

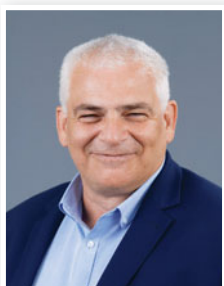
icem inside

PRINTEMPS 2025



Journée pépinières

CONJUGUONS AMBITION ET RÉALISME



Si la notoriété de la marque Actemium a notablement progressé ces dernières années, c'est bien entendu grâce à la qualité du travail de chacun au quotidien, mais

modestement également grâce aux actions de communication menées aussi par le pôle – je pense à nos Journées Actemium 5.0 qui, après Grenoble et Clermont-Ferrand, ont vu leur troisième édition se dérouler à Dijon le 26 mars dernier, ou encore à la participation du pôle ICEM au salon international Global Industrie à Eurexpo-Lyon. Durant les quatre jours de ce salon, nous avons animé deux stands : le premier présentait nos offres autour de trois thématiques – la transformation digitale, les solutions bas

carbone et l'excellence opérationnelle – ; quant au second, il était consacré à l'offre robotique et automation.

Nous pourrions noter que cette organisation était à l'image de nos entreprises, qui savent se regrouper et coopérer au service d'un projet, tout comme cela a été bien démontré au cours des Journées Actemium 5.0.

Une notoriété qui augmente, une réputation d'excellence, des maillages réussis et fructueux nous offrent de plus en plus d'opportunités de nous impliquer dans la réalisation de grands projets. Mais en quelques mots, un grand projet, c'est quoi ? C'est un projet qui demande l'intervention de technologies avancées de moyens importants, nécessitant une coordination complexe et des compétences spécialisées, faisant généralement intervenir plusieurs entreprises.

La plupart du temps, un grand projet nous conduit à investir en formation et sur des richesses humaines, ce qui, comme tout bon investissement, permet de franchir une marche et capitaliser pour les projets suivants.

Mais si les grands projets offrent des perspectives enthousiasmantes, ils ne devront en aucun cas nous faire perdre le sens des réalités et l'importance du fond de commerce. Car ne nous trompons pas : ce qui fait la pérennité, l'attractivité et la solidité de nos entreprises, c'est bien la qualité au quotidien du travail de tous les collaborateurs du pôle ; ce sont les efforts que nous produisons chaque jour pour apporter les meilleures réponses aux questions de nos clients. ■

Philippe Baussand
Directeur de périmètre

ACTEMIUM PAYS DE SAVOIE (APDS) FIN DE CHANTIER CHEZ TRIMET

Suite de l'article *ICEM Inside* n° 29, page 2.

Après une période de travaux intense débutée fin août qui a mobilisé une grande partie des équipes d'Actemium Pays de Savoie, le train à fil M98 de notre client TRIMET a été remis en production avec succès début octobre.



Cette ligne qui produit du fil d'aluminium à destination des câblers nécessitait le remplacement complet de son contrôle commande, ainsi que la rénovation du câblage de ses 20 moteurs à courant continu, et ce, afin d'assurer la pérennité de la production.

Le choix d'une salle électrique en conteneur et la réalisation d'une grande partie des travaux sur site en amont de l'arrêt de production nous ont permis de tenir le délai de quatre semaines pour les travaux électriques, imposé par le client.

Malgré une très forte coactivité, la bonne organisation et l'anticipation ont permis de réaliser ce chantier dans de parfaites conditions. Bravo aux équipes APDS dont le professionnalisme a été apprécié par le client. ■

Hervé BASSET
Responsable d'Activité



UXP CORP QUÉSACO ? UXP CORP

Création de la marque unique "UXP" pour les produits et changement de nom pour Courbon Software qui devient "UXP Corp".

Dans un souci de simplicité et afin d'augmenter la notoriété de ses produits logiciels, UXP Corp a décidé de faire évoluer ses produits vers des "usages" en créant une plateforme unique.

UXP est une plateforme innovante, ouverte, sécurisée et évolutive, qui permet d'apporter au bon moment le bon usage, répondant ainsi à un besoin du client.

De nombreux clients et des partenaires ont déjà fait confiance à UXP Corp en faisant l'acquisition de cette nouvelle plateforme de digitalisation augmentée :

Getinge s'équipe d'UXP for Life Sciences en mode abonnement, couvrant l'ensemble des besoins d'un MES intégrant les contraintes des exigences pharmaceutiques.

Labeyrie fait fonctionner au quotidien ses usines avec UXP for Food, gérant l'ensemble des processus de transformation et de conditionnement en mode SaaS.

Enfin **NAOMI**, l'offre de digitalisation des activités de maintenance d'Actemium, va s'appuyer sur la plateforme UXP, et ainsi devenir souveraine en étant notamment hébergée dans la safeplace. ■



QU'EST-CE QUE LE CLUB INTRALOGIS'TEAM ?

Le Club Intralogis'Team est composé d'une quinzaine de Business Units Actemium en France. Il regroupe aujourd'hui plus de 1 000 experts, tous partenaires, pour répondre ensemble aux défis de l'intralogistique, et représente un chiffre d'affaires d'environ 100 M€ en 2024.

Les membres du club échangent régulièrement et se réunissent environ quatre fois par an en présentiel pour partager leurs expériences et discuter de sujets divers et variés tels que : les méthodes de réalisation, de maintenance et de sécurité de chacun, le partage des fournisseurs ou partenaires, ainsi que des ressources humaines et matérielles... et également partager des contacts commerciaux et organiser des événements communs (ex. : le salon SITL).

Le mode de fonctionnement, soutenu par la marque Actemium, est défini depuis 2022 par une charte qui précise les droits et les devoirs des participants. Il budgète les dépenses d'animation et de communication et les répartit entre les membres au prorata du CA logistique et des projets apportés. ■

Le Club Intralogis'Team était présent au salon SITL à Paris, du 1^{er} au 3 avril 2025.



Événement

JOURNÉES ACTEMIUM 5.0 DIJON

Troisième édition des Journées Actemium 5.0 ce mercredi 26 mars 2025 au Palais des expositions de Dijon ! Une belle et riche journée, très qualitative pour cette nouvelle étape du roadshow national d'Actemium au service de l'industrie 5.0.

Merci aux équipes de Bourgogne & Franche-Comté pour leur accueil et leur participation, ainsi qu'à nos partenaires, à l'équipe Actemium France (Olivier Albessard et Élodie Pereira) et à Bruno Daunay pour son intervention sur l'IA au service de l'industrie.



Initiatives

VISITE CHANTIER CHEZ ACTEMIUM SAINT-ETIENNE PROCESS & SOLUTIONS (ASEPS)

C'est le propre de leurs activités, les équipes fonctionnelles et administratives ont peu l'occasion de visiter ces chantiers. Elles sont cependant impliquées de près ou de loin dans la vie des projets et aspirent à voir "en vrai" les réalisations des équipes terrain. C'est pour répondre à cette attente que Xavier Philibert, Chef d'Entreprise ASEPS, a organisé en décembre une visite chantier chez son sous-traitant Gier Industries à L'Horme (42).

L'opportunité pour tous les collaborateurs curieux de découvrir un atelier de chaudronnerie industrielle et de voir une Flexiplant* prête à s'envoler chez SIKA aux USA (voir *ICEM Inside* n° 28).



Le temps d'une après-midi, une trentaine de personnes ont participé avec enthousiasme à la visite et salué l'initiative : à reproduire sans hésiter dans vos entreprises ! ■

** Flexiplant est le produit-phare d'ASEPS : il s'agit d'une installation brevetée innovante de formulation et de mélange de produits pulvérulents (poudres pour matériaux de construction).*

LES TIPS DE LA TEAM COM ALL : FORMER SES COLLABORATEURS AUX OUTILS DU QUOTIDIEN !



Parfois, nous maîtrisons mal les outils de notre quotidien professionnel. Pour y remédier, Actemium Lyon Logistics organise des formations internes. L'an dernier, plusieurs sessions sur LinkedIn ont permis aux collaborateurs d'optimiser leur profil, de publier des posts percutants et d'interagir efficacement. Objectif : sensibiliser à la communication externe et exploiter LinkedIn pour développer le business. Actemium Lyon Logistics poursuit avec de nouvelles formations sur PowerPoint et OneDrive pour mieux structurer les présentations et gérer les documents en ligne. Former ses équipes, c'est leur donner les clés pour mieux communiquer et gagner en efficacité. Et vous, avez-vous pensé aux formations internes ? ■

DES CADEAUX FONDANTS CHEZ ACTEMIUM PAYS DE SAVOIE

Le Soroptimist International Club de Chambéry Aix-les-Bains et la Fédération BTP Savoie ont proposé à Actemium Pays de Savoie une "opération chocolat". Parfait pour offrir à nos personnels et/ou clients lors de moments festifs (Noël, Pâques...). Le Soroptimist International est une Organisation Non Gouvernementale (ONG) internationale de femmes engagées dans la vie professionnelle et sociale, qui œuvre à promouvoir les droits humains pour tous, le statut et la condition de la femme, l'éducation, l'égalité, le développement et la paix. Les bénéfices de la vente de chocolats sont versés à l'association "SaVoie de femme", association savoyarde de lutte contre les violences faites aux femmes. ■



en bref

■ LPO/Actemium Clermont Ingénierie & Travaux (ACI&T) : un partenariat qui prend son envol



ACI&T s'est engagée pour un mécénat auprès de la LPO Auvergne-Rhône-Alpes afin d'être en accord avec les objectifs environnementaux du Groupe.

Ce partenariat permet de contribuer localement à la protection de la biodiversité et des espèces menacées. ACI&T, en plus des dons, compte organiser diverses activités comme des animations, des campagnes de sensibilisation, des expositions...

■ Salon Global Industrie

Le salon Global Industrie, lieu de rassemblement de tout l'écosystème industriel, s'est déroulé du mardi 11 au vendredi 14 mars 2025 à Eurexpo Lyon : un très beau succès pour nos entreprises présentes : Actemium, Axians, UXP Corp, l'offre Robotique et Automation et Actemium Lyon Process Automation.

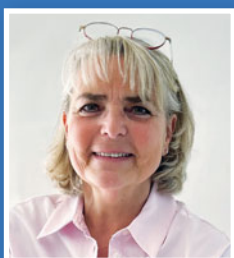


■ Quelques Minutes pour la Santé

À la suite des **Minutes Sécurité** et des **Minutes Vertes**, Actemium Clermont Process lance désormais les **Minutes Santé** : un format de sensibilisation dédié aux gestes de premiers secours (AVC, coup de chaleur...), à l'hygiène de vie et à la protection de la santé.

L'objectif ? Sensibiliser nos collaborateurs et collaboratrices au-delà des frontières de l'entreprise.

LES GRANDS PROJETS



ÉLISA PFLIEGER

RESPONSABLE GRANDS PROJETS - PÔLE ICEM

Il y a moins d'un an, Jérôme Lasne m'a confié l'animation d'un GREP destiné au management des grands projets. L'acronyme "GREP" signifie Groupe

de Réflexion Et de Partage ; il s'agit d'une équipe constituée de femmes et d'hommes venus de différents horizons, réunis afin de partager de bonnes pratiques, faire fructifier des initiatives, fédérer des énergies pour, au final, aboutir à une montée en compétence, administrer et sécuriser des réalisations de plus en plus importantes.

Notre groupe est composé de dix membres aux compétences et aux parcours très différents. Si notre objectif consistait à croiser et enrichir nos expériences,

nous avons également réalisé un état des lieux et collecté une grande quantité d'outils utilisés dans le management de grands projets au sein de notre sphère de connaissance.

Même si la valeur du projet reste un critère déterminant pour qu'il soit qualifié de "grand projet", ainsi que les CAR (Comité d'Analyses de Risques) qui en découlent, faisant partie du processus ancré dans les valeurs de VINCI Energies, d'autres critères viennent compléter cette qualification : la technicité, le planning, le schéma industriel, le montage contractuel...

Les grands projets étant tous différents, tant par leur contenu que par la diversité des entreprises qui les réalisent, l'ensemble de l'équipe a convenu qu'il

était exclu de standardiser des outils et des méthodes, mais qu'il était en revanche indispensable de mettre à disposition des exemples ou trames déclinables et adaptables.

Nous avons découpé notre travail en ateliers correspondant aux quatre phases d'un projet : l'avant-vente (de l'identification à la finalisation d'une offre), le démarrage, la vie du projet et enfin le REX. Pour chacun de ces ateliers, nous avons constitué des sous-groupes de quatre à cinq personnes. Nous avons, entre autres, identifié les "incontournables", déclinés au travers de modes opératoires, que nous mettrons à disposition du pôle. Le "GREP Grands Projets" avance, il entre dans une phase de concrétisation au bénéfice de tout le pôle ICEM. ■



JULIEN CILLA
RESPONSABLE D'AFFAIRES
ACTEMIUM LYON PROCESS
& RÉALISATIONS (ALPR)

Après presque 20 ans en charge de grands projets dans un autre groupe, j'ai rejoint ALPR il y a 2 ans. L'objectif était d'accompagner la mise en place d'un plan d'actions commerciales visant à entretenir le fonds de commerce, socle de l'entreprise, tout en dynamisant notre développement stratégique vers les Grands Projets. J'ai intégré le "GREP Grands Projets" quelques mois après mon arrivée.

Ce GREP présente deux intérêts principaux : d'une part, parfaire ma connaissance des entreprises et des interlocuteurs et interlocutrices "Grands Projets" du Pôle ICEM ; d'autre part, partager des outils et des process utiles à cette activité. L'objectif est de faire profiter de notre travail l'ensemble des collaborateurs, collaboratrices et entreprises. Ils doivent être à l'origine d'améliorations tangibles pour tous ceux qui interviendront sur de grands projets.

En parallèle, avec Hugo Lhomme (Assistant Responsable d'Affaires), nous avançons sur la digitalisation de nos process de pilotage appliquée à un projet concret. Son œil neuf et ses compétences, associés à mon expérience, devraient nous permettre d'améliorer et développer des outils qui pourront être partagés avec les autres membres du GREP. ■



NICOLAS DUMORTIER
RESPONSABLE TECHNIQUE ET RÉALISATION PROJETS
ACTEMIUM LYON LOGISTICS (ALL)

Au-delà du pilotage de la partie ingénierie, j'ai le plaisir d'animer un service regroupant une dizaine de chefs et cheffes de projets. Travailler à leur contact et réfléchir ensemble aux outils à mettre en place est passionnant, et c'est donc en toute logique et avec enthousiasme que j'ai rejoint le GREP. Hormis la taille de certains de nos projets (supérieurs à 15 M€), c'est surtout l'aspect multicompetences qui peut apporter de la complexité à nos opérations. La majeure partie de nos projets conjuguent en effet des expertises mécaniques, électriques, d'automatisme, robotiques, informatiques, voire électroniques. Un véritable travail de coordination est donc nécessaire pour mener à bien nos dossiers, et c'est sur ce registre que je pense pouvoir apporter ma contribution au GREP.



PATRICE GARRIGOS
RESPONSABLE D'AFFAIRES
ACTEMIUM SAINT-RÉMY

Il y a quelque temps, les circonstances m'ont amené à m'occuper de grands projets en Martinique, en Guadeloupe ou à La Réunion ; et aujourd'hui, j'accompagne un de nos clients sur ses affaires en Afrique. Même lorsqu'il s'agit de territoires ultramarins (et donc français), un grand projet à distance comporte en soi de nombreux écueils : bien sûr la distance en est un, mais il y en a bien d'autres, comme les démarches administratives, les approvisionnements, ou plus globalement les manières de travailler. J'essaie donc de faire partager mes expériences au GREP. En effet, un manque d'anticipation peut entraîner des problèmes, des retards et des surcoûts ; mais lorsqu'il s'agit d'un grand projet à distance ou à l'export, ceux-ci sont démultipliés.

Pour ma part, j'ai aussi intégré le sous-groupe de l'avant-projet car j'apprécie tout ce qui est en rapport avec le commerce, de la prospection à la partie financière, en passant par le contractuel. Nous nous sommes penchés sur l'existant, la documentation déjà rédigée ou les process déjà mis en place afin d'en faire une synthèse, sur les bonnes pratiques et d'en ressortir un fil conducteur, donner une chronologie, de la détection du projet au REX.

Lorsqu'on participe à un GREP, on en sort toujours grandi. Mais un GREP, ça se partage. Notre travail doit permettre à toutes les équipes d'améliorer leurs méthodes. Et plus nous serons proactifs, plus nous serons efficaces. ■



Jusqu'à récemment, ALL se positionnait sur des grands projets, plus par opportunité que par réelle stratégie. Mais aujourd'hui, nous avons une volonté affirmée d'accroître notre expertise sur le sujet et de développer davantage nos compétences sur la partie contractuelle, la maîtrise de l'avancement physique, ou encore la sous-traitance.

Dans le cadre du GREP, nous bénéficions déjà d'une base solide d'outils et de travaux accomplis à l'échelle du groupe dans nos entreprises. Ces contributions sont précieuses et viennent nourrir nos réflexions pour définir, le cas échéant, de nouvelles pratiques. Parmi les prochains thèmes à aborder, nous pensons aux rituels et à l'animation à mettre en place pour sécuriser nos grands projets. ■

Ressources humaines

JOURNÉE PÉPINIÈRES



Première édition 2025 de nos journées pépinières "Pép'closing" avec une trentaine de candidats venus de tout le pôle VEF ICEM.

Une journée pour finaliser et résumer un parcours d'un an de formations et de découvertes dans nos entreprises Actemium, avec des restitutions devant le comité de direction sous des formats vidéo ou verbaux. ■

Qualité

CAP SUR LA CERTIFICATION ISO 27001 CHEZ COURBON

En réponse aux exigences grandissantes de ses clients en matière de protection des données, la Société Courbon s'est lancée dans la course à la certification ISO 27001.



Depuis un an, un travail considérable de mise en conformité aux mesures imposées par la norme a été fourni par les équipes. Parmi les nombreuses actions menées : la chasse aux matériels supports de données inutilisés et stockés sur les établissements de Saint-Étienne et de Dardilly. Le résultat est spectaculaire : 3,5 tonnes de D3E (Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques) collectées et évacuées pour destruction tracée.



Avril 2025 : ALPA Société Courbon est fière d'avoir obtenu sa 1^{ère} certification ISO 27001.

Face à l'ampleur de la cybercriminalité, la certification ISO 27001 semble de plus en plus incontournable pour les entreprises soucieuses de protéger leurs collaborateurs et leurs outils de travail. ■

Contact : Véronique Asfaux, Responsable Système d'Information Courbon.

Environnement

ATELIER 2TONNES EN AUVERGNE DEUXIÈME ÉDITION !

Actemium Clermont Process démarre l'année sur une bonne note : les équipes ont pris part à un atelier 2tonnes.

L'objectif : fournir un outil de calcul d'empreinte carbone et sensibiliser aux enjeux sociaux et environnementaux de la transition écologique.

Le principe de l'atelier repose sur la découverte des leviers individuels et collectifs, dans le but de réduire nos émissions de CO₂ de 10 tonnes à 2 tonnes par personne et par an d'ici 2050.

Pourquoi 2 tonnes ? Pour limiter les impacts du changement climatique, l'Accord de Paris a établi un objectif : contenir l'augmentation de la température mondiale en dessous de 2 °C d'ici la fin du siècle.

Il s'agit de la deuxième édition réalisée en Auvergne (voir ICEM Inside n° 28, page 3).



Engagement

EN ROUTE POUR LE MENTORAT AVEC TÉLÉMAQUE !

À l'occasion de son PSP entreprise, Actemium Maintenance & Energies Auvergne (AMEA) a invité l'association Télémaque pour une intervention auprès de ses collaborateurs.

Télémaque agit pour l'insertion sociale et professionnelle des jeunes en difficulté en leur offrant un accompagnement par le biais du mentorat. L'association met en relation des jeunes de milieux modestes avec des professionnels bénévoles qui les guident dans leur parcours scolaire et professionnel, les aidant ainsi à développer leur potentiel et à mieux s'intégrer dans la société. L'objectif est de renforcer leur confiance en eux, de les soutenir dans la réalisation de leurs projets et de leur ouvrir de nouvelles perspectives d'avenir. La présentation de Télémaque a suscité l'intérêt de plusieurs collaborateurs chez AMEA !

Et vous, seriez-vous prêt-e-s à devenir mentor ? ■

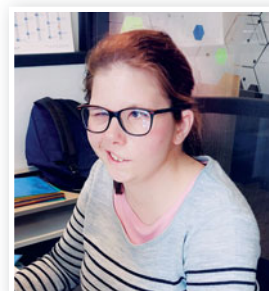
BÉNÉDICTE JORAND MOTIVÉE ET DÉTERMINÉE

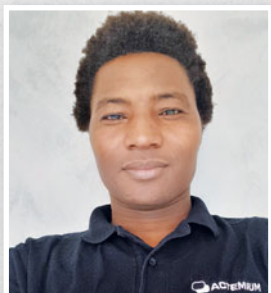
Suite de l'article ICEM Inside n° 28.

Une RQTH (Reconnaissance de Qualité de Travailleur Handicapé) ne se limite pas à certaines fonctions. La preuve avec le parcours de Bénédicte Jorand, apprentie secrétaire-comptable chez Actemium Pays de Savoie.

"Mon chemin a croisé celui d'Actemium Pays de Savoie dans les locaux de la mission locale de Chambéry où j'ai transmis mon CV au cours d'un 'jobdating'. Il se trouve qu'après avoir travaillé dans le domaine de la petite enfance, je songeais à une reconversion dans le secteur administratif afin d'obtenir une formation diplômante. Après un entretien, on m'a proposé un stage de deux mois, suivi d'un CDD de trois mois. Cette opportunité m'a permis d'apprécier ce nouveau métier et m'a donné envie de continuer.

Cependant, n'ayant aucun diplôme dans le domaine, il ne me restait qu'une solution : l'alternance. Les démarches n'ont pas été simples, mais j'ai finalement trouvé une formation Secrétariat-comptabilité d'un an qui a débuté le 4 novembre dernier. Je suis heureuse de m'impliquer à nouveau dans cette entreprise et de m'investir pleinement dans cette formation." ■





ADAM ABDOU UN MESSAGE D'OPTIMISME

Électricien chez Actemium Maintenance & Énergie Auvergne (AMEA), Adam Abdou vient de loin... au sens propre comme au figuré. À seulement 23 ans, il a derrière lui un parcours riche en rebondissements.

"Si j'ai décidé de raconter mon histoire, c'est pour que les jeunes puissent réaliser qu'on peut travailler dans un groupe comme VINCI, et qu'une structure comme celle-ci offre de nombreuses possibilités. Mais pas seulement...

Je suis arrivé en France en 2018, j'avais 16 ans. Je viens du Niger et j'ai dû traverser seul l'Algérie, le Maroc et l'Espagne. Je suis arrivé en foyer, puis j'ai accompli des démarches administratives très lourdes. Quand on arrive de si loin, il y a de grosses différences de mode de vie. C'était très dur.

Pour avoir une carte de séjour, je devais absolument trouver du travail avant mes 18 ans. Par le biais de la mission locale, Cegelec Le Puy m'a donné la possibilité de passer un CAP. On était content de moi et en 2021, j'ai signé directement mon CDI.

Quand je suis au travail, je suis tranquille, plus en confiance. On est tous tournés vers le même but, on ne voit pas la différence de culture ou de couleur de peau. Et je me sens soutenu. Par exemple, quand j'ai dû renouveler ma carte de séjour, Christophe Giroud, mon chef, a fait une lettre. Je suis sûr qu'elle m'a aidé dans ma démarche.

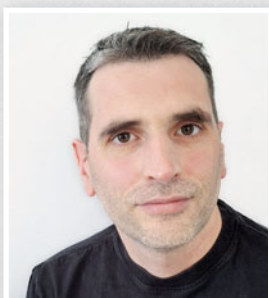
En 2023, j'ai demandé à aller dans une entreprise du secteur industriel : AMEA. Là aussi on m'a aidé, et j'ai changé quelques mois plus tard. Et j'ai trouvé tout ce que j'espérais, avec un potentiel d'évolution en prime dans cette entreprise ! Alors je le répète pour les jeunes : un grand groupe ça peut faire peur, mais n'hésitez pas !" ■



Portraits

LOÏC MARTIN

Depuis l'arrivée d'Euroméca II au sein du groupe, Loïc Martin, chef d'entreprise, accomplit une phase de transition progressive en intégrant les valeurs de VINCI Energies, tout en conservant la personnalité de sa structure.



> Qui êtes-vous, Loïc Martin ?

J'ai 39 ans, j'ai commencé à travailler dans une fonderie il y a presque 20 ans en alternance durant mes études. J'ai d'abord été animateur QSE dans deux usines avant d'intégrer Euroméca II il y a 11 ans. J'ai ensuite eu l'opportunité d'évoluer dans l'entreprise en devenant responsable QSE puis Responsable d'Activité. Et quand le processus de rapprochement avec Actemium s'est mis en place, mon patron, Alain Desfarges, m'a dit qu'il avait pensé à moi pour diriger l'entreprise qu'il souhaitait transmettre progressivement. J'ai rencontré Benoît Berthon, et tout s'est fait naturellement.

> Comment envisagez-vous votre mission ?

Avec 35 collaborateurs en CDI, les activités d'Euroméca II tournent autour de la chaudronnerie, de la mécanique, de l'électricité et de la tuyauterie. Ma mission, je la vois tout simplement : continuer à développer l'entreprise sous tous ses aspects, qu'il s'agisse du domaine financier, de la sécurité au travail, des RH ou encore de la RSE. À moyen et long terme, je compte définir une stratégie d'amélioration permanente ; et à ce titre, l'intégration dans le réseau Actemium et son périmètre de sept entreprises en Auvergne va nous offrir des opportunités d'évolution à bien des égards. Dès notre arrivée au sein du pôle, j'ai d'ailleurs eu des contacts extrêmement positifs avec mon directeur et les autres chefs d'entreprise. ■

XAVIER BRUN

Le 1^{er} janvier dernier, Xavier Brun a pris la tête d'Actemium Lyon Digital Warehouse & Services, entreprise issue d'Actemium Lyon Logistics (ALL). Une nouvelle organisation éminemment stratégique.



> Qui êtes-vous, Xavier Brun ?

Ingénieur généraliste, je suis tombé dans la logistique en entrant chez ALL en 2008. Je travaillais au BE informatique et ça a été une découverte. En 2012, j'ai été "débouché" par notre client TNT Express (devenu FedEx) ; puis je suis allé chez MisterAuto.com. Ces deux étapes ont été primordiales pour la suite de ma carrière. En effet, ALL intervient sur deux secteurs d'activité : la messagerie et la préparation de commandes ; en travaillant chez ces deux employeurs, j'ai pu voir comment les projets se passaient côté client. J'étais resté en contact avec ALL, je suis revenu en 2019 en tant que Responsable d'Affaires, puis Responsable d'Activité. Et j'ai participé à la réflexion stratégique qui a donné naissance à ALDWS.

> Comment envisagez-vous votre mission ?

L'idée consiste à se spécialiser et à se professionnaliser, mais aussi à autonomiser deux métiers historiques d'ALL, que sont les projets informatiques pour les systèmes automatisés de l'intralogistique et l'activité "Services" (c'est-à-dire les contrats d'assistance technique/hotline et les pièces de rechange). Nous continuerons d'avoir des liens forts avec ALL pour accompagner la croissance des affaires que nous réalisons en commun. Notre objectif consiste par ailleurs à nous donner agilité et capacité d'adaptation pour être présents sur des projets propres. Nous mettons en place une force commerciale et des équipes de gestion de projets dédiées à nos deux métiers pour atteindre les 6 M€ de CA prévu en 2025. Nous sommes désormais bien mieux formés pour suivre les évolutions de ces marchés à venir. ■

Passion

LE TEMPS DU DÉCLIC

Lorsqu'on parle de passion, on imagine facilement un sentiment vif, voire une relation ardente. Pour Yann Seiller, manager d'exploitation chez Smart Grid Energy, la pratique de la photographie est plutôt une source presque inépuisable de sérénité et de curiosité, presque un art de vivre.



"Mon père faisait de la photo et quand j'ai commencé à m'y intéresser, j'avais 14 ou 15 ans, se souvient-il. Un été, il m'a prêté son Reflex alors que je partais en vacances en Bretagne avec un ami." Yann fut conquis. Il a très vite commencé à économiser pour s'acheter son propre appareil et s'est mis à photographier des fleurs, des animaux et des paysages de campagne ou de montagne (nous ouvrons une parenthèse pour préciser que, bien que SGE soit basée dans le département des Landes, nous ne parlerons ni d'océan, ni de mer, ni même de pins, car Yann habite à Colmar). "Ma pratique s'articule autour du vivant et de la nature : du très proche avec la photo macro au très éloigné avec la photo animalière. Je ne fais pas de portraits ni de photos de ville. Je vis des moments d'apaisement et de découverte de la nature autour de chez moi et dans ma région. C'est un sas nécessaire de décompression et de ressourcement." Ainsi, un équilibre précieux se constitue, entre le rythme soutenu des journées de travail et ces moments contemplatifs.

En solitaire ou avec sa compagne, à pied ou à vélo (plus rarement en voiture), Yann s'évade dès qu'il le peut pour aller surprendre grenouilles, rongeurs, chamois ou renards, immortaliser fleurs et insectes de toutes sortes.

Il se met à l'affût ou évolue selon le mode de chasse appelé billebaude*, consistant à parcourir un territoire sans être en quête d'un gibier identifié. Mais on l'aura compris, dans les mains de Yann, pas de fusil ! "La photographie me rend attentif à tout ce qui se passe autour de moi. On se rend compte de tout ce qui change, au fil des saisons, mais également au fil du temps. Le paysage se transforme et l'impact des activités humaines façonne la nature plus que l'inverse." Bien qu'elle puisse – selon le regard – être vue comme un acte militant, il tient à préciser qu'ici seule la démarche artistique compte, pour lui qui évolue dans un monde cartésien, avec sa formation d'ingénieur. "Ces moments sont des parenthèses où le temps passe totalement différemment. La semaine tout va très vite et le week-end ou pendant les vacances, je respire, je prends le temps."

La passion de Yann est une passion complète. En complément de l'aspect artistique, il y a les prismes scientifique et technique : "J'aime comprendre et analyser ce que je photographie. Je connais assez bien les oiseaux, mais je lis beaucoup et j'en apprendrais sans cesse au sujet des fleurs et des insectes.

Et puis il y a les aspects de postproduction (le travail technique de recadrage et correction après les prises de vues)

ou l'évolution de mon œil avec le temps : avec la pratique, je photographie différemment, je joue plus avec les focales, ouvertures et temps de pose. Et en hiver, je sors moins et je prends le temps du tri et du souvenir. Je voyage un peu comme ça aussi." ■

** Billebaude : balade sans préparation particulière ni recherche active d'un sujet plutôt qu'un autre. En photo animalière, la billebaude s'oppose à l'affût : en billebaude, on se promène avec son matériel et on guette la rencontre avec un animal.*



yann_wildlife_photography

VEF ICEM en chiffres

- Chiffre d'affaires : **570 M€**
- Effectif : **2850 collaborateurs**
- Sécurité (chiffres à mars 2025 sur 12 mois glissants) :
TF1 : 5,1/TF2 : 9,5/TG : 0,27

ICEM

VINCI Energies France
Industrie Centre Est Méditerranée
14 avenue Simone Veil
69150 Décines-Charpieu
Directeur de publication : Jérôme Lasne
Rédacteur en chef : Damien Faure
Rédacteurs : Corentin Basset
et Philippe Napoletano
Secrétaire de rédaction : Nathalie Daffos
Conception & réalisation : www.traitdunion-com.fr
Photos : VINCI Energies/Trait d'Union
Comité de rédaction : Anne-Sophie Berthon,
Charles Braud, Émilie Bruel, Florence Chamoux,
Édith Jomard, Élise Lecoanet, Séverine Martin,
Sandrine Mazuir et Solène Perrier
Tirage : 2 750 exemplaires
Contact : Corentin Basset 06 2094 73 24
corentin.basset@vinci-energies.com
journal.ICEM@vinci-energies.com





Valence



CHEF D'ENTREPRISE
André Poncet

Actemium Valence : tout est dans la boîte

Une entreprise est une entité singulière, qui traverse son histoire et évolue selon des critères variés, parfois aléatoires et d'autres fois parfaitement réfléchis. André Poncet, chef d'entreprise d'Actemium Échirolles et d'Actemium Valence, nous raconte les premiers pas de cette dernière.

Jusqu'au 1^{er} janvier 2024, l'entreprise Cegelec Dauphiné Énergies était composée de son siège social à Échirolles et d'un centre de travaux à Valence.

À cette date, nous avons rejoint la marque Actemium et identifié deux entreprises distinctes. Nous étions restés jusqu'à présent sous la marque Cegelec, alors que nous entretenions une grosse activité industrielle dans la Drôme sans qu'il n'y ait d'implantation Actemium. Notre démarche apportait de la cohérence à notre quotidien.

Actemium Valence est donc une jeune entreprise qui a une longue histoire. Une entreprise qui a de la personnalité, composée aujourd'hui de huit professionnels compétents, expérimentés et polyvalents, fermement engagés sur le sujet de la sécurité. Notre vocation : être au service de nos clients pour réaliser des installations dans des ateliers, des bureaux et des locaux techniques. Qu'il s'agisse de bâtiments ou de coques industrielles, nous nous occupons de la boîte. Nous intervenons dans les domaines du courant fort et du courant faible, revendiquant une forte expertise dans le contrôle d'accès et la vidéosurveillance.

Nous possédons également une certification IRVE, destinée aux bornes de recharge de véhicules électriques. Nous sommes présents de la conception à la mise en service, en passant par l'installation et le paramétrage. Nous avons notamment des clients dans les métiers de l'aéronautique, de l'agroalimentaire et de la logistique.

En complément de ces secteurs, notre développement dans la Drôme passera par l'industrie du luxe. En effet, le territoire qui a longtemps été la capitale de la chaussure, compte encore une main-d'œuvre qualifiée et recherchée par des marques d'excellence qui y implantent des ateliers. D'ailleurs, notre deuxième responsable d'affaires, arrivé en septembre 2024, a concrétisé ses premiers efforts en décrochant une commande de plus de 700 k€ avec une signature prestigieuse, ce qui représente un contrat important pour nous qui gérons généralement des affaires inférieures à 50 k€.

Pour diversifier nos clients et augmenter le montant de nos affaires, nous comptons atteindre une taille critique et nous structurer dans les trois ans à venir, avec un encadrant chantier, un expert BE méthode et une équipe de terrain deux fois plus nombreuse.

L'entreprise est sur une belle dynamique, avec une activité solide et une équipe performante ; et, alors que je passerai la main en fin de cette année pour une retraite que j'espère bien méritée, je partirai l'esprit tranquille. ■



DATE DE CRÉATION
JANVIER 2024



2 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES
EN 2024



8

COLLABORATEURS



SÉCURITÉ

TAUX DE FRÉQUENCE

TF1=0

TAUX DE GRAVITE

TG=0



QUALIFELEC
ÉNERGIES NOUVELLES
ÉCONOMES D'ÉNERGIE





**CHEF
D'ENTREPRISE**
Alexis Charbonnel

Actemium Alès : la stratégie du caillou

Actemium Alès est riche d'une histoire de 45 ans, et Alexis Charbonnel en est le dirigeant depuis 2020. Il nous raconte la progression de son entreprise au fil des années, le coup de booster donné par son intégration au groupe VINCI et l'importance de ses implantations locales sur un territoire de plus en plus vaste.

L'histoire commence en 1980, avec la création d'AMCR (Automatisme Mesure Contrôle Régulation) par Jean-Louis Giral – ce sigle perdurera jusqu'à aujourd'hui.

Dès le départ,

l'entreprise s'est développée dans le bassin industriel d'Alès avec un client principal dans la chimie (Rhône-Poulenc), une activité de prospection auprès des distilleries d'alcool (Languedoc-Roussillon, Martinique, Guadeloupe) assez nombreuses à cette époque, et une activité HTA.

Ses effectifs ont compté une quarantaine de personnes jusqu'à son rachat par le groupe VINCI en 1991, à la suite de quoi la croissance est devenue plus franche.

En 2005, notre volonté de nous intéresser davantage à l'industrie a été matérialisée par l'adoption de la marque Actemium ; c'est ainsi que nous sommes devenus Actemium Alès.

Dès 2011, c'est le développement d'un nouveau segment : l'industrie du feu, avec les clients tels que O-I, O-C, Ferropem. Après trois ans de relations commerciales, O-I nous a fait confiance sur l'arrêt du four en 2014 de Labégude, nous permettant de réaliser plus d'un million d'euros de travaux en trois mois.

Un tournant a été pris en 2012, l'année suivant l'achat de Cegelec par le Groupe, lorsque le fonds de commerce industrie de Cegelec Montpellier nous a été attribué, nous offrant un accès facilité au département de l'Hérault, et plus largement à des grands comptes comme BP et Sanofi. C'est à cet effet que le centre de travaux de Montpellier est devenu un établissement secondaire et que deux nouveaux centres de travaux ont vu le jour en 2024, à Avignon et Narbonne, avec des contrats sur ces secteurs géographiques, notamment dans

le domaine de l'agroalimentaire et des matériaux. Pour chaque centre, nous avons recruté un Responsable de Projets et une équipe de trois ou quatre personnes ; et désormais, nous nous orientons vers l'Aude et l'est du Vaucluse.

Traitant de petites commandes en grand nombre, nous sommes typiquement une entreprise de *flow business*. C'est pourquoi je crois que la proximité avec nos clients est un atout majeur. Alors nous nous implantons patiemment, en nous faisant connaître localement auprès de nos prospects, en présentant notre activité de contrôle-commande et supervision, mais aussi en répondant à des marchés d'ensemblier tous corps d'état en alliant la MCT (Mécanique, Chaudronnerie, Tuyauterie) plus globaux avec l'aide de partenaires. Actuellement, nous nous concentrons sur une montée en compétence technologique et nous entretenons par ailleurs des expertises complémentaires, comme l'installation et la maintenance de solutions de digitalisation, le comptage d'énergie ou la maintenance de parcs photovoltaïques. Enfin, nous développons une nouvelle offre tournée vers la décarbonation, avec un partenaire qui agit en amont en proposant des audits très poussés.

Si nos efforts pour acquérir de nouveaux clients sont constants, nous cherchons à entretenir une relation sur le long terme et un accompagnement le plus complet possible de nos clients récurrents. ■



DATE DE CRÉATION
1980



9,5 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES
EN 2024



73
COLLABORATEURS



SUR 12 MOIS
GLISSANTS

9

ÉVÉNEMENTS À HAUT
POTENTIEL DE GRAVITÉ

11

BONNES PRATIQUES

12

PRESQUE-ACCIDENTS

33

SITUATIONS
DANGEREUSES

50

AUDITS TERRAIN

112

CAUSERIES

