

## Axone. De nouveaux services pour accompagner les entreprises

Sur la zone d'activités innovantes de Saint-Clément-les-Places, la pépinière Axone est au centre d'un écosystème conçu pour faciliter le développement des entreprises en milieu rural.

En septembre dernier était inaugurée la Maison des services à Saint-Laurent-de-Chamousset. Un espace labellisé "relais services publics" par l'État qui rassemble les organismes actifs dans l'emploi, la formation, l'insertion et les services à la personne, pour coordonner leur action. Pour la communauté de communes Chamousset en Lyonnais, labellisée pôle d'excellence rurale en 2007 pour son Dispositif emploi, formation, innovation, solidarité (Defis), c'est un moyen supplémentaire de répondre aux besoins des 13.000 habitants de ses quatorze communes. Et, indirectement, de soutenir l'activité de ses 500 entreprises.

« Nous faisons tout pour ancrer les entreprises sur notre territoire, explique Julien Maître, chargé de mission développement économique, animateur de la pépinière Axone. En plus du développement économique pur, nous avons vocation à aider les entreprises à s'im-



● Julien Maître, chargé de mission développement économique, animateur de la pépinière Axone.

planter socialement sur le territoire. Les questions d'hébergement, de scolarisation des enfants, d'emploi des conjoints sont essentielles. »

### Compétences locales

Sur le parc d'activités innovantes Axone, à Saint-Clément-les-Places, un écosystème se développe. Autour de la pépinière Axone, première pépinière d'entreprises innovantes en territoire rural créée en 1988, qui accueille sur 1.000 m<sup>2</sup> des bureaux et ateliers, sont instal-

lés une résidence d'entreprises, des locaux de Prismaflex, l'école de la deuxième chance Epide ainsi qu'Erasmus, le centre multimédia du Département du Rhône. Les entreprises implantées sur le site peuvent facilement profiter des compétences disponibles sur place. Par exemple, Graphic Evolution, agence web spécialisée en immobilier hébergée sur la pépinière, a recruté plusieurs jeunes issus de l'Epide. Elle utilise par ailleurs le plateau télé d'Erasmus pour développer une nouvelle gamme de

prestations.

Au sein même de la pépinière, lieu d'accueil des entreprises pendant leurs 24 premiers mois, plusieurs projets sont engagés. Ainsi, une plateforme de télétravail de quatre postes est envisagée avec la délégation de la CCI de Tarare. Et un espace dédié aux services aux entreprises est à l'étude. Il servirait également à l'exposition du savoir-faire des entreprises locales.

« Axone est positionnée sur les biotechnologies, avec de belles références qui ont essaimé, comme Stem Alpha. Mais nous accueillons tous types d'entreprises, rappelle Julien Maître. De plus, nous avons vocation à accompagner toutes les entreprises, et non pas uniquement celles en création. »

Si cet espace prend forme, il permettrait de rendre plus visible les outils mis à disposition par la communauté de communes pour maintenir sur son territoire un bon niveau d'employabilité, et éviter la "migration pendulaire" qui menace les territoires ruraux.

**Claire Pourprix**

- Tél. : 04.74.70.68.20  
- [www.axone.com](http://www.axone.com)

Pépinière d'Entreprises Innovantes AXONE

Communauté de Communes Chamousset en Lyonnais



## COMMUNICATION ET MÉDIAS

### Graphic Évolution. Acteur plurimédia de l'immobilier



● Saisie d'écran des pilotes d'iwTV : la météo de l'immobilier.

**La jeune société de Saint-Clément-les-Places développe des programmes vidéo pour internet sur son thème de prédilection : l'immobilier.**

C'est en pleine campagne que Graphic Évolution prend son essor sur un thème très urbain : l'immobilier. La société, créée en octobre 2007 sur la pépinière Axone, à Saint-Clément-les-Places, s'est lancée avec la création du site internet [lesiteimmo.com](http://lesiteimmo.com), dérivé d'un magazine papier à la demande d'un client. Dans la lignée, une quarantaine de sites portails ont vu le jour. « Nous avons monté une série de sites avec les contenus de nos partenaires puis avons embauché un rédacteur maison », explique François Fargier, le fondateur. Meilleurtaux.com a été le premier à s'associer au projet, les autres spécialistes ont suivi. Graphic Évolution agit comme un référentiel : il développe des sites à fort contenu très bien positionnés dans les moteurs de recherche et se rémunère sur commission à chaque saisie par les internautes de formulaires de demandes de crédit, de diagnostic, de dossier de défiscalisation et concernant les nou-

velles énergies. En septembre, la société revendiquait la génération de 5.000 dossiers par mois et quelque 1,2 million visiteurs mensuels sur ses sites. En 2008, elle a enregistré un chiffre d'affaires de 220.000 € et vise le double cette année, avec quatorze salariés.

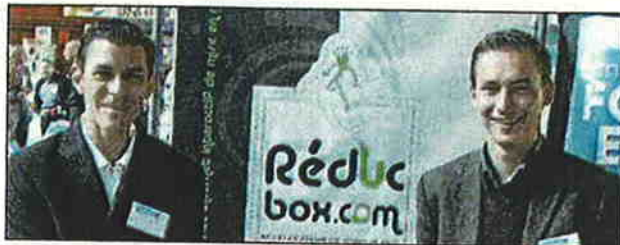
« Tout ce que nous gagnons est réinvesti en frais de représentation, pour soigner les relations avec nos partenaires, et en développement », précise le dirigeant. Prochaine étape : la vidéo. Profitant de l'équipement du studio télé du centre Erasme, voisin, Graphic Évolution a mis au point des émissions de télé sur l'immobilier qu'elle souhaite diffuser sur sa propre marque, iwTV, et louer à d'autres canaux de diffusion. « Notre valeur ajoutée est de développer une chaîne réalisée par des non professionnels de l'immobilier pour qu'ils aient une approche très candide, qui rende compréhensible par tous des sujets complexes. Trois de nos salariés sont associés sur ce sujet et une société va être créée. »

François Fargier va retourner à Lyon, où Graphic Évolution dispose d'un bureau. Mais il souhaite maintenir le siège à Saint-Clément-les-Places, où resteront installés son associé Simon Delicata, la technique, la logistique et l'administratif. Et, s'il est parfois difficile de faire venir des talents, par exemple les jeunes graphistes, à la campagne, l'entrepreneur a trouvé un moyen de recruter et de fidéliser son personnel : il forme des jeunes en échec scolaire. Une façon de donner une seconde chance à ces jeunes tout en leur permettant de rester vivre dans leur village d'origine.

- Tél. : 04.74.70.68.96  
- [www.graphic-evolution.fr](http://www.graphic-evolution.fr)

## COMMERCE ET ARTISANAT

### Réduibox.com. Le loisir discount de proximité



● De g. à d. : Cédric Tarnowski et Jérôme Vapillon, de Réduibox.com.

**La jeune entreprise de Saint-Clément-les-Places développe une plateforme de promotion-vente d'offres de loisirs à l'attention des entreprises du Rhône et de la Loire.**

Depuis avril dernier, sur la pépinière Axone, à Saint-Clément-les-Places, Jérôme Vapillon et Cédric Tarnowski mettent en ligne sur Réduibox.com des offres de loisirs à prix attractifs. Leur cible : les comités d'entreprise, mais aussi les petites sociétés et même les travailleurs indépendants. Il suffit d'avoir un numéro Siret pour pouvoir s'abonner et bénéficier des services promotionnels. L'association des deux cogérants est le fruit d'une rencontre. Alors que Cédric Tarnowski était responsable d'une structure de loisirs discountée pour entreprises sur Rhône-Alpes et Paca, Jérôme Vapillon a intégré la société pour y effectuer un stage. Ils ont travaillé pendant trois ans ensemble et ont pu analyser de près le marché.

#### Promouvoir l'activité locale

Leur constat : « Une société d'envergure nationale ne travaille naturellement pas assez en profondeur les relations locales. Or les prestataires ainsi que leurs clients ont un réel besoin de proximité », résume Cédric

Tarnowski. D'où l'idée de créer Réduibox.com, une plateforme qui permet aux prestataires de communiquer leurs actions commerciales et promotionnelles, tout en glanant de nouveaux clients. « Nous avons la volonté de créer une émulation du tissu économique local » affirme Cédric Tarnowski. Début décembre, l'entreprise recensait une centaine de partenaires affichant environ 250 offres sur le site, pour une centaine de comités d'entreprise clients, soit quelque 15.000 personnes. Les abonnements, qui courent sur un ou deux ans, sont la principale source de revenus de l'entreprise. Le trading, c'est-à-dire la réalisation de ventes et/ou achats groupés, est une autre source de chiffre d'affaires. Enfin, en fonction de la valeur ajoutée apportée à la diffusion des offres des prestataires, le service peut leur être facturé.

Couponing, achat d'impulsion... Réduibox.com mise sur des modes de commercialisation novateurs en temps réel. Initialement développée sur la Loire et le Rhône, l'entreprise vise à terme une structure par région, avec un découpage départemental. Sur sa première année, elle table sur un chiffre d'affaires de 50.000 €.

- [www.reduibox.com](http://www.reduibox.com)

Pépinière d'Entreprises Innovantes AXONE

Communauté de Communes Chamousset en Lyonnais



## IL CHERCHE

# Décupler l'énergie du soleil

Il aura fallu l'épreuve du chômage et surtout l'attaque frontale d'un consultant en ressources humaines lui certifiant qu'à l'aube de la cinquantaine sa carrière était derrière lui, pour pousser Philippe Kuzdzal (photo) à exhumer un vieux rêve: celui de voir un jour l'énergie thermique du soleil se transformer en énergie mécanique, pour des petites puissances et pour un coût économiquement viable. Depuis 2006, l'ex-capitaine au long cours et chef mécanicien de formation, qui occupa également divers postes en

décrit Philippe Kuzdzal qui en sillonnant les mers du globe à bord d'immenses embarcations, a pu se forger une expérience en thermodynamique (l'art de transformer la chaleur en énergie mécanique) et se familiariser avec les lois d'évolution des astres, du soleil et de la lune. Une expérience utile dans sa nouvelle quête. En trois ans, le chercheur a investi quelque 700 000 euros dans son projet, dont un tiers issu de ses économies personnelles, l'autre d'aides de la Région, du Département du Rhône et d'Oseo, et le



solde apporté par des amis au capital de HTA Production, société qu'il a fondée en octobre 2007 pour héberger ses recherches et commercialiser son futur produit.

« Le dernier complément est en attente des réponses des banques », sourit le chercheur. Les premières ventes sont annoncées en 2010. La partie « mécanique » permettant la transformation de la chaleur en énergie électrique est brevetée et achevée, et

maintenance dans l'industrie, se focalise sur la mise au point d'un système permettant de valoriser l'énergie du soleil de nos latitudes pour partie en électricité et pour partie en chaleur l'hiver ou en climatisation l'été. « Mon idée est de faire de l'électricité avec le soleil autrement qu'avec le photovoltaïque, par la mise au point d'une technologie permettant de produire autant d'énergie qu'avec le photovoltaïque. Il s'agit de transformer environ 10 % de l'énergie du soleil en électricité, mais surtout d'exploiter les 90 % restant de chaleur à titre de chauffage ou de climatisation solaire. Car avec le photovoltaïque, ces 90 % sont perdus »,

la mise au point du capteur permettant de recueillir la chaleur touche à sa fin. Reste à « coupler » les deux, avant d'attaquer le marché des collectivités et de l'habitat collectif ou du bureau, cibles de prédilection de HTA Production. Et si la fin des recherches devait être plus longue que prévue, Philippe Kuzdzal n'exclut pas de commercialiser dans un premier temps seul, le capteur solaire qu'il a mis au point. « Il permet de produire de l'énergie thermique pour le chauffage ou la climatisation en valorisant la chaleur solaire plus significativement que ce que l'on trouve aujourd'hui sur le marché », assure-t-il. FS ●