

TRIBUNE DE LYON

ENTREPRENDRE EN TERRES LYONNAISES

PRO

VÉRONIQUE SARSELLI

«Une entreprise doit trouver des réponses et des partenaires pour aller plus vite, non des obstacles»
P 03

RÉSEAU ENTREPRENDRE LYON

Un accompagnement par des pairs
P 12

À CHAQUE ÉTAPE, SON FINANCEUR

Une sélection d'acteurs du financement publics, privés et associatifs
P 19

REGARD D'EXPERTE

La CEO d'IA Marketing, Lydie Catalano, décrypte, les mutations profondes engendrées par l'IA et les nouvelles technologies pour les PME.
P 23

**LYON,
UN TERRITOIRE TAILLÉ
POUR ENTREPRENDRE
LES RÉSEAUX, LIEUX ET DISPOSITIFS
SUR LESQUELS S'APPUYER**

PARCOURS D'ENTREPRENEURS

P. 15 - 17



CEETADEL



VERLEY



MAVIFLEX

Maviflex, le réseau pour rebondir

En 2000, lorsque le groupe familial Maville est vendu, l'activité portes est séparée du groupe et reprise par Anne-Sophie Panseri et son frère. Ils imaginent alors poursuivre l'histoire industrielle initiée par leur grand-père cinquante ans plus tôt. Et pourtant, en 2006, Maviflex devient la première entreprise française à bénéficier de la procédure de sauvegarde récemment créée. «*La prise de conscience de l'importance des réseaux va commencer à partir de ce moment-là*», raconte la dirigeante. Sur les conseils du tribunal de commerce, elle pousse la porte du Medef. Elle y rencontre l'avocat qui l'accompagnera pendant la procédure, mais aussi des dirigeants qui lui apportent leur soutien. En parallèle, elle rejoint le réseau des Femmes chefs d'entreprise. «*J'ai trouvé de la solidarité,*

du droit à rire et à pleurer. Et vraiment le terreau pour me reconstruire.»

Cette expérience transforme durablement son rapport aux réseaux. «*Il faut aller à la rencontre des autres et des réseaux et trouver l'écosystème qui correspond à la construction et à la technique professionnelle*», résume-t-elle. Une conviction qui la conduira ensuite à s'engager à son tour pour les entrepreneurs, notamment à la CCI Lyon Métropole où elle siège depuis quatorze ans.

L'usine du futur

Vingt ans après la crise, Maviflex a profondément changé. Depuis 2020, 15 millions d'euros ont été investis sur le site de Décines, dont la surface de production a doublé, passant de 7 000 à 15 000 m². Les ateliers ont été automatisés et modernisés. Objectif : produire 10 000 portes par an et atteindre 50 millions d'euros de

chiffre d'affaires d'ici 2030, contre 35 millions d'euros, aujourd'hui.

Maviflex ne fabrique plus seulement des portes. Ses produits connectés collectent des données sur leur usage et la consommation énergétique des clients industriels. Chaque porte permet d'économiser entre 2 et 20 tonnes de CO₂ par an. «*On devient un énergéticien au travers du produit industriel qu'on produit ici à Décines.*»

Le rebond passe également par une réflexion sur la transmission. En 2018, après avoir travaillé avec son frère sur l'avenir de l'entreprise, Anne-Sophie choisit d'adosser Maviflex à l'ETI familiale allemande Hörmann, tout en maintenant la gouvernance historique. «*La pérennité de l'entreprise était plus importante que notre nom.*» Son fils Thomas, présent dans l'entreprise depuis une dizaine d'années, prépare progressivement sa succession.

PAROLE D'ENTREPRENEUSE

MAVIFLEX EN CHIFFRES

- 1956 > Création de Maville par Victor Simon
- 180 collaborateurs
- 35 M€ de CA
- 15 M€ investis depuis 2020