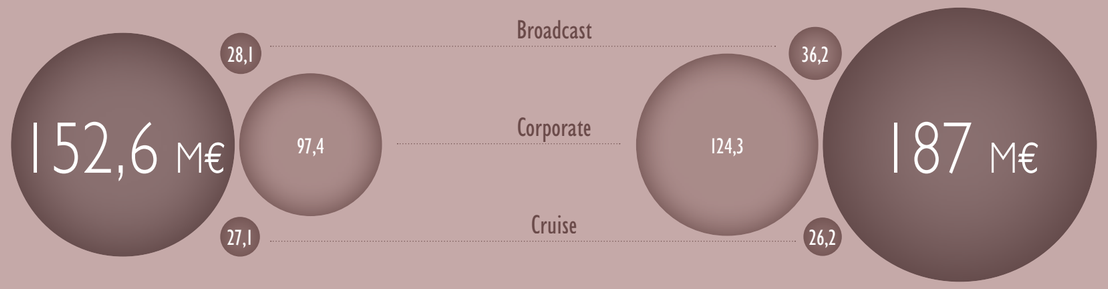
IEC

PROFESSIONNEL MÉDIA

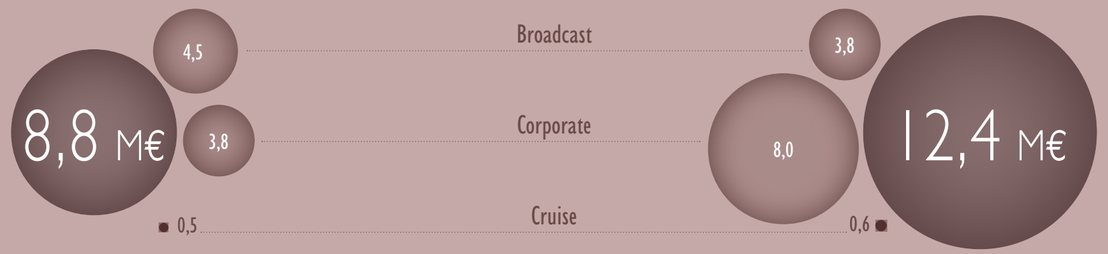
REPÈRES

2012

Chiffre d'affaires



Ebitda



8,6 M€ Ebit ····· **X 6,6** entre 2008 et 2012

11,3 M€ Capacité d'autofinancement[2] ·····

14,4 M€ Trésorerie nette[1] ·····

30,3 M€ capitaux propres ·····

Ebit	2011	2012
Broadcast	3,3	2,9
Corporate	1,8	5,3
Cruise	0,3	0,4

1. La trésorerie nette est la différence entre les disponibilités augmentées des valeurs mobilières de placement et emprunts à court moyen et long termes (y compris les découverts bancaires).
2. Avant impôt et coût de l'endettement.
3. Effectif moyen 2012.

10
opérations de croissance externe en 10 ans

30
ans d'expérience

25 000 m²
surface de bureaux et d'activité

50
agences ou filiales dans le monde

29
nationalités

715
collaborateurs[3]

« L'arbre symbolise le Groupe IEC.
Au fil des ans, je l'ai soigné, façonné, l'arbre a grandi
et ses racines se sont nourries de nouveaux talents.
Ses nombreuses ramifications incarnent
la diversité culturelle de ses collaborateurs
et sa beauté est le reflet de leur travail commun. »

Alain Cotte

SOMMAIRE

P. 5 . . . . . PROFIL DU GROUPE
P. 6 . . . . . *MESSAGE DU PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL*

P. 9 . . . . **IEC PM OUTDOOR 2012**

P. 13 . . . . . COMBINER PERFORMANCE & DÉVELOPPEMENT DURABLE
P. 15 . . . . . BÂTIMENT INTELLIGENT
P. 20 . . . . . CONSTRUCTION DURABLE
P. 22 . . . . . AMÉLIORER LA PERFORMANCE
P. 37 . . . . . LA MODERNITÉ COMME GAGE D'EFFICACITÉ ET DE SÉCURITÉ
P. 39 . . . . . LA LOCATION COMME LEVIER DE PERFORMANCE

P. 43 . . . . . OPTIMISER LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE NOS CLIENTS
P. 44 . . . . . AMÉLIORER ET MAÎTRISER LES RÉSULTATS AU QUOTIDIEN
P. 61 . . . . . LA SÉCURITÉ COMME PRIORITÉ
P. 63 . . . . . MINIMISER LES INVESTISSEMENTS

P. 77 . . . . . AIDER NOS CLIENTS À SATISFAIRE LES EXIGENCES DE LEURS CLIENTS
P. 78 . . . . . DIVERTIR LES PASSAGERS DE NOS CLIENTS
P. 81 . . . . . DÉCUPLER LES RECETTES
P. 84 . . . . . UN JOUET POUR MILLIARDAIRES
P. 86 . . . . . CRÉER DU LIEN
P. 88 . . . . . OFFRIR PLUS DE MODERNITÉ
P. 91 . . . . . LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ-PRIX
P. 92 . . . . . ET DES SERVICES ASSOCIÉS
P. 95 . . . . . MBN QATAR POUR UNE INSTITUTION QATARIENNE
P. 96 . . . . . ÉBLOUIR VOS INVITÉS

P. 98 . . . . . SATISFAIRE LES CLIENTS INTERNES
P. 102 . . . . . DÉMOCRATISER L'ACCÈS AU NUMÉRIQUE
P. 104 . . . . . RACCOURCIR LES DÉLAIS DE RÉPONSES

P. 109 . . . . . MAGNIFIER VOTRE COMMUNICATION
P. 110 . . . . . SUBLIMER VOS SÉMINAIRES
P. 112 . . . . . MAPPING VIDÉO SUR MONUMENTS
P. 117 . . . . . EUTELSAT
P. 119 . . . . . UN RÉVEILLON AU SOMMET
P. 120 . . . . . LE DIGITAL MEDIA
P. 122 . . . . . LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES SAVOIR-FAIRE
P. 126 . . . . . JEUX OLYMPIQUES 2012

P. 129 . . . . **IEC PM INDOOR 2012**

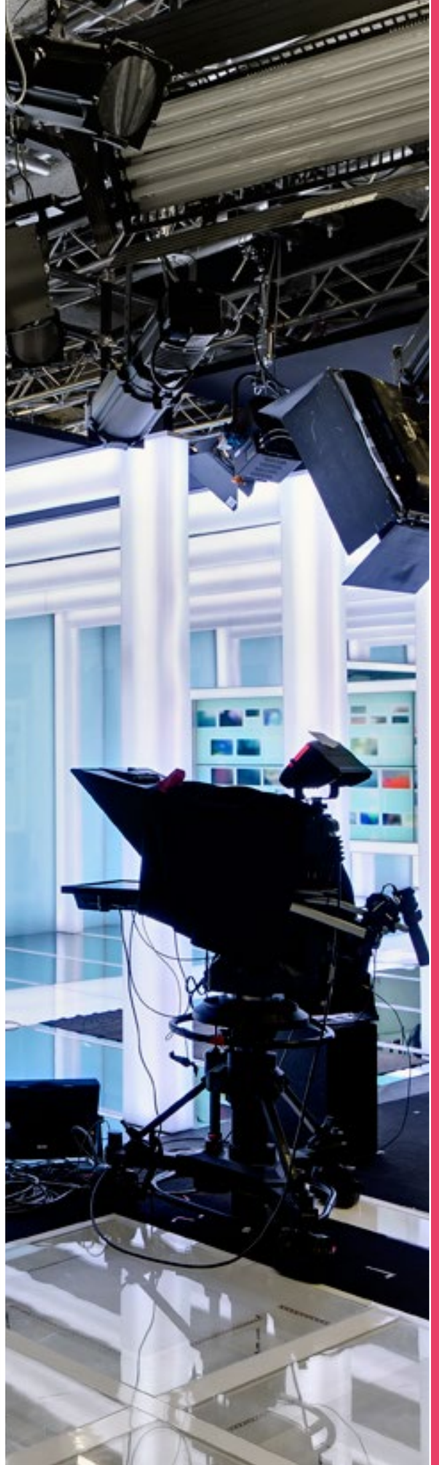
P. 132 . . . . . COMITÉ DE DIRECTION
P. 136 . . . . . GOUVERNANCE
P. 138 . . . . . ACTIONNARIAT

P. 141 . . . . . REVUE DE LA PERFORMANCE 2012
P. 142 . . . . . REVUE DE LA PERFORMANCE 2012

P. 145 . . . . . 2012 ANNÉE DE CROISSANCE EXTERNE
P. 147 . . . . . 10 ANS : 10 ACQUISITIONS
P. 148 . . . . . PLUS DE 180 NOUVEAUX EN 2012
P. 150 . . . . . TIMECODE CAP'CINÉ
P. 152 . . . . . G2J ET IEC
P. 157 . . . . . KEZIA ET IEC
P. 162 . . . . . SOFT ET IEC
P. 168 . . . . . NOS COLLABORATEURS, NOTRE RICHESSE
P. 171 . . . . . SANTÉ, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT
P. 172 . . . . . 2012 : ANNÉE DE L'INNOVATION







PROFIL DU GROUPE

Le Groupe IEC Professionnel Média crée et déploie des solutions et des services autour des technologies audiovisuelles, de l'information et de la communication.

Son offre s'adresse aux entreprises publiques et privées souhaitant optimiser leur image, leur développement durable, leur communication, leurs performances et satisfaire les attentes de leurs clients.

Fort de ses 30 années d'expérience, l'expertise et la valeur ajoutée du Groupe IEC Professionnel Média résident dans sa parfaite connaissance des utilisateurs finaux et dans sa capacité à tirer le meilleur de la technologie pour une utilisation simple et optimale.

MESSAGE DU PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL

HERVÉ DE GALBERT

2012 un niveau record de chiffre d'affaires, une offre enrichie pour nos clients

En 2012, le Groupe IEC a proposé à ses clients une offre de services renforcée en matière de visioconférence avec G2J, une force de frappe augmentée dans l'évènementiel avec Soft, un nouveau savoir-faire dans le luxe avec Kezia et, enfin, un parc de location « broadcast » enrichi avec l'acquisition de Timecode.
Combinées à la croissance organique très soutenue des sociétés du Groupe (+ 14 %), ces acquisitions ont permis d'atteindre un niveau record de chiffre d'affaires, à 186,7 M€, en augmentation de plus de 20 % par rapport à 2011.
Grace à ces opérations, nous avons intégré l'année dernière plus de 180 nouveaux collaborateurs. Ce sont les nouveaux porteurs du projet IEC et les nouveaux représentants de l'ensemble des marques du Groupe auprès de nos prospects et clients.
Après nos métiers et notre savoir-faire l'an dernier, c'est l'accompagnement de nos clients que nous avons souhaité mettre à l'honneur cette année dans notre rapport annuel. Comprendre pourquoi nos clients nous font confiance, ce que nous leur apportons, en quoi nos prestations contribuent à leurs performances, est un exercice très intéressant, parfois décapant, mais toujours moteur pour l'avenir.

Il ressort de cet examen quelques grandes têtes de chapitres :

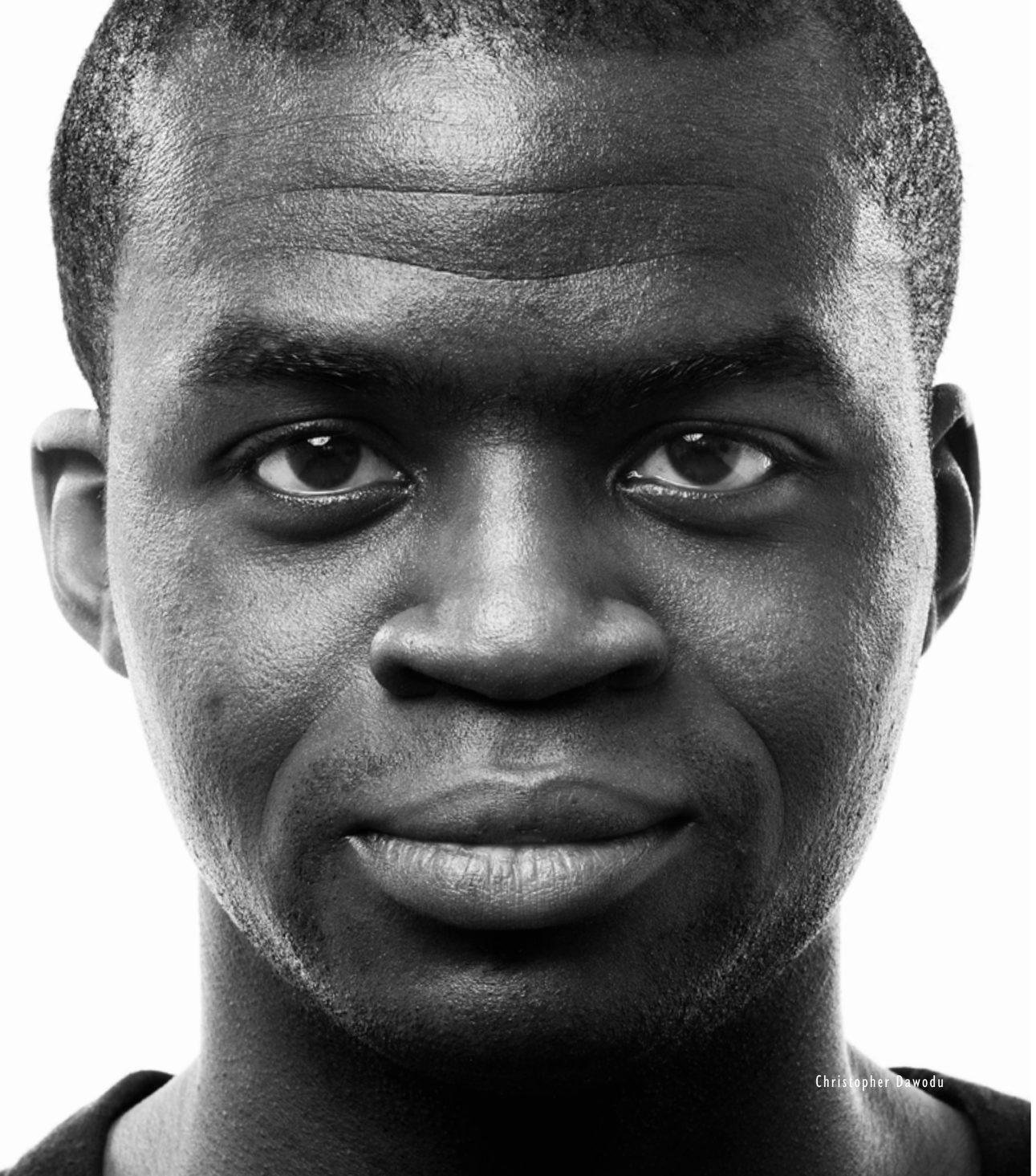
- Nous contribuons à la performance de nos clients en leur permettant d'améliorer leur productivité, notamment grâce à une utilisation intelligente de la visioconférence, afin que tous leurs collaborateurs restent en contact de mobilité dans des conditions optimales, bref de travailler en gommant les distances physiques.
- Nous rendons possible de fortes réductions de coûts en donnant accès à nos clients aux matériels les plus performants, tout en étant accompagnés voire guidés dans leur utilisation, pour une optimisation des investissements réalisés.
- Nous magnifions la communication et l'image de nos clients grâce à l'organisation d'évènements, mais aussi grâce à des installations audiovisuelles (salles de réunion, espaces d'accueil et de vie, etc.) à la fois belles et performantes qui contribuent à l'image de professionnalisme dont chacun a besoin.

Nous mettons tout en œuvre pour rendre nos clients heureux et fiers, afin qu'ils deviennent ainsi nos meilleurs ambassadeurs.
Mais prendre conscience de ce qu'on apporte, c'est aussi prendre conscience de ce qu'on pourrait apporter de plus, ce qui permet de définir les axes de développement futur.
En particulier, après une année 2012 riche en acquisitions, nous devons encore renforcer les synergies entre les métiers, entre les différentes sociétés qui composent notre Groupe et mieux profiter de nos nombreuses implantations géographiques.
Par ailleurs, la vente de solutions complexes clés en mains doit s'enrichir de services avec un accompagnement régulier qui permettra à nos clients une optimisation de leurs investissements et au Groupe IEC d'être le plus souvent possible en amont de leurs besoins.
Enfin, le Groupe IEC est en train de prendre un virage technologique important avec la création du Lab' by IEC, qui regroupe toute la dimension recherche et développement du Groupe.

L'exercice 2012 a ainsi vu de forts succès et est porteur de belles perspectives. Elle a aussi été hélas marquée par la disparition brutale d'Alain Cotte qui dirigeait le Groupe IEC depuis 2003. Il était très fier du chemin parcouru avec les équipes d'IEC depuis presque 10 ans, et enthousiaste devant les prochaines années. Toute l'équipe IEC se joint à moi pour lui rendre tout l'hommage qu'il mérite et va poursuivre l'aventure IEC, avec le dynamisme qu'il a su si bien nous insuffler.



IEC PM OUTDOOR 2012



Christopher Dawodu

La vocation du Groupe
IEC Professionnel Média
est d'accompagner ses clients
dans l'atteinte de leurs
objectifs prioritaires



COMBINER PERFORMANCE & DÉVELOPPEMENT DURABLE

Dans un double contexte de crise économique mondiale et de prise de conscience écologique, chaque engagement de dépenses, associé à son impact sur l'environnement est étudié avec attention par nos clients, entreprises publiques ou privées. Elles anticipent, travaillent très en amont leurs projets afin qu'ils répondent à leurs besoins, ceux de leurs collaborateurs et s'inscrivent dans une démarche de développement durable et des contraintes budgétaires strictes.

Olivier Chaminade

BÂTIMENT INTELLIGENT

Source d'économies

Depuis quelques années, toutes les constructions neuves investies par nos clients répondent à des normes environnementales très strictes et les choix des matériaux influent considérablement sur le coût des consommations énergétiques futures du bâtiment.

Dans ce contexte, le Groupe IEC Professionnel Média travaille en étroite collaboration avec les cabinets d'architecture et de décoration intérieure pour proposer à ses clients des solutions innovantes sous l'appellation « bâtiment intelligent ». Les solutions développées par le Groupe permettent de faire communiquer entre elles des technologies extrêmement variées (domotique, vidéo, électricité, climatisation…) dans le but de générer des économies d'énergie et d'améliorer le confort d'usage et le bien-être des collaborateurs.

Par exemple, les lumières vont s'allumer ou s'éteindre dès l'entrée ou la sortie des invités de la salle de réunion. Simultanément, si la salle est réservée pour la projection d'un document, les stores vont se baisser, le vidéo projecteur s'allumer, le tout sans que les participants n'aient besoin d'intervenir. De même, l'ensemble des fonctionnalités de la salle sera piloté par un seul outil de commande. Fini le temps d'une télécommande pour chaque équipement, le client peut tout contrôler à partir de l'interface unique de son choix.



Interface de pilotage

INPI

Les travaux réalisés par les équipes d'IEC à l'INPI illustrent parfaitement le savoir-faire des équipes dans l'interopérabilité des technologies et l'intégration des équipements.

Les salles de formation sont polyvalentes et peuvent être réunies en une seule via une cloison amovible. Chaque salle possède son système de micro HF (main et cravate) ainsi que son système de diffusion sonore. L'Auditorium peut accueillir 171 personnes dont 5 personnes handicapées. L'intégralité des fonctionnalités de l'auditorium et de son environnement est également gérée par une dalle tactile disponible soit en salle en mode utilisateur, soit par un écran tactile 19 pouces situé en régie et opérant la gestion complète de l'environnement de l'auditorium (pilotage des stores + pilotage de l'éclairage). L'auditorium est équipé d'une régie principale, de 2 cabines de traduction, d'un éclairage statique et motorisé, d'un système pour malentendant haute fréquence et d'un système de sonorisation d'ambiance.

Dans les locaux, le réseau de TV sur IP permet une diffusion de l'intégralité des chaines de la TNT dans l'ensemble des salles et des bureaux. Le système permet également de retransmettre un évènement se déroulant dans l'auditorium ou la salle du conseil dans l'intégralité des salles de réunions via la création d'une chaine spécifique.

L'affichage dynamique comprend 27 écrans de tailles variables, positionnés à l'entrée de chaque salle ; le système est interconnecté au logiciel de réservation de salles et dans l'ensemble du bâtiment. Le client gère lui-même, en toute autonomie et simplicité, l'ensemble des contenus diffusés. Un système de supervision est mis en place pour la gestion technique de toutes les salles, la salle du conseil et l'auditorium.

À PROPOS D'IEC

IEC est une filiale du Groupe IEC Professionnel Média. Elle réalise un chiffre d'affaires d'environ 80 M€, emploie 313 personnes et est spécialisée dans la conception, l'intégration et le déploiement de solutions audiovisuelles à destination des entreprises publiques ou privées. Elle offre également des services de maintenance et d'exploitation des infrastructures audiovisuelles dans l'entreprise.



Affichage dynamique

Salle du Conseil

L'environnement de la salle du conseil, comme celui des 13 autres salles du client, est géré par dalle tactile. Cela va du pilotage des stores à la gestion de la climatisation en passant par l'éclairage et l'opacification de la cloison. La table du conseil peut réunir 32 personnes. Elle est équipée, en son centre, d'un système de visioconférence complètement intégré, motorisé, pilotable à distance et invisible quand il n'est pas utilisé. Les écrans ont été incrustés dans la table et peuvent recevoir la télévision ou de la vidéo de sources différentes et notamment en provenance de l'auditorium ou toute autre salle.

CONSTRUCTION DURABLE

L'Atman Ostéopathic Campus comprend un centre de formation, une résidence pour étudiants et un centre de soins agréé par le Ministère de la Santé. L'école est le premier pôle universitaire privé d'ostéopathie holistique et durable. Le centre de soins est destiné à accueillir une clientèle privée et exigeante pour tous types de soins (préventifs et curatifs).

L'ambition de l'Atman Ostéopathic Campus est de :

- Conforter son positionnement sur la formation et la promotion de l'Ostéopathie en France et à l'étranger.
- Apporter une dimension « Bien Etre Ostéopathique » différente de la médecine allopathique.
- Contribuer à l'amélioration par l'Ostéopathie, des conditions de travail en entreprise.

Les soins s'adressent à différentes catégories de personnes et notamment des salariés d'entreprises souffrant de stress ou de troubles musculo squelettiques ou les grands sportifs souhaitant augmenter leurs performances.

L'architecture du bâtiment, d'une surface d'environ 2 780 m^2, est le fruit d'une étroite collaboration entre l'architecte et le propriétaire Marc Bozzetto.

L'ensemble du chantier s'est inscrit dans une démarche environnementale :

- Chantier Propre/Chantier Sûr, THPE ENR (Très Haute Performance Energétique, Energie) pour ATMAN,
- BBC (Bâtiment Basse Consommation) pour la Résidence Etudiante.

La conception et la réalisation de ces projets sont basées sur une démarche de certification environnementale NF démarche HQE avec label THPE ENR pour le centre ATMAN, ainsi qu'une certification H&E avec label BBC pour la résidence étudiante. Les moindres détails du bâtiment ont été pensés et réalisés en tenant compte des contraintes de l'ostéopathie.

Dans l'esprit de cette démarche, les équipes d'IEC ont proposé des solutions adaptées à cette spécialité et assuré le conseil, le design audiovisuel ainsi que l'intégration de solutions préconisées comme l'affichage dynamique, les salles de cours, la captation et diffusion pour réaliser de l'e-learning et la visioconférence. D'autres salles devraient être équipées prochainement ainsi qu'un hôtel-Spa de 60 chambres.



AMÉLIORER LA PERFORMANCE

Les flux et les usages en matière de déplacement, par définition très consommateurs d'énergie et facteur de stress, sont étudiés à la loupe dans toutes les entreprises. La nécessité de chaque rendez-vous en « face à face » est soupesée. Les économies générées par la diminution des voyages d'affaires depuis quelques années se chiffrent en milliards d'euros. En effet, grâce à la visioconférence et à la télé-présence, les professionnels deviennent mobiles virtuellement ; plutôt que de prendre l'avion, ils se connectent aux réunions devant leur ordinateur, leur tablette…

Ce qui est bénéfique pour la planète est ainsi profitable pour l'entreprise. Selon l'ADEME (Agence de l'environnement et de la Maîtrise de l'Energie), jusqu'à 50 % des émissions de CO_2 des entreprises sont générées par les déplacements professionnels (voyages d'affaires, trajets domicile-bureau…). Pour le WWF, « Si chaque entreprise européenne réduisait de 20 % ses déplacements, cela représenterait une économie annuelle de 22 millions de tonnes de CO_2 », estime Jean Leston, chargé de programme au WWF.

Avec les techniques de communication collaborative, non seulement les entreprises font des économies et améliorent la performance de leurs collaborateurs en éliminant le stress et la fatigue liés aux déplacements, mais elles adoptent un comportement responsable qu'elles peuvent revendiquer auprès de leur client.

A ces considérations financières et environnementales, viennent s'ajouter une véritable révolution des usages et comportements professionnels. L'entreprise est aujourd'hui couramment multi-sites, éclatée géographiquement ; la mobilité des collaborateurs grandit et cela complique sensiblement la communication interne.

Ainsi, les entreprises n'ont d'autre choix que d'intégrer la mobilité de leurs collaborateurs dans leurs réflexions. En croissance continue, les technologies mobiles comme les smartphones et tablettes investissent la sphère professionnelle et le quotidien. Dans ce contexte, après s'être démocratisées sur le poste de travail traditionnel, les technologies de visioconférence connaissent une croissance soutenue sur les nouveaux appareils mobiles… En effet, les tablettes et autres téléphones sont désormais de véritables concentrés de technologie qui proposent des services toujours plus nombreux et performants grâce à l'accessibilité du haut débit.



Michel Avati

La communication collaborative

Le Groupe IEC, leader sur ce marché, met à la disposition de ses clients une gamme très large de solutions et de services reposant sur son expertise portée par les marques IEC, G2J et Génédis. Chaque entreprise, chaque client est unique et c'est la connaissance des clients, des flux et des utilisateurs qui dictent les systèmes, les infrastructures et les services proposés par le Groupe dans ce domaine.

Salle de visioconférence – Tour First Euler Hermes

AMÉLIORER LA PERFORMANCE



Christophe Joyeux

EULER HERMES

L'installation de l'ensemble des collaborateurs parisiens d'Euler Hermes dans la tour First en 2012 est l'illustration parfaite du potentiel en matière de gains de performance réalisables grâce à des infrastructures de visioconférence. Olivier Quintin, responsable des achats et des services généraux d'Euler Hermes, a accepté de répondre à nos questions et de nous détailler les bénéfices retirés par l'entreprise au travers de l'utilisation de ces nouveaux outils.

Contrainte par un délai extrêmement court (5 mois), IEC a déployé une équipe « commando » pour intégrer l'ensemble des solutions audiovisuelles dans les 15 étages de la Tour First.

Son périmètre comprenait l'audiovisuel, le système de réservation de salles et la visioconférence. IEC s'est appuyée sur l'expertise de Génédis pour la conception et le déploiement des infrastructures de visioconférence.

GÉNÉDIS

Génédis est une société dont les actifs et les salariés ont été repris en décembre 2010 par IEConnecting People, filiale du groupe IEC Professionnel Média. Cette société, experte dans les technologies de l'information et de communication collaborative, emploie aujourd'hui 24 collaborateurs. Génédis conçoit et déploie des infrastructures de visioconférence.



AMÉLIORER
LA PERFORMANCE

Salle du conseil – Tour First Euler Hermes

Euler Hermes

Fort d'une expérience plus que centenaire, le groupe Euler Hermes est devenu, au fil des années et de son développement mondial, le leader des solutions d'assurance des échanges commerciaux.

En assurant le succès de ces échanges, Euler Hermes protège ses clients du risque d'impayés à l'international ; des analyses conjoncturelles et veilles des risques pays peuvent être fournies pour anticiper, évaluer les risques financiers, économiques et politiques.

L'optimisation par la simplicité

INTERVIEW

Olivier Quintin
GROUP PURCHASING & FACILITIES MANAGER
EULER HERMES

Votre projet d'installation dans la Tour First était d'envergure, quels en étaient les principaux enjeux ?
Nous avons appelé ce projet « Le Projet First » ; le principal enjeu était de regrouper 6 sites parisiens différents. Les collaborateurs perdaient beaucoup de temps à se déplacer entre chaque site ; ils rencontraient des difficultés à communiquer efficacement. Nous avons choisi de mettre 99 % des bureaux en open space pour faciliter les échanges, la communication, la transparence, le travail collaboratif et placer les responsables au milieu de leurs équipes. Nous avons donc doublé la capacité des salles de réunion, créé des « bulles » pour permettre aux collaborateurs de s'isoler et équipé 5 salles en visioconférence dans cinq de nos étages.

Etant donné le nombre d'espaces à équiper en nouvelles technologies, y avez-vous réfléchi très en amont ou pas du tout ?
On a eu très peu de temps pour réaliser ce projet, le bail a été signé à la fin du mois de juin 2011 et les premiers collaborateurs arrivaient ici le 16 avril 2012. Mais nous avons beaucoup impliqué les équipes dans la conduite de ce projet, nous avons mis en place des groupes de travail, divers outils de communication (site intranet dédié, film en images de synthèse de présentation de nos futurs locaux, exposition de mobilier, visite de chantier…), et associé un réseau « d'ambassadeurs » chargés de faire valoir la valeur ajoutée de ce projet auprès de l'ensemble de nos collègues.

Dans l'utilisation quotidienne de vos salles, rencontrez-vous des difficultés ?
Non, les outils technologiques mis à disposition des collaborateurs fonctionnent en « plug and play », l'utilisation est assez simple d'usage. Nous avons réalisé un document qui permet à chacun d'utiliser les équipements techniques très simplement. De même, chaque collaborateur peut réserver des salles directement depuis sa messagerie lors de la création de sa réunion.

Comment avez-vous connu IEC ?
C'était l'un des prestataires qui pouvait apporter une réponse globale et de qualité à l'équipement technique de nos salles de réunion et nous avions eu l'occasion de travailler avec le Groupe par le passé.

Quelle est la valeur ajoutée de cette installation ?
Nous travaillons à l'international, le fait d'avoir équipé des salles avec des systèmes de visioconférence nous permet de faire des économies notables sur les frais de déplacements. De plus, comme je l'expliquais, le travail en open space avec une grande capacité de salles de réunion, favorise fortement les échanges collaboratifs et la communication de nos équipes. Des équipements de dernière génération, faciles à utiliser, ont également aidé au développement de nouveaux modes de travail et d'échanges.

Si vous deviez choisir un bénéfice client majeur, lequel serait-il ?
L'optimisation des performances à travers la simplification des échanges.



Pourquoi la visioconférence by G2J ?

Pour de nouvelles perspectives de communication et de collaboration

La vidéoconférence rapproche les hommes et abolit les distances. Les perspectives d'affaires avec les partenaires et clients sont augmentées.

Pour gagner du temps

Avec la vidéoconférence, 90 % des temps de déplacement sont économisés. Mais le temps de déplacement n'est pas le seul perdu : il y a les transits, l'hôtel, le temps passé à préparer son transport…

Pour un comportement green

Plus de 253 000 tonnes de CO_2 ont été économisées avec les services G2J. La vidéoconférence est une alternative plus économique et moins polluante que l'avion, tout en étant plus efficace.

Pour une interactivité et une productivité accrue

La vidéoconférence permet de se connecter immédiatement partout dans le monde. Collaborateurs et clients se voient plus souvent et sont plus productifs lors de leurs réunions. Elles renforcent les liens de confiance et améliorent la qualité du travail. La visioconférence devient la nouvelle source de productivité : collaboration d'équipes et efficacité des réunions.

Pour diminuer le stress et la fatigue des équipes

72 % des voyageurs d'affaires considèrent le voyage comme étant plus stressant qu'une visite chez le dentiste ! Les longs voyages fatiguent et ont un impact négatif sur la vie personnelle des femmes et des hommes d'affaires. La vidéoconférence remobilise les équipes et améliore leurs conditions de vie.

G2J

G2J est une filiale du Groupe IEC Professionnel Média depuis février 2012. Elle emploie 18 personnes.

Créé en 1994, G2J est le seul expert français de la vidéoconférence à offrir une gamme complète de services pour réaliser des réunions à distance simplement et de manière sécurisée partout dans le monde, quels que soient les moyen d'accès et l'équipement.

G2J, c'est 7 500 terminaux sous supervision, 90 000 réunions à distance par an, 300 000 utilisateurs dans 102 pays, 1 site connecté toutes les 20 secondes, 4 500 salles de visioconférence et téléprésence dans le monde entier et 253 000 tonnes de CO_2 économisées chaque année.



Clément Héraud



Une solution de visioconférence en mode SaaS

Mettre en place une solution de visioconférence en mode SaaS* ne demande pas d'investissements importants pour accéder à un service professionnel justifiant de tous les prérequis nécessaires pour être utilisé. Le SaaS a également permis aux entreprises et aux DSI de ne pas avoir à maintenir d'infrastructures dédiées et complexes à faire évoluer ; le service est alors simplement « managé » et assuré par les équipes des prestataires. Ces derniers se concentrent sur la robustesse des infrastructures, leurs performances et leur capacité à supporter aisément les flux échangés. La partie technique complexe n'est donc plus supportée par le client. Au-delà de l'infrastructure, la généralisation des SLA** a également joué un rôle clé dans l'expansion des technologies de visioconférence. En effet, à l'image d'autres services hébergés, la visioconférence est désormais encadrée par des bonnes pratiques et des règles de fonctionnement industrielles qui permettent de garantir la qualité et la sécurité des services proposés.



La sécurité est un axe clé à prendre en compte afin de garantir l'intégrité des échanges. Cela passe par la sécurité physique des data center hébergeant les infrastructures (centres hautement sécurisés, infrastructures redondées), la sécurité des communications (cryptage des données, sécurisation des accès aux salles virtuelles par mot de passe, accès via VPN sans passer par le réseau public), ou encore la sécurité du contenu des communications par le contrôle de l'intervention des opérateurs assurant la gestion des conférences (intervention uniquement sur demande depuis un centre de contrôle hautement sécurisé, signature d'engagements de confidentialité par les vidéo opérateurs). La visioconférence « As a Service » apporte ainsi une vraie valeur ajoutée en termes de sécurité des échanges.

Au-delà de ces éléments, l'attractivité et la simplicité des offres proposées ont permis à tous les acteurs de l'entreprise d'être de véritables sponsors internes de ce type de vecteur de communication. Pour autant, derrière cette apparente simplicité, se cache une infrastructure industrielle qu'il est important de bien mesurer. Ainsi, il est nécessaire de bien penser son projet en amont et de ne pas nécessairement opter pour une approche 100 % internalisée qui demandera de nombreuses ressources de toutes sortes.

Les projets de visioconférence demandent une réelle performance des infrastructures pour être utilisés dans de bonnes conditions et ne souffrent aucune gestion approximative qui se traduirait par des communications saccadées et aurait pour effet de dissuader les utilisateurs d'utiliser le service. Les DSI doivent donc veiller à ne pas perdre de vue plusieurs points pour que leur projet soit un véritable succès : proposer une solution intuitive aux utilisateurs et s'appuyer sur des infrastructures dédiées, robustes et évolutives pour garantir une qualité de service constante.

* SaaS : vient du terme anglo-saxon Software as a Service . Le mode SaaS est un modèle d'exploitation commerciale des logiciels dans lequel ceux-ci sont installés sur des serveurs distants plutôt que sur la machine de l'utilisateur

** SLA : vient du terme anglo-saxon Service Level Agreement et désigne un contrat définissant le niveau de services attendu d'un prestataire par un client



Alexandre Brunet

LA MODERNITÉ COMME GAGE D'EFFICACITÉ ET DE SÉCURITÉ



L'Hôtel du Département
du Conseil Général du Bas Rhin



Vincent Hautefort

Romain Sabourin

LA LOCATION COMME LEVIER DE PERFORMANCE

L'UNIVERS DE LA POST PRODUCTION

La location de moyens techniques de post-production repose sur un parc de solutions adaptées aux besoins des professionnels du broadcast (Chaînes TV, Prestataires et Institutionnels).

Le parc de la filiale du Groupe IEC Professionnel Média, Cap'Ciné, comprend surtout des systèmes de montage et mixage Avid et des périphériques tels que des magnétoscopes, des moniteurs et des équipements destinés au stockage centralisé.
La distribution et l'intégration de solutions vidéo et audio de post-production et leurs services associés (workflow design, contrats de maintenance…) constituent l'autre métier de Cap'Ciné. L'installation et le paramétrage de solutions de montage sont très avancés avec les systèmes Workflow et Media Asset Management.
Avec la récente acquisition de Timecode Services, Cap'Ciné a renforcé ses activités de location de magnétoscopes numériques haut de gamme et élargi sa clientèle à celle du cinéma numérique en lui proposant son éventail de prestations et de services. Cap'Ciné développe une nouvelle offre de services incluant la formation des utilisateurs, les workshops et une plateforme de tests pour les constructeurs.

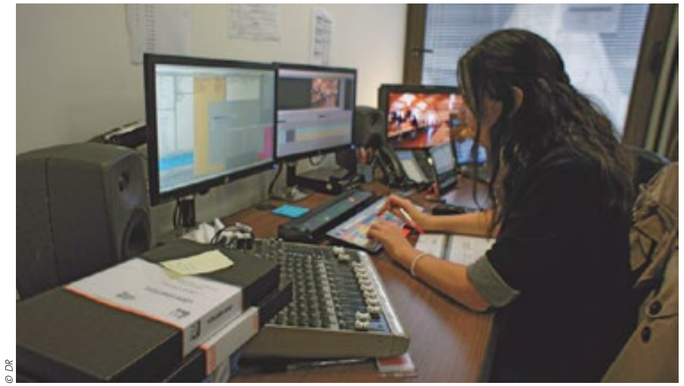
CAP'CINÉ

La société est leader en France de la location et de la vente de systèmes de montage virtuel, de stations de trucage et de mixage audio, ainsi que de nombreux matériels vidéo et audio broadcast. Ces systèmes numériques sont utilisés en postproduction dans le cinéma, la télévision, la communication, la publicité et l'institutionnel. Cap'Ciné s'est positionné comme un acteur majeur dans les programmes de « Flux ».

La postproduction s'inscrit dans le cadre du processus de réalisation audiovisuelle des films, programmes télévisés, émissions de radio, publicités, vidéos, enregistrements sonores… Elle est un terme à toutes les étapes de la production effectuée après la fin effective de prise de vue et/ou de l'enregistrement des travaux réalisés. Elle regroupe de nombreux processus différents tels que la modification des images, l'enregistrement de la bande sonore, l'ajout d'effets spéciaux, les transferts et stockage des données…

Cap'Ciné renforce le collaboratif de KM et Adventure Line Production

Nouveaux locaux, nouveau *workflow*, passage à la HD… À l'issue de leur rapprochement, KM et Adventure Line Production (ALP) bénéficient depuis l'été d'une infrastructure mise en place par Cap'Ciné et Preview GM.



© DR

Une salle de montage Avid Media Composer intégrée par Preview dans du mobilier sur mesure.

En matière d'évolution de leurs besoins, les producteurs attendent des prestataires des propositions rapides pour des solutions à la fois novatrices et adaptées. KM et ALP font partie de ceux-là, tous deux ont su pouvoir compter sur Cap'Ciné. Ainsi, Vincent Hautefort, chef de projet du prestataire, insiste sur la diligence et la réactivité de ses équipes au regard du dossier KM/ALP. Avec un appel d'offres lancé à la mi-avril 2012, une réponse fut livrée juste après le 1er mai.

Historiquement fournisseur d'une partie des moyens de postproduction de KM, notamment ceux mis en place à l'occasion d'opérations spéciales lors du festival de Cannes pour *Le grand journal* et Télé Festival, de programmes récurrents tels *Dimanche+* (Canal+) ou encore certains documentaires de la chaîne cryptée, Cap'Ciné disposait d'une connaissance certaine du dossier. Le prestataire a su apporter les éléments permettant de faire évoluer avec cohérence le *workflow* du producteur. « *Il s'agissait de mettre en place des évolutions techniques permettant la mutualisation et la rationalisation des moyens entre* Le grand journal *et* Dimanche+ *dont KM est producteur, et de* 28 minutes *sur Arte, produit par Adventure Line Production, hébergé dans leurs nouveaux locaux du XVe arrondissement* », précise Vincent Hautefort.



© DR

Au nodal, les baies Avid Nitris DX et HP Z800.

Davantage d'efficacité

Dans l'esprit, il s'agit de gagner du temps. Pour ce faire, « *nous nous sommes tournés vers l'utilisation du fichier quitte à changer les habitudes* », souligne le chef de projet. Impactés directement, le fonds documentaire ainsi que la commande et la gestion d'images externes servant à alimenter l'info avec, pour bénéficiaires, *Le grand journal*, *Dimanche+* et *28 Minutes*. « *Le nouveau workflow permet l'insertion des flux en mode fichiers, ce qui facilite la mise disposition sur serveur centralisé des images en provenance de l'Ina, de Reuters ou d'autres prestataires* », ajoute Benoît Bonardot, directeur de la postproduction de KM.

Ainsi, les fichiers sont stockés sur des NAS et mis a disposition des utilisateurs sur un Avid Isis 7000 avec, pour chaque production, des stations de montage dédiées. Si le système permet une segmentation pour chaque production, la mutualisation des ressources bénéficie au pôle « assistants » assigné à l'ensemble des productions.

Benoît Bonardot rassure : « *Le nouveau déploiement n'a pas engendré de réduction d'effectif au sein du pôle assistants, mais a favorisé la collaboration entre ses membres. Ce qui permet de gérer au mieux les surcharges ponctuelles, tant à l'échelle quotidienne qu'hebdomadaire.* »

Il existait également un challenge technologique dans cette migration. À savoir, proposer une évolution notamment avec le changement de version « fétiche » de Media Composer, la 4, en particulier côté *Grand journal*, vers la version 5.5. Laquelle n'est certes pas la dernière version, mais dont les évolutions correspondent parfaitement aux fonctionnalités de l'AMA (Avid Media Access), fonctionnalités clé de la migration vers le fichier conseillée par Cap'Ciné.

Synergie IEC

Se basant sur une « *offre globale et synergétique* » à destination de KM/ALP, le groupe IEC, dont Cap'Ciné est une filiale, a fait intervenir Preview GM pour tout ce qui revenait à l'infrastructure de KM/ALP dans ses nouveaux locaux parisiens de Beaugrenelle. Cela, en assurant l'intégration et la vente des matériels liés au nodal, à la grille, au câblage, à la télédistribution et les meubles sur mesure accueillant les stations de travail. Une infrastructure *up-to-date* dont KM est propriétaire et à laquelle est associée la souplesse de la location des matériels gérés et proposés par Cap'Ciné. « *Au sein de KM, en association avec mon collaborateur, Arnaud De Cintaz, nous assurons le premier et le second niveau de maintenance*, précise Benoît Bonardot. *De son côté Cap'Ciné nous accompagne étroitement en termes de SAV avec un remplacement du matériel dans l'heure, ce qui a pour avantage à la fois de rassurer les équipes et de ne pas mettre en péril le bon déroulement d'une production.* »

Côté mise en place, tout devait être opérationnel le 20 août. Parallèlement, il fallut à Cap'Ciné et Preview de travailler durant l'aménagement des nouveaux locaux. « *Dès la fin juin, furent débutés les premiers câblages* in situ, *ainsi que les travaux préparatoires de configuration chez Preview*, se souvient Vincent Hautefort. *Nous avons dans la foulée préparé toutes les machines chez Cap'Ciné. Le déploiement effectif a débuté le 14 juillet pour s'achever un mois plus tard.* »

Une tâche accomplie dans les délais impartis par Michaël Viviani, chef de projet pour la partie intégration système de Preview GM. Côté Cap'Ciné, Vincent Hautefort fut assisté par Romain Sabourin, Frédéric Huss et le renfort de toute l'équipe.

Stockage centralisé

C'est sur stockage centralisé Avid ISIS 7000 de deux « engines » de 32 To que « repose » la postproduction de KM. Côté salles de montage, le producteur compte quinze Avid Media Comp Nitris DX sur station HP Z800, trois Avid Media Composer (HP Z800 également), dont deux en Nitris DX et un en Mojo DX.

Une salle Final Cut est, quant à elle, destinée aux autres productions externes. Pour tous les mixages des émissions de KM/ALP, une salle de mixage abrite un ProTools HD2 (sur Mac Westmere avec une surface de contrôle C|24) avec l'option logicielle Video Satellite d'Avid (sur station HP Z400 avec Mojo DX).

Toujours pour *28 minutes*, une partie du serveur est administrée par Interplay. Cette configuration Isis/Interplay permet la postproduction des sujets et le remontage de l'émission. Les sujets ainsi montés le jour même sont envoyés via l'Interplay Transfer aux serveurs EVS pour être intégrés à l'enregistrement de l'émission du vendredi. Le tournage est streamé vers l'Unity/Interplay (3 flux HD) pour être remonté, puis transféré aux EVS qui effectuent la diffusion vers Arte.



© DR

La salle de mixage équipée d'un Protools HD, Media Composer Video Satellite et surface de contrôle C24.

Interconnexion plateaux

Une fibre noire a été déployée entre KM Prod et les Studios Rive Gauche (Visual AMP) où sont tournées les émisions en plateau. Celle-ci assure une connexion directe entre les deux sites.

À chaque extrémité, des adaptateurs Yellobrick (LynxTechnik) permettent de passer 10 aller-retour sous forme de 3 RJ GigaEthernet et 4 SDI. À travers la fibre, transitent également les signaux des images des répétitions sur les plateaux à destination de la télédistribution de KM/ALP à l'attention des rédactions. Enfin, l'architecture de KM/ALP est basée sur une grille Harris Platinium 80x90, associée à une RS Snell. Un serveur d'encodage XS d'EVS assure principalement l'encodage des fichiers exploitables Avid ; un autre serveur d'encodage, un Pro Media Carbon de Rhozet, lui est associé en complément.



© DR

Cœur du stockage centralisé : l'Avid ISIS 7000 de 32 To et le Media Asset Management Avid Interplay.

Parallèlement côtés convertisseurs, deux Broad Scan HD (Analog Way) ont pour mission de convertir les autres productions issues des salles graphiques, un Tetra Vio (Analog Way) prend en charge la transformation de signaux divers.

Mais surtout, si ce nouveau déploiement repose sur l'investiture des nouveaux locaux de KM/ALP, la grande innovation et mise à jour des moyens techniques des deux sociétés de production célèbre aussi le passage à la HD du *Grand journal*. « *En matière de format pivot HD de postproduction, nous avons opté pour le codec DNxHD 120. Certes plus lourd que du XDCamHD50, il nous affranchit cependant de la contrainte du long GOP inhérente à l'XDCamHD50.* »

La mécanique est bien huilée, dès 15 heures, au début des répétitions. « *Un Avid rassemble tout les éléments provenant de toute les salles de montage et de tous les postes d'illustration pour les envois au plateau à destination de l'opérateur LSM* », conclut Benoît Bonardot.

Sébastien Brumel



Thierry Pouget

OPTIMISER LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE NOS CLIENTS

Le retour sur investissement est le rapport entre deux données : les résultats obtenus comparés aux sommes investies. Le Groupe IEC Professionnel Média accompagne ses clients dans l'optimisation de ces deux paramètres.

AMÉLIORER ET MAÎTRISER LES RÉSULTATS AU QUOTIDIEN

La mise à disposition d'outils internes ou externalisés performants ne suffit pas à répondre entièrement à la problématique de la performance.

Les équipements doivent être entretenus et renouvelés. La programmation des réunions ou des rendez-vous se fait aujourd'hui à quelques minutes près et les collaborateurs ne doivent pas se sentir désemparés, stressés par la technologie sous peine d'obérer leur efficacité et leur enthousiasme. Ainsi, le besoin d'assistance à la demande est bien réel et ne doit pas être sous-estimé dans l'intérêt de tous.

Là encore, le Groupe IEC Professionnel Média répond aux besoins de ses clients et propose un accompagnement sur mesure in-situ ou à distance.



Frédéric Vandermeulen

L'AUDIO-VIDÉO GÉRANCE BY IEC GROUP

Le Groupe IEC Professionnel Média propose à ses clients de prendre en audio-vidéo gérance leurs infrastructures. Grâce à une équipe comprenant aujourd'hui 112 collaborateurs détachés chez ses clients, le Groupe offre un service sur-mesure pour assurer la maintenance ainsi que l'utilisation optimale des équipements sur site, et faire gagner un temps précieux à l'ensemble de leurs utilisateurs. Grâce à ces collaborateurs, les clients gagnent du temps et décuplent leurs performances.


2.


1.


3.


4.


5.

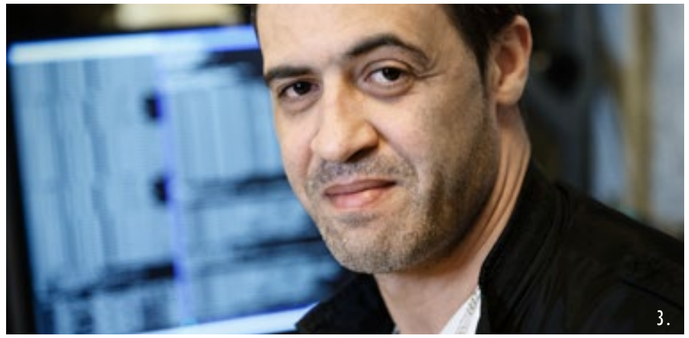
1. Didier Allechi
2. Cédric Vasseaux
3. Safia Akabi
4. Gilles Bouvier
5. Sébastien Gaudefroy


1.

« … ceux sans qui rien n'est possible… »


2.


4.


3.


5.

1. De gauche à droite **Arnaud Caron, Francis Canevet, Thomas Ducroux**
2. Si Sdik Ait Ouarabi
3. Lhakim Hamouche
4. Dinh Tuan Vu
5. Vincent Laporte

AMÉLIORER ET MAÎTRISER LES RÉSULTATS AU QUOTIDIEN

Ministère des Finances

Le Ministère des Finances a recours à l'audio-vidéo gérance depuis 1986.
L'externalisation lui confère une flexibilité parfaitement adaptée à ses besoins.
Les compétences techniques des salariés délégués sont maintenues au plus haut niveau de compétence pour un service irréprochable.
Chaque prestation est évaluée, minutée et consignée.



Madjid Mohamedi



Fléxibilité, compétence et puissance

INTERVIEW

Erwan Tromeur

CHEF DU SECTEUR AUDIOVISUEL, VISIOCONFÉRENCE, PHOTOGRAPHIE

MINISTÈRE DES FINANCES

Le Ministère et IEC c'est déjà une longue histoire qui vient juste de se renouveler, racontez nous ?
L'histoire entre le Groupe IEC et le Ministère a débuté en 1986 au moment de la création du site Bercy avec un contrat d'abord ETDE, puis Alsace et depuis 2008 IEC. D'ailleurs, l'un de vos collaborateurs, Jean-Pierre Alexandre, était au Ministère depuis 24 ans et vient de partir à la retraite.

Justement, quels sont les principaux bénéfices que vous retirez d'une telle collaboration ?
Depuis mon arrivée en 2011, ma hiérarchie et moi sommes dans une démarche de responsabilisation des services par rapport à la dépense publique sur l'audiovisuel. C'est à dire que toutes les dépenses qui sont engagées en audiovisuel sont fléchées budgétairement vers le service qui les a commandées. Ce qui n'était pas le cas avant. Le fait de travailler avec IEC sur un marché à bons de commande nous permet d'avoir une visibilité à l'euro prêt des dépenses en audiovisuel engagées. Nous en sommes au 4e mois du nouveau marché ; si nous nous sommes d'abord consacrés à mettre en place le fonctionnement du marché au niveau des process de facturation et de suivi des prestations, il est évident qu'en terme de compétences techniques, nous avons un très haut niveau d'exigence. Nous mettons en place un véritable pilotage de l'audiovisuel avec des tableaux de bord et des indicateurs pour établir des statistiques précises à la prestation. Madjid nous accompagne dans ces comités de pilotage en nous fournissant ses propres tableaux de bord.

Quels sont les enjeux au quotidien ; disposer de 12 personnes à demeure ce n'est pas rien ! Qu'est ce qui motive réellement ce choix de dire « On externalise » ?
C'est la flexibilité sur la gestion des hommes et des calendriers. Notre agenda n'est pas du tout régulier ; nous avons des périodes plus ou moins chargées. Travailler avec IEC, c'est avoir la garantie de maitriser les ressources humaines et les compétences techniques sur chacune des prestations.

Connaissez-vous les collaborateurs IEC ou restent-ils dans l'ombre ?
Bien sûr que je les connais, à part peut être les 2 derniers arrivés que je connais moins bien ; mais oui, ils sont très bien intégrés à notre équipe.

Qu'est ce qui fait que IEC est retenu ?
Lorsqu'on analyse une réponse à un marché public, on l'analyse sous trois aspects :

- La rigueur avec laquelle le candidat a répondu sur l'ensemble des points,
- La qualité de la réponse que l'on évalue sur une grille de notation avec des barèmes très précis,
- L'aspect financier, c'est à dire que pour deux réponses de même niveau de qualité, évidement on privilégie le moins cher.

Donc IEC représentait le meilleur rapport Qualité-Prix sur l'ensemble des réponses que l'on a reçues sur ce marché.

Quelle est selon vous la clé d'une collaboration réussie en délégation ?
Il faut trouver l'équilibre parfait entre la rigueur du suivi du contrat et la confiance qui doit s'installer entre personnes qui de facto doivent travailler ensemble.

En 1 mot, quelle est LA valeur ajoutée du Groupe IEC pour vous ?
Je répondrai sur 2 niveaux :

- La valeur ajoutée de l'équipe IEC ici, c'est la compétence
- La valeur ajoutée du Groupe, c'est la puissance du Groupe qui est rassurante. On sait que si un Ministre décide d'organiser un G20 d'une semaine sur l'autre et que l'on a besoin de 40 personnes, IEC saura répondre à notre besoin.

Un client exigeant

INTERVIEW

Maxime Ferriere

RESPONSABLE TECHNIQUE IEC DÉLÉGUÉ

MINISTÈRE DES FINANCES

Maxime, peux-tu te présenter ?
Maxime Ferriere, 38 ans. J'ai commencé dans l'audiovisuel en tant que monteur ; j'ai ensuite décidé d'orienter ma carrière vers la technique. J'ai occupé différents postes en boites de Prod avant de revenir au broadcast pour différentes chaines de TV dont Direct 8. J'ai intégré le Groupe IEC il y a un peu plus d'un an sur cette délégation de personnel pour 2 raisons : les responsabilités techniques et le challenge côté managérial.

Finalement on se sent plus collaborateur du Ministère des Finances ou d'IEC ?
On se sent tous IEC. C'est vrai que nous sommes loin du siège et que parfois on se sent à l'écart. Certains collaborateurs sont en poste ici depuis 5 à 10 ans mais le ministère reste un client, et un client exigeant ! Notre force c'est le Groupe. Nous ne sommes pas seuls ; on est assistés à toutes les étapes de notre quotidien pour répondre efficacement aux demandes du Ministère.

Comment décrirais-tu ta fonction au quotidien en quelques mots ?
Je suis Responsable Technique. Je suis donc le garant de tout l'apport technique sur l'audiovisuel. J'ai également en charge la partie managériale qui consiste à organiser les choses : qui fait quoi, où, quand et comment ? Du tournage à la post production en passant par la réalisation, le titrage, la sonorisation, les conférences de presse, les visites de ministres, la gestion des centres de conférence… Nous intervenons pour répondre à tous les besoins techniques du Ministère sur site et sur les sites déportés, et nous avons une obligation de résultat sur toutes ces demandes. Nous avons un planning établi à 15 jours, mais priorité aux Ministres ! Nous devons donc pouvoir réagir instantanément pour répondre à leurs demandes de dernière minute. Ainsi, si un jour nous avons besoin de 40 personnes pour assurer les prestations, je dois pouvoir y répondre. On nous demande une très grande réactivité.

Vous êtes 12 sur le même site, vous travaillez ensemble ou chacun a ses missions bien précises ?
Je demande à mon équipe une grande polyvalence, une multicompétence. Il faut que tout le monde sache tout faire. C'est plus intéressant pour eux ; ils enrichissent leurs domaines de compétences. Et moi, ça me permet de faire tourner les équipes et d'être plus souple pour répondre aux exigences de dernière minute. C'est mieux pour le client et c'est mieux pour mon équipe.

Quels sont d'après toi les grands bénéfices du client au travers de ce contrat de délégation ?
Notre valeur ajoutée pour le Ministère, c'est que nous avons la connaissance métier qui nous permet une vraie polyvalence, image son et lumière. Je le disais tout à l'heure, notre force c'est le Groupe, le back office de Gennevilliers, qui nous permet une grande réactivité. Nous avons eu plusieurs fois l'occasion de prouver au Ministère qu'il pouvait se reposer sur le Groupe que ce soit en technique ou exploitation.

Quel a été ton plus gros stress ?
C'est une semaine très chargée au cours de laquelle nous avons dû tout remanier pour le lendemain, toute notre organisation car 3 ministres avaient des obligations de dernière minute. Nous avons eu très peu de temps pour trouver les ressources pour les accompagner. Mais tout c'est très bien passé !

Ta plus grande réussite/victoire ?
Ma plus grande réussite, c'est de constater qu'en un an on a réussi à les accompagner pour faire évoluer certains processus, certaines méthodes de travail et certains outils.



UNIVERSCIENCE

Né en 2010 du rapprochement de la Cité des sciences et de l'industrie et du Palais de la découverte, Universcience a pour objectif de rendre les sciences accessibles à tous et d'apporter à la culture scientifique et technique un nouvel élan à travers une offre et une médiation multiple d'expositions, d'outils numériques et de services innovants.

Apporter une réponse globale

INTERVIEW

Roger Monvoisin

CHEF DE DÉPARTEMENT DES MOYENS GÉNÉRAUX TECHNIQUES

UNIVERSCIENCES

Pouvez-vous nous décrire Universcience en quelques mots ?
Notre objectif est de montrer le meilleur de la technologie ; nous développons des applications spécifiques à Universcience. Nous avions par exemple une exposition dans les années 95 : le village des sciences. Nous y présentions un outil novateur : le « Visiophone », il était destiné aux enfants. Aujourd'hui ces enfants l'utilisent dans leur quotidien : la Visioconférence !

Universcience et IEC c'est déjà quelques années de collaboration, racontez-nous cette histoire ?
Oui ! C'est le deuxième marché qu'IEC remporte ; cela fait 7 ans que nous travaillons ensemble. IEC intervient sur les deux sites d'Universcience (La Cité des Sciences et Le Palais de la Découverte) tant au niveau de la maintenance, avec une équipe de 5 personnes en délégation, que des achats de matériel.

Quels sont les principaux bénéfices que vous retirez d'une telle collaboration ?
Le profil des techniciens dont nous avons besoin est assez atypique, un peu « couteau suisse ». Ils doivent être spécialisés dans un domaine (informatique, audiovisuel ou électronique), mais il faut également qu'ils puissent toucher à tout. Même parfois à la mécanique ! IEC nous garantit la compétence de ses équipes et la maîtrise du matériel fourni avec un appui technique spécifique si nécessaire. Par ailleurs, les équipes en délégation s'appuient sur le lab d'IEC pour assurer une veille technologique.

Quels sont les enjeux au quotidien ; disposer de 5 personnes à demeure, ce n'est pas rien ! Qu'est ce qui motive réellement ce choix de dire « On externalise » ?
En cas de problème, les équipes ont 4 heures pour intervenir et 3 jours pour le régler. C'est contractuel. Nous avons 5 personnes en délégation qui sont très compétentes ; elles sont formées et accompagnées par le Groupe IEC. Le back office du Groupe peut permettre de résoudre un certain nombre de problèmes que le technicien ne pourrait pas résoudre seul. Certains spécialistes du Groupe peuvent être appelés en renfort en cas de besoin.

Comment IEC fait la différence selon vous par rapport à ses confrères ?
De par notre activité et notre spécificité, nous accordons beaucoup d'importance aux compétences techniques, mais il est évident que la notion prix reste un élément majeur dans nos choix. IEC représente le meilleur rapport qualité-prix.

Quelle est selon vous la clé d'une collaboration réussie en délégation ?
Le dialogue. Le dialogue est très important.

En 1 mot, quelle est LA valeur ajoutée du Groupe IEC pour vous ?
La synergie entre la partie achat et la partie maintenance. Vous achetez et vous maintenez. Vous nous apportez une réponse globale.



LA VIDÉOCONCIERGERIE

Nos clients sont des VIP

La Vidéoconciergerie n'est plus un luxe mais une nécessité

Grâce à G2J et « MyEasyConnection® », les clients peuvent s'abonner à un service de hotline 7j/7 et 24h/24 dont le rôle est de solutionner en direct les problèmes rencontrés par les utilisateurs et de gérer à distance, si nécessaire, leurs infrastructures. Cela permet de dépanner immédiatement les collaborateurs et minimiser leurs temps morts et le stress induit par les dysfonctionnements.

MyEasyvision® un outil de management

De même, G2J propose une interface de gestion de visioconférences sur smartphones, tablettes & PC nommée « MyEasyVision® ». Avec cette solution, G2J démocratise l'accès et le management des outils de visioconférence. C'est un point d'entrée unique et intuitif pour de multiples fonctionnalités : réserver une salle de réunion ou une visioconférence, manager en temps réel l'ensemble des réunions, administrer de façon centralisée les infrastructures et terminaux multi-constructeurs, gérer les incidents, enregistrer une réunion et accéder à des reportings détaillés pour mesurer le retour sur investissement des solutions installées.

LA VIDÉOCONCIERGERIE PAR G2J

100 appels entrants par jour
80 clients actifs
0 temps d'attente
3'30'' durée moyenne d'un appel





LA SÉCURITÉ COMME PRIORITÉ

G2J, en tant que fournisseur de solutions de visioconférence, positionne la sécurité au cœur de son offre pour répondre aux attentes de ses clients et garantir une parfaite sécurité des flux échangés. Pour ce faire, le Groupe a mis en œuvre une démarche structurante reposant sur trois axes complémentaires. Cette démarche concrète garantit une parfaite confidentialité des informations échangées et permet d'instaurer une véritable culture de la confiance.

Sécurité des processus et confidentialité

L'intervention des « Vidéo-Concierges » est strictement encadrée. Les Vidéo-Concierges monitorent, en tant que participants cachés, exclusivement à la demande des clients. Les opérateurs n'ont accès qu'à des snapshots (photographies) à intervalle de trois secondes pour voir si l'image passe bien et des alertes sonores sont émises en cas de perte de puissance réseau ou de paquets perdus. De plus, aucun enregistrement de la visioconférence n'est réalisé, ni aucune transcription.

Sécurité physique des infrastructures

L'externalisation des infrastructures dans des data centers sécurisés est une nécessité pour garantir le bon fonctionnement et la disponibilité des plateformes. Le centre d'hébergement externalisé propose les solutions et avantages suivants en termes de sécurité, de redondance et de supervision permanente : connexions très haut débit, disponibilité 24/7, contrôle d'accès physique des accès au data center.

Sécurité des flux

L'opérateur de service se connecte au MPLS des clients. Ainsi, la qualité et la sécurité des transmissions entre le client et le prestataire de service sont garanties. Les communications sont cryptées et les salles virtuelles protégées par mot de passe. Enfin, le design du Backbone (la dorsale internet) permet l'accès de multiples réseaux privés aux infrastructures mutualisées, en conservant le niveau optimal de qualité, confidentialité et sécurité d'accès.
Ces axes techniques sont donc au cœur du dispositif et G2J et nécessaires pour garantir une parfaite sécurité. En mettant en place un tel procédé, les entreprises pourront communiquer de manière sécurisée avec leurs partenaires et bénéficier d'une qualité de service industrielle.

ÉTUDE DE CAS

Auchan

- Un acteur majeur de la grande distribution.
- 5 métiers : hypermarchés, supermarchés, immobilier commercial, banque et ecommerce.
- 13 pays, 240 000 collaborateurs, 1,4 milliards de clients, et environ 1700 magasins.

Le challenge

- Faire face à la rotation rapide des produits, à l'extension du nombre de sites commerciaux, et au nombre croissant de références tout en limitant le stockage.

La réponse de G2J

- La VidéoConciergerie

Le résultat

- Le nombre de visioconférences mensuelles effectuées est passé de 75 en 2010 à 347 en 2011.

Olivier Rousselière

MINIMISER LES INVESTISSEMENTS

En tant que prestataire de services, le rôle du Groupe IEC Professionnel Média est d'aider ses clients dans la recherche de solutions économiques et performantes afin d'optimiser leur retour sur investissement.

Pour ce faire, en 2012, le Groupe a mis en place, à destination de ses clients, une offre de location évolutive permettant à ceux qui le souhaitent d'opter pour un étalement de leur charge sur la durée d'utilisation des systèmes installés et ce, sans apport. Cette solution permet également aux clients de bénéficier des évolutions technologiques et d'être en mesure, à tout moment pendant la durée du contrat, de changer, modifier ou compléter leurs installations et de maintenir les systèmes à la pointe de la technologie dans la même enveloppe budgétaire.

Une autre expérience de l'année 2012 dans le domaine de la réduction des investissements est celle de Preview GM System. La société a accompagné Canal Plus dans l'aménagement du bâtiment accueillant les nouvelles chaînes gratuites D8 et Direct Star. L'enjeu était de taille : repenser tous les standards pour investir beaucoup moins, privilégier le recyclage d'équipements sous utilisés et l'évolutivité dans le temps des installations neuves. Le défi a été relevé par Preview et le résultat est bluffant !

La location évolutive

INTERVIEW

Cyril Marlaud
DIRECTEUR GÉNÉRAL

REALEASE CAPITAL

Cyril Marlaud, vous êtes devenu directeur général de Realease Capital en avril 2012, quel était votre parcours avant cette date ?
Je suis diplômé d'une grande école de commerce et ai fait mes « classes » commerciales chez Xerox. Après quelques années, j'ai occupé successivement des postes d'ingénieur commercial grand compte et directeur commercial dans les télécoms avant de devenir associé de Comiris Group en 2003 et de développer au sein du groupe une filiale spécialisée dans la location évolutive. Fin 2011, j'ai racheté les actions de cette filiale avec le CMC CIC Capital Privé pour l'adosser au groupe « Realease ».

Realease Capital est un organisme spécialisé dans la « location évolutive », de quoi s'agit-il exactement ?
Realease Capital est spécialisée dans la location évolutive d'actifs technologiques (informatique, télécoms, audiovisuel, médical, biens d'équipements…). La location évolutive permet à une entreprise publique ou privée :

- d'étaler la charge de son investissement pendant une durée généralement comprise entre 36 et 60 mois,
- de bénéficier de services pendant le déroulement du contrat,
- de modifier, compléter ou renouveler ses installations en cours ou à l'issue du contrat.

Quelle est l'expérience de Realease Capital sur ce marché ?
Realease Capital s'associe depuis plus de 26 ans à des partenaires de référence pour offrir à leurs clients une solution globale sur mesure, garantissant l'évolution des matériels et l'optimisation des coûts.
Realease Capital jouit d'une présence nationale : Paris, Nantes, Rennes, Lyon, Toulouse, Aix en Provence.
Quelques chiffres :

- 60 M€ de CA,
- 130 M€ d'actifs financés,
- 5 000 clients TPE, PME et grands comptes.

Alors quand on parle « location évolutive », on pense tous au marché des photocopieurs où tous les clients louent et ne supportent plus le risque d'obsolescence et l'investissement du photocopieur. Pensez-vous que le marché de l'audiovisuel professionnel soit prêt pour cela ?
Le marché de l'audiovisuel est en constante évolution technologique. L'histoire récente montre l'évolution excessivement rapide des écrans Plasma, LCD, puis LED. Les clients, souvent confrontés à des solutions d'intégrations audiovisuelles complexes, ne souhaitent plus investir de gros budgets sans pérennité des matériels.
La location évolutive permet au Groupe IEC d'offrir à ses clients la possibilité de renouveler, au moment opportun, tout ou partie de leurs installations. Pour un budget identique, les utilisateurs sont certains d'avoir un matériel répondant aux dernières exigences technologiques et toujours en parfait état de fonctionnement. De plus, IEC pourra valoriser les matériels « repris » par l'intermédiaire de son service Brokerage ce qu'un client peut difficilement faire isolément.
Faire évoluer ses matériels régulièrement, c'est aussi réduire ses dépenses énergétiques. La plupart des marchés confrontés à de fortes évolutions technologiques et à des baisses régulières de l'empreinte carbone desdits matériels, intègrent un mode de financement évolutif. Le secteur de l'automobile n'en est-il pas la preuve ?

Le Groupe IEC Professionnel Média a conclu un partenariat avec Realease Capital pour offrir à ses clients une offre sur mesure de location évolutive. Qu'est ce qui rend cette offre intéressante et unique sur le marché ?
IEC et Realease Capital ont mis en place une offre à guichet unique, à disposition de l'ensemble des clients du Groupe, pour répondre à leurs contraintes.
Lors de la conclusion de notre partenariat, IEC a souhaité systématiser la démarche locative dans son ERP. Cette stratégie industrialisée de l'offre permet un service différenciateur qui, à l'instar de G2J, dans son domaine, conduit les clients d'IEC à adopter une solution d'infogérance de l'ensemble de leurs besoins audiovisuels, en toute sérénité.
Considérant que ses installations sont complexes et nécessitent une valeur ajoutée non seulement dans l'intégration mais aussi dans l'accompagnement des utilisateurs, le Groupe IEC va donc beaucoup plus loin et propose à ses clients une solution complète et intégrée correspondant aux besoins de ses clients et prenant en compte leurs contraintes budgétaires et d'exploitation. D'ailleurs, il est important de rappeler que la location est davantage un choix de gestion et de services qu'un simple mode de financement. Ainsi, Realease s'adresse régulièrement, au travers d'IEC, à des groupes du CAC 40 ou des institutions publiques qui optent pour la location évolutive et n'ont aucun problème de financement.





Mickael Graignic

REPENSER LES STANDARDS POUR INVESTIR MOINS

Ne vous y trompez pas : derrière les paillettes, le luxe, les stars, les droits télévisuels, la F1, les décors, les émissions cultes et les séries inédites… se cache une véritable machine de guerre « corporate » aiguisée, discrète, pragmatique, efficace. Canal + est un client exigeant à qui personne n'impose ses vues et tout particulièrement quand il s'agit de Technologie : les maîtres mots sont « maîtrise » et « innovation ». Non pas l'innovation au sens gadget mais l'innovation au sens d'une perpétuelle remise en question de tous les standards du métier.

C'est bien dans ce contexte que s'est inscrit l'hébergement, au sein du triangle doré du PAF à Boulogne, des chaînes nationales D8 et D17 rachetées en décembre 2011 au groupe Bolloré. Le challenge n'est pas simple : pas d'arrêt de la diffusion, un lancement du projet en parallèle des autorisations administratives, l'adaptation complète d'un bâtiment avec modification de sa structure et enfin, la conception et la réalisation d'un outil de télévision complet dont des plateaux et régies à la pointe des standards de la profession.

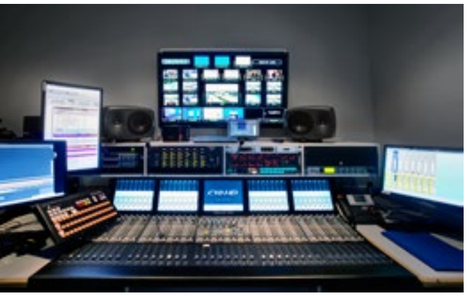
Les objectifs sont clairs :

- Réussir un projet de développement majeur et stratégique
- Privilégier la qualité, le rendu et la définition de l'image, éviter le rendu « TNT » low cost
- Diminuer les investissements
- Éviter les effets de seuil au travers d'outils évolutifs et multifonctions
- Mutualiser les infrastructures
- S'inscrire dans une démarche globale de développement durable

PRÉSENTATION DE PREVIEW GM SYSTEM

Depuis vingt ans, Preview GM System conçoit, fabrique, intègre et maintient des régies de télévision fixes et mobiles, offrant à ses clients une expertise unique dans le domaine des services d'intégration, de maintenance, et d'exploitation.

Pour accompagner ses clients toujours plus loin dans l'évolution de leurs métiers, Preview GM Systems a créé, il y a 4 ans, une cellule d'expertise IT, Preview Solutions, pour former ensemble et avec d'autres spécialistes des services Preview Global Média.










8
LE JT

La révolution silencieuse

INTERVIEW

Ralph Atlan

DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT « INGÉNIERIE ET PROJETS »

GROUPE CANAL +

Nous avons rencontré le directeur du département « ingénierie et projets » du groupe Canal +, Ralph Atlan, qui a accepté de nous parler avec enthousiasme des coulisses de cette formidable réalisation : « Ce fut un incroyable projet commando… les directions ont su, dans un environnement politiquement incertain, fédérer et mobiliser une équipe projet interne transversale, regroupant des compétences de tous les départements pour relever ce défi dans un calendrier extrêmement serré. Nous avons géré une vingtaine d'appels d'offres en 2 mois… La préparation, l'innovation, le monitoring minutieux du projet et le partage des informations au sein du comité de pilotage hebdomadaire nous a permis de rester parfaitement maîtres du projet, des aspects budgétaires et du calendrier à chaque étape. »

En effet, pas simple de faire du low cost sans compromis technique et surtout dans un temps record ?
Tout a été pensé dès le mois de janvier 2012 par nos équipes internes : la gestion technique du bâtiment, le recyclage et la mutualisation d'équipements ou d'infrastructures déjà en notre possession, un design innovant notamment pour une réduction maximale du cuivre (câbles ndlr), de la fibre optique à tous les étages, l'éclairage des plateaux en 100 % LED malgré les contraintes de captation…, une dématérialisation complète et ultra sécurisée des médias, une mise en ligne très rapide des contenus autoproduits avec la création d'univers éditoriaux autour des contenus… Par chance, notre enthousiasme s'est communiqué aux fournisseurs, et parmi eux Preview, qui ont accepté de relever le défi avec nous dans des conditions de réalisation des travaux de gros et second œuvre particulièrement éprouvantes en raison des délais. En 6/8 mois nous avons bâti un centre de télévision HD 100 % fichier, avec 4 diffusions, 20 post productions, 5 plateaux régies, le tout ouvert vers le digital.

Sur quels critères avez-vous retenu la société Preview pour la réalisation des 5 régies ?
Comme je vous l'ai dit, nos délais étaient particulièrement serrés. Le budget global a été tellement optimisé que tout retard dans la réalisation aurait eu des répercussions catastrophiques sur les coûts de production externalisés pendant les travaux. Il fallait démarrer la nouvelle formule des chaînes le 7 octobre. Nous voulions donc faire appel à un véritable industriel et pas à un intermédiaire qui n'aurait pas eu la réactivité et les compétences nécessaires. Nous connaissions le savoir-faire, les capacités et le professionnalisme de la société Preview, ses équipes ayant déjà travaillé pour nous dans le passé. 5 candidats ont répondu à l'appel d'offres mais seulement 2 d'entre eux ont été retenus. Le dossier était extrêmement sensible ; les régies sont bien évidemment au coeur du système.

La société Preview a-t-elle été à la hauteur de vos attentes ?
Tout à fait ! Les équipes ont relevé le défi. Evidemment tout n'a pas été simple de part et d'autre mais Preview a su encaisser la charge, réagir quand cela a été nécessaire, être à l'écoute et déployer chaque régie dans les délais.

Vous êtes donc visiblement un client satisfait, retravaillerez-vous avec Preview à l'avenir ?
C'est déjà fait, nous travaillons ensemble dans le cadre du prochain déménagement de i>TELE.





Éric Olheyer

PÉRENNISER LE PATRIMOINE AUDIOVISUEL

PSA PEUGEOT-CITROËN

Fort d'une expérience industrielle de plus de 200 ans, PSA Peugeot Citroën maîtrise l'ensemble des métiers de l'automobile, depuis la conception jusqu'à la distribution des véhicules, en passant par leur fabrication. Cette maîtrise repose sur un niveau élevé d'innovation, un véritable savoir-faire et une exigence d'excellence au quotidien, qualités indispensables pour un grand constructeur automobile.

Business challenge

Le service audiovisuel du groupe PSA participe, depuis plus de 25 ans, au succès de la communication des marques du groupe. L'objectif du projet de dématérialisation des contenus était de permettre à l'ensemble des collaborateurs de travailler en réseau, de stocker, de sécuriser, de partager les médias plus facilement, d'accompagner la stratégie de multidistribution et en particulier, la diffusion de contenus sur les réseaux sociaux. Ce projet a également permis d'améliorer la capitalisation et la pérennisation des documents multimédias du groupe.

Solution

Preview Solutions a proposé une solution globale constituée d'un outil de média management, d'un stockage centralisé et redondé, d'un serveur d'encodage multi-formats et de stations de montage. Cette solution a été mise à disposition de l'ensemble du département grâce à une infrastructure réseau haut débit dédiée. L'équipe d'ingénieurs de Preview Solutions a également défini les « workflows » pour la circulation des vidéos et des métadonnées ainsi que les circuits d'approbation associés.



PRÉSENTATION DE PREVIEW SOLUTIONS

Composée d'ingénieurs de culture informatique, l'équipe de Preview Solutions apporte aux métiers traditionnels de Preview GM System les méthodes, les compétences et le savoir-faire d'une SSII.

Preview Solutions accompagne ses clients dans leurs transformations pour répondre aux nouveaux usages et aux nouvelles contraintes de leurs marchés. En mixant une expérience historique « broadcast » aux connaissances d'ingénieurs IT, Preview Solutions offre une double compétence IT Média unique sur le marché. Ainsi et très naturellement, Preview Solutions apporte aujourd'hui avec succès son expertise de la gestion de l'image au service de toutes les entreprises qui souhaitent numériser, archiver, partager, valoriser et publier leur patrimoine.





Une double compétence IT Média

INTERVIEW

Frédéric Levy

RESPONSABLE PRODUCTION NUMÉRIQUE ET AUDIOVISUELLE

PSA PEUGEOT-CITROËN

Comment l'histoire entre PSA et Preview Solutions a-t-elle commencée ?
Nous avons été mis en contact avec Preview Solutions au travers d'un partenaire historique de PSA. Les premières rencontres nous ont permis de juger de la qualité des compétences de Preview Solutions et de décider de les inclure dans la consultation relative à notre projet de dématérialisation qui a amené à notre première collaboration.

Aujourd'hui, Preview Solutions est en charge de protéger et valoriser votre patrimoine audiovisuel ; pourquoi est-ce important ? Quels en sont les principaux enjeux ?
La solution mise en œuvre est stratégique pour PSA. En effet, notre entité de production, post-production audiovisuelle et de production numérique réalise plus d'une centaine de films et des dizaines de milliers d'image 3D par an des gammes Peugeot et Citroën. Il est bien évidemment indispensable de sécuriser et de pérenniser ce patrimoine. Le partenariat avec Preview Solutions dans ce cadre est majeur car il nous permet à la fois de maintenir nos installations mais également de nous accompagner dans leur évolution, ce qui sera concrètement le cas lors notre futur déménagement.

Pourquoi avoir choisi Preview Solutions dans cette démarche ?
Nous avons retenu Preview Solutions pour la qualité de l'offre technique et commerciale caractérisée par l'apport d'une expertise IT Média, et une approche globale et intégrée de notre projet. Preview Solutions était le seul prestataire à nous proposer cette double compétence IT Média.

Est-ce que l'appartenance de Preview Solutions à un groupe comme IEC est plutôt un moteur ou un frein dans le choix du prestataire ?
Pour la direction des achats, l'appartenance à un groupe comme IEC offre des garanties supplémentaires mais pour notre département, le choix a été dicté par la pertinence de l'offre.

Quels sont les principaux bénéfices que vous tirez d'une telle collaboration ?
Notre collaboration avec les équipes de Preview Solutions nous a permis d'optimiser nos méthodes de travail, d'accroitre la flexibilité et la réactivité de notre service tout en préservant notre précieuse autonomie. Le service audiovisuel du groupe PSA, doté de ces nouveaux équipements, peut désormais prendre en charge avec sérénité et productivité l'ensemble des demandes de communication interne et externe dans une politique de publication multi-écrans.
De plus, les investissements ont été rapidement rentabilisés, car cela nous a permis d'internaliser toute la post-production et ainsi de réaliser une économie substantielle de 30 à 40 %. Notre environnement de travail nous autorise une autonomie totale, tant vis à vis des producteurs que des prestataires extérieurs. Cette autonomie est également stratégique puisqu'elle nous permet de préserver la confidentialité. Désormais, à quelques exceptions près, l'ensemble de nos images est post produit en interne.

En 1 mot, quelle est LA valeur ajoutée du Groupe IEC pour vous ?
L'écoute.



Pascal Bisaki

AIDER NOS CLIENTS À SATISFAIRE LES EXIGENCES DE LEURS CLIENTS

Grâce à ses multiples innovations, son savoir-faire et son expérience des utilisateurs finaux, le Groupe IEC Professionnel Média est en mesure de proposer à ses clients, professionnels de tous secteurs, des solutions économiques, performantes, sur mesure et à la pointe de la technologie, pour satisfaire leur clientèle exigeante.

DIVERTIR LES PASSAGERS DE NOS CLIENTS

HMS propose à ses clients une solution innovante et interactive de divertissement à bord destinée aux passagers.

En 2012, HMS a conclu un partenariat avec la société UIEvolution, basée à Seattle, pour offrir à ses clients croisiéristes une solution innovante et interactive de divertissement à bord destinée aux passagers.

UIEvolution contribue au partenariat en tant que société spécialisée dans le développement, sur tous supports, de plateformes logicielles à destination des professionnels. Elle contribue notamment à l'amélioration de la performance de ces sociétés dans leurs ventes à distance. Parmi sa clientèle, figurent des sociétés de référence telles que Disney, Samsung, Mitsubishi…

HMS apporte dans ce partenariat sa connaissance des compagnies de croisière en termes de budget, de contraintes et d'environnement, son expertise réseau et son savoir-faire dans l'intégration à bord des systèmes de divertissement.

Les qualités de ce nouveau système sont nombreuses :

- Les compagnies de croisière bénéficient d'une interface entièrement paramétrable selon leurs souhaits et surtout pouvant être gérée par leurs équipes marketing et communication en toute simplicité sans délai ni intervention extérieure.
- Des passagers logeant dans une même cabine peuvent regarder ou écouter des programmes de divertissement différents sur la télévision de leur cabine, leur tablette ou leur smartphone et se déplacer dans le navire en toute liberté.
- Les passagers bénéficient également d'un outil d'orientation à bord du navire et reçoivent l'ensemble des informations relatives à la vie à bord, telles que le programme des excursions ou des spectacles, le plan des escales, les menus des différents restaurants… Les passagers peuvent gérer l'ensemble de leurs réservations depuis leur cabine, leur tablette ou leur smartphone.

Proposée depuis quelques mois seulement, cette solution suscite beaucoup d'intérêt et a déjà séduit l'armateur « Princess Cruises », filiale du groupe Carnival, et de nombreuses propositions sont en cours.

HMS

Depuis 30 ans, HMS conçoit, déploie et intègre des solutions audiovisuelles à bord des navires de croisière. Le spectre des études et des travaux réalisés à bord est très large puisque cela va du système de sonorisation publique à bord (public address) à la machinerie scénique du théâtre en passant par l'ensemble des systèmes de sonorisation, d'éclairage et d'affichage dynamique du navire dans les lieux de divertissement (casino, bars, théâtres, piscine, planétarium…).



Christophe Grignon



Fabrice Lagoguet

DÉCUPLER LES RECETTES

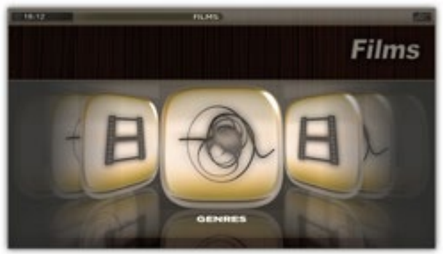
Six mois seulement après la fin des travaux de design et de rénovation complète du night-club huppé de Miami Beach menés par HMS, le propriétaire de l'Amnésia a vendu et qu'a fait le nouveau propriétaire ? Il a contacté HMS… pour refaire intégralement l'aménagement intérieur, l'éclairage et la sonorisation. L'espace de danse est moins vaste et les carrés VIP plus nombreux. Ce sont des lieux de partage et de convivialité et surtout de véritables alcôves de dégustation. Le propriétaire a ainsi répondu aux attentes de la nouvelle génération de « nightclubber » et décuplé ses recettes.



Amnesia Miami







UN JOUET POUR MILLIARDAIRES

Depuis juin 2012, le Groupe IEC Professionnel Média s'est doté d'une marque et d'une équipe spécialisée dans le luxe et connue sous le nom de « KEZIA ». Au-delà de l'excellence et l'expertise de ses équipes dans l'intégration audiovisuelle, la société propose à ses clients, notamment les chantiers navals et constructeurs de méga yachts, des solutions innovantes et sur mesure pour répondre aux exigences hors normes de leur clientèle.

Ainsi, Kezia a développé une plateforme logicielle « UNITY by KEZIA » pouvant s'installer sur une tablette ou un smartphone, dont le menu d'accueil est entièrement personnalisable selon les souhaits et besoins du client. A partir d'une seule interface de communication, le propriétaire du yacht peut gérer la domotique complète de son navire, ses bibliothèques audio et vidéo et la diffusion au sein des espaces du yacht, accéder d'un seul clic à ses chaines préférées, actionner ses caméras de surveillance et se servir de la tablette comme poste de contrôle central du yacht.



KEZIA

Kezia est une société créée en 1990, qui exerce ses activités d'abord sous le nom de Ness en tant qu'intégrateur audiovisuel dans le secteur de la croisière puis les élargit progressivement aux clients corporate des secteurs public et privé. Le groupe prend le nom de Kezia en 2007 et devient un acteur de référence dans le secteur de la croisière et du luxe (résidences privées, yachts de plus de 100 mètres, lieux corporate de prestige, hôtellerie…).


Mélanie Fourquez



Guy Bazillio

CRÉER DU LIEN

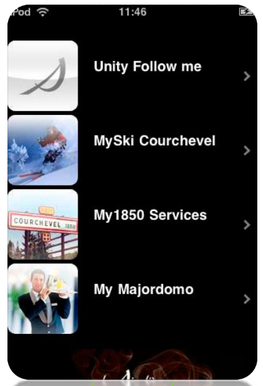
L'hôtel « Sivolière »***** de Courchevel met gracieusement à la disposition des clients hébergés dans l'une des 11 suites et dans l'appartement duplex un iPhone Sivolière, dont l'application est disponible en français et en anglais.
Véritable « concierge on-line », l'iPhone permet d'accéder facilement , gratuitement et en temps réel aux conditions météorologiques, à l'état d'enneigement de la station, de même qu'à toutes les informations du domaine skiable. Vous souhaitez connaître votre emplacement sur les pistes ? Pas de problème ! Grâce au système de géo localisation, vous savez précisément où vous vous situez.

Mais ce n'est pas tout !
L'application permet d'accéder en temps réel aux suggestions du Chef en prévision du dîner au restaurant, de réserver sa courtesy car au pied des pistes après une journée de glisse, de réserver ses skis et chaussures auprès du « skiman » virtuel, de contacter le concierge à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit. Les possibilités sont illimitées et les services démultipliés pour répondre aux attentes de ces clients VIP.



La Sivolière

UNiTY Sivolière Menu



Follow-Me



MySki Courchevel



Restaurant



Skiman



Géolocalisation



WebCams

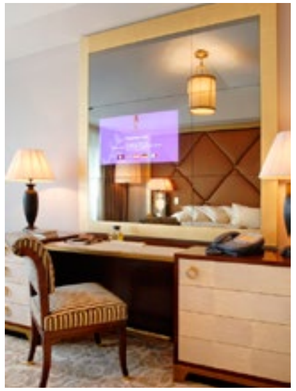


OFFRIR PLUS DE MODERNITÉ









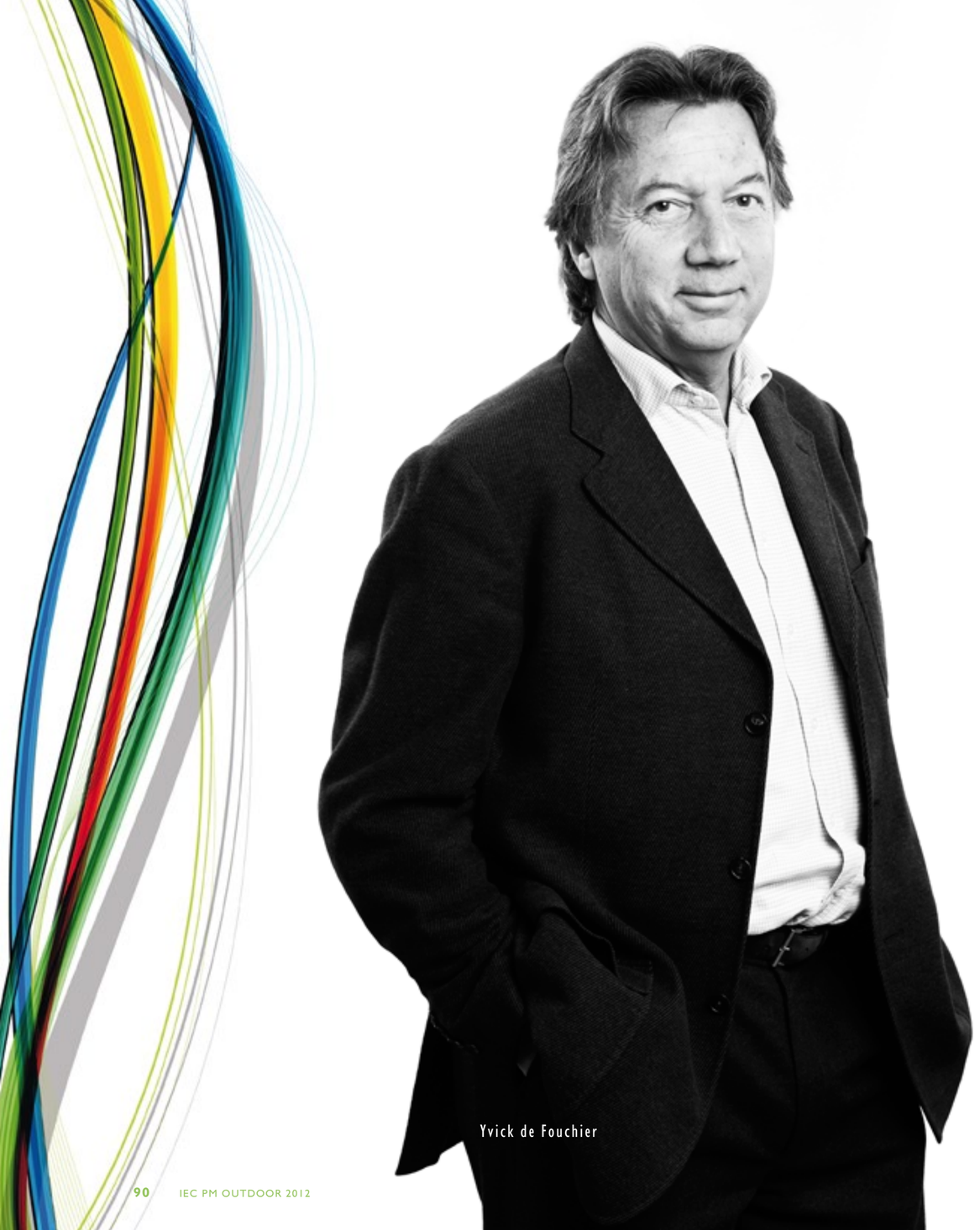
En 2006, le groupe Barrière fait un véritable saut technologique et fait appel à IEC pour l'accompagner dans cette démarche. Dans un premier temps, il s'agissait de mettre en œuvre un système de distribution de télévisions entièrement par réseau IP.

Quelques années plus tard, le groupe Barrière a souhaité migrer ses systèmes en HD pour offrir plus de modernité et de qualité à ses clients. Début 2012, IEC a remporté la consultation portant sur cette migration ainsi que le contrat de maintenance s'échelonnant sur 3 années. Les interventions au sein des différents établissements de Deauville, La Baule et Paris ont été effectuées en plusieurs phases et sans aucune incidence pour les clients.

Au total, pas moins des deux tiers des chambres de l'hôtels Barrière de Deauville ont été installées, soit environ 450 chambres. Sur la Baule, c'est un tiers des chambres qui sont concernées et, au Fouquet's Barrière, une vingtaine de suites.

3 opérations majeures ont ainsi pu être réalisées

- le remplacement des serveurs et la migration de l'interface utilisateur en version HD pour l'ensemble des hôtels,
- le remplacement de 550 « set top box » (boitier décodeur) d'ancienne génération par des nouvelles de dernière génération et HD,
- le remplacement de certains téléviseurs pour répondre à une problématique de design et pour plus de cohérence avec les nouvelles « set top box » (env. 310 téléviseurs).



Yvick de Fouchier

LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ-PRIX

Intelware permet à des professionnels de tous horizons d'accéder aux produits audiovisuels au meilleur rapport qualité/ prix et de bénéficier d'un accompagnement dans leur choix, la mise en service et la gestion de la garantie.

INTELWARE

Grossiste audiovisuel de référence

Intelware est le grossiste de référence sur le marché de l'audiovisuel. Son métier est le négoce et la distribution BtoB de solutions, produits et services audiovisuels à destination des professionnels du secteur audiovisuel, des collectivités, de l'éducation, de l'hôtellerie et des entreprises. L'offre Intelware se répartit en 10 familles de produits : écrans plats, meubles et supports, vidéoprojecteurs, affichage dynamique, tableaux interactifs, visioconférence, audioconférence et outils de présentation, écrans et films de projection, sonorisation, connectique et accessoires.

Produits audiovisuels et équipements pédagogiques multimédias

En proposant une gamme étendue de produits, de marques et de prix, Intelware apporte des solutions adaptées aux défis technologiques que doivent relever les collectivités et les acteurs de l'éducation. Du matériel audiovisuel (vidéoprojecteurs courte focale, écrans plats, sonorisation, visioconférence…) à l'équipement pédagogique multimédia (tableaux blancs interactifs, tablettes interactives et numériques , boîtiers de vote…), les solutions proposées par Intelware favorisent la diffusion d'outils numériques innovants. Ces solutions participent ainsi au développement de l'école numérique de demain dans la droite ligne des programmes déployés par le Ministère de l'Education Nationale comme l'opération « Ecoles numériques rurales » (ENR) lancée en 2009.

Formation et assistance au cœur d'un accompagnement personnalisé

En complément de son savoir-faire de grossiste audiovisuel, Intelware apporte à ses revendeurs professionnels la garantie d'un accompagnement personnalisé. Un service de formation et d'assistance dans la prise en main, l'installation et l'utilisation courante du matériel est ainsi proposé en support aux équipes des clients d'Intelware comme à celles de leurs propres clients.

ET DES SERVICES ASSOCIÉS

LOGISYS BY INTELWARE

Pour vous assister dans la configuration de vos terminaux de Visioconférence et de serveurs d'Affichage Dynamique ou de « Hotline », Intelware vous propose les contrats Logisys.

Logisys Quiétude

Une assistance pour la configuration et la prise en main de vos terminaux de visioconférence ou de vos serveurs d'affichage dynamique.

- Mise en route des systèmes ou logiciels
- Configuration des terminaux ou logiciels
- Mise en route des matériels et tests
- Formation à la prise en main des matériels

Logisys Hotline

Une assistance permanente sur vos systèmes de visioconférence et d'affichage dynamique

Des techniciens spécialisés sont à votre disposition ou celle de vos clients, chaque jour ouvré.
Possibilités d'extension avec option week-end et jours fériés 24h/24 - 7j/7.
Prestations multipoints et RNIS.

Pour souscrire au contrat Logisys ou obtenir des informations :
logisys@intelware.fr

Logisys Quiétude et Logisys Hotline, une offre de services et de prestations Intelware



Cédric Toulemonde





MBN QATAR POUR UNE INSTITUTION QATARIENNE

La flotte de 2 véhicules DSNG & production 4 caméras et de 4 véhicules Satellite Drive-Away & production 1 caméra a été conçue comme un ensemble opérationnel de captation et transmission en direct d'évènements pour les journaux d'actualités.

Les 2 DSNG Mercedes Sprinter réceptionnent, enregistrent et retransmettent, en direct ou en différé, les évènements captés et transmis par les 4 véhicules Satellite Nissan 4x4 depuis les différents évènements qui se passent partout dans le monde. Grâce à leur système de montée satellite, complété par celui de commutation et d'habillage vidéo/audio en direct, les DSNG constituent une mini-régie finale de diffusion de terrain. Les 4 caméras HD intégrées dans les DSNG servent à faire également des magazines et des « talk-shows », avec un duplex par satellite en direct autour de plusieurs évènements qui se passent simultanément dans différents endroits.
Les 4 véhicules Satellite Nissan 4x4 offrent aux J.R.I. des ensembles de captation et de transmission de news mobiles, rapides et autonomes pour un meilleur contact avec la réalité de terrain.

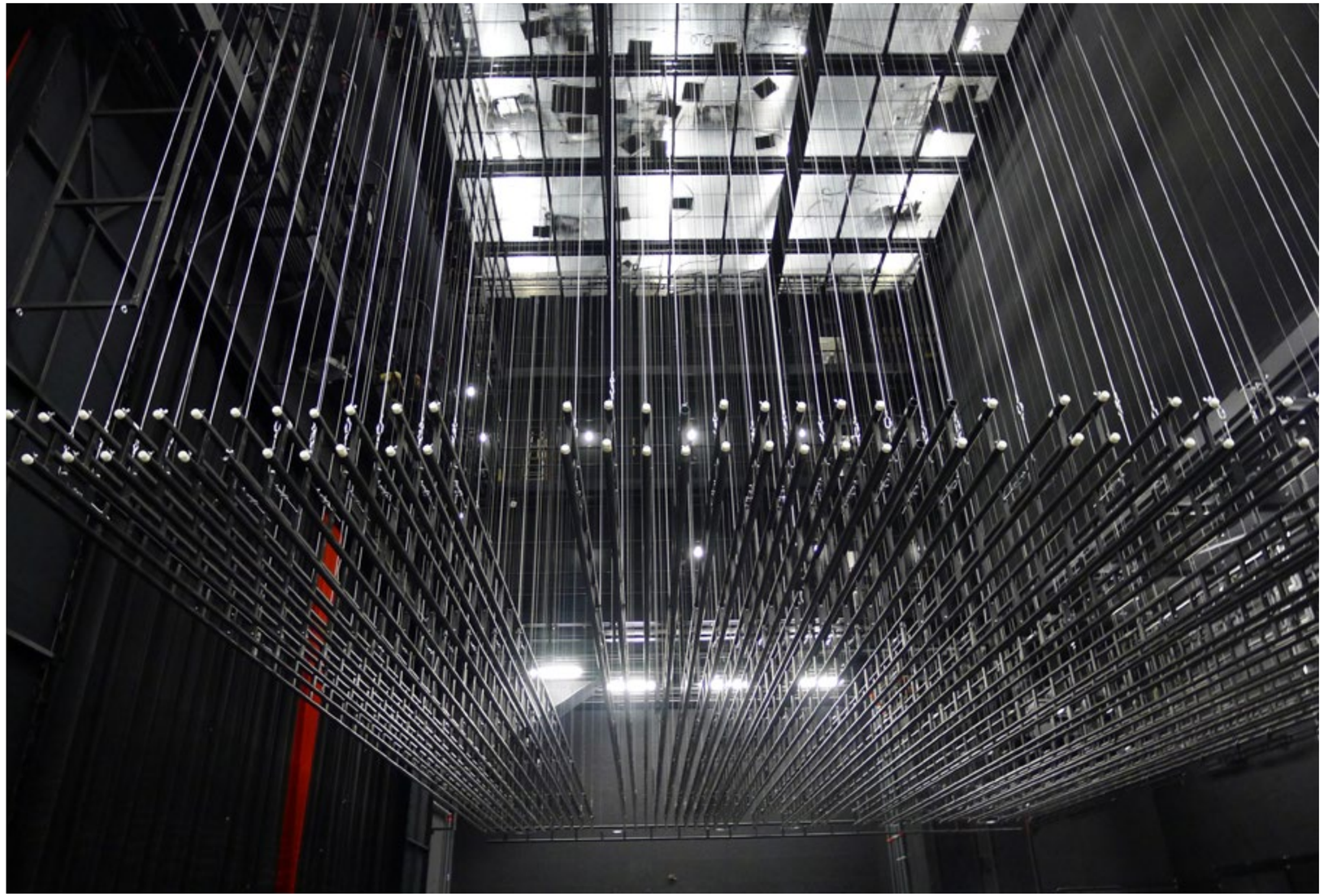
ÉBLOUIR VOS INVITÉS

Opéra de Lausanne

C'est pour satisfaire les besoins et souhaits culturels de ses habitants que Lausanne a procédé à la rénovation complète de son Opéra. Plus qu'une transformation, il s'agit d'une véritable reconstruction. La partie nord du bâtiment, qui contient l'espace d'accueil du public et les 900 sièges de la salle proprement dite, est restée pratiquement intacte. Mais pour ce qui est de la scène, de l'équipement technique, des loges, des ateliers et des lieux de répétition, tout a été entièrement édifié à neuf. Le chantier a duré près de 2 ans et une équipe d'Audio Equipement a travaillé pendant une année en continu sur place.

« Nous serons désormais en mesure d'accueillir des productions aux normes techniques les plus récentes, venues des théâtres européens de même gabarit », s'est réjoui Eric Vigié, directeur de l'Opéra de Lausanne. Il promet par ailleurs une saison de réouverture 2012-2013 susceptible « de créer l'émeute », « dotée du plus haut budget de l'histoire de l'institution ».

Les innovations concernent principalement l'automatisation des éclairages et de la machinerie qui pilote les changements de décors, jusqu'alors opérés à la main par le personnel technique à l'aide d'un vieux système de câbles et de poulies.



SATISFAIRE LES CLIENTS INTERNES

Sciences Po

Sciences Po est une université française sélective et diverse, spécialisée en sciences humaines et sociales qui consacre 40 % de son budget à la recherche. « Sciences Po Paris est, depuis ses origines, une université ouverte sur le monde. Cette ouverture s'incarne à la fois dans son projet éducatif appuyé solidement sur le socle culturel européen, dans sa politique de recrutement du corps étudiant et professoral extrêmement dynamique, tout comme dans sa stratégie de partenariats avec de grandes universités étrangères.» (source www. Sciencespo.fr)



Maintenir la performance au plus haut niveau

INTERVIEW

Martial Cron
RESPONSABLE DU SERVICE AUDIOVISUEL
IEC SCIENCES PO

Sciences PO et IEC une histoire qui dure, racontez nous.
Nous travaillons ensemble depuis environ 15 ans. On a une centaine de salles équipées et une vingtaine d'amphithéâtres sur toute la France. Nous organisons environ 300 évènements par an. A chaque évènement, nous convions souvent un Ministre qui nous honore de sa présence. Si on a autant d'évènements, c'est parce qu'on a des outils techniques et des équipes qui permettent d'accueillir des personnalités.
Sciences Po est géré par une fondation privée. Nous sommes donc soumis uniquement à la consultation d'entreprises et non pas à l'appel d'offres public. Nous pouvons faire un vrai choix de partenaire. Je suis amené à travailler avec d'autres fournisseurs mais je reviens tout le temps chez vous. Je m'aperçois qu'à la fin de l'installation, tout le monde s'en va. Je me retrouve seul avec mon matériel qui ne fonctionne pas. Alors qu'avec IEC, on finalise le projet souvent à la dernière minute parce que nos temps d'installation sont très courts (nous sommes un campus urbain situé dans le 7e arrondissement de Paris), et on continue le rodage d'installation ensemble jusqu'à ce que tous nos programmes soient affinés et paramétrés selon nos critères.
Il y a des années, quand nous sommes passés à la vidéo-projection, cela a été une vraie révolution. Il y a quelques années, nous sommes passés de l'analogique au numérique, idem. Aujourd'hui, la révolution c'est, quand on a une salle en panne, comment on fait pour la remettre en route le plus rapidement possible ? On est passé sur une autre planète, celle de la qualité de service. Et donc moi j'en suis à un point qui est de savoir où je vais mettre le curseur financier pour pouvoir assurer une qualité de service suffisante pour pouvoir atteindre le zéro défaut.
J'ai des exigences de niveau technique basées sur des critères d'universités internationales. Nous travaillons en mode gestion de projet avec une vraie notion de service en socle. Pour moi, c'est vraiment ça le partenariat. C'est pour ça que je reste aussi fidèle à IEC. Parce que je peux compter sur eux.

Vous avez une double voire une triple contrainte : la simplicité d'utilisation pour les enseignants, la performance et l'interactivité pour les étudiants et l'innovation parce que quand on s'appelle Sciences Po on n'a pas le droit d'être dépassé ?
Comme nous sommes dans le monde institutionnel, nos investissements doivent être amortis sur 5 ans et c'est compliqué, surtout au regard de l'allure à laquelle les nouvelles technologies avancent ; donc j'ai de véritables paris à faire sur le futur et j'essaye de les faire correctement.
IEC nous accompagne, nous préconise et regarde la faisabilité de nos choix. Nous connaissons vraiment les besoins de nos enseignants, nous devons mettre de la technique en face, c'est en cela qu'IEC est un vrai partenaire.
Par ailleurs, l'école est dans une compétition internationale au niveau des universités. Notre but, c'est d'être classé à Shanghaï. Et donc, quand on rentre dans cette course, on n'a pas le droit d'être en retard techniquement. On est face à des universités américaines qui imposent des niveaux d'équipements techniques que n'ont pas les universités françaises. A Sciences Po, je dirais qu'on est loin devant les standards français.

Vous avez fait le choix et vous le renouvelez régulièrement de travailler avec IEC. Est-ce le niveau technique, le prix, l'humain qui fait la différence ?
Pour différentes raisons : qualité d'installation, compréhension de nos besoins, écoute, réactivité et même si je n'ai pas réellement passé de contrat cadre, de contrat de maintenance.
J'ai 8 personnes en interne, j'ai donc les moyens humains pour gérer pas mal de choses, mais on ne peut pas être partout. Et ce partenariat là, c'est la base de notre réussite technique. Parce que quand nous arrivons à organiser, comme récemment, un débat entre Rachida Dati et Anne Hidalgo en direct sur i>TELE grâce à nos outils, ce n'est pas quelque



chose d'improvisé, nous nous appuyons sur une maîtrise des outils, des installations et un savoir faire du prestataire. Que ce soit l'ambassade des Etats-Unis ou une chaîne de télévision qui arrive ici à Sciences Po, elles ne craignent pas d'utiliser les outils qui sont en place et mis à leur disposition. Elles savent que nous répondrons non seulement à leur niveau d'exigence d'un point de vue humain mais aussi grâce à la qualité des outils installés sur les conseils d'IEC.

Quelle est selon vous la clé d'une collaboration réussie ?
Le plaisir de travailler ensemble. C'est le plaisir de mettre en place des outils qui vont nous faire avancer et qui, bien au delà de la satisfaction au niveau technique, vont faire avancer l'institution.

Ma réussite à moi, c'est la votre. Je suis un prestataire de services interne, et mes clients sont les professeurs, les intervenants. A l'arrivée, si je ne leur donne pas les outils en état de marche à la rentrée, je me suis planté. Donc si moi je me plante, c'est que vous vous êtes plantés. Pour l'instant je ne me suis pas planté !
Mes clients sont très exigeants. Les professeurs sont des chefs d'entreprises du CAC40 ; ils sont habitués à un très haut de niveau de services dans un délai très court sur simple demande. La majorité de nos professeurs ont ce niveau d'attente. Et donc je dois être à la hauteur.

En 1 mot, quelle est la plus grande valeur ajoutée du Groupe IEC ?
IEC répond à tout. Quand j'ai un besoin très pointu, je sais que je serai orienté vers le bon expert.

DÉMOCRATISER L'ACCÈS AU NUMÉRIQUE

Le Centre de culture numérique de l'Université de Strasbourg, c'est

Un lieu central : l'Atrium

Un espace de travail collaboratif de 15 places équipé d'un écran interactif mobile, d'un écran de travail collaboratif, de 8 bureaux connectés et d'un système de téléprésence HD

Une salle de formation pour 24 personnes, dotée d'une classe mobile de 24 postes et de 2 tableaux interactifs dont un mobile

Deux amphithéâtres de 200 places chacun disposant d'un système de captation audiovisuelle automatisé

Un espace de démonstration de nouveaux outils

Des « spots numériques » espaces de travail collaboratif pour les étudiants, répartis sur le campus

Des rencontres autour du numérique : conférences, workshops, formations, expositions…

Un des noeuds du réseau de télécentres de la région Alsace

Des équipes pouvant accueillir, informer et former les usagers



Centre de culture numérique de l'Université de Strasbourg

RACCOURCIR LES DÉLAIS DE RÉPONSES

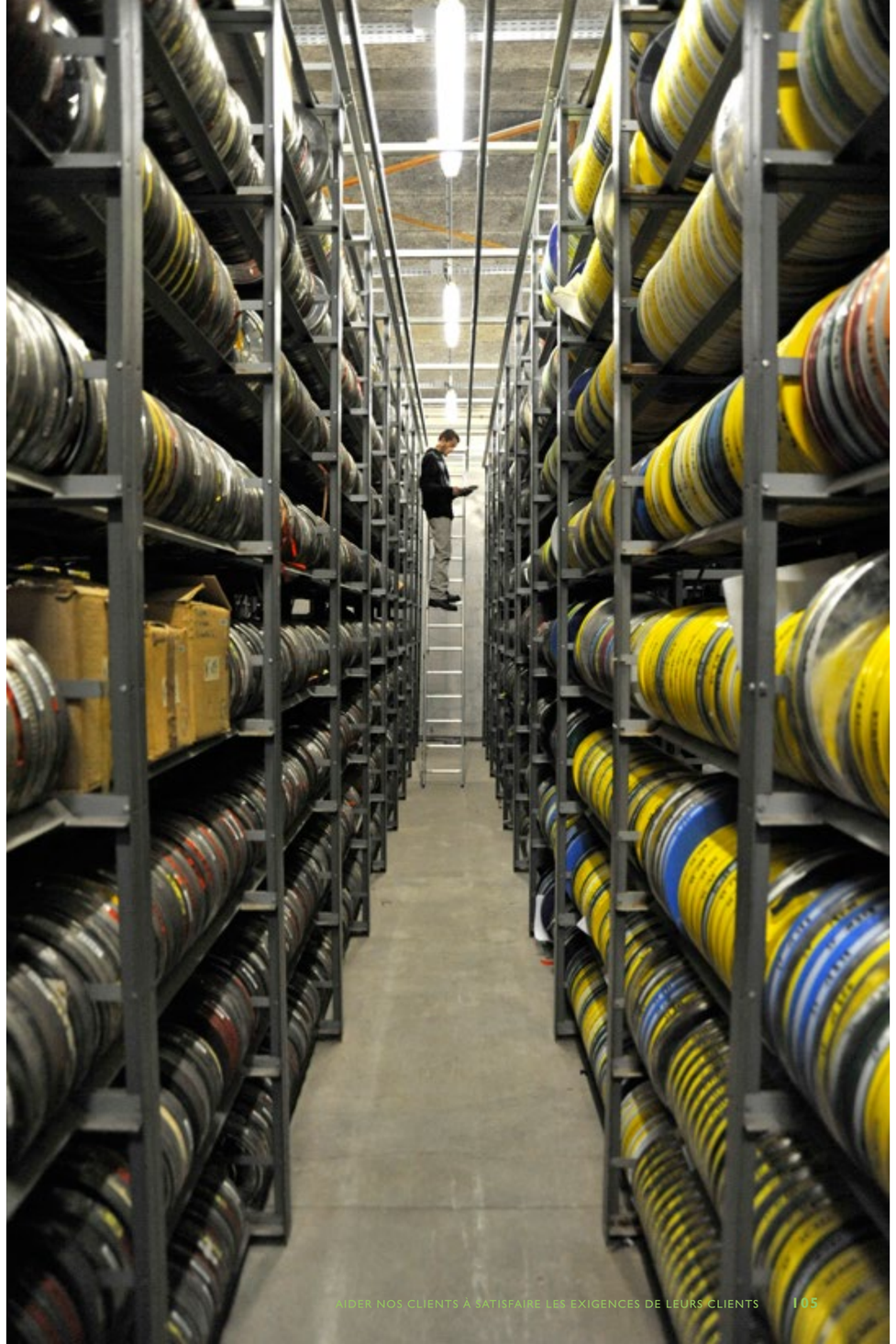
L'institut national de l'audiovisuel (Ina) est un établissement public à caractère industriel et commercial français, chargé notamment d'archiver les productions audiovisuelles, de produire, d'éditer et de céder des contenus audiovisuels et multimédias à destination de tous les publics, professionnels ou particuliers, pour tous les écrans. L'Ina est également un centre de formation et de recherche qui vise à développer et transmettre les savoirs dans les domaines de l'audiovisuel, des médias et du numérique.

Business challenge

En 2015, l'Ina devrait avoir numérisé l'intégralité de ses archives menacées de dégradation définitive, soit environ 835 000 heures de programmes audiovisuels sur un total du fonds de l'Ina de près de 3 millions d'heures d'archives audiovisuelles.
Cette numérisation des archives de l'Ina doit être réalisée dans un format pivot de haute qualité pour pérenniser et préserver les patrimoines audiovisuels dont ils ont la charge et répondre plus aisément à l'ensemble des demandes de leurs clients.

Solution

Preview Solutions assure la mise en œuvre de la solution de numérisation d'archives au format JPEG 2000 et du système de livraison aux clients de l'Ina, basés sur des technologies innovantes et une solution de « media management » complète et modulaire.
Preview Solutions a défini l'architecture détaillée de la solution en précisant les processus complets de fonctionnement du système : les « workflows » et les « mediaflows ». Les paramétrages des solutions logicielles utilisées et naturellement l'interface avec le système d'information de l'INA ont également été définis par Preview Solutions.
Tous les processus de numérisation, de transcodage et de contrôle qualité sont entièrement sous le contrôle du système d'information de l'Ina.
Preview Solutions, en qualité de SSII spécialisée dans l'image a amené sa double compétence permettant d'échanger aussi facilement avec le service des collections qu'avec la direction informatique. En qualité de maître d'œuvre du projet, Preview Solutions a fait appel aux équipes de maintenance du Groupe pour assurer la maintenance de la solution sur les 3 prochaines années.



Un savoir-faire unique

INTERVIEW

Jean Varra
RESPONSABLE DU DÉPARTEMENT TECHNIQUE
DE LA DIRECTION DÉLÉGUÉE AUX COLLECTIONS DE L'INA,
CHARGÉ DU PLAN DE SAUVEGARDE ET DE NUMÉRISATION

INA

Comment l'histoire entre l'Ina et Preview Solutions a-t-elle commencée ?
La première rencontre s'est faite au travers de l'appel d'offres pour la mise en œuvre du dispositif technique de numérisation vidéo SD et HD au format JPEG 2000 et de livraison multi-formats par transcodage.
Nous connaissions principalement le Groupe IEC. Nous n'avions jamais travaillé avec Preview Solutions mais plusieurs personnes de l'Ina impliquées dans le projet connaissaient Eric Ohleyer et Massoud Razani depuis plusieurs années dans le cadre de leurs activités passées.

Aujourd'hui Preview est en charge de votre projet de protection et valorisation de votre patrimoine audiovisuel ; pourquoi est-ce important ? Quels en sont les principaux enjeux ?
L'Ina a une vocation patrimoniale et commerciale. L'Ina collecte depuis sa création les archives radiophoniques et audiovisuelles produites par les télévisions et radios nationales mais aussi par des accords, celles de télévisions et de fonds privés.
L'Ina numérise ces fonds essentiellement d'origine analogique pour les pérenniser et également pour les mettre à disposition d'utilisateurs diversifiés de plus en plus nombreux.
L'enjeu est de mettre en place un nouveau dispositif technique permettant de répondre à la diversité des demandes et des nouveaux usages (d'internet à la haute définition en passant par la VOD). Ce système permet d'accepter de multiples formats en entrée et de livrer de multiples formats aux utilisateurs sur différents canaux de diffusion et publication.

Pourquoi avoir choisi Preview dans cette démarche ?
La proposition technique et commerciale de Preview Solutions était cohérente et répondait au cahier des charges. Preview Solutions en tant d'intégrateur IT média proposait une solution complète clef en mains et amenait un savoir-faire unique dans le domaine de l'image ainsi qu'une expertise technologique.
Son équipe d'ingénieurs pouvait aussi assurer la conduite du projet de sa conception à sa mise en service en passant par sa réalisation.

Est-ce que l'appartenance de Preview à un groupe comme IEC est plutôt un moteur ou un frein dans le choix du prestataire ?
L'appartenance à un groupe solide et reconnu comme IEC a fait partie des critères de choix de Preview Solutions. C'est un gage de sécurité pour l'Ina.

Quels sont les principaux bénéfices que vous tirez d'une telle collaboration ?
La présence active et permanente de l'équipe projet de Preview Solutions permet une interaction forte avec les équipes projets de l'Ina. Cette proximité est essentielle dans ce projet complexe qui utilise des technologies de pointe mais permet également de soulager nos équipes d'une charge de travail additionnelle exceptionnelle.
L'expérience d'un partenaire comme Preview Solutions amené à travailler avec de nombreux clients dans le domaine de l'image complète intelligemment l'expertise de l'Ina.

En 1 mot, quelle est LA valeur ajoutée du Groupe IEC pour vous ?
L'expertise.





Cathy Tozeyre

MAGNIFIER VOTRE COMMUNICATION

Communication : *Nom Féminin*
Ensemble des moyens et techniques permettant
la diffusion d'un message auprès d'une audience
ou l'action pour une organisation d'informer
et de promouvoir son activité auprès d'autrui.

Chez IEC Professionnel Media,
nous avons compris que
la qualité d'une communication
est déterminée par la manière
dont les messages sont compris.
C'est la promesse de nos solutions.

SUBLIMER VOS SÉMINAIRES

Des solutions techniques

Organiser une convention est un véritable enjeu stratégique, un outil de management puissant pour une entreprise, qui attend un retour sur investissement tangible. C'est en effet lors de ces rendez-vous privilégiés qu'elle délivre ses messages de fond à ses collaborateurs et qu'elle les implique dans une réflexion commune sur les grands axes de son développement et sur sa stratégie à venir. Les séminaires sont un concentré de richesse.
L'enjeu pour les organisateurs est de trouver comment tirer profit des fruits de ces évènements sur la durée. Les schémas bougent et les professionnels misent désormais sur la culture de la valeur du fond. Deux tendances les poussent à penser au contenu autant qu'à la forme et au divertissement : l'avènement de la communication pour la création de valeur durable et l'essor du collaboratif. En parallèle des séances plénières, les occasions de contact sont démultipliées via des jeux de questions-réponses, des ateliers et des tables rondes. C'est aussi la garantie d'une plus grande interactivité avec les dirigeants et autant d'occasions de mesurer si les messages ont été compris, assimilés et validés.

Dans ce contexte, les solutions techniques de Soft Events sont devenues incontournables.

SCHNEIDER ELECTRIC

Soft Events assure une offre audiovisuelle globale pour Schneider Electric. C'est une longue histoire de confiance qui a conduit les équipes d'experts de Soft Events à l'autre bout du monde en octobre 2012 pour la réalisation d'une belle manifestation, « le Leader's board », regroupant les 160 top managers du groupe à Hong Kong.
L'enjeu était de superviser l'évènement en s'appuyant sur des partenaires locaux, l'objectif étant d'offrir à Schneider Electric la même qualité de services qu'en France ou en Europe, mais à 9 600 km de distance.

ALLIANZ
Tour des Managers 2012

Pour le compte de Publicis, Soft Events Strasbourg a géré l'ensemble des dispositifs audiovisuels de l'Allianz Tour des Managers qui s'est déroulé à Bordeaux, Nantes, Rennes, Lille, Nancy et Lyon. Pendant 2 jours sur chaque site, 300 managers étaient rassemblés.
Captation, diffusion d'une web conférence et administration d'un questionnaire sur iPad, sont autant d'outils mis en place par des techniciens spécialisés sur ces nouvelles technologies combinant image et interactivité. Une expertise technique renforcée par une présence nationale de nos équipes pour assurer aux organisateurs une continuité dans le suivi des évènements et une maîtrise des budgets.



Schneider Electric – Hong-Kong



Allianz – Nancy

MAPPING VIDÉO SUR MONUMENTS

Le mapping vidéo est une technique innovante qui consiste à appliquer une matière vidéo sur une architecture monumentale en épousant ses formes et en jouant avec ses volumes afin de créer un évènement artistique unique et éphémère, plongeant les spectateurs dans une ambiance féérique et imaginaire. L'architecture perd alors son côté statique pour accueillir une communication dynamique d'une nouvelle dimension transformant les messages en véritables œuvres d'art… Illusion, trompe-l'œil, l'enjeu est de métamorphoser les monuments pour les théâtraliser et aboutir à des formes de narration sans récit, l'image pour seul outil. Les organisateurs parient sur la sensibilité des publics en suscitant leur curiosité, en renouvelant leur regard.

De nombreuses mairies utilisent le mapping dans leur programmation évènementielle culturelle.



Jean Camlong

2012 à Toulouse, l'année Garonne

Longtemps au centre de la ville, la Garonne a été progressivement délaissée par les toulousains. Aujourd'hui, le fleuve indomptable reprend sa place au cœur de la ville Rose. C'est dans ce contexte que la Mairie lui a dédié l'année 2012 en organisant plusieurs évènements culturels. Ainsi la façade du Capitole s'est transformée en écran géant pour le plus grand plaisir des spectateurs qui ont pu admirer un magnifique Son et Lumière tous les soirs pendant 10 jours.
La façade du Capitole, représente une surface de 2 000 mètres carrés et fait 100 mètres de long. Neuf projecteurs très puissants, intégrés en face, sous les arcades des cafés et boutiques, ont fait vivre les images. Le plus complexe a été le calibrage en raison du jeu de contrastes qui est maximum entre la brique rouge et la pierre blanche. Ce n'est pas seulement une surface de projection, mais la performance de nos équipes, qui a permis au Capitole de devenir la scène d'un spectacle magique !

Inauguration du célèbre marché de Noël de Strasbourg

Dans le cadre du lancement des festivités de « Strasbourg Capitale de Noël » et l'illumination du plus grand sapin d'Europe, Soft Events est intervenu sur la célèbre place Kleber à Strasbourg. Pour cette occasion, 10 000 personnes étaient présentes pour assister à cet évènement important annuel ponctué par une projection mapping sur les 64 m de la façade de l'Aubette.





Mairie de Toulouse



Mairie de Strasbourg





EUTELSAT

Kourou PARIS
une belle réussite technique

Les implantations géographiques du Groupe permettent d'apporter une réponse globale à ses clients sur des évènements internationaux. Ainsi, Soft Events a géré la retransmission en direct du lancement du satellite VT E21B Eutelsat HQ par Ariane 5. Les équipes de Kourou ont assuré la captation de l'évènement et transmis le signal aux équipes de Paris qui ont géré la retransmission en direct. Dix personnes, mobilisées pendant 3 jours, ont déployé les moyens techniques nécessaires pour assurer la réussite de cette manifestation. Une réussite technique saluée par le Directeur Général d'Eutelsat, mais aussi une belle illustration de la valeur ajoutée du Groupe dans des réponses globales et internationales.









UN RÉVEILLON AU SOMMET

Les évènements grand public ont vocation à rassembler. Qu'il neige, qu'il fasse -20°C ou qu'il vente, c'est en doudounes et en moonboots, perchés à 2 100 mètres d'altitude, que l'on fête le 31 décembre à Tignes ! Musique house, ambiance électro et danses tectoniques enflamment le front de neige jusqu'au bout de la nuit…

Martin Solveig aux platines pour clôturer l'année 2012 !

La station se démarque en créant une véritable discothèque à ciel ouvert pour fêter la nouvelle année. L'évènement est gratuit et a la particularité d'accueillir une personnalité du monde de la nuit. Cette année, c'est Martin Solveig qui fut à l'honneur et Soft Events était présent pour assurer la prestation !
Soft n'en est pas à son coup d'essai puisqu'en 2009 et 2010, les équipes avaient déjà géré la prestation aux côtés de David Guetta et Laurent Wolf !

La station décalée et cosmopolite a offert une soirée inoubliable aux 27 000 personnes venues de toute l'Europe qui avaient choisi Tignes pour passer à l'heure de 2013.

Repères : à 2 100 mètres d'altitude aux pieds des pistes de Tignes. Un front de neige transformé en dancefloor géant de 6000 m².

LE DIGITAL MEDIA

Outil de communication à haute valeur ajoutée, le Digital Media permet de diffuser un message homogène et personnalisé, dans un ou plusieurs sites et en instantané, afin d'en maximiser l'impact, l'efficacité et la mémorisation visuelle.
IEC Digital Media accompagne ses clients (Services marketing des marques, agence conseil et marketing) tout au long du projet, de l'étude à l'intégration de solutions de communication digitale et d'affichage dynamique.
Parce que chaque projet est unique, les réflexions des équipes IEC Digital Media s'orientent vers la singularité, l'originalité et l'exclusivité. Les solutions réseaux proposées, adaptées à chaque problématique, permettent de faire voyager la clientèle de grandes enseignes au cœur d'expériences multisensorielles s'appuyant sur des technologies High Tech : solutions tactiles, interactives et mobiles, mur d'images, holographie, marketing sensoriel, affichage présentiel…

Les équipes IEC Digital Media aident également à la création de contenus qui mettent en valeur l'entreprise ou les produits de ses clients.



Leroy Merlin


Mac Cosmetics

Leroy Merlin

Lors de la refonte de ses magasins, le groupe Leroy Merlin a fait appel à IEC Digital Media pour déployer des solutions d'affichage dynamique. Ainsi, sur les points accueil, financement et information, de même que sur la ligne de caisse, des écrans ont été intégrés afin que la marque puisse y relayer les promotions en cours et les services proposés. Avec un peu plus de 40 sites équipés, ce projet se poursuit au rythme des rénovations de magasins.

Mac Cosmetics

Pour son plus grand concept-store en Europe, Mac Cosmetics (groupe Estée Lauder) a fait appel aux équipes d'IEC Digital Media pour l'installation d'une colonne LED 4 faces mesurant 5 mètres de haut sur les Champs Elysées. Cette réalisation, qui s'appuie sur la nouvelle technologie LED Nanolumen, est une première en France. IEC Digital Media a mis en place une assistance 7j/7 et une hotline.

Lacoste

Lacoste a fait confiance à IEC Digital Media pour ses nouveaux concepts boutiques et ce, dans le monde entier. Ainsi, des bandeaux d'écrans et des murs d'images ont été déployés dans les boutiques Lacoste sur les 5 continents. Un travail en amont aux cotés des équipes d'aménagement et designers a été nécessaire.


Stephane Leroux

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES SAVOIR-FAIRE

Marketing émotionnel et expérience client deviennent des outils omniprésents en communication. L'enjeu pour les marques est de créer des souvenirs, des émotions. En effet l'expérience client, c'est « l'émotion ressentie » lorsque l'on rentre en contact avec une entreprise, cette émotion va créer un souvenir que l'on va garder et partager.

La technique permet aux entreprises de créer des outils pour valoriser leurs savoir-faire. C'est ainsi qu'IEC a accompagné Suez Environnement dans son projet novateur.





Des solutions innovantes et personnalisées

INTERVIEW

Christine Waser
CORPORATE COMMUNICATIONS – PROJECT MANAGER
SUEZ ENVIRONNEMENT

En quelques mots, pouvez-vous nous décrire votre projet ?
Plus qu'un simple showroom, « Le 17 » est un système global : un espace de communication, de réception des délégations, une plateforme de contenus et d'outils pédagogiques de présentation des métiers, des offres, des services et des produits. Espace innovant, unique, high-tech et immersif, il a été conçu pour permettre aux visiteurs d'explorer les solutions et innovations technologiques, sociales et sociétales du groupe en réponse aux grands défis du XXIe siècle : changement climatique, urbanisation croissante ou pression sur les ressources naturelles.

Voir, écouter, bouger, toucher : autant d'expériences vécues par les visiteurs au cours de leur parcours dans l'univers des services à l'environnement du « 17 ».
Après avoir découvert la biomimétique (discipline consistant à observer les plantes et les animaux pour tenter de résoudre des problèmes quotidiens) avec des exemples physiques, l'histoire de la construction du groupe en surimpression d'un olivier, parcouru un tunnel à 360°, découvert avec les iPad de réalité augmentée les solutions mises en place en région parisienne par Suez Environnement pour construire et gérer une ville durable, le visiteur choisit sur une table interactive ses sujets de prédilection. La visite se termine sur le tableau de bord des indicateurs du groupe et une exposition photo sur les hommes et les femmes du groupe. Conçu comme un espace renouvelable, « Le 17 » s'appuie également sur une programmation de contenus variés et évolutifs.

Quels étaient vos objectifs en termes de communication interne et externe ?
Suez Environnement a souhaité profiter du regroupement des filiales du groupe dans la tour CB 21 à La Défense intervenu fin 2010 pour :

- Promouvoir et valoriser ses savoir-faire et ses réalisations en matière de développement durable et d'innovation, à destination de ses clients et partenaires,
- Partager ses pratiques et les renforcer en interne.

Pour concrétiser et rendre tangible cette volonté, Suez Environnement a construit, sur le site de la Défense au 17e étage de la tour CB21, un « Espace de référence et de valorisation des savoir-faire » appelé « Le 17 » en écho à son emplacement.

Pouvez-vous nous préciser la Valeur Ajoutée des équipes IEC sur un tel projet ?
La réalisation du « 17 » est un travail de co-construction avec nos partenaires. Totalement associé à l'architecture et à la scénographie du lieu, IEC nous a accompagnés pour garantir le fonctionnement opérationnel et la maintenance de l'ensemble des dispositifs de l'espace.
IEC a mis en œuvre des solutions techniques de vidéo, projections d'images innovantes et personnalisées. Les équipes, très impliquées dans toutes les phases du planning et particulièrement dans les phases préparatoires du projet, ont apporté un accompagnement irréprochable dans la phase de lancement et d'exploitation de l'espace.

JEUX OLYMPIQUES 2012



LONDON

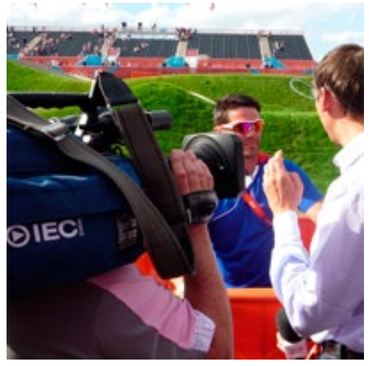
France Télévision et Soft Events, c'est une histoire de confiance qui a débuté en 1998 avec la Coupe du Monde de foot. Evénement après évènement, du Dakar aux Jeux Olympiques de Pekin, les équipes du Groupe ont su démontrer leur expertise jusqu'à devenir presque incontournables sur les grands évènements sportifs de France Télévision. Plus qu'une relation client fournisseur, c'est un véritable partenariat qui s'est instauré et qui permet au Groupe d'être positionné en amont des projets pour apporter expertise et conseils.

Pour les Jeux Olympiques de Londres, le Groupe a assuré la mise en œuvre et l'exploitation technique des unités de reportage. Afin de créer ses propres programmes et habiller les images fournies par le Comité Olympique, France Télévision a déployé des caméras privatives pour suivre les athlètes Français.
« Citius, Altius, Fortius », devise Olympique qui invite à donner le meilleur de soi-même, est l'état d'esprit qui constitue l'essence même des équipes d'IEC.













IEC IN-DOOR 2012



Guillaume Durieux

Nous concevons, déployons et gérons des équipements communicants avec pour objectif la performance globale et l'ambition de créer de la valeur pour nos clients, nos actionnaires et notre Groupe. Notre réussite s'apprécie sur le long terme, en témoigne le chemin que nous avons parcouru depuis 2002. Cela fait dix ans que nous transformons le Groupe pour le tourner vers les services et nous mesurons aujourd'hui les bénéfices de cette stratégie : bénéfice client que nous accompagnons dans la durée, bénéfice entreprise qui permet d'assoir notre organisation sur des activités récurrentes. Notre performance ne s'apprécie pas uniquement grâce à nos résultats économiques et financiers mais également par notre rôle social et environnemental. La mise en place d'une démarche RSE (Responsabilité Sociale et Environnementale) est un des enjeux du Groupe pour les années 2013-2016.

L'environnement se complexifie et la rapidité des changements nous demande une adaptabilité permanente. Pour créer de la valeur ajoutée, nous sommes en mouvement perpétuel. Cela nous permet de faire face à l'accélération des innovations technologiques et à l'apparition de nouveaux usages. C'est le moyen de construire une performance durable. Nous savons tous que l'époque où les entreprises faisaient le même métier pendant des décennies est révolue. La création de valeur passe désormais dans tous les secteurs par l'innovation permanente et la capacité de réinventer son métier. Nous étions à l'origine une société de vente, nous sommes devenus au travers d'une large gamme de services la plus grande entreprise d'intégration de systèmes audiovisuels et de services associés.

L'innovation permet de développer une stratégie orientée client et de stimuler la croissance en favorisant la compétitivité et la différentiation sur le marché. C'est l'objectif du Lab' by IEC. En maîtrisant nos technologies, nous innovons et ainsi nous créons durablement de la croissance.

Notre organisation et notre mode de management reposent à la fois sur la décentralisation, l'autonomie, la responsabilisation et la mise en réseau de nos équipes et de nos compétences. Ainsi, elle est à la fois verticale et horizontale, métier et locale. Ce modèle favorise la performance et la transversalité entre les métiers, permettant le développement d'offres globales. C'est un des socles du Groupe IEC.

Enfin, nos valeurs sont la confiance, le respect, la solidarité, la primauté donnée aux femmes et aux hommes, la valorisation simultanée de l'initiative individuelle et de l'œuvre collective. Ces valeurs guident nos actions et nos comportements. Le capital humain est la force d'un groupe de services.

Ensemble, partageons & développons !

COMITÉ DE DIRECTION

COMITÉ DE DIRECTION DU GROUPE




Hervé de Galbert


Carole Théry


Sarah Gardin


Olivier Rousselière


Cathy Tozeyre


Guillaume Durieux


Thierry Pouget


Christophe Grignon

Hervé de Galbert préside et anime mensuellement le comité de direction du Groupe rassemblant les directeurs des trois pôles d'activité et des fonctions transversales.

Un comité élargi à l'ensemble des directeurs généraux des filiales du Groupe se réunit également trimestriellement. En sus des membres ci-dessus, il comprend :

COMITÉ DE DIRECTION



José Jacques Gustave
PRÉSIDENT DE G2J



Franco Zini
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS
NEW BUILDING D'HMS



Pascal Bisaki
DIRECTEUR DE QUALTECH



David Fontaine
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CAP'CINÉ
ET GÉRANT DE TIMECODE



Eric Olheyer
DIRECTEUR DE PREVIEW
GM SOLUTIONS



Yvick de Fouchier
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE C2M

GOUVERNANCE

Le décès d'Alain Cotte en novembre 2012 a conduit les administrateurs d'IEC Professionnel Média à nommer un nouveau Président Directeur Général en la personne de Hervé De Galbert.

Hervé de Galbert gouverne le Groupe IEC Professionnel Média avec un conseil d'administration composé de 7 membres

Hervé de Galbert

Hervé de Galbert, né en 1955, est diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion. Hervé de Galbert débute sa carrière dans des fonctions de contrôle et de direction opérationnelle dans le Groupe Servier puis chez Leroy Merlin, dont il devient rapidement membre du Comité de Direction avec des fonctions élargies de Directeur des ressources humaines et de Directeur régional. En 1992, il acquiert, avec Emmanuel Coste, CTN et Française de Palettes. Il participe à la création de Qualis en 1996.
Aux côtés de ses associés, il prend les décisions d'investissement et de cession du Groupe Qualis, groupe de participations industrielles variées. Il prend également une part active dans la gestion des entreprises du groupe Qualis, soit en épaulant et conseillant les dirigeants, soit directement en tant que dirigeant. Il est directeur général délégué de Talis, la maison-mère de Qualis.

Loïc Lenoir de la Cochetière

Loïc Lenoir de la Cochetière*, né en 1951, est diplômé de l'IEP de Paris et d'HEC-CPA ; il est également titulaire d'un doctorat en économie. Après avoir débuté sa carrière au Crédit Hôtelier, Commercial et Industriel puis au Crédit d'Equipement des PME, il a exercé diverses fonctions au sein du Comité Interministériel de Restructuration Industrielle (CIRI) puis du cabinet d'Alain Madelin alors Ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Tourisme.
En 1988, il rejoint le groupe Oberthur, spécialisé dans les impressions fiduciaires de très haute sécurité, comme conseiller du Président. En 1990, il intègre le groupe JLSA, 2e groupe français d'imprimerie offset, comme directeur administratif et financier puis directeur général, qu'il quitte en 1996 pour fonder Euro Edipro, spécialisé dans la réduction des budgets d'achat des grands groupes en matière de produits imprimés.
De 2003 à 2009, il est président-directeur général de l'Imprimerie Nationale. Depuis septembre 2009, il exerce au Conseil Général de l'Industrie, de l'Energie et des Technologies (ex Conseil Général des Mines) au Ministère des Finances.

Michel Charles

Michel Charles, né en 1946, est titulaire d'un diplôme d'ingénieur électronicien de l'Ecole Centrale d'Electronique, d'un diplôme d'ingénieur commercial de la CCI de Paris et d'un diplôme de gestion et management de la CCI de Versailles. Il est Chevalier de l'Ordre de la Légion d'Honneur.
Après avoir passé près de 10 ans chez Philips où il a exercé plusieurs fonctions, en 1983 il crée HMS qu'il développe au fur et à mesure des années avec l'ouverture de filiales ou succursales aux Etats-Unis (Miami, Floride), en Italie (Gènes, Montfalcone et Venise), en Finlande et à Monaco. En 1998, avec le concours d'investisseurs financiers, il constitue la société holding Avest qui rachète Audio Equipement en 2005. Après le rachat d'Avest par IEC Professionnel Média et Fin Cap en juillet 2006, il a continué d'exercer les fonctions de président-directeur général d'Avest, de HMS et d'Audio Equipement jusqu'en juin 2007.

Emmanuel André

Emmanuel André*, né en 1974, est diplômé de l'ESC Amiens-Picardie. Il a débuté sa carrière en 1996 au contrôle de gestion chez L'Oréal Maroc. En 1999, il intègre le groupe SCA (Svenka Cellulosa Aktiebolaget) Hygiene Products où il exerce diverses fonctions dans le contrôle de gestion et le département Sales & Marketing. Il quitte SCA en 2006 pour rejoindre la société familiale Sochrastem où il exerce les fonctions de responsable financier.

Paul Rivier

Paul Rivier, né en 1940, est un autodidacte. Il a été décoré à de nombreuses reprises ; il est notamment Chevalier de l'Ordre de la Légion d'Honneur, Chevalier dans l'Ordre du Mérite et Chevalier dans l'Ordre des Palmes Académiques.
En 1970, il entre chez Téfal dont il devient président-directeur général en 1979. En 1988, il prend également la présidence et la direction générale de Calor. Entre 1994 et 1999, il exerce les fonctions de directeur général du groupe SEB, dont il est également administrateur.
Au cours de sa carrière, il a notamment exercé les fonctions d'administrateur de l'Agence Nationale de Recherche Technologique (ANRT), de président de l'Agence Economique de Haute-Savoie, de président de l'Ecole d'Ingénieur – INSA Lyon, de l'ANPE Rhône-Alpes et d'administrateur de la Structure départementale d'emploi des personnes handicapées. De 2002 à 2005, il est membre du conseil de surveillance du Groupe Brandt. Entre 2006 et 2009, il exerce les fonctions de président-directeur général de la société Eurocave ; il est toujours administrateur de cette société.
En 2000, il participe à la création de TV8 Mont-Blanc et en devient le président-directeur général, fonction qu'il occupe toujours.

Geneviève Giard

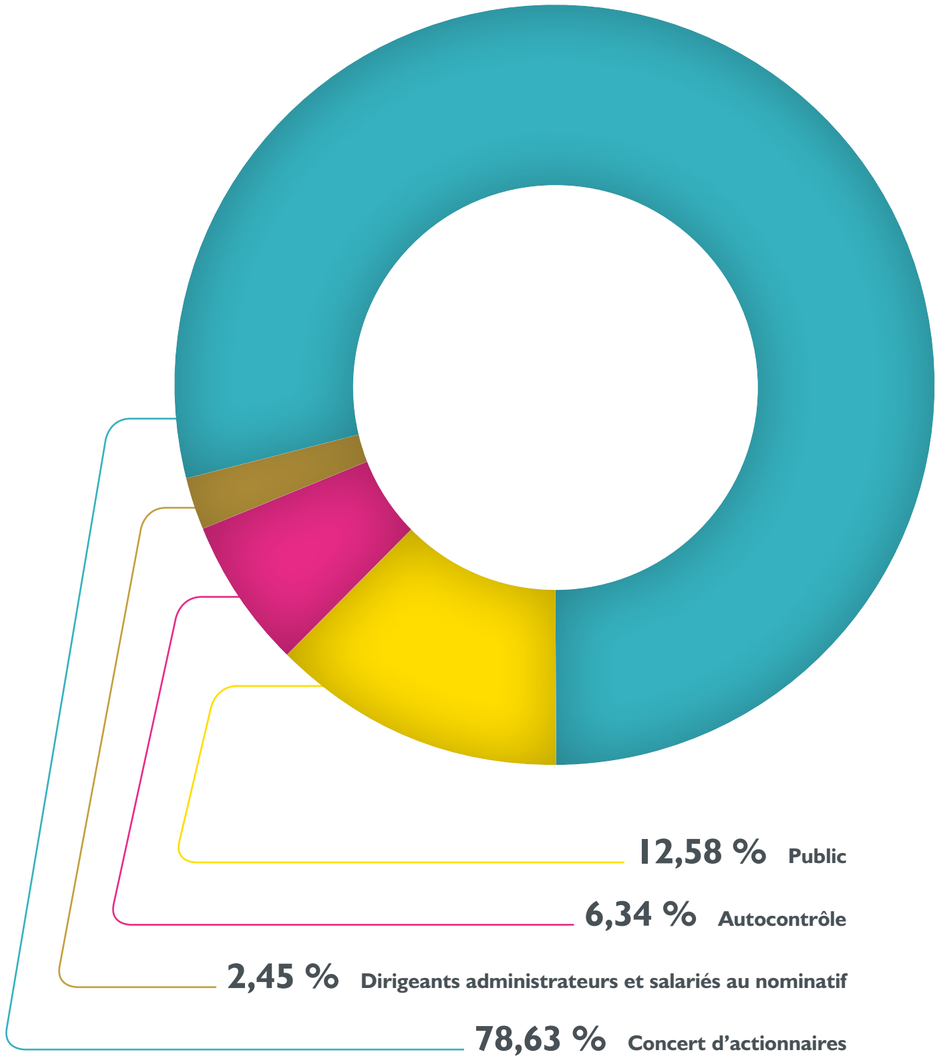
Geneviève Giard, est titulaire d'une maîtrise et d'un DESS de droit. Elle débute sa carrière en 1967 comme monitrice à la Faculté de Droit de Paris avant de rejoindre l'Institut de Recherche en Informatique et Automatique comme juriste en 1969. De 1970 à 1973, elle est chef d'atelier à l'ORTF. Entre 1978 et 1981, elle est chargée de mission au Conseil Economique et Social de Bretagne. Elle passe ensuite une année à l'IUT de Lyon 1 en tant que chargée de cours en droit.
En 1983, elle rejoint le groupe France Télévisions, comme chargée de production puis administrateur de France 3 jusqu'en 1992. De 1992 à 1997, elle est directrice de production de France 3 puis de France 2 de 1997 à 2000. Entre 2000 et 2005, elle devient directrice des antennes puis directrice générale adjointe de France 5. En août 2005, elle est de retour chez France 3 dont elle prend la direction générale jusque fin 2009. En janvier 2010, elle devient directrice générale déléguée des Réseaux de France Télévisions, fonction qu'elle occupe jusqu'en décembre 2010.
Elle a également exercé les fonctions de président du conseil d'administration de la Communauté des Télévisions Francophones de 2005 à 2010 et a été membre des conseils d'administration de France Télévisions Publicité et de France Télévisions Publicité Région pendant la même période ainsi que de celui de Méditerranée Film Production, une filiale de France Télévisions de 1998 à 2005.

Pierre Tronel

Fondateur et ancien dirigeant du groupe Soft.

* Messieurs Loic Lenoir De La Cochetière et Emmanuel André sont également membres du comité d'audit. Le Comité d'Audit fait partie des Comités permanents créés par le Conseil d'Administration pour l'assister dans ses fonctions. Le rôle du Comité d'Audit est de veiller à l'exactitude et à la sincérité des comptes sociaux et consolidés du Groupe ainsi qu'à la qualité de l'information délivrée.

ACTIONNARIAT



12,58 % **Public**

6,34 % **Autocontrôle**

2,45 % **Dirigeants administrateurs et salariés au nominatif**

78,63 % **Concert d'actionnaires**

% DU CAPITAL AU 31 DÉCEMBRE 2012

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES MEMBRES DU CONCERT

Membre	FIN CAP	CROZALOC	SOCHRASTEM	GONSET HOLDING	SALIM INVESTMENT LTD	PORT-NOIR INVESTMENT
Forme	Société par actions simplifiée	Société par actions simplifiée	Société anonyme	Société anonyme	Société de droit suisse	Société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois
Siège social	73, bd Haussmann 75008 Paris	73, bd Haussmann 75008 Paris	33, avenue du Maine 75015 Paris	21, route de Prilly CP 218 6 1023 Crissier – Suisse	c/o Crédit Agricole (Suisse) SA Rue du Stand 66, CH 1211 Genève Suisse	5 rue Guillaume Kroll L-882 Luxembourg
Activité	INVESTISSEMENT DANS DES PARTICIPATIONS					
Principaux actionnaires	Crozaloc (49,81 %) Sochrastem (20,29 %) Gonset Holding (23,40 %) Port-Noir Investment Sarl (1,75 %) Salim Investment Ltd (4,74 %)	SCA Qualis (société en commandite par actions 73 boulevard Haussmann, 75008 Paris), elle-même contrôlée par Talis SA, laquelle n'est pas contrôlée	Famille André	M. Pierre Gonset	Structure d'investissement dont la gestion est assurée par Crédit Agricole (Suisse)	M. Claude Berda
Nb actions	14 401 851	4 698 342	710 000	325 192	–	61 000
% capital	56,07 %	18,29 %	2,76 %	1,27 %	–	0,24 %
% droit de vote	64,08 %	16,62 %	1,77 %	1,38 %	–	0,15 %



Coraline Heinry

REVUE DE LA PERFORMANCE 2012

REVUE DE LA PERFORMANCE 2012

4
opérations de croissance externe

27 M€
de trésorerie à la clôture

41 %
croissance de l'EBITDA consolidé

14 M€
endettement financier net négatif

59 %
croissance de l'Ebit du groupe entre 2011 et 2012

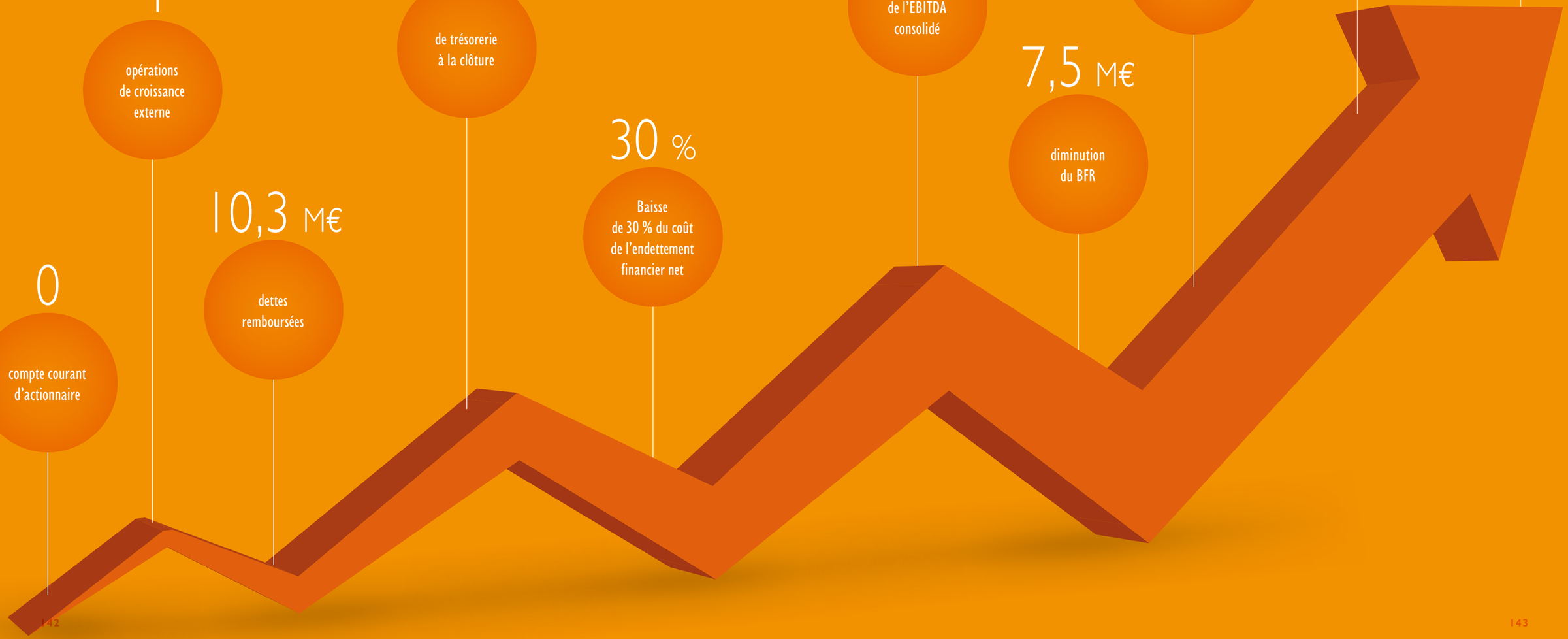
14 %
hausse du chiffre d'affaires du groupe entre 2011 et 2012 (hors croissance externe)

0
compte courant d'actionnaire

10,3 M€
dettes remboursées

30 %
Baisse de 30 % du coût de l'endettement financier net

7,5 M€
diminution du BFR





Hyacinthe Zinsou

2012

ANNÉE DE CROISSANCE EXTERNE



10 ANS : 10 ACQUISITIONS

Le Groupe IEC revendique sa diversité culturelle comme un patrimoine. Avec 10 opérations de croissance externe en 10 ans, les collaborateurs des sociétés rachetées représentent 400 personnes soit 56 % de l'effectif moyen actuel.

PLUS DE 180 NOUVEAUX EN 2012

C'EST 30 % DE L'EFFECTIF 2011 DU GROUPE !

Depuis l'acquisition de Preview en 2008, le Groupe s'était recentré sur ses problématiques internes de croissance (chiffre d'affaires, bénéfice) et d'amélioration de sa trésorerie nette. La « digestion » d'Alsace Audiovisuel, d'HMS puis de Preview était nécessaire pour bien construire l'avenir. Le rachat des actifs de Génédis en décembre 2010 fut une formidable opportunité opérationnelle relativement isolée. Il a fallu attendre 2012 pour que le Groupe retrouve de l'appétit, de l'envie avec une pépite, G2J, et voit se dessiner de belles opportunités dans les reprises de Timecode, Kezia et Soft.

En matière de croissance externe, chaque rapprochement est une aventure unique partagée par tous les collaborateurs qui entrent dans le Groupe et ceux qui les accueillent. Même avec de la volonté et un excellent état d'esprit, l'accueil est parfois aussi compliqué que l'arrivée. Les salariés du Groupe IEC le savent bien et ces quelques lignes leur rendent également hommage.



Khadija El Hajjaji



David Fontaine

TIMECODE CAP'CINÉ

C'est l'histoire de 2 trentenaires, Olivier (Reigner) et David (Fontaine), ayant la même passion pour leur métier de prestataire auprès des producteurs du PAF. Chacun à Paris a trouvé sa voie : Olivier a créé sa société « Timecode » en 2008 et gère toutes ses prestations depuis son studio du 18e arrondissement. David est entré chez Cap'Ciné en 2003 ; son parcours professionnel lui fait découvrir les rouages de la maison dans les moindres détails. En 2005, il occupe le poste de Directeur Général, prend la suite des fondateurs et, depuis, n'a de cesse de réinventer l'offre « Cap'Ciné » pour ses clients. Concurrents, Olivier et David se croisent et, de temps en temps, échangent sur leur passion commune, leurs motivations, les difficultés du marché… toujours avec un profond respect mutuel. Un jour de 2011, Olivier saisit une opportunité et part travailler à New York en tant que Directeur Technique pour Post Works New York. Il vit alors « le rêve américain » : il apprécie énormément la vie locale et découvre aussi la « liberté » d'entreprise aux USA. En rentrant, il n'a qu'une idée en tête, tenter sa chance et y retourner. Pour se lancer, il décide alors de vendre ses actifs en France et contacte David : « Je vends, ça t'intéresse ? Si ça t'intéresse, je te présente à tous mes clients et tu prends la main… ».



LA SUITE VOUS LA CONNAISSEZ DÉJÀ

Le 24 janvier 2012, Cap'Ciné Location rachète Timecode Services. Grâce à cette opération, Cap'Ciné Location fournit ses services à de nouveaux clients et s'est enrichi d'un parc de matériel supplémentaire pour satisfaire les besoins de ses clients.

G2J ET IEC

Chaque année, Guillaume (Durieux) et José (Jacques-Gustave) se croisent sur des terres internationales, loin du quotidien, à la grand-messe annuelle de quelques fournisseurs spécialisés dans la communication collaborative. C'est toujours un grand plaisir pour ces deux-là de se retrouver et surtout d'échanger sur leurs métiers respectifs. José est tellement enthousiaste quand il parle de G2J (Gustave José Jacques ou Go 2 join), la société qu'il a créée en 1994, qui lui a donné l'occasion de faire le tour du monde et même de vivre pendant 2 ans à Shanghai pour y démarrer une activité de conciergerie audiovisuelle. Guillaume a plutôt choisi les grands groupes, notamment VINCI en 2001 où il prend la direction du pôle audiovisuel d'Axians et en fait un acteur reconnu du marché. Pendant ces années, il sollicite déjà les services de G2J. En 2006, son amitié avec Alain Cotte l'emporte, il rentre chez IEC en tant que directeur du bureau d'études. Le choc culturel est important et ses collègues se souviennent encore de phrases commençant par « Chez Vinci… » ou encore « Nous, chez Vinci… »… Cela n'empêchera pas Guillaume de se sentir bien chez IEC, y faire un beau parcours et d'être très vite nommé à sa direction générale. Le challenge n'est pas simple : la filiale principale du Groupe perd beaucoup d'argent, le réseau de 17 agences en France pèse très lourd financièrement, la concurrence est très agressive et la société souffre, à cause de son passé, d'un déficit d'image. En 2 ans, grâce à la vision et au management de Guillaume ainsi qu'au travail acharné de l'ensemble des équipes, les comptes de la société sont redressés et le déficit d'image largement comblé. Cette performance et la foi de Guillaume dans le Groupe IEC donne envie à José de lier des liens personnels plus étroits. L'opération faîte entre IEC et Génédis fin 2010 renforce le positionnement d'IEC sur le marché des solutions de communication unifiée et Guillaume évoque déjà à l'époque avec Alain la prochaine étape au travers de laquelle IEC doit gravir les échelons dans les services et la dématérialisation des prestations. Quelques mois plus tard, c'est au retour d'un voyage que Guillaume partage avec Alain et Carole les immenses qualités de José, de ses équipes, de G2J et le sens qu'un tel rapprochement aurait. Un diner a lieu et tout devient évident.

LA SUITE VOUS LA CONNAISSEZ DÉJÀ

Le 15 février 2012, IEC Professionnel Media procède au rachat de G2J.Com et depuis G2J et IEC travaillent main dans la main pour fournir une offre complète et intégrée de solutions et de services sur le marché de la communication collaborative. Chaque jour, le Groupe défie des concurrents mastodontes sur ce marché et tire largement son épingle du jeu grâce à son expérience, sa parfaite connaissance des utilisateurs et son expertise. Ainsi, IEC et G2J ont remporté en 2012 l'appel d'offres d'EDF, marché de plusieurs millions d'euros pour une durée de 4 ans.



Guillaume Durieux
et José Jacques Gustave

La motivation des équipes d'IEC à revendre les solutions de G2J

INTERVIEW

Geoffrey Vande Weerdt
HEAD OF GLOBAL CHANNEL PARTNERS & WHOLESALE ALLIANCES

G2J



En quelques mots, présentez-nous votre parcours professionnel ?
J'ai commencé au début des années 2000 dans le secteur de la conférence audio et web chez Genesys Conferencing à Londres. J'ai ensuite rejoint G2J fin 2003 en tant que Responsable Commercial en France et y suis resté jusque début 2010 au sein des bureaux de Paris et Londres. J'ai ensuite décidé de m'établir au Canada avec ma femme et ai rejoint la société Arkadin Global en tant que Directeur Commercial du Canada. En 2012, G2J m'a fait part de sa volonté de se développer au niveau international avec comme marché principal les USA et j'ai donc rejoint pour une seconde fois G2J au sein de la filiale US localisée à Miami, FL. Je me charge actuellement du Développement International et des Alliances Stratégiques.

G2J a été racheté en février 2012, qu'est ce qui a changé dans votre quotidien ?
Je n'étais pas quotidiennement impliqué dans G2J lors du rachat en février 2012 mais c'était pour moi la preuve que tout ce que nous avions fait depuis des années était reconnu et apprécié par un grand groupe… Cela a permis à G2J de continuer son évolution et son innovation tout en bénéficiant de la puissance d'un groupe bien établi sur le territoire français.

Qu'est-ce qui vous le plus surpris à votre arrivée dans le Groupe ?
La motivation des équipes d'IEC à revendre les solutions de G2J et la collaboration entre les différents bureaux d'IEC avec l'unique bureau de G2J en France.

Trouvez un mot pour qualifier le Groupe
Evolution.

Un conseil à ceux qui pourraient rejoindre le Groupe en 2013 ?
Dans le travail, il faut toujours qu'aujourd'hui soit mieux qu'hier et moins bien que demain.



Laurent Dulac



Jean-François Quarck

KEZIA ET IEC

Kezia est une société créée en 1990, qui exerce ses activités d'abord sous le nom de Ness en tant qu'intégrateur audiovisuel dans le secteur de la croisière puis les élargit progressivement aux clients corporate des secteurs public et privé. Le groupe prend le nom de Kezia en 2007 et devient un acteur de référence dans le secteur de la croisière et du luxe (résidences privées, yachts de plus de 100 mètres, lieux corporate de prestige). Durement touchée par la crise financière de 2008 et rattrapée par la gestion approximative de ses opérations de croissance externe et d'ouverture de filiales à l'étranger, la société Kezia est d'abord placée en sauvegarde en mai 2011 puis en redressement judiciaire en mai 2012. Le 31 mai, le Groupe IEC entre en jouissance des actifs de la société et reprend 30 personnes à la barre du tribunal puis au fil des mois 5 supplémentaires. Certes au plus haut niveau de la direction du Groupe IEC et du dirigeant de Kezia, la confiance se perd, la rencontre humaine échoue et, pour la première fois de l'histoire du Groupe, un dirigeant n'accompagne pas ses équipes dans l'aventure. La grande particularité de fonctionnement de Kezia résidait dans le fait que ses ressources humaines étaient très éclatés géographiquement (Paris, Lyon, Montpellier, Marseille, Saint-Nazaire) sans réelle logique organisationnelle, ce qui engendrait beaucoup de frais de déplacement et de difficultés de communication. Aussi, sans l'accompagnement du dirigeant, il a été décidé d'intégrer les équipes dans le réseau des agences d'IEC pour leur donner une famille et un management locaux et les mobiliser en priorité sur les dossiers régionaux mais aussi nationaux quand ces derniers ont une taille ou des caractéristiques le justifiant.

LA SUITE VOUS LA CONNAISSEZ DÉJÀ

Les collaborateurs de Kezia sont impliqués, talentueux, pragmatiques. Ils contribuent au quotidien au professionnalisme et à l'image du Groupe. Les équipes de vente et d'avant-vente s'appliquent à redémarrer l'activité luxe que les procédures collectives avaient gelée. Même si passer de l'environnement d'une petite entreprise à celui d'une grosse PME est toujours difficile, les process étant souvent plus longs et moins souples aussi, les collaborateurs de Kezia se sont investis dans IEC et ont su trouvé leur place au sein des équipes existantes.

Marie-Claude Delaveau



Sébastien Julia



Olivier Collorec



Dimitri Smith



Rodolphe Georget



Nicolas Seran



Alexandre Donzel

« J'ai retrouvé de la sérénité »

INTERVIEW

Olivier Masson
DIRECTEUR DE PROJETS
IEC/KEZIA

En quelques mots présentez-nous votre parcours professionnel ?
Je suis rentré chez NESS en mars 2002 pour un stage de dernière année de mon école d'ingénieur. Au bout de quelques semaines, j'ai embarqué sur le paquebot que nous venions de finir pour la croisière technique sans même avoir la connaissance des systèmes installés : une vraie formation ! En juillet 2002, je suis embauché comme Chef de Projet (le 1er chez NESS) pour basculer nos dossiers en mode projet. Mi-2003, nous signons notre 1er yacht en Allemagne que je gère. Jusqu'en 2008, la marine (paquebot de croisière, porte hélicoptère, méthanier, ferry…) sera mon quotidien avec plus 20 bateaux livrés. En 2008, un yacht de 134 m en Italie puis un en Turquie et un chalet à Courchevel vont me permettre de diversifier mes compétences.
En avril 2011, afin de donner un nouvel élan à Kezia et de tenter de sortir de notre blocage de management, je suis nommé à la Direction des Projets. Nous passons en procédure de sauvegarde en mai. Avec le nouveau directeur général et le directeur technique (Sébastien Aubron), nous mettons de l'organisation et de la méthode au sein de Kezia, ce qui nous permet de finir les projets en cours pour sortir une année 2011 positive. Le manque de trésorerie et l'absence de nouveaux dossiers, nous conduisent au rachat par IEC.

Kezia a été racheté le 1er juin 2012 ; qu'est ce qui a changé dans votre quotidien ?
J'ai retrouvé de la sérénité et du temps pour faire les missions qui me sont confiées. J'ai rencontré de nouveaux collaborateurs et des anciens de chez NESS ou Kezia, ce qui est très enrichissant. Je participe notamment régulièrement à des appels d'offres en essayant d'y apporter de la méthodologie comme je le ferais pour n'importe quel dossier en production. De nouveaux projets m'ont été confiés à La Réunion ce qui m'amène des challenges très intéressants.

Qu'est-ce qui vous le plus surpris à votre arrivée dans le Groupe ?
Sincèrement, lorsque l'on m'a annoncé notre rachat, ce fut un moment très douloureux d'une part mais un soulagement d'autre part. Ensuite, quand j'ai vu qu'il s'agissait du Groupe IEC, j'ai accusé le coup car c'était notre concurrent sur la partie Corporate et cela me paraissait invraisemblable. Peu à peu, j'ai découvert la diversité des hommes et des compétences qui le composait, mais aussi et surtout un homme à sa tête avec un charisme, une vision et une motivation qui donnait envie de le suivre.

Trouvez un mot pour qualifier le Groupe
Le Potentiel.

Un conseil à ceux qui pourraient rejoindre le Groupe en 2013 ?
Lorsque l'on rentre chez IEC, il faut aller de l'avant et montrer ce que l'on sait faire et ses aspirations. Il n'y a pas d'organigramme et chacun peut potentiellement faire beaucoup choses. Vous serez jugé sur du concret et pas des titres pompeux que vous avez sur votre CV. Vous devez bâtir les contours de votre poste au sein d'IEC.

Je dirais cette belle phrase en conclusion : « Ce n'est pas le titre qui honore l'homme, mais l'homme qui honore le titre. » *Nicolas Machiavel*



Olivier Masson

SOFT ET IEC

Quand Qualis décide d'investir dans le Groupe IEC alors en proie à de graves difficultés financières, Alain Cotte prend naturellement attache avec Pierre Tronel, actionnaire principal de Soft, société faisant référence dans le secteur de l'évènementiel et de l'intégration audiovisuelle depuis sa création en 1974. Evidemment les discussions tournent autour d'une fusion entre IEC et Soft, ce qui augmenterait la force de frappe des 2 entreprises et optimiserait les synergies, notamment le coût du réseau national. A l'époque, les échanges tournent court, IEC sort tout juste d'une situation critique, perd beaucoup d'argent, a une image de « cow boy » de l'audiovisuel et les actionnaires de Soft ne souhaitent pas prendre le risque bien compréhensible de tout perdre. Le retournement d'IEC et son incroyable croissance entre 2002 et 2008 font perdre sa position de leader à Soft sur le métier de l'intégration et des services ; toutefois, dans le secteur de l'évènementiel, Soft continue de tenir tête au Groupe avec 15 M€ de chiffre d'affaires contre 12 M€ pour IEC Events et une notoriété plus forte. En 2007-2008, l'arrivée de la HD a obligé Soft à investir massivement et celle-ci aurait, semble-t-il, mal géré ce virage technologique en s'endettant fortement. La crise de 2009 et une déficience en outils de gestion ne permettent pas aux dirigeants de prendre les décisions qui s'imposent et c'est une procédure de sauvegarde qui s'ouvre. Grâce à la cession de ses activités Broadcast et à un important plan de restructuration, Soft s'en sort et obtient début 2010 un plan de continuation avec l'étalement de ses dettes sur 9 ans. Soft fait face à ses échéances mais la situation économique est complexe, la concurrence farouche et il ne reste pas d'autre choix que l'adossement à un groupe solide. Le poids de la dette compromet toute sortie par cession classique et les dirigeants se tournent à nouveau en juin 2012 vers le tribunal de commerce de Lyon pour, cette fois, encadrer la cession des activités. Un appel à candidature est lancé. Les organes de la procédure ont bien compris l'urgence de la situation : la cession devait intervenir très rapidement si on voulait préserver et épargner le fonds de commerce, les salariés et les clients. Une course contre la montre s'engage et les projets des candidats se succèdent dans leur présentation auprès des dirigeants, salariés et comité d'entreprise. Les plus d'IEC ? Son réseau national qui permet d'accueillir tous les salariés de Soft basés en Province, où qu'ils se trouvent, sans conséquence négative sur leur vie familiale, sa volonté de reprendre le plus de salariés possible (128 sur 133), sa situation financière très saine, son savoir-faire dans la reprise d'entreprises, la proximité des métiers et la convergence de la vision stratégique des dirigeants.

LA SUITE VOUS LA CONNAISSEZ DÉJÀ

Le 31 juillet 2012, le Tribunal de commerce de Lyon a approuvé l'offre de reprise des actifs de la société en redressement judiciaire Soft déposée par les filiales du Groupe, IEC Events et IEC. IEC s'est portée acquéreur de l'activité « Design et intégration » et a repris 45 salariés ; IEC Events a acquis l'activité principale de prestataire évènementiel de Soft et repris 83 salariés. Au total, ce sont 128 salariés sur les 133 salariés de la société Soft qui ont ainsi été repris par le Groupe.



Pascal Julien



Maud Butet



Laurent Waelkens



Jérôme Prévost



Mohammed Houm



Olivier Chesneau



Marie-Laure Pieri



Nicolas Pavageau



Wilfried Messens



Vincent Degenne



Charlotte Segal



Jean-Claude Sosso



Frédéric Darras



Claude Soret



Roberto Pinto



Caroline Jay



Sébastien Smeyers



Alain Fleury



Pierre-Antoine Moyen



Eugène Weiss



Jérôme Dupraz



Patrick de Bondelon

L'esprit de groupe doit primer

INTERVIEW

Patrick de Bondelon

DIRECTEUR NATIONAL DES OPÉRATIONS

SOFT EVENTS

En quelques mots, présentez-nous votre parcours professionnel ?

Je découvre le monde de l'audiovisuel en 1985 en intégrant une société de production exécutive de film institutionnel (INTV). J'y officie comme JRI puis comme gérant non actionnaire. En 1996, je rejoins le groupe Soft ADS via son agence de Marseille et occupe le poste de chargé d'affaires. 15 ans plus tard, je participe à la direction de ce groupe en tant que Directeur National Opérationnel. En 2012, vous connaissez la suite… Concernant ma formation, j'étais d'avantage orienté sur un département de Technologie en Mesures Physiques.

Soft a été racheté le 1er aout 2012 ; qu'est ce qui a changé dans votre quotidien ?

Principalement un surcroît de gestion humaine et d'écoute. Un apprentissage du « mode d'emploi » du fonctionnement IEC. Huit mois plus tard il faut prendre le meilleur des deux structures (Soft Audiovisuel et IEC Events) concernant les outils et les personnes pour accomplir notre travail.

Mon quotidien est fait d'opérationnel de terrain et de réflexions stratégiques qui pourraient voir le jour avec un Groupe ambitieux.

Qu'est ce qui vous a le plus surpris à votre arrivée dans le Groupe ?

L'accueil qui nous a été réservé tant par la direction que les collaborateurs du Groupe. Puis la période qui a suivi a été appréciable, car rien ne nous a été imposé. Ce fut en effet une transition en douceur durant laquelle nous avons pu conserver nos outils de travail, gardant ainsi nos points de repères, en attendant évidemment un progiciel commun et transverse au Groupe.

Trouvez un mot pour qualifier le Groupe

Très performant dans ses multiples spécialités et marques. Commence pour nous une ère où l'esprit de groupe doit primer.

NOS COLLABORATEURS, NOTRE RICHESSE

Dans un groupe où chaque année les repères des collaborateurs changent voire disparaissent du fait de l'évolution technologique et de la croissance soutenue de l'activité et des effectifs, le rôle de la direction des ressources humaines, de ses collaborateurs et des managers relais est extrêmement complexe et nécessite une communication permanente. L'enjeu est essentiel : créer ou entretenir le lien et les valeurs qui nous unissent tous au sein du même projet. Il faut rassurer, informer, motiver et convaincre…

En 2012, le challenge a été relevé par l'ensemble des équipes en place et par celles qui nous ont rejointes. Avec 4 opérations de croissances externes, le Groupe IEC Professionnel Média a intégré plus de 180 collaborateurs, soit 28 % de son effectif moyen 2011, auxquels sont venus s'ajouter les 116 candidats recrutés en vue de compenser notamment les 112 collaborateurs partis sur la même période. Quelques mois seront sans doute encore nécessaires à certains pour achever la construction de leurs nouveaux repères, mais les nombreux gestes faits au quotidien par le personnel d'encadrement et les collaborateurs historiques du Groupe favorisent l'insertion de tous dans de bonnes conditions. Le Groupe compte au 31 décembre 2012, 735 collaborateurs contre 634 au 31 décembre 2011.

Le Groupe considère que la diversité culturelle est une richesse et compte ainsi plus de 29 nationalités. Le Groupe dispose de 17 implantations réparties sur l'ensemble du territoire métropolitain. Il est également présent en Guyane, en Martinique, en Guadeloupe et à La Réunion. Ainsi, de par son maillage régional, le Groupe participe, à son niveau, au développement économique et social de l'ensemble des régions et des DOM TOM. Il est également implanté aux USA, en Italie, en Finlande et en Chine.

En 2012, nous avons aussi accueilli 115 jeunes dans le cadre de stages ou de contrats en alternance et 42 jeunes de moins de 25 ans ont été embauchés. L'accompagnement dans l'apprentissage d'un métier ainsi que l'identification et le recrutement de jeunes talents est un enjeu majeur de notre politique de ressources humaines.

Avec 710 salariés sous contrat à durée indéterminée et 27 sous contrat à durée déterminée au 31 décembre 2012, le Groupe privilégie la construction de relations à long terme avec ses collaborateurs dans le cadre d'un projet ambitieux, formateur et très riche.

Dans un groupe tourné vers les services où la satisfaction des clients est notre premier indicateur de performance, les collaborateurs sont notre première richesse et il nous appartient de poursuivre nos efforts pour leur épanouissement et notre succès.



Sarah Gardin



Alain Pesch

SANTÉ, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT

La santé et la sécurité de nos collaborateurs sont notre priorité. Le Groupe porte une attention particulière aux conditions de santé et de sécurité au travail et suit très attentivement l'ensemble des indicateurs y afférent. Il a ainsi créé depuis 2008 un poste de « Responsable Hygiène Sécurité et Environnement ».

Le Groupe est très peu exposé aux risques environnementaux. Toutefois, conscient de la responsabilité de tous en matière environnementale, il s'inscrit dans une démarche de développement durable.

Ainsi, progressivement, l'ensemble des implantations géographiques est équipé pour répondre à des exigences de plus en plus fortes en matière d'environnement et notamment de performance énergétique.

La rénovation des sièges de plusieurs sociétés du groupe est un bon exemple pour illustrer l'implication du Groupe en matière de développement durable. Elle résulte d'une démarche HQE (Haute Qualité Environnementale) avec notamment le contrôle d'accès assurant la sécurité et la gestion des ouvrants et l'automatisation de l'éclairage par détecteurs de présence et crépusculaire. Cette démarche comporte également le pilotage de la climatisation avec des températures adaptées aux différentes saisons tout en laissant la possibilité de faire varier la température de chaque espace de +/-.3°C. Par ailleurs, bien que le Groupe, compte tenu de ses activités, ne soit pas fortement consommateur d'eau, il équipe progressivement ses implantations de systèmes permettant de limiter la consommation d'eau.

Le Groupe multiplie les actions de communication interne afin de sensibiliser l'ensemble de ses collaborateurs aux bonnes pratiques en matière de protection de l'environnement. Il invite par exemple ses collaborateurs à limiter leurs impressions papier et, lorsque l'impression est indispensable, à imprimer dans toute la mesure du possible en recto/verso.

Conscient de l'impact des déplacements professionnels sur l'émission des gaz à effet de serre (selon l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie), jusqu'à 50 % des émissions de CO_2 des entreprises sont générées par les déplacements professionnels), le Groupe a équipé l'ensemble de ses sites de systèmes de visioconférence, ce qui a permis de diviser par deux le nombre des déplacements des collaborateurs.

Le Groupe a constitué sa propre filière de recyclage en concluant des partenariats avec deux prestataires spécialisés dans le recyclage des déchets de fonctionnement et de chantiers. En 2012, le Groupe a recyclé près de 5 tonnes de déchets.

La responsabilité sociale et environnementale des partenaires du Groupe (fournisseurs, sous-traitants, prestataires) revêt une importance particulière. Les filiales veillent à mettre en place une politique d'achat responsable et à collaborer avec des fournisseurs et partenaires dont les pratiques respectent ce principe. Ainsi, un protocole de sécurité relatif aux règles de sécurité lors des opérations de chargement et déchargement a été signé avec les transporteurs.

Chaque sous-traitant signe une « Charte Fournisseur » par laquelle il s'engage, notamment, à respecter les consignes d'hygiène, de sécurité et de recyclage. Le Groupe s'est engagé dans une démarche de certification M.A.S.E. (Manuel d'Amélioration de la Sécurité des Entreprises), qui devrait aboutir dans les prochains mois.

2012 : ANNÉE DE L'INNOVATION

Le Groupe a créé le 28 novembre 2012 un laboratoire transverse, le « Lab' by IE C », dédié à l'innovation, la recherche appliquée et le développement du Groupe IEC Professionnel Média. L'innovation* sous toutes ses formes (technologique, commerciale, marketing…) sera au cœur des travaux de ce laboratoire, qui auront pour finalité l'amélioration des ventes, de la profitabilité et de l'image du Groupe.

* Innovation : *The process of translating an idea or invention into a good or service that creates value or for which customers will pay.* (businessdictonary.com) : le procédé consistant à transformer une idée ou une invention en un produit ou un service créateur de valeur ou susceptible d'être vendu.

Lab' by IEC

Le Lab' by IEC est animé « au quotidien » par une équipe de 5 membres, la « Lab' by IEC Team », en charge de sélectionner les projets grâce à l'identification des leviers de développement du Groupe et des attentes à court et moyen terme des clients :

Arnaud Blachon
DIRECTEUR LAB' BY IEC TEAM

José Jacques-Gustave
MEMBRE EN CHARGE
DE LA COMMUNICATION

Bernard de Courrège
MEMBRE EN CHARGE DE LA FINANCE,
LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
ET DU JURIDIQUE

Olivier Rousselière
MEMBRE EN CHARGE
DES QUESTIONS TECHNIQUES
ET TRANSVERSES AU GROUPE

Eric Olheyer
MEMBRE

Lab' by IEC Board

La Lab' by IEC Team présente les nouveaux projets et une synthèse des travaux en cours à un comité (le « Lab' by IEC Board ») de 4 membres en charge du choix final et de la priorisation des projets. Ce dernier se réunit au minimum une fois par semestre. Les membres du comité sont :

Carole Théry

Christophe Grignon

Guillaume Durieux

Thierry Pouget

Lab' by IEC Cloud

Lab' by IEC s'entoure de parrains et marraines susceptibles de lui apporter un regard critique, un réseau, une expertise, des ressources… qui accompagneront sa croissance en consolidant ses bases et son environnement.

> *« L'innovation est un changement dans le processus de pensée visant à exécuter une action nouvelle. »*
>
> *(Wikipédia)*



José Jacques Gustave



INTERVIEW

Arnaud Blachon

DIRECTEUR DU LAB' BY IEC

LAB' BY IEC GROUP

Arnaud, vous avez 23 ans, vous semblez bien jeune pour diriger le laboratoire dédié à l'innovation du Groupe IEC ? Quel est votre parcours ? D'où tirez-vous votre légitimité ?

J'ai rejoint le Groupe par G2J où j'ai débuté en tant que stagiaire à l'âge de 19 ans. G2J était alors en pleine croissance, un contexte favorable aux idées nouvelles et ainsi l'opportunité pour moi de démontrer ma capacité à assumer des responsabilités rapidement. Nous avons entamé un premier chantier d'envergure : la refonte du système d'information, avec pour objectif l'automatisation des processus et l'ouverture des applications. Ce premier projet m'a permis de démontrer certaines aptitudes que le management de G2J a décidé de valoriser et de développer en me confiant progressivement des responsabilités plus nombreuses. C'est grâce à cet état d'esprit du management de G2J, très ouvert aux idées jeunes et nouvelles et faisant confiance, que j'ai pu exploiter le savoir acquis au cours de ma formation d'ingénieur, et développer de nouvelles compétences en terme de gestion de projet et de management de l'innovation. Ce fut dans un premier temps sur des projets internes a l'entreprise puis progressivement sur l'offre destinée au client. C'est finalement cette alchimie entre mon envie et la confiance témoignée qui a créé cette émulation et m'a permis de prouver progressivement ma capacité à assumer des projets d'envergure.

La compréhension du métier, les compétences acquises lors des différentes missions confiées ainsi que la confiance chaque fois renouvelée des dirigeants de G2J me conduisent aujourd'hui vers un nouveau défi s'inscrivant dans le mouvement progressif d'ouverture vers les clients des différents projets que j'ai conduits au cours de ces 4 années passées chez G2J.

Aucune des sociétés du Groupe IEC ne fabrique de matériel, en quoi consiste l'innovation pour un tel groupe ?

Tous les chefs font leurs courses à Rungis mais seuls certains sont étoilés. Au cœur d'un marché en phase de massification et d'industrialisation, le produit, seul, est de moins en moins porteur de valeur ajoutée. Dans un contexte où l'innovation « produit » pilote la concurrence sur les marchés, la différenciation par le produit devient de plus en plus difficile et coûteuse.

Nous avons l'opportunité de casser ce schéma de concurrence et de nous différencier en travaillant sur l'offre de services accompagnant ces produits. Nous devons progressivement nous détacher de la notion de produit pour proposer a nos clients des « solutions », un produit et un ensemble de services annexes l'accompagnant. Et c'est ce bouquet de services qui sera porteur d'une véritable valeur ajoutée pour nos clients. Il s'agit d'une tendance lourde observable dans de nombreux secteurs : les constructeurs automobiles ne vendent plus simplement des véhicules mais travaillent également l'ensemble des solutions de financement pour faciliter l'acquisition de ces produits.

Nous devons suivre cette tendance et orienter l'innovation vers les services accompagnant nos produits afin d'en accroître la valeur perçue par nos clients. C'est pour cette raison que nous considérons l'innovation dans les usages comme un axe stratégique clé de ce laboratoire de l'innovation.

Pouvez-vous nous en dire plus sur la nature des projets sur lesquels vous travaillez ?

Avant de lancer des projets, nous allons commencer par écouter nos clients en toute humilité et nous concentrer sur leurs problématiques pour ensuite proposer des solutions innovantes. Certaines thématiques sont priorisées comme le bâtiment intelligent, la mobilité et les technologies des contenus numériques.

IEC Professionnel Média

Rapport d'activité 2012

Le document de référence comprend
le présent rapport d'activité
et le rapport financier annuel 2012.

Concepteur et Directeur de la rédaction
Carole Théry

Création et Réalisation graphique
Alexandra Botzke (2013)

Un grand remerciement aux clients,
au service marketing et communication
et aux collaborateurs du Groupe IEC
Professionnel Média pour leur participation
à l'élaboration de ce document.







Andy Parant : 118

Antoine Pesch : 107, 151

Belgian Dandy : 84

Cécile Cayon : 85, 158, 164

FFD Miami : 4, 81, 82

Fotolia : 34, 60

Geoffrey Vande Weerdt : 154

Groupe IEC Professionnel Média : 54, 59, 84, 87, 89, 94, 97, 103, 111, 114, 115, 117, 120, 126, 127

Groupe Lucien Barrière : 88

INA : 105

Laurent Thorel : 80, 146, 159

Mac Cosmetics : 120

Marc Julien : 166

Olivier Valsecchi : 45, 113

Peter Allan : 4, 7, 10, 12, 14, 15, 17, 18, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 31, 32, 35, 38, 42, 46, 47, 49, 50, 52, 57, 62, 65, 66, 68, 69, 71, 72, 76, 86, 90, 93, 99, 101, 108, 116, 121, 130, 133, 134, 135, 140, 144, 149, 150, 153, 155, 156, 163, 164, 165, 169, 170, 173, 174, 79

PSA-Peugeot -Citroën : 73, 74

Robert Palomba : 21

Sonovision Broadcast-N°578-Nov. 2012 : 40, 41

Steven Morlier : 159, 161

Studio Pygmalion : 36

Suez : 123, 124

