

ACTEURS D' HÉLIOPARC

LA LETTRE DE CELLES ET CEUX QUI FONT LA T E C H N O P O L E

HÉLIOPARC 

éditorial



1989 – 2009 : vingt ans précisément séparent les entrées sur Hélioparc des sociétés Vétocom et Comsiweb, toutes deux présentées dans ce second numéro des

Acteurs d'Hélioparc. Un numéro dans lequel le lecteur pourra aussi découvrir une jeune société qui monte spécialisée dans le diagnostic énergétique, Optinergie.

Nous ne pouvons que souhaiter à Violaine Paquereau, jeune dirigeante de Comsiweb et spécialisée dans la gestion de projet Internet, la même réussite que Vétocom, l'une des premières à s'être installée sur le campus de la jeune technopole paloise. Vingt ans après, cette société qui développe un logiciel de gestion à destination des cabinets vétérinaires est leader sur le marché français.

Vétocom est, avec quelques autres, l'une des plus anciennes succès story d'Hélioparc, une de ces réussites économiques qui ont favorisé la notoriété et renforcé la crédibilité de la technopole.

Lionel Barbé – jeune dirigeant d'Optinergie, installé sur Hélioparc depuis l'automne 2008 – semble déjà promis au même succès et sera peut-être le leader de demain dans son domaine. Solidement formé, expérimenté et talentueux, accueilli et accompagné par Hélioparc, il dispose de tous les atouts pour connaître une forte croissance. À suivre...

Bonne lecture.

Max Brisson,
Président d'Hélioparc



COMSIWEB
Dirigeante :
Violaine Paquereau
Tél. 05 47 92 82 63
www.comsiweb.com
violaine@comsiweb.com

Immeuble
Kepler

Internet en un seul clic

Comsiweb ? Si le nom pourrait prêter à confusion, ne vous y méprenez pas, cette agence n'a rien à voir avec un énième prestataire qui conçoit des sites web ! « Mon positionnement est de faire de la gestion de projet. Accompagner les décideurs de l'entreprise dans leur choix et faire de l'assistance à maîtrise d'ouvrage, tel est l'axe sur lequel je me concentre » explique Violaine Paquereau, la fondatrice.

Le verbe alerte, nul doute qu'elle maîtrise son sujet. Et pour cause. Entre ses différents diplômes et ses expériences professionnelles, notamment chez Encyclopædia Universalis, Violaine accompagne tous ceux qui veulent créer leur vitrine sur Internet ou tout simplement faire évoluer leur site. « Je dispose d'expériences dans la conduite de projets, dans le graphisme et

dans la conception et le développement d'outils sur Internet ». Autant de facettes qui lui permettent d'assurer un confort certain à ses clients.

Analyse des besoins, passage en revue des solutions proposées par les concurrents, directs et indirects, rédaction d'un cahier des charges, recherche du meilleur prestataire local pour répondre aux besoins définis, ... Violaine n'hésite pas à dresser un parallèle entre son métier et celui d'un architecte. « Faire un site Internet sans assistance à maîtrise d'ouvrage, c'est comme construire une maison sans architecte ou coordinateur. L'objectif est d'assurer au client un gain de temps et de confort. Il est assuré de ne pas avoir de sur-

prise à l'arrivée et qu'il aura un outil répondant parfaitement à ses besoins ». Une aide à la décision et un accompagnement qui ne sont pas de trop dans un secteur d'activité où les créateurs de sites sont pléthores. « Beaucoup

“Établir au préalable un cahier des charges”

trop de clients veulent avoir un site Internet et confient cela directement à un graphiste, sans établir au préalable un cahier des charges » explique cette passionnée de photographies.

Lorsqu'elle prend le temps de jeter un œil dans le rétroviseur, Violaine avoue la difficulté d'être seule dans son entreprise. « Se faire violence pour aller démarcher, c'est peut-être le plus difficile. Si le travail d'équipe me manque, passer par la dimension de l'entreprise fait la richesse de mon métier ».

De l'énergie à revendre



La jeune histoire d'Optinergie, c'est presque celle d'un rêve devenu réalité. Quelques mois après sa création en 2008, cette société gagne jour après jour ses lettres de noblesse auprès des industriels locaux. « Quand j'ai créé Optinergie, je pensais rester tout seul » avoue en toute humilité Lionel Barbé, le fondateur, avant de souligner que « la reconnaissance des décideurs commence à arriver ». Et de citer pêle-mêle Euralis, Exameca, PCC, EDF ou l'Ademe,... parmi ses clients.

« À l'issue d'un audit énergétique réalisé avec divers appareils de mesure, nous mettons en place un plan d'actions avec un chiffrage économique, accompagné d'un montant d'investissement prévisionnel. Le but est de réduire la dépense énergétique des sites » explique-t-il.



Si les professionnels sont pléthore dans ce secteur d'activité, ils sont à ce jour peu nombreux à savoir accompagner les industriels. « Il n'existe pas de formation et seule une expérience sur le terrain de plusieurs années permet de comprendre et de traiter les problématiques de ce type de clients, que ce soit sur des installations d'air comprimé, de pompage ou de ventilation » explique ce chef d'entreprise de 32 ans. Diplômé de l'école d'ingénieur des Mines d'Albi, c'est à l'Apave que Lionel a fait ses gammes, pendant 7 ans. « Je réalisais des diagnostics énergétiques et des essais de performances sur d'importantes installations thermiques ». Une formation solide acquise sur le terrain qui lui a donc

« Comprendre et accompagner les industriels »

permis de voler de ses propres ailes et d'être désormais entouré de trois collaborateurs, tous ingénieurs.

Répondant quotidiennement à une prise de conscience des entreprises dans ce domaine de la réduction de la facture énergétique, Lionel Barbé n'oublie pas de transmettre son savoir. « J'enseigne depuis 7 ans l'audit énergétique à l'IUT GTE de l'UPPA. Le but est d'ouvrir les yeux à de jeunes pousses sur ces points là car il existe encore peu de choses

au niveau formation, que ce soit pour établir un bilan énergétique, faire des mesures physiques ou détecter les gisements d'économies d'énergie... » indique-t-il.

S'il espère poursuivre son rythme de progrès d'embauche d'une personne par an, Lionel se projette déjà vers l'avenir. Avec le secret espoir de développer de nouveaux produits et services. Nul doute que l'on n'a pas fini d'entendre parler d'Optinergie.

Cap sur 2012 pour Vétocom

Créée en 1989, Vétocom édite et développe un logiciel de gestion pour les cabinets vétérinaires. Depuis septembre 2009, cette entreprise - l'une des premières à s'être installée sur Hélioparc - est désormais entre les mains du Dr Claude Labourel. « J'ai eu l'opportunité de reprendre Vetocom suite au départ en retraite du fondateur. Cela fait maintenant 25 ans que je suis dans ce secteur d'activité. Au fil de ces années, j'ai pu développer un solide réseau de connaissances aux quatre coins de l'hexagone et une bonne connaissance des besoins des clients » indique-t-il.

Leader sur le marché français, Vétocom équipe 1 500 cabinets vétérinaires (sur 5 000) et compte près de 10 000 utilisateurs quotidiens. Une entreprise qui doit sa réussite à un logiciel complet et fiable. Mais pas seulement. « Un service client avec la meilleure maintenance téléphonique du marché, une approche haut de

gamme, un logiciel qui colle aux besoins du client avec une adaptation permanente vis-à-vis de l'évolution de la législation,... sont autant d'ingrédients, centrés sur notre cœur de métier, qui ont contribué à la réussite de Vétocom ».

Après 6 mois à la tête de Vétocom, Claude Labourel s'est fixé un objectif limpide, avec sa dizaine de collaborateurs : « Le marché sur lequel nous évoluons est une niche. Néanmoins, notre objectif est

« 1500 cabinets vétérinaires équipés »

de compter 2012 clients en 2012 ! ». Un cap qu'il espère atteindre en développant les services associés autour du logiciel et en créant des partenariats avec les autres prestataires des cabinets (laboratoires et distributeurs) .L'objectif étant de faciliter la vie des vétérinaires.

Dans ce challenge ambitieux, Hélioparc jouera tout son rôle. « Les services proposés sur Hélioparc font que l'on peut se consacrer pleinement à notre métier ». Avis aux porteurs de projets !



Avec le concours de



SEML Hélioparc Pau Pyrénées - 2 av. Pierre Angot - 64053 Pau Cedex 9

Tél. 05 59 02 48 48 - Fax : 05 59 84 42 96

email : contact@helioparc.fr - www.helioparc.fr

Directeur de la Publication : Olivier Farrang