

## I.C.E. mise sur l'Asie

La société, spécialisée dans la conception de systèmes de traitement haute performance pour l'industrie de l'eau et des boissons embouteillées, vient d'ouvrir un bureau à Hô-Chi-Minh (Vietnam)...  
Un poste avancé pour se développer en Asie du sud-est.



La PME, dirigée par Philippe Martin-Monier, réalise 100 % de son chiffre d'affaires à l'export.

L'international est une véritable marque de fabrique pour I.C.E. (Ingénierie Conception Expertise). Cette PME, créée en 1987, a conclu son premier contrat la même année à Bagdad, en Irak. Elle n'a cessé depuis de grandir hors des frontières hexagonales, principalement au Moyen Orient, au Pakistan, en Afrique, en Chine ou en Iran. A Chavanod, I.C.E. conçoit et fabrique des systèmes pour

obtenir et protéger la qualité de l'eau dans l'industrie de l'eau minérale et des boissons embouteillées.

Ses ingénieurs et techniciens garantissent ensuite, sur le terrain, assistance technique, service après-vente et formation des utilisateurs. Le tout avec succès : la PME emploie aujourd'hui 55 personnes et réalise 100 % de son chiffre d'affaires (20 M€) à l'export avec

plus de 500 références dans le monde. Elle a su se faire un nom auprès des géants de l'agroalimentaire qui lui assurent désormais la moitié de son activité.

Elle a ainsi signé ses premiers contrats avec Pepsico en 1997 en Grèce, avec Nestlé Waters en 1998 au Pakistan, avec Coca Cola en 1999 en Hongrie...

Aujourd'hui, elle fait le choix de développer une présence opérationnelle au Vietnam afin d'intensifier les échanges avec ses clients existants et d'initier de nouvelles perspectives commerciales en Asean (dix pays dont la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines, Singapour...). Un beau challenge pour son nouveau dirigeant : Philippe Martin-Monier, ancien cadre du groupe Veolia, qui a repris l'entreprise en janvier. ■

[www.ice-water-treatment.com](http://www.ice-water-treatment.com)

## “Comme à la maison” va croissant !

La boulangerie-pâtisserie de Meythet casse les codes du commerce de proximité et savoure son succès depuis son ouverture fin 2011.

A 30 ans, Alexis Daudin peut être fier de ses débuts d'entrepreneur. Depuis l'ouverture de “Comme à la maison”, son activité va croissant : ce fils et petit-fils de boulanger emploie aujourd'hui 21 personnes contre cinq au départ, réalise 1,2M€ de chiffre d'affaires et cherche à implanter un deuxième point de vente dans le bassin annécien. Sa recette ? Un mélange de passion, de tradition dans la fabrication, de proximité et de communication décalée.

« J'ai toujours voulu exercer ce métier », explique le jeune patron qui, Bac en poche pour satisfaire ses parents, a aussitôt enchaîné avec un CAP de boulanger. Après avoir fait ses classes avec Alain Bellini à Saint-Julien-en-Genevois, il a créé le magasin dont il rêvait, « spacieux pour développer un

vrai lieu de vie, avec de bons produits et une large amplitude horaire, sur un site de fort passage ».

Avec ses couleurs rose et noir, son fournil ouvert aux visiteurs, sa page Facebook aux 1 800 fans, ses animations et publicités originales, “Comme à la maison” sort des sentiers battus. Alexis veut ainsi rendre « sexy le métier ».

Pour gagner plus encore en convivialité, il s'apprête à rénover l'intérieur de sa boutique, compte installer un studio photo, réfléchit à la prise de commande en ligne... « Je n'ai jamais eu peur de dire que j'avais les dents longues », reconnaît-il en souriant. « Mais avoir une entreprise de cette taille me permet aussi d'avoir du temps pour ma famille car j'ai une équipe sur qui je peux m'appuyer ! » ■

[www.comme-a-la-maison-meythet.com](http://www.comme-a-la-maison-meythet.com)



Alexis Daudin veut donner une belle image du métier de boulanger