

Les Trophées **SEPTUORS** 2018 de l'Innovation & de l'Economie de la **Haute-Garonne**



Services : un marché en fort développement avec des pépites locales

Après le Tarn il y a quelques semaines, le département de la Haute-Garonne accueille ce mois-ci la cérémonie des Septuors, version 2018. Cette manifestation, organisée par le groupe La Dépêche du Midi, met un coup de projecteur sur les réussites entrepreneuriales du territoire, dans plusieurs secteurs d'activité (environnement, services, commerce, santé, numérique, agroalimentaire et industrie). C'est l'occasion de récompenser chaque

année une entreprise particulièrement méritante dans son secteur et de présenter son activité aux lecteurs et habitants de la région qui ne la connaissent peut-être pas. Cette année, une nouvelle fois des partenaires de premier plan ont souhaité s'associer à cette démarche valorisante pour l'économie à l'échelle locale. On compte autour de la CCI de la Haute-Garonne, co-organisatrice,

la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée, le Conseil départemental de la Haute-Garonne, Toulouse Métropole, mais aussi Cerfrance, Veolia, PréviFrance et Atalian. Dans la catégorie Services, les trois entreprises nominées sont Newrest, Willing & Able et MyFeelBack. L'entreprise lauréate sera dévoilée lors d'une cérémonie qui se tiendra le 17 mai à la Cité de l'Espace de Toulouse, et le prix sera remis par Atalian.

Le parrain du prix



ATALIAN
François Laville



Entretien avec François Laville
Directeur général Région Atlantique d'Atalian

Cette année, Atalian est partenaire de la cérémonie des Septuors en Haute-Garonne, qu'est-ce qui a motivé une telle implication et qu'appréciez-vous dans cette manifestation ?

Notre implication a été motivée par la rencontre d'entreprises proactives dans l'innovation et de start-ups pleines d'enthousiasme et d'audace avec lesquelles il est enrichissant d'échanger sur différents domaines pour avoir une vision plus pointue de leur secteur d'activité et du marché toulousain dans son ensemble.

Elles représentent également un vecteur de communication dynamique pour Atalian qui a le désir de conforter et de développer sa position sur la région Midi-Pyrénées afin d'en devenir un acteur majeur au-delà de ses donneurs d'ordre habituels.

En matière de services, pouvez-vous nous rappeler les principales missions et l'expertise d'Atalian dans le territoire ?

Atalian permet aux entreprises de se concentrer sur leur cœur de métier en mettant

l'expertise et l'engagement de ses collaborateurs à leur service. Ce service global aux entreprises et aux collectivités s'articule aujourd'hui autour de 8 expertises apportant chacune ou individuellement ou en synergie, les savoir-faire suivants : la propreté, la sécurité, l'accueil, les espaces verts, l'assistance aéroportuaire, le multitechnique, l'energy management, et enfin le bâtiment ; offrant ainsi à ses clients tous les services de facility management.

Quel regard portez-vous sur le secteur des services et sur les entreprises innovantes qui tentent de se développer ? La région toulousaine est-elle particulièrement porteuse en la matière ?

La veille technologique et l'expérimentation de nouveaux outils ou méthodes est un moyen nécessaire pour conserver un coup d'avance. Un groupe comme Atalian ne peut pas être absent ou négliger ces évolutions importantes. La robotisation de certaines opérations de nettoyage fait partie nos réflexions. Notre offre de services repose sur 3 piliers : les clients, nos équipes et les outils dont ils disposent. La montée en puissance des prestations autonomes, comme l'accès plus large à l'information, s'inscrivent dans une amélioration continue de nos métiers.

Les entreprises nominées



NEWREST
Olivier Sadran

Newrest, du catering aérien à la restauration d'entreprises et collective

Créé en 1996 sous le nom de Catair, le Groupe Newrest, présidé par Olivier Sadran et Jonathan Stent-Torriani, est aujourd'hui le seul caterer à intervenir sur l'ensemble des secteurs de la restauration et des services associés : catering aérien, buy-on-board, duty-free à bord, restauration concédée, bases-vie et services de support, catering ferroviaire, concessions de restauration aéroportuaires et autoroutières. Avec ses 30 800 collaborateurs présents dans 49 pays, le Groupe Newrest, dont le chiffre d'affaires géré s'élève à 1,8 milliards d'euros sur l'exercice 2016-17, est également le premier acteur mondial indépendant du catering aérien. En fin d'exercice 2017 (septembre), 88,7% du capital du Groupe était détenu par son management (310 collaborateurs). Si son métier historique du catering aérien pèse plus d'un tiers de son activité, Newrest s'est particulièrement fait remarquer cette année sur la partie restauration collective où elle enregistre une croissance de 25%. Sa part dans les activités de Newrest passant de 30% en 2016 à 34% en 2017. Depuis l'an passé, Newrest a en effet décidé de s'attaquer au marché de la restauration collective avec des contrats passés notamment avec Aéroports de Paris, le Creps de Toulouse ou encore Siemens. De même, Newrest s'est engagé dans un processus d'amélioration et d'innovation constante dans les services proposés à ses clients, ainsi que dans le bien-être et la progression de ses employés et cadres. Le développement durable de l'entreprise et le respect des valeurs sociales et environnementales sont au cœur de ses activités.



WA
Benjamin Provost

Willing & Able, un cabinet de conseil indépendant au service de la transformation

Cabinet de conseil indépendant qui travaille au service de la performance de ses clients, Willing & Able est polyvalent dans son secteur : cadrage et pilotage de projets stratégiques, optimisation de projets, amélioration de la production et de la qualité de vie, projets de digitalisation... Ses trois secteurs historiques d'intervention sont toujours l'assurance et la protection sociale, les collectivités territoriales et leurs satellites, et l'industrie et les services associés. Ce sont aujourd'hui près d'une cinquantaine de personnes qui œuvrent à la réussite de Willing & Able sous la présidence de son co-fondateur Benjamin Provost. « Notre singularité, c'est véritablement le conseil auprès d'activités de services trustées habituellement par les ESN et SSII. Notre vision et notre positionnement nous rendent unique sur le marché et la qualité de nos prestations ont rapidement été reconnues comme le démontre notre entrée au magazine Décideurs » détaille-t-il. Pour arriver là, Willing & Able a décidé d'internaliser sa prospection commerciale et ses chasseurs de têtes, et a fait confiance à une équipe jeune mais qui a déjà beaucoup d'expérience. « Nous avons une équipe homogène et performante qui cultive les valeurs du sport et un état d'esprit particulier avec une liberté de ton et du courage » poursuit Benjamin Provost. L'entreprise qui se développe rapidement (6 millions de chiffre d'affaires en pure croissance organique) et qui a déjà un second bureau à Paris, entend bien dupliquer son modèle dans le Sud-Est et envisager l'international.



Portrait-MyFeelBack
fondateurs

MyFeelBack, la start-up toulousaine qui lance un logiciel intelligent de collecte de données

Créée en 2011 à Toulouse autour de trois associés (Stéphane Contrepois, Aurore Beugniez et Julien Hourrègue), MyFeelBack déploie une solution dédiée à la connaissance client qui offre aux entreprises un moyen simple d'exploiter des données clients récoltées sur tous les points de contact, pour les intégrer dans leurs prises de décisions quotidiennes et améliorer leur business. Avec pour seule prétention de capitaliser les données client pour permettre à ses clients d'afficher plus de proximité avec le consommateur, MyFeelBack a tout d'abord inventé le « Smart Survey », un questionnaire intelligent qui s'adapte au profil des répondants et alimente automatiquement les bases de données clients. Grâce à lui, l'entreprise a pu lever 1,3 million d'euros auprès de Business Angels et BPI France notamment en 2014. Avec pas moins de 100 millions de Data Clients collectées et activées en 2016, MyFeelBack affiche de prestigieux clients comme Airbus, l'Oreal, Maisons du Monde, l'Olympique Lyonnais, Voyages-sncf.com, Amaguiz.com... soit plus de 100 grands comptes. « Grâce à notre technologie de questionnaires intelligents, les entreprises interrogent et collectent les retours de leurs clients sur l'ensemble de leur parcours. Les informations récoltées sont activées en temps réel pour alimenter leur base CRM (gestion de la relation client) et leur permettre de déclencher les actions marketing et commerciales adaptées à chaque profil » décrit Stéphane Contrepois. Rentable dès sa première année d'activité, MyFeelBack n'entend pas stopper son déploiement et continue en 2018 d'optimiser sa technologie omnicanal.

