

# SOCIÉTÉS PRIMÉES

DES TOPS DE L'ENTREPRISE S'EST TENUE À BLOIS JEUDI 14 MARS 2013. CINQ ENTREPRISES ONT ÉTÉ PRIMÉES. PRÉSENTATION.



Serge Baktam, gérant de Pack 3.0, travaille déjà pour l'agroalimentaire et la cosmétique.

© Photos : M. Derré

top  
CRÉATION  
& top DES  
tops<sup>2</sup>

## EMBALLAGE NUMÉRIQUE

Comment imaginer le chemin conduisant à la création d'un pot de yaourt ? C'est dans ce processus complexe qu'intervient Serge Baktam, fondateur de la société Pack 3.0, installée à l'écoparc de Neung-sur-Beuvron. Cette jeune entreprise – dix-huit mois d'existence – aide ses clients à faire les bons choix dans la conception de leurs emballages. « Le packaging est en pleine mutation, il est porteur de multiples enjeux. » À l'aide de technologies numériques de pointe, issues de l'industrie automobile et aéronautique, Pack 3.0 permet de tester les idées innovantes (design, matériau, fonctionnalité,

etc.) sur des modèles virtuels avant la réalisation d'une maquette réelle. « C'est un gain de temps et d'argent pour mes clients. Les PME n'ont pas toujours les moyens d'optimiser leurs emballages. J'ai pour objectif de développer mon activité dans leur direction. » Serge Baktam conclut par une citation<sup>1</sup> : « Le plus difficile dans une idée, ce n'est pas de l'avoir mais de savoir si elle est bonne. »

1 - Chris Howland, acteur et animateur de radio britannique.

**En savoir plus**  
[www.pack3-0.com](http://www.pack3-0.com)

1 - Technologies de l'information et de la communication.

2 - La société Pack 3.0 a reçu, lors de la soirée, le « Top des tops », décerné par le public.



Pascal Chavigny et ses équipes ont mis au point « Easitri », solution qui permet de recycler des déchets du bâtiment.

top  
INNOVATION  
SERVICE

## OBJECTIF RECYCLAGE

Les artisans du bâtiment peinent à se débarrasser de leurs débris sur un chantier, d'autant que les déchetteries publiques leur refusent souvent l'accès. Début 2013, le groupe Chavigny propose « Easitri », des solutions innovantes de récupération. « Outre les caissons-bennes, nous avons mis en place des centres d'apport volontaire dans l'enceinte de nos négoces et des "big bags" conçus selon chaque métier. Un simple appel à un n° Vert et nos camions viennent enlever les déchets sous 24 h », explique Pascal Chavigny, président du groupe. La nouveauté ne s'arrête pas là. Les

matériaux sont acheminés vers un centre de tri construit à Saint-Amand-Longpré. « Nous avons pour objectif de recycler 80 à 90 % des déchets, un taux supérieur aux directives du Grenelle de l'environnement qui préconise une valorisation d'au moins 70 % d'entre eux d'ici à 2020. » Pour l'heure, trois centres de récupération sont en fonction à Blois, Vendôme et Saint-Pierre-des-Corps. « Mais nous sommes en discussion pour en créer d'autres. »

**En savoir plus**  
[www.groupechavigny.fr](http://www.groupechavigny.fr)



top Oser  
ENTREPRENDRE

Avec B+Home, Florence Princé commercialise des appareils de traitement de l'eau.

## LA FORCE DE CONVAINCRE

Deux dates clés ponctuent la vie professionnelle de Florence Princé : 2000 et 2008. Le premier virage se produit quand elle crée son entreprise, après plusieurs emplois dans la vente. « J'avais acquis de l'expérience. Et puis, quitte à faire des heures, autant que ce soit à mon compte », raconte-t-elle. Avec son conjoint, elle fonde B+Home, une société spécialisée dans la commercialisation d'appareils de traitement de l'eau. Trois ans plus tard, installée sur l'écoparc de Neung-sur-Beuvron, B+Home emploie 25 salariés et se développe. Objectif ? « Couvrir, par la vente en porte-à-porte, le grand Ouest de la France. Peu y croyaient ! » Début 2008, le couple se sépare et Florence quitte l'entreprise. Mais elle constate une baisse de motivation chez les salariés. Seule, elle reprend alors les rênes de la société : un sacré pari ! Elle se forme à la gestion, doit convaincre et regagner la confiance des employés, des fournisseurs et des banques. Résultat : « En 2013, B+Home c'est 45 personnes qui travaillent et plus de 8 000 clients sur 14 départements. »

En savoir plus : [www.bplushome41.com](http://www.bplushome41.com)



Nicolas Rigollet, responsable études produits de la société Caillau.

top  
INNOVATION  
PRODUIT

## CAILLAU RELÈVE LE DÉFI

En 2009, le constructeur automobile PSA demande à la société Caillau, de Romorantin-Lanthenay, d'imaginer un système qui permet de serrer un collier d'échappement, difficile d'accès, dans le moteur. L'entreprise, leader dans la transformation de l'inco pour la fabrication de colliers de serrage à destination de l'industrie automobile et aéronautique, accepte le défi. « Deux ans de recherche ont été nécessaires », explique Nicolas Rigollet, responsable études produits. Une des contraintes portait sur l'étanchéité à très haute température. » Résultat : un concept innovant de collier prépositionné sur le tuyau d'échappement. Le brevet déposé, reste à lancer l'industrialisation. « La conception d'un nouveau produit n'est que la partie émergée de l'iceberg. Développer le processus de fabrication est aussi essentiel. » Le collier prépositionné est désormais commercialisé pour des constructeurs allemands, japonais, coréens... « Nous sommes fiers d'exporter notre savoir-faire en Asie, c'est un juste retour des choses. »

En savoir plus : [www.caillau.com](http://www.caillau.com)