseau d'agents. Nouvelle perspective de développement, la Chine, "mais pas pour faire du sourcing". "On vend déjà des produits là-bas mais via des constructeurs. Nous voulons avoir accès au marché des rechanges mais pour cela notre marque n'est pas assez connue des aciéristes chinois. Par l'intermédiaire d'un groupement de trois entreprises régionales, nous sommes en train d'ouvrir un bureau à Shanghaï avec un salarié chinois".

M.C.

LAURÉATE DU CHALLENGE "FORCE PME"

Dans le cadre du challenge Force PME lancé par la Coface, la CGPME et le Figaro Magazine, E.itec s'est vue remettre le 13 juin dernier par Renaud Dutreil le "Prix de la Meilleure PME de Rhône-Alpes" pour 2000-2006. Sur les 40 000 PME de l'Hexagone, 22 représentant toutes les régions françaises, E.itec s'est distinguée sur des critères de performances économiques, mais aussi d'embauche et de paramètres administratifs, juridiques et financiers. Très humbles, ayant la réussite modeste, les associés de E.itec ont fait passer leur SAS de 2 à 19 salariés en 6 ans, et un premier CA de 281 000 euros en 2000 à 2,8 M€ en 2005, avec une prévision 2006 à 3,8 M€ ! Mais pour ces hommes discrets qui n'avaient rien demandé et qui ont été agréablement surpris par cette distinction, il s'agit avant tout d'un beau symbole. Celui de la reconnaissance de leurs valeurs humaines avant même celle de leur valeur purement financière.