

## Soyons 100 % positifs L'entreprise, c'est la vie !

### Dossier du mois

### La création d'entreprise en France

Quelles caractéristiques ?  
Quelles évolutions ?



**Aide au transport  
domicile-travail**

**Loi de finances 2009**  
Des mesures à prendre  
en compte

**DeCA France,  
entre au « top ten »  
des entreprises  
de nettoyage**

## Bo Home Design Concrétiser son rêve d'intérieur



**Qui n'a pas songé à changer son intérieur ?** Changer d'environnement sans changer de lieu. C'est ce que propose Bo Home Design, nouvelle agence d'architecture d'intérieur et de décoration, installée dans la région nantaise, et créée par Benoit Léchappé après 15 ans d'activité de maître d'oeuvre.

Ses créateurs désirent apporter leurs compétences et leur sensibilité artistique à chaque client soucieux d'avoir un intérieur personnalisé. « Chaque projet raconte une histoire de

*BO Home Design. Notre philosophie est de transformer le rêve d'intérieur de chacun de nos clients en projet concret, en respectant avant tout ses goûts, son mode de vie, ses besoins.* »

Les interventions de Bo Home Design s'étendent de la création d'un décor pour une seule pièce jusqu'à la réhabilitation complète de bâtiments d'habitation ou de locaux professionnels (bureaux ou ateliers).

Les missions peuvent aller de la simple conception jusqu'à un projet clé en main comprenant également la description des travaux et le choix de matériaux, le recrutement des entreprises et le suivi de chantier.

Bo Home Design propose également de dessiner et concevoir du mobilier, des animations murales.

**Bo Home Design - Tél. : 09 63 58 81 76 ou 06 72 95 60 20**  
[www.bohomedesign.fr](http://www.bohomedesign.fr)

## Picaud Plasma Industrie poursuit son développement

**Le 18 décembre 2008, Picaud Plasma Industrie a effectué une journée portes ouvertes pour présenter ses nouveaux locaux et son laser Bystronic à ses clients et partenaires.**

La société nouvellement basée dans la zone d'activité du Pont Neuf à St Père en Retz est spécialisée dans la découpe de pièces acier ou inox sur mesure.

Créée par Vincent Picaud en mai 2005, elle compte aujourd'hui 3 salariés.

Ses clients sont principalement des sociétés ayant un besoin en pièces mécaniques dans le domaine agricole, industriel, naval, agroalimentaire et aéronautique.

En novembre 2008, elle a investi dans un laser pour compléter sa gamme. Elle dispose d'un plasma Farley pouvant couper jusqu'à 30 mm d'épaisseur en acier ; ainsi que d'une machine laser Bystronic 3KW,

permettant de travailler l'acier jusqu'à 20 mm et l'inox jusqu'à 12 mm.

**Picaud Plasma Industrie**  
**Tél. : 02 40 21 14 41**

## L'ERP Proginov assure la forte expansion de la Mie Câline

**Pour faire face à son développement hexagonal et européen, la société Monts Fournil, plus connue sous le nom de La Mie Câline, confie sa gestion commerciale et la gestion de sa centrale d'achats et points de vente à Proginov.**

La Mie Câline est une franchise de terminaux de cuisson développée autour d'un centre de production, une centrale d'achats et un réseau de magasins installés sur toute la France. Réseau de franchisés qui s'attaque au marché européen depuis peu.

Chaque magasin propose à ses clients 5 gammes de produits, soit 180 références en pains, viennoiseries, pâtisseries, sandwiches-salades et produits traiteurs. Cette alternative aux fast-foods classiques connaît une forte progression, le réseau compte aujourd'hui 174 magasins et en prévoit au total 300 pour 2012. Un nouveau concept de magasin est lancé avec La Mie Câline A Table qui propose un espace de restauration sur place et le mode Drive-In.

Pour anticiper sur sa croissance et y faire face, l'entreprise en 2006 lance un appel d'offres auprès des éditeurs de logiciel de gestion pour moderniser son

outil informatique. Proginov remporte le marché face à des concurrents comme Adonix ou Agena 3000, grâce à son expérience en la matière et à son logiciel ERP, qui répond parfaitement aux demandes de la Mie Câline. Les infrastructures techniques de Proginov confortent la Mie Câline dans son choix.

L'objectif est d'unifier un système de gestion obsolète autour d'une centrale d'achats (env. 250 références produits, 200 fournisseurs) à laquelle chaque magasin peut se connecter. Environ 25 000 tickets sont générés et traités par mois et par magasin.

Après une analyse de contexte très poussée, Proginov installe son ERP en un temps record en commençant par la gestion commerciale et comptable, suivie de la gestion de la centrale d'achats (tarifs, fournisseurs, etc.).

Le fonctionnement de la centrale gagne en flexibilité et en fiabilité. Nombre de tâches manuelles se retrouvent ainsi automatisées et les échanges entre franchiseur et magasins gagnent en réactivité.



Salle d'hébergement ASP