

Les acteurs))) HÉLIOPARC

ÉDITO



16^{ème} numéro des Acteurs d'Hélioparc. Depuis quatre ans, cette publication met en avant sous la forme de portraits dynamiques les dirigeants des entreprises hébergées sur Hélioparc.

Cette revue est particulièrement appréciée tant par ceux qui y sont à l'honneur que par les lecteurs. Elle souligne, s'il en est besoin, qu'Hélioparc est un lieu privilégié pour entreprendre et un creuset pour l'innovation.

Dans ce nouveau numéro, trois parcours originaux. D'abord celui de Patrick Louart, consultant en marketing et passionné de lecture qui regrette que moins de 10 % des écrits ne soient publiés chaque année. Sa solution, créer une maison d'édition en ligne pour permettre au plus grand nombre d'auteurs d'être lus.

Laurent Triloff ensuite, dirigeant de Thésio Maven. Cet expert en développement commercial qui œuvre principalement sur le grand sud-ouest a eu la bonne idée de solliciter Hélioparc pour s'installer au plus près des entreprises et leur proposer ses compétences.

Enfin Kerhis, le leader français de l'édition de logiciels dédiés aux filières agricoles. Cette société bretonne est venue s'installer à Hélioparc il y a deux ans en rachetant l'entreprise BSA Développement.

Très bonne lecture et très bonne année 2014 à tous les lecteurs.

Olivier FARRENG
Directeur d'Hélioparc

NUO

))) Tranches de lectures

→ En créant sa maison d'édition NUO, Patrick Louart est en passe de démocratiser la lecture.



→ Dirigeant : Patrick Louart
→ Immeuble : Galilée 2
→ Tél. : 06 30 89 86 24
→ www.editionsnuo.com

Y aura-t-il un jour un prix NUO, à l'instar du Goncourt ou du Renaudot ? L'avenir le dira. Mais avec NUO, la lecture prend une nouvelle dimension. « J'ouvre une maison d'édition en numérique par séquences de temps » annonce Patrick Louart. Plus que quelques jours et le site Internet, préparé par STEP, sera prêt.

À 53 printemps, il affiche une passion inaltérable pour l'écriture. « Une passion du soir ou du week-end » annonce-t-il avec un brin de malice. S'il s'est essayé à la rédaction de quelques romans et autres nouvelles, Patrick Louart s'est souvent heurté au refus des maisons d'éditions d'éditer ses ouvrages. « Chaque année, il y a 75 000 nouveaux écrits en France, avec deux rentrées littéraires. Si 5 000 à 6 000 textes sont édités, 70 000 restent en souffrance ». Le projet de Patrick Louart a donc vocation à découvrir de nouveaux talents. « NUO est une maison d'édition à compte d'éditeur, l'auteur ne paye pas pour publier son ouvrage ».

sommes modiques, de 70 cts à 1 €, le lecteur peut s'offrir 15, 30 ou 60 minutes de lecture. Des moments de détente à savourer dans le tramway, un aéroport, ou entre midi et deux... Chaque vendredi à 16h, les lecteurs pourront aussi retrouver un feuilleton, tiré d'un roman » indique l'éditeur.

Et parce que NUO sera une maison d'édition collaborative et communautaire, chacun pourra in fine attribuer une note à l'ouvrage. « NUO sera un lieu de rencontre entre auteurs et lecteurs. Je veux rompre avec les codes conventionnels. Les lecteurs postent des commentaires de 180 caractères, où ils évaluent le plaisir pris à lire l'ouvrage, sans aucun jugement de critique littéraire » précise-t-il. Romans, nouvelles, poésies, chansons, carnets de voyages... il y en aura pour tous les goûts chez NUO. « Nous n'avons pas de ligne éditoriale particulière, même si je crois beaucoup à la littérature africaine francophone, que je souhaite promouvoir ».

L'idée géniale : 15, 30 ou 60 min de lecture

Des ebooks à acheter sur le site Internet des éditions NUO. Avec en prime, une idée géniale : les tranches de lecture. « La cible ? M'adresser à des gens qui n'ont plus le temps de lire. Pour des

Côté promotion justement, Patrick Louart, en professionnel du conseil en marketing qu'il est, saura faire le nécessaire sur les réseaux sociaux et dans les salons pour accompagner son projet. Et contribuer grandement à démocratiser la lecture.

MAVEN - THESIO

))) Le choix de la performance

→ C'est fort d'un parcours professionnel de plus de 20 ans orienté exclusivement dans la vente et le management commercial au sein de PME et de PMI, que Laurent Triloff développe des activités de conseil et de formation dans le développement commercial.

« Depuis 2008, les PME souffrent d'un manque d'affaires. La demande est double : aidez-moi à bien structurer ma stratégie et formez-moi car j'ai du mal à faire signer mes contrats et à défendre mes prix » explique Laurent Triloff, le dirigeant de Maven Sud Atlantique - Thesio. « Il est nécessaire de remettre les gens en prospection dans certaines sociétés. La prospection, c'est dur, fastidieux, besogneux. Mon rôle est de mettre de l'huile dans les rouages ».

Conquête de nouveaux clients, satisfaction et fidélisation des clients... la Performance Commerciale d'Ensemble est le sujet qui donne du fil à retordre aux dirigeants d'entreprises. « Pour cela, la mise en place d'une stratégie commerciale, l'apport de méthodes et d'accompagnement opérationnel sont essentiels » indique Laurent Triloff. « Quand les entreprises sont en réflexion sur leur développement commercial, se faire accompagner, se former est important : c'est se renforcer, acquérir de nouvelles

compétences. Dans mes formations, la pratique prend très vite le relais sur la théorie, avec des prises de rendez-vous téléphoniques sur le fichier client ou un travail approfondi sur l'argumentaire et le questionnement ».

Dans son bureau, aucun catalogue de formation. « J'accompagne les dirigeants dans leurs réflexions, leurs enjeux. J'apporte un regard extérieur, un recul sur les compétences et j'impulse une dynamique nouvelle. Le commerce, c'est avant tout du relationnel et du bon sens. Si je m'appuie sur des outils pour analyser les comportements, je n'hésite pas à mettre en place des plans d'actions, tant individuel que collectif, autour des postures à adopter ».

Négoce, service, industrie, agroalimentaire... voire start'up de la technopole Hélioparc, Laurent Triloff apporte une plus-value non négligeable. « J'interviens dans tout domaine et toute taille d'entreprises, de l'Apesa, aux start'up sur

la technopole, de centres auto Roady à des sociétés RH. La différence ? C'est ma capacité à aller loin dans la compréhension du besoin. Je ne prends pas pour argent comptant ce qui m'est demandé. Je vais creuser pour comprendre les enjeux et les besoins. L'objectivité et la franchise sont aussi essentielles dans ce métier ». Installé depuis mars 2013 sur la

Technopole, un lieu qu'il qualifie de « vraie pépite », ce dirigeant d'entreprise ambitionne à terme de s'entourer de collaborateurs. Membre du réseau Maven, qui regroupe six professionnels français développant la même approche, membre du CJD Béarn, Laurent Triloff traduit aussi par ces engagements une forte volonté d'échange. La base de toute relation commerciale.



MAVEN
votre performance

- Dirigeant : Laurent Triloff
- Immeuble : Einstein
- Tél. : 06 63 25 76 61
- www.maven.fr

KERHIS

))) Le partenaire agricole

→ Kerhis est le leader français de l'édition de logiciels dédiés aux filières agricoles amont.



KERHIS

- Dirigeant : Jo Dréau
- Immeuble : Kepler
- Tél. : 02 98 86 02 22
- www.kerhis.com

Hélioparc compte pléthore d'entreprises informatiques. Mais Kerhis est la seule dédiée aux professionnels de l'agriculture et de l'agro-industrie. Et qui plus est, leader en France. « Nous sommes éditeur et développeur de logiciels de gestion interne globale. Nos clients sont des coopératives, négociants et des agro-industriels, avec des solutions qui s'étendent de la collecte de produits auprès des agriculteurs à l'approvisionnement ou à la logistique et la planification. Notre savoir-faire nous permet d'accompagner l'ensemble des filières agricoles, sans exception, des céréales aux fruits et légumes jusqu'aux productions animales » explique Jo Dréau, le directeur général. Parmi ces clients, un nom bien connu en Béarn : Euralis.

Basée dans le Finistère, cette société de 45 salariés (ils étaient 36 il y a 3 ans) dispose d'attaches à Hélioparc depuis septembre 2012. « Nous avons repris une activité de l'entreprise BSA Développement, pen-

sionnaire d'Hélioparc, qui éditait un logiciel dédié au fonctionnement des couvoirs, ces professionnels qui collectent des œufs et vendent des poussins. Ce rachat nous a permis d'étoffer notre gamme volailles et de développer notre clientèle » précise-t-il. À Pau, c'est Agnès Rudloff, responsable analyste produit qui représente Kerhis.

Quant à l'ADN de Kerhis, il se trouve dans le profil des collaborateurs. « Notre plus-value est notre ancrage dans le métier. La moitié de notre équipe est issue d'une formation supérieure agricole et les deux tiers ont des origines familiales agricoles ». Combinez à cela 25 ans d'innovations et vous obtenez les ingrédients du succès. « S'il n'existe pas forcément de postes ouverts, en fonction de profils motivés et compétents, nous sommes toujours ouverts à accueillir de nouveaux collaborateurs, qu'ils soient consultants ou développeurs, toujours avec une passion de l'agriculture et de l'informatique » ponctue Jo Dréau.

