

VOTRE **AGGLO**

LE MAGAZINE DE CHARTRES MÉTROPOLE - #100 - AVRIL 2021



COMMERCE DANS L'AGGLO
UNE ÉTUDE RICHE D'ENSEIGNEMENTS



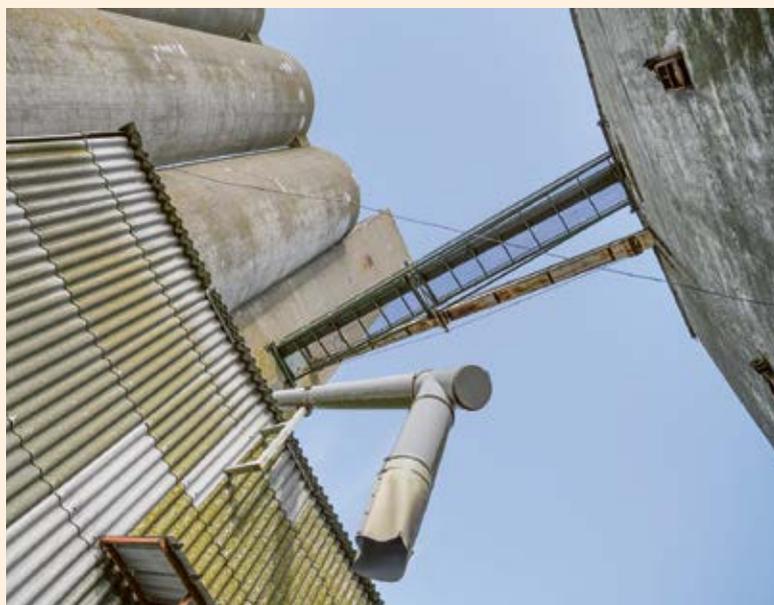
LE CAHIER DES ENTREPRENEURS

ENTREPRISE DU MOIS
CHARTRES MOTOCULTURE

@GGLO INNOVANTE
UN ÉCOSYSTÈME À LA CITÉ
DE L'INNOVATION

ACTUS
MILL3D, RIVALIS, FORD STORE...

UN MÉTIER, DES BESOINS
RESPONSABLE DE SILO



CHARTRES MOTOCULTURE, UNE PASSION GRANDEUR NATURE

Nouvelle enseigne dans le paysage local, Chartres Motoculture est spécialisée dans la vente, l'entretien et la réparation de matériels pour parcs et jardins.

Après plus de vingt ans passés à la tête d'une entreprise de fabrication et de réparation de flexibles, Gérard Goussard a décidé de se consacrer à une nouvelle aventure familiale.

Avec son gendre, Aurélien Bailleau, passionné par le matériel de motoculture depuis son plus jeune âge jusqu'à en faire son métier, ils imaginent tous deux proposer dans l'agglomération une nouvelle offre dans le domaine de la vente, de l'entretien et de la réparation de matériels de parcs et jardins, ainsi que des nettoyeurs haute pression.

Le 1^{er} février dernier, le projet se concrétise et Chartres Motoculture

ouvre ses portes dans la Z.A Arago à Chartres, dans un bâtiment de 760 m². Celui-ci dispose d'un atelier de 300 m² dans lequel s'effectuent toutes les opérations de maintenance, de réparations et de préparation de matériels neufs.

« L'atelier est un environnement très important pour Chartres Motoculture, précise Aurélien Bailleau le responsable atelier. C'est notre outil de travail, celui qui permet de répondre le plus efficacement aux besoins de nos clients ». « Le service est notre priorité », complète Gérard Goussard, gérant de l'entreprise.



Large gamme de produits

Chartres Motoculture dispose également d'un showroom de 300 m², permettant de présenter les différents matériels, et de répondre ainsi le plus précisément possible aux besoins de chacun. « Un client a besoin d'être orienté et conseillé dans le choix de son matériel », ajoute Grégory Amy, technico-commercial, avec une expérience de plus de vingt ans dans le domaine de la motoculture.

La partie magasin permet de présenter une large gamme de produits destinés aux particuliers, aux professionnels et aux collectivités.

Différentes marques sont présentées, pouvant répondre aux besoins de tout type de client : nettoyeurs haute pression, robots de tonte, outillage à main, tondeuses, tracteurs tondeuses, micro-tracteurs, motoculteurs, produits à batteries professionnelles, tondeuses zéro turn, tronçonneuses, débroussailluses, tailles haies, souffleurs, appareils d'arrosage et de désherbage...

Conseil et accompagnement

La priorité est donnée aux conseils et à l'accompagnement de la clientèle. « Nos vendeurs professionnels vous accompagneront dans vos choix. Notre souci premier est de pouvoir vous aider à la réalisation de vos projets, complète Gérard Goussard. Nous proposons également le dépannage et le transport de matériels, avec la possibilité de se déplacer directement chez le client. »

Le choix des marques est important. « Beaucoup de celles que nous avons sélectionnées proposent jusqu'à cinq ans de garantie pour un matériel thermique, ce qui présente un gage de qualité. »

Un service au comptoir propose également la vente de pièces détachées, de consommables (huile, bougie, chaîne...) et d'accessoires.

Pour son démarrage d'activité, Chartres Motoculture réunit une équipe dynamique composée de quatre salariés, d'un mécanicien en atelier, d'un technico-commercial, d'un conseiller-vendeur, ainsi que d'une assistante de direction, Isabelle Goussard, en charge de la gestion administrative.

L'équipe va prochainement se renforcer et accueillir un nouveau mécanicien.

C'est le début d'une très belle aventure... grandeur nature.

CHARTRES MOTOCULTURE

9, rue Charles-Coulomb - ZA Arago - 28000 Chartres.

02 37 28 76 26 - contact@chartres-motoculture.fr

Horaires d'ouverture :

Du lundi au vendredi : 8 h à 12 h - 13 h 30 à 18 h

Le samedi : 8 h 30 à 12 h - 13 h 30 à 17 h





UN ÉCOSYSTÈME DÉDIÉ À L'INNOVATION ET À L'ENTREPRENEURIAT

La Cité de l'innovation devient un véritable centre de ressources pour les entrepreneurs.

Chartres métropole crée les conditions pour le développement des entreprises sur son territoire et favorise par ses actions la dynamique entrepreneuriale et l'innovation. C'est dans cette optique que le site du CM101 - Cité de l'innovation, ancienne friche militaire, se transforme progressivement au fil des années en véritable centre de ressources pour les créateurs d'entreprises.

En 2017, un premier bâtiment avait permis d'accueillir le premier incubateur de start-up sur le territoire.

Puis, tout récemment, un hôtel d'entreprises est venu compléter le parcours résidentiel sur le site.

Il est désormais possible d'intégrer l'incubateur avec une idée ou un concept, de se faire accompagner pendant un an pour maximiser la réussite de son projet et, à l'issue, d'être accueilli pendant trois ans dans l'hôtel d'entreprises pour consolider son évolution. L'hôtel d'entreprises, situé dans le bâtiment 23 de la Cité de l'innovation, héberge également des entreprises tournées vers l'innovation et le digital dans le but de créer des interactions d'ordre commercial ou des partenariats avec les start-up de l'incubateur.



Différents secteurs seront, à terme, représentés dans ce bâtiment (liste non exhaustive) :

- Ingénierie pour le secteur cosmétique
- Ingénierie et mécanique des fluides
- Services informatiques
- Services aux entreprises dans la transformation digitale
- Services financiers
- Edutech
- UX Design
- Développement commercial
- Conception 3D
- Réalité virtuelle et réalité augmentée
- Labellisation et certification
- Conception vidéo et animation
- Design de mobilier
- Conception d'espaces de loisirs...

Les interactions se feront également autour de conférences et de formations, puisque le bâtiment dispose d'un auditorium qui peut accueillir des initiatives de ce type autour de l'entrepreneuriat et de l'innovation.

Des événements structurants permettront en complément aux start-up et aux autres résidents du site de collaborer, d'échanger et de travailler sur des projets communs.

Toutes les conditions sont donc réunies pour pouvoir développer, expérimenter et diffuser l'innovation.



Les entreprises déjà actrices à l'hôtel d'entreprises :

Industrial Pool

Création d'espaces de loisirs, impression 3D
pascal@industrialpool.fr
www.industrialpool.fr

Click N Co

Services informatiques, transformation digitale
contact@click-n-co.fr
www.clicknco.fr

Bureau Veritas

Certification
www.bureauveritas.fr

Market'UP

Marketing digital et développement commercial
www.marketup.fr

V'Labs

Stratégie digitale et services informatiques
www.v-labs.fr

Metering & Tech

Ingénierie et mécanique des fluides
www.mnt-sas.com

RC Finances

Services financiers aux entreprises
contact@rcfinances.fr

EVE Vegan

Certification vegan
contact@certification-vegan.org
www.facebook.com/LabelEVEvegan/

Menuz

Service et éducation alimentaire
hello@menuz.fr
www.facebook.com/menuzteam/

VPM

Distribution industrie cosmétique et pharmaceutique
vandrommepaul@vpm-cs.com
www.vpm-cs.com/fr/le-groupe

Ôgone

Réalité virtuelle et réalité augmentée
ogone.info@gmail.com
www.ogone-tech.com

Tecnics

Ingénierie pour le secteur cosmétique
edupas@tecnics.eu

Pharmacos

Conseil et Ingénierie industrielle pour la cosmétique
m.servida@pharmacos.fr
www.pharmacos.fr

Marie Sarafian

Ingénierie et Finances
marie.sarafian@delobre@gmail.com

Timbror

Conception et design de mobiliers
contact@timbror.com
www.timbror.com

Loop Me

Créatrice
www.loopme-store.com

CM101 - CITÉ DE L'INNOVATION

36, rue des Bellangères - Bâtiment 23 - 28630 Le Coudray - www.cm101innovation.fr

À Mainvilliers

Mill3D : donnez vie à vos projets



Après de multiples expériences en tant que graphiste 3D dans des agences de communication, Jean-Charles Perrin vient de créer sa propre société à Mainvilliers. « Mon métier est plus qu'un simple métier, c'est une véritable passion. Depuis la fin de mes études, je n'ai jamais cessé de me former aux nouvelles technologies afin de répondre au mieux aux attentes des clients. Je m'intéresse à de nombreuses disciplines artistiques et culturelles : la sculpture, la photographie, le cinéma et l'architecture viennent enrichir mes possibilités. Je donne une dimension et vie aux idées de chaque client. Mon métier consiste à modéliser les objets en format 3D, de les texturer jusqu'à les animer. » Spécialisée en infographie 3D, la société Mill3D intervient dès la conception du projet en intégrant les besoins et les enjeux du client. En y mêlant la technique, l'entreprise propose son expertise en infographie 3D, PAO et vidéo. Ainsi, elle conçoit des produits originaux, créatifs et uniques. Donnez vie à vos projets : visuels et vidéos d'objets 3D, visuels et vidéos architecturaux, scènes intérieures et extérieures, visites à 360°, création de rough 3D pour la conception de stands ou événementiel, mascottes et personnages, illustrations 3D médicales, modélisation pour impression, photomontages, retouches photos...

« La modélisation 3D devient une technologie plus performante et essentielle dans tous les secteurs d'activités (luxe, cosmétique, électronique, mobilier, automobile, architecture...) »

Mill3D

Mill3D
13, rue Jean Moulin - 28300 Mainvilliers
06 43 75 94 55 - perrinjeancharles@gmail.com - jcperrin.fr

Accompagnement

RIVALIS : un coup de boost

Après plus de 20 ans en tant que cadre dans l'industrie, Stéphane Varlet a souhaité transmettre son expérience et son savoir-faire auprès des dirigeants d'entreprises avec pour objectif de pérenniser leur activité. Chef d'entreprise au service d'autres dirigeants et membre du réseau Rivalis, 1^{er} réseau d'accompagnement des dirigeants, il propose un suivi

permettant de répondre en temps réel aux six questions essentielles pour atteindre ses objectifs de rentabilité : où vais-je ? Où en suis-je ? Où en sont mes impayés ? Puis-je investir ? Puis-je recruter ? Et surtout, mes devis sont-ils rentables ?

Après un premier rendez-vous de découverte, un diagnostic est établi qui rend compte de la gestion de l'entreprise. « Nous allons plus loin avec le dirigeant afin de déterminer le potentiel maximum de son entreprise et nous élaborons un prévisionnel de gestion. Chaque mois, une réunion de travail est mise en place pour avancer sur les objectifs définis ensemble. En suivant cette méthode, le chef d'entreprise atteint un niveau de rentabilité qui lui permet d'augmenter la pérennité de son entreprise et de gagner en sérénité. »

Destiné aux artisans et aux commerçants, la méthode s'adapte à toutes les TPE et PME. Rivalis, qui agit également auprès des restaurateurs, a lancé l'opération SOSRESTOS, www.sos-restos.fr. Cet outil permet d'établir un état des lieux de la situation des restaurateurs et de faire le point sur leur situation particulière.



RIVALIS - Stéphane Varlet
06 46 31 87 27 - stephane.varlet@rivalis.fr

À Lucé

Un nouveau « Ford Store » à découvrir

La concession Ford a entièrement réaménagé ses locaux : plus grands, lumineux, modernes et design, ils répondent aux standards du nouveau « Ford Store ». Le concept se veut novateur et intuitif pour offrir une expérience client unique. Chaque modèle a son propre univers, avec la possibilité de configurer le véhicule librement sur écran : choix du coloris, des jantes, des aménagements intérieurs... Le label Ford Store permet de commercialiser toute la gamme, notamment la prestigieuse et mythique Mustang, dont la version 100% électrique sortira en mai prochain. « La force du groupe Procureur, c'est d'avoir toujours œuvré pour donner la priorité à la qualité et à la satisfaction des clients », exprime Arnaud Procureur, président du groupe. Avec ses 40 salariés sur le site de Lucé et près de 120 collaborateurs sur les six concessions du groupe, elle a su préserver sa proximité en développant un maillage sur le territoire.

1^{ER} CONCESSIONNAIRE EN E-RÉPUTATION

Une notoriété qui se confirme pour le Groupe Procureur qui vient de recevoir le premier prix du « meilleur concessionnaire français en e-réputation » par Le Journal de L'Automobile, qui a analysé les enquêtes de satisfaction et avis clients laissés sur Internet de plus de 2 000 concessions automobiles dans toute la France. Les critères de sélection ont reposé sur l'expérience globale d'achat, la qualité de l'accueil, l'accompagnement client, les services

entretien et après-vente, les recommandations... « Nous avons accueilli cette distinction avec une très grande fierté. Elle vient conforter nos valeurs : qualité, proximité et satisfaction client », souligne François Sevestre, directeur du Ford Store de Lucé.

FORD PARIS - BREST - 58, rue du Maréchal-Leclerc, 28110 Lucé - 02 37 88 02 50 - ford-parisbrest.fr

LE SITE INTERNET DÉDIÉ A L'EMPLOI LOCAL

www.c-chartrespourlemploi.fr

Candidat

Simplifiez vos démarches
Stimulez vos recherches
Renforcez et multipliez vos opportunités

Entreprise

Déposez vos offres
Consultez la Cvthèque
Accédez à un espace RH dédié aux TPE PME

Chartres
pour l'emploi

l'espace pour trouver chaussure à son pied



LE RESPONSABLE DE SILO VEILLE AU GRAIN

L'activité agricole d'aujourd'hui est moins le fait d'un agriculteur réalisant l'ensemble des tâches sur son exploitation, que d'un système complexe d'activités et de fonctions accomplies aussi bien par l'exploitant que par des tiers, salariés ou prestataires. Cette mutation révèle les transformations profondes de l'organisation du travail en agriculture et témoigne de la capacité d'adaptation du secteur.

Pour ce septième volet de notre série sur les métiers de l'agriculture, *Votre Agglo* est allé au silo SCAEL d'Houville-la-Branche à la rencontre de Christophe Pouvesle, responsable de site.

Votre Agglo : Pouvez-vous nous décrire le métier d'agent de silo ?

Christophe Pouvesle : Les tâches qui rythment le travail d'un agent de silo sont liées aux périodes de moisson, qui durent approximativement de fin juin à mi-août. Pendant cette période, nous réceptionnons les récoltes agricoles dans différentes cellules : blé, orge, colza, petits pois, blé dur... Avec un contrôle de la qualité (échantillonnage et analyse). Ces récoltes arrivent « chaudes » (entre 35 et 45°). Il faut les refroidir pour les conserver dans de bonnes conditions. Mon silo est composé de plusieurs cellules d'une capacité de 600 à 4000 tonnes.

A partir de septembre, nous préparons les expéditions selon les caractéristiques des contrats. Il s'agit d'une étape délicate, car nous devons assembler les différents lots en fonction de la demande des acheteurs. Il faut savoir que chaque marchandise est pesée, tracée et que toutes les cellules sont équipées de sondes thermométriques pour s'assurer de la bonne conservation des céréales. Viennent s'ajouter à ces périodes toutes les tâches liées à l'approvisionnement des agriculteurs (semences, engrais et produits de protection des plantes) ainsi que le nettoyage et l'entretien du silo.

VA : Quel est votre rôle en tant que manager ?

CP : Je coordonne et planifie l'activité du dépôt avec nos services exécution et approvisionnement. J'anime également une équipe permanente d'agents de silo et de saisonniers en répartissant les différentes missions du silo tout au long de l'année.

VA : Comment devient-on responsable de silo ? Quel parcours avez-vous suivi ?

CP : J'ai obtenu un Brevet de Technicien agricole option polyculture élevage, puis un BTS agricole option analyse et conduite des systèmes d'exploitation. Si mes diplômes sont issus du secteur agricole, pour autant ces formations ne correspondaient pas directement au métier. D'ailleurs, il n'existe pas de diplôme qui prépare à ces métiers. Ils sont ouverts à toutes et tous. Moi, je viens du monde agricole. Mes parents étaient agriculteurs. J'ai toujours eu la passion de ce secteur. J'ai intégré le silo d'Auneau en tant que magasinier où j'ai travaillé jusqu'en 2001. Puis, à Houville, je suis devenu responsable de site.

VA : Quelles sont les compétences requises pour devenir un agent de silo ?

CP : Il faut être rigoureux, autonome, sociable. Il y a un service client et donc le relationnel est important. Les compétences administratives ne sont pas à négliger. Il faut être hyper à l'aise avec l'outil informatique pour la traçabilité, les flux entrants et sortants. Il y a également une maintenance de 1^{er} niveau à réaliser. Concernant le poste de manager, il est évidemment nécessaire de savoir gérer une équipe.



VA : Combien de temps faut-il pour devenir un bon agent de silo ?

CP : L'expérience est un facteur très important. Pour être opérationnel, un jeune devra faire une année complète pour voir les différentes périodes de l'année. Il deviendra complètement autonome et expert au bout de 3 ans. L'entreprise accompagne et forme ses agents de silo dans le cadre de son plan de formation. Tous les deux ans, 3 à 4 agents ont la possibilité d'intégrer un parcours qualifiant en parallèle de leur activité professionnelle afin de valider un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) d'agent de silo. Ces actions de formation sont bien entendues prises en charge par la SCAEL.



VA : Ce métier offre-t-il des possibilités d'évolution ?

CP : Oui, un agent de silo peut à la fois passer d'un silo à un autre, devenir agent de silo conseil puis responsable de silo. Il existe également des possibilités de passerelle avec le métier de conseiller commercial et technique. Mais, avant même de parler des possibilités d'évolution, je souhaite insister sur le fait qu'à l'entrée, les postes sont ouverts à tous. Il y a de la place pour tout le monde, à condition d'être rigoureux, volontaire et curieux.



LA SCAEL EN QUELQUES CHIFFRES

Située au cœur du Bassin parisien dans la plaine de la Beauce, la Coopérative SCAEL est aujourd'hui l'une des premières coopératives céréalières françaises. Le Groupe s'organise autour de cinq pôles d'activités : Pôle agricole, Pôle négoce export, Pôle laboratoires et services, Pôle distribution grand public, Pôle innovation & développement.

La SCAEL c'est :

- 400 collaborateurs - CA : 1,19 milliards
- 1 800 adhérents - 13 filiales

LA SCAEL RECRUTE :

- Agents de collecte et d'approvisionnement
- Agents de collecte pour la moisson 2021. Une trentaine de postes sont encore à pourvoir.
- Conseiller commercial et technique
- Chauffeur/ouvrier agricole
- Technicien production de semence



CONTACT :

Virginie MEBARKI - Responsable recrutement
v.mebarki@groupe-scael.com

Site carrière :

<https://carriere.groupe-scael.com/fr/annonces>





PLUS DE
1 400
entreprises
inscrites

LE RÉSEAU BUSINESS EURÉLIEN POUR PROFESSIONNELS EXIGEANTS

DE BELLES RENCONTRES EN PERSPECTIVE



PLUS DE
1 980
invités

10
événements
annuels

DES ÉVÉNEMENTS À RETROUVER TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

BOOST CONTACT

AFTERBUSINESS

VISITES D'ENTREPRISES

RÉVEILS BUSINESS



VOTRE RÉSEAU
SOCIAL LOCAL

RETROUVEZ TOUS LES RDV SUR
WWW.C-CHARTRES.BUSINESS