



CCI VAL-DE-MARNE
PARIS ILE-DE-FRANCE

FABRIQUÉ
EN VAL-DE-MARNE

Fabriqué en Val-de-Marne

ANNUAIRE

des entreprises
ambassadrices
du Val-de-Marne



ÉDITO

Lancé en 2022 par la **CCI Val-de-Marne**, Fabriqué en Val-de-Marne n'est pas un simple répertoire d'entreprises locales.

C'est un réseau d'ambassadeurs : des dirigeantes et dirigeants qui produisent réellement ici, s'engagent à promouvoir le territoire et portent une vision commune, faire du Val-de-Marne un département d'attractivité économique reconnu.

Pour intégrer le réseau, une entreprise doit remplir des critères précis : produire, transformer ou fabriquer en Val-de-Marne ; embaucher localement ; être ancrée dans le tissu du territoire et afficher une démarche RSE réelle. C'est un engagement qu'elles signent.

Les entreprises labellisées couvrent un large spectre : industrie, agroalimentaire, artisanat d'art, signalétique, pharmacie, microcapsules biodégradables, horlogerie, cosmétique, numérique. Ce que ces secteurs ont en commun : un ancrage territorial fort et une volonté de visibilité.

A man with dark hair and a beard, wearing a blue and yellow checkered shirt, is working in a workshop. He is wearing yellow gloves and holding a blue pencil. He is looking down at a piece of wood he is working on. A pair of safety glasses is hanging from his shirt. The background is a blurred workshop environment.

LES ENTREPRISES AMBASSADRICES

du

FABRIQUÉ
EN VAL-DE-MARNE



A CŒUR DE CHAUX
Georges BODNAR | Gérant
g.bodnar@acoeurdechaux.com

Depuis plus de 35 ans, l'entreprise rassemble les compétences autour d'un métier de passion : porter et valoriser les qualités ancestrales de la chaux pour la décoration intérieure. Elle fait évoluer un métier d'art issu du patrimoine vivant en actualisant l'image de l'enduit décoratif à la chaux. Sortir des vieux poncifs, mêler son intemporalité à une signature noble, épurée et contemporaine. Transmettre ce savoir-faire fait également partie intégrante de sa mission.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : B2C

(projets particuliers haut de gamme)

www.acoeurdechaux.com

Clients potentiels : Architectes d'intérieur
et Architectes du patrimoine, Décorateurs
haut de gamme, Entreprises de rénovation
du bâti ancien, Promoteurs immobiliers,
Hôtellerie haut de gamme / luxe, Collectivités



A PLASTIC 94
Franck STRAUSS | Directeur
contact@aplastic94.com

Une fabrication artisanale sur mesure qui permet de façonner une gamme étendue de produits : plaques, meubles, objets et accessoires en matière plastique personnalisés.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels :

Industries plasturgiques, Industries
chimiques, Sites de production industrielle
Bureaux d'études industriels

www.aplastic94.com



ABAX INDUSTRIES
Isabelle PREVOST | Présidente du Directoire
ad@abax.eu

PMI française spécialisée en chimie. Conçoit, fabrique et commercialise des solutions adaptées aux marchés européens et internationaux. Présente dans divers secteurs tels que l'aéronautique, le bâtiment, l'automobile, l'armée, les transports urbains, la maintenance industrielle, l'agriculture, la détergence écologique et l'hygiène des mains, elle propose une large gamme de produits de qualité.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels :

Bureaux d'ingénierie, Industriels, Secteur
aéronautique / défense, Grands comptes
industriels

www.abax.eu



ALTERMARCHÉ
Nicolas JOSSE | Président
contact@altermarche.fr

Restaurant et traiteur en insertion à Nogent-sur-Marne pour les entreprises et particuliers. Cuisine 100% maison, à base de produits bios, et de préférence locaux et direct producteur.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C
Secondaire : B2B

Clients potentiels : Particuliers, Entreprises et administrations

www.labellegabrielle-altermarche.fr

AMBIANCE
LUMIERE

AMBIANCE LUMIÈRE
Simon MILLET | Président
contact@ambiance-lumiere.com

Fabricant de solutions d'éclairage.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B
Secondaire : B2C, Particuliers

Clients potentiels : Architectes, Décorateurs d'intérieur, Bureaux, commerces, hôtels, Promoteurs immobiliers

www.ambiance-lumiere.com



AMORINO
Paolo BENASSI | Président
pb@amorino.fr

Leader mondiale de la glace artisanale italienne avec plus de 330 boutiques dans 25 pays. Paris, Londres, Milan, Rome, New-York... Leur unique laboratoire de fabrication permet d'assurer et maîtriser la même qualité des glaces partout dans le monde.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Clients potentiels : Grand public (consommateurs), Tourisme et zones commerciales, Centres-villes / retail

www.amorino.com

Depuis 1989, ARHAS International incarne l'excellence du savoir-faire français. Partenaire de confiance de très nombreuses marques et enseignes, l'entreprise crée des accessoires raffinés renouvelés chaque saison - chapeaux, sacs et accessoires en paille, sisal, raphia, laine - produits en petites ou grandes séries avec des finitions haut de gamme. Un engagement envers la qualité, la production responsable et l'authenticité du Made in France. Sous sa marque éco-responsable CAMALYA, ARHAS distribue à travers plus de 300 points de vente en France et à l'international.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Maroquinerie de luxe,
Maisons de mode, Marques premium,
Ateliers de fabrication textile

www.camalya.com

Atelier BALTUS

ATELIER B

Christine ALEXIS | Fondatrice & Gérante

christine@atelier-baltus.fr

Saviez-vous que 70 % des femmes passent près de 10 minutes par jour à chercher leurs affaires dans leur sac ? Clés, lunettes, téléphone, porte-monnaie... autant de petits objets du quotidien qui nous font perdre un temps précieux. **Atelier BALTUS** imagine une maroquinerie chic, maline et durable, pensée pour simplifier le quotidien et permettre de retrouver ses essentiels en quelques secondes. Nos sacs et accessoires sont fabriqués à la main dans notre atelier du Val-de-Marne, à partir de cuirs soigneusement sélectionnés, notamment issus de stocks dormants de grandes maisons, avec une attention particulière portée à la durabilité et au sourcing de proximité.

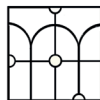
TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B ciblé (cadeaux
d'entreprise, concept stores)

www.atelier-baltus.fr

Clients potentiels : Architectes et
Architectes d'intérieur - Promoteurs
immobiliers - Hôtellerie haut de gamme
Bureaux et sièges d'entreprises - Particuliers
haut de gamme



**Atelier
Juliette
Bouzou**

ATELIER JULIETTE BOUZOU

Juliette BOUZOU | Gérante

contact@atelierjuliettebouzou.fr

Atelier de création et de restauration de vitraux.
Créatrice de vitraux pour l'habitat et l'architecture.
Ouvrière de Notre-Dame de Paris 2019-2023.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (architectes, institutions,
patrimoine)

Clients potentiels : Particuliers (création,
restauration), Architectes, Promoteurs
immobiliers, Collectivités

www.atelierjuliettebouzou.fr



ATELIER TROMELIN
Baptiste TROMELIN | Fondateur & Gérant
ateliertromelin@gmail.com

Conception et fabrication de mobiliers et agencements sur mesure en bois massif ou plaqués. Engagement sur le sourcing méticuleux des matériaux (qualité, excusivité, provenance, respect de l'environnement). Accompagnement personnalisé pour des projets de qualité.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (architectes, décorateurs)

Clients potentiels : Particuliers haut de gamme, Architectes d'intérieur, Décorateurs Galeries / institutions culturelles

www.atelier-tromelin.com



AXEM TECHNOLOGY
Philippe MONDON | Fondateur
p.mondon@axemtec.com

Expert et fabricant RFID (l'identification par radio-fréquences), les lecteurs et tags d'AXEM Technology interviennent dans la transformation numérique des systèmes d'identification avec tous les enjeux que sont notamment la traçabilité, la sécurité et la productivité des informations acquises et exploitées.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industries de production, Laboratoires industriels, Secteur automobile / aéronautique, Bureaux d'ingénierie

www.axemtec.com



BE By Emma Cosmetics
Emmanuelle DEMERLE | Gérant
contact@be-byemma-cosmetics.com

BE by Emma est une savonnerie artisanale basée à Créteil. Elle propose des cosmétiques naturels zéro déchet. Tous les produits sont élaborés avec passion à partir de matières premières naturelles et bio soigneusement sélectionnées. Tous les produits sont fabriqués, moulés, découpés et emballés par Emmanuelle, la fondatrice.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (boutiques, revendeurs, marchés de créateurs)

Clients potentiels : Consommateurs particuliers, Boutiques cosmétiques indépendantes, Concept stores engagés, Pharmacies / parapharmacies locales, Comités d'entreprise, Marchés de créateurs / événements grand public

www.be-byemma-cosmetics.com

bilum.

BILUM

Louis JOURDAN | Président
louis@bilum.fr

Maison de création française fondée en 2005, **Bilum** redonne vie à des matières récupérées et les upcycle en sacs, accessoires et quelques pièces de mobilier. Nous travaillons en circuit court, 100% français, et confectionnons « l'héritage des marques à travers leurs propres matières ». Ainsi toiles publicitaires, kakémonos, affiches, voiles de bateaux, uniformes, EPL... appartenant aux entreprises deviennent des pièces uniques, dotations originales à offrir à leurs VIP, presse, collaborateurs, etc.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Grandes entreprises (RSE, cadeaux corporate), Marques engagées
Institutions publiques, Particuliers (vente directe)

www.bilum.fr

BODIN TRADITION

XX | XX

XX

XX

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : X

Clients potentiels : X

X



CALYXIA

Damien Démoulin

VP - Strategic Development & Innovative Partnerships
damien.demoulin@calyxia.com

Scale-up industrielle spécialisée dans la conception et la fabrication de microcapsules combinant pour la première fois biodégradabilité et hautes performances, Calyxia propose à ses clients (leaders mondiaux sur les marchés de l'agriculture, du soin du linge et de la personne et des matériaux avancés) des solutions de substitution des microcapsules à base de microplastiques entrant actuellement dans la composition de leurs produits et sources importantes de pollution des sols et des océans.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie cosmétique
Industrie chimique, Industrie agroalimentaire,
Laboratoires R&D

www.calyxia.com



CERMAP
Christophe CHAUFFRUT | Président
cermap@cermap.com

Forts de nos 40 ans d'expérience en chaudronnerie plastique, nous concevons, réalisons et installons des équipements de laboratoire sur mesure destinés à protéger les personnes, les manipulations de substances et l'environnement. Dans nos ateliers de Saint-Maur, nous associons la proximité d'un service personnalisé aux technologies numériques les plus performantes (CAO 3D, commande numérique) afin de fabriquer des hottes, sorbonnes et paillasses adaptées aux besoins de nos clients. Nous assurons également l'installation de réseaux d'extraction, de laveurs de gaz et de ventilateurs auprès de nos nombreux clients fidèles.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Laboratoires
hospitaliers, Laboratoires pharmaceutiques,
Centres de recherche, Industries chimiques

www.cermap.com



CHEZ CANNELLE ET CHOCOLAT
Raphaël LEVEQUE | Directeur Général
chezcannelleetchocolat@gmail.com

Chez Cannelle et Chocolat - Concept Store vous propose un Happy Shopping autour d'articles de créateurs, sélectionnés avec amour. Toute une gamme de produits artisanaux vous est présentée, issue d'artistes locaux ou traditionnels, attachés au développement durable et à la qualité de leurs créations. Des expos et des rendez-vous bien-être sont aussi proposés. N'hésitez-pas à les suivre sur les réseaux sociaux, vous pourriez bien en rire !

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B

Clients potentiels : Consommateurs
particuliers, entreprises (cadeaux, événements)
Événementiel privé, Comités d'entreprise

www.chezcannelleetchocolat.com



COGIS NETWORKS
Geoffrey BERDAH | Président
geoffrey.berdah@cogis.com

Entreprise innovante spécialisée dans l'édition de solutions logicielles pour la digitalisation de l'accueil et des parcours patients, la gestion des flux physiques et l'amélioration de l'expérience patient. **COGIS Networks** accompagne les établissements de santé dans l'optimisation de leurs parcours, afin de réduire les temps d'attente, fluidifier les admissions et les consultations, améliorer l'orientation des patients et renforcer l'efficacité des équipes administratives et médicales.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Santé (Hôpitaux, cliniques,
maisons de santé laboratoires, pharmacies)
Collectivités et administrations publiques
(mairies, collectivités territoriales, etc.).

www.cogis.com



DEAC - DELIS BROD
Delphine VERMER | Co-fondatrice
delisbrod@gmail.com

Nous brodons, dans notre atelier de Nogent sur Marne, les logos des entreprises ou des associations sur l'ensemble des vêtements. Nous essayons, dans la mesure du possible, de présenter des produits écoresponsables. Nous avons également une petite gamme de produits pour les particuliers et nous brodons les prénoms ou des petits messages sur demande. Nos clients sont à 90% dans le Val de Marne. Nous travaillons les logos en points de broderie nous même sur notre logiciel Drawing: lorsqu'un client nous adresse son logo sous format ai, pdf, jpeg nous le transformons en fichier de broderie dans notre atelier et sans sous traitance évitant ainsi la pollution numérique.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : Associatif, collectivités

Marginal : Particuliers

Clients potentiels : Entreprises,
Associations, Collectivités, Clubs sportifs,
Marques textiles, Événementiel

www.delisbrod.fr

EDWART

EDWART
Pierre-Benoît SUCHEYRE | Directeur Général
pierre-benoit@edwart.fr

Chocolatier artisanal qui crée des bonbons de chocolat et des pralinés non conventionnels avec des grands crus de cacao et des matières premières d'exception.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Marques de luxe,
Maisons de mode, Cosmétiques premium,
Industries créatives

www.edwart.fr



FONDATION DES AMIS DE L'ATELIER
Au service des enfants et adultes en situation de handicap

ESAT LES ATELIERS DE CHENNEVIERES
Sophie BOILLLOT | Cheffe de Service Production
s.boillot@amisdelatelier.org

L'**ESAT Les Ateliers de Chennevières**, établissement de la Fondation Les Amis de l'Atelier, est engagé depuis plus de 40 ans dans l'inclusion professionnelle des personnes en situation de handicap. Implanté au cœur du Val-de-Marne, il s'appuie sur un savoir-faire reconnu dans des activités variées au service des entreprises locales : conditionnement, blanchisserie, espaces verts, prestations de service et upcycling, donnant une seconde vie aux matières et matériaux à travers des créations originales et responsables. L'établissement défend des valeurs fortes : respect, accompagnement individualisé, qualité du travail et développement des compétences. Acteur économique de proximité, il favorise des partenariats durables avec les entreprises du territoire.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2G & B2B

Bénéficiaires : Personnes en situation de handicap

www.fondation-amisdelatelier.org

Clients potentiels : Collectivités territoriales, Institutions publiques, Mécènes et entreprises partenaires, Galeries / lieux culturels, Secteur médico-social



ESAT LES ATELIERS DE FRESNES

Jean VIGNES | Directeur adjoint

jean.vignes@adped94.fr

Créés en 1993, les Ateliers de Fresnes sont implantés au cœur du Val-de-Marne, sur Fresnes. Bien plus qu'un simple lieu de production : l'ESAT constitue un espace de formation, de transmission de savoir-faire et de montée en compétences pour des travailleurs en situation de handicap. Les ateliers de Fresnes développent des productions locales en couture et en façonnage de cadre en aluminium et PVC. Par ailleurs, de nombreux services sont proposés tels que la blanchisserie industrielle de gros, de l'entretien des espaces verts ou encore de l'entretien des locaux.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B & B2G

Cible : entreprises, collectivités, grands donneurs d'ordre

www.ateliersdefresnes.org

Clients potentiels : Galeries d'art, Institutions culturelles, Collectivités, Acheteurs d'art, Commissaires d'exposition, Structures médico-sociales et éducatives



E-T-A ELECTRO - TECHNIQUES

Didier COUTRY | Directeur Filiale

didier.coutry@e-t-a.fr

En tant que leader mondial, ETA propose des solutions sur mesure dans le domaine des disjoncteurs, des coupe-circuits, de la protection électronique contre les surintensités (DC et AC), des relais et des systèmes de distribution de courant - intelligents, conventionnels et spécifiques aux clients.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie électrique, Fabricants d'équipements industriels, Intégrateurs systèmes, Constructeurs de machines

www.e.t.a.com



Symbiose

Symbiose propose des boissons bio, non filtrées, peu sucrées, riches en probiotiques et fabriquées de manière artisanale avec de vrais grains de kéfir. La mission : modifier positivement certaines habitudes alimentaires en proposant au plus grand nombre des boissons « healthy conviviales » grâce à une approche scientifique faisant également la part belle à la notion de plaisir.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (distribution spécialisée, circuits bio, partenaires)

www.symbiose-kefir.fr

Clients potentiels : Consommateurs particuliers, Magasins bio spécialisés, Réseaux de distribution bio, Épicerie fines Cafés / bars "healthy", Restauration alternative / cantines engagées, Plateformes e-commerce alimentaires responsables



FESTO

Anne-Marie MARTINEZ | Direction Générale
commercial_fr@festo.com

Festo est à la fois un acteur mondial et une entreprise familiale indépendante avec des sociétés dans 61 pays. Nous fournissons des technologies d'automatisation et des solutions d'enseignement technique dans plus de 35 secteurs. Festo E.U.R.L. est la filiale française du groupe allemand Festo SE & Co. KG. Festo est là pour contribuer à améliorer la productivité de ses clients au travers de solutions innovantes.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industries manufacturières, Usines automatisées, Formation technique et industrielle, Grands groupes industriels

www.festo.com



FLUIGENT

Krzysztof KLUDYS | Directeur de production
krzysztof.kludys@fluigent.com

Fluigent est une PME innovante qui développe, fabrique et commercialise des instruments de haute précision pour l'automatisation, la gestion des fluides à l'échelle micrométrique. Elle propose des solutions indispensables aux avancées de la recherche dans les Sciences de la vie et répond aux besoins des clients industriels avec une gamme de produit OEM.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Laboratoires de recherche, Hôpitaux, Instituts scientifiques, Biotechnologies

www.fluigent.com



GLOBALSYS

Rémi DOUTRIAUX | CEO
r.doutriaux@globalsys.fr

Elle conçoit et fabrique des casques audio, des solutions de communication sans fil et filaires pour les compagnies aériennes, les aéroports, les hélicoptères, le naval et l'industrie.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industries techniques, Intégrateurs industriels, Grands comptes

www.global-sys.com



GROUPE IMAC
Michel LAURENT | Président
m.laurent@imacssp.com

Spécialiste dans la maintenance pour le reconditionnement de machines à haute vitesse de traitement : chèques, tickets restaurant, courrier, cartes. Fabrication de pièces pour prolonger la durée de vie des machines.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie
pharmaceutique, Dispositifs médicaux
Laboratoires, Secteur défense / spatial

www.imacssp.com



HENTHEA - JEAN CHARDIN
Elise MICHEL | CEO
elisehoa@gmail.com

JEAN CHARDIN® est une maison française de thés et infusions gastronomiques, dont le siège est établi à Champigny-sur-Marne. Positionnée dans l'univers premium, la marque innove dans l'univers du thé avec des créations exclusives, sans arômes, disponibles uniquement auprès de JEAN CHARDIN®. Elle associe singularité, exigence et art de vivre à la française pour offrir aux novices ou amateurs éclairés, comme aux professionnels de la gastronomie des expériences uniques et raffinées.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C & B2B

B2B ciblé : Hôtels, restaurants, palaces,
chefs

www.jeanchardin.com

Clients potentiels : Hôtellerie de luxe / palaces
Chefs et restaurants gastronomiques, Épicerie
fines haut de gamme, Pâtisseries, Chocolatiers,
Entreprises (cadeaux & rituels premium),
Particuliers amateurs de gastronomie de luxe



HOA NAM
Philippe CHIEU | Président
philippe.chieu@hoanam.com

Pionnier de l'agroalimentaire asiatique en France et première entreprise franco-asiatique à s'être implantée sur le marché des GMS françaises, Hoa Nam est aujourd'hui leader européen de l'exportation de produits asiatiques frais et surgelés. Fondée en 1981 par deux frères, Chinois du Vietnam, cette entreprise a évolué d'un petit atelier familial à une PME de 90 collaborateurs, avec un atelier à Paris et une usine à Ivry-sur-Seine dans le Val de Marne.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (restauration,
professionnels)

Clients potentiels : B2B ou B2B2C

www.hoanam.com

IOTA ELEMENT

HOBORO - IOTA ELEMENT
Julien ROQUEPLAN | Co-fondateur
contact@iotaelement.fr

Fort d'une expérience de plus de 12 ans notre atelier rassemble trois activités :
- L'agencement sur mesure aussi bien pour des professionnels que des particuliers.
- La fabrication de mobilier que ce soient nos propres créations ou des demandes sur mesures. Nous travaillons également avec les designers et les galeries pour le prototypages et l'édition de pièces de mobiliers.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : Particuliers premium

Cibles : Maisons de luxe, architectes, designers

Clients potentiels : Bureaux d'études, Architectes, Designers industriels, Industrie (innovation / R&D), Marques recherchant des matériaux ou solutions innovantes

www.iotaelement.fr



IMPRIMERIE GEORGES GRENIER
Patrick RICHARD | Directeur commercial
contact@imprimeriegrenier.fr

Imprimerie de qualité qui est très engagée dans une démarche environnementale et sociale. En 2006, elle devenait la première imprimerie de France à obtenir la norme ISO 14001 validant sa démarche environnementale. En 2008, elle était des premières entreprises européennes à passer aux plaques d'impression sans développement. En 2024, elle a reçu le trophée «Engagement durable» par la CCI du Val-de-Marne.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B & B2G

Secondaire : Associations, indépendants

Clients potentiels : PME / TPE, Collectivités Associations, Écoles, Éditeurs, Entreprises événementielles, Commerces

www.imprimeriegrenier.fr



INTER CUISINES
Weil MA | Co-gérant
intercuisines@hotmail.fr

Conception et fabrication de systèmes de purification de fumée et d'odeurs pour la restauration et l'industrie : salles blanches, laboratoires alimentaires, usines PVC, etc. Fabrication sur mesure sous la marque Fulinox, spécialisée dans les appareils de cuisson et les systèmes de réfrigération, ainsi que la distribution d'équipements de cuisine pour professionnels.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Restaurateurs, Cuisines collectives, Hôtellerie, Particuliers (cuisines sur mesure)

www.fulinox-intercuisine.com



INTERSTELLAR LAB

Barbara BELVISI | Dirigeante
barbara@interstellarlab.earth

Interstellar Lab est une entreprise de biotechnologie qui fabrique et exploite des plateformes de biofarming avancées pour aider ses clients à produire les ingrédients d'origine végétale les plus purs. Sa technologie de biofarming combine des fermes automatisées (Biopods), l'IA et la bioscience permettant d'accélérer considérablement la croissance des plantes tout en optimisant leur composition.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : Institutions / recherche

Clients potentiels : Agences spatiales,

Secteur spatial privé, Recherche scientifique,
Institutions publiques

www.interstellarlab.com



KARST MICROPRECISION

Gautier MASSONNEAU | Président
gautier@karstmp.com

Karst Microprecision est une entreprise industrielle spécialisée dans la fabrication de composants mécaniques complexes à très haute précision. Implantée à Ivry-sur-Seine, elle dispose d'un outil de production de nouvelle génération combinant usinage micrométrique, automatisation et métrologie avancée. Karst MP maîtrise l'industrialisation et la production en série de pièces à fortes contraintes dimensionnelles et géométriques, dans des matériaux complexes. Elle accompagne des acteurs de l'horlogerie, la haute joaillerie, l'aéronautique, la défense, le spatial et des industries de haute technologie.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B industriel

Cible : Industries du luxe, de l'aéronautique,
du spatial et de la défense.

www.karstmp.com

Clients potentiels : Maisons et groupes

industriels, Équipementiers, Bureaux d'études
Directions R&D et industrialisation, Donneurs
d'ordres recherchant des capacités de micro-
usinage à haute valeur ajoutée

KARTOGRAMME

X | X
X

X

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : X

Secondaire : X

Clients potentiels : PX

www.X



LA FENÊTRIÈRE
Catherine GUERNIOU | Dirigeante engagée
catherine.guerniou@lafenetriere.fr

Fabricant de menuiserie extérieure depuis 42 ans en PVC & ALU, 100% personnalisable pour les pros du bâtiment & commercialisation de Bois & toutes fermetures de l'habitat. L'engagement environnemental & sociétal est au cœur de ses engagements. Notre base line : Faire du beau, utile & du durable.
Origine France Garantie Afnor certifié 100497.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B
Secondaire : B2C

Clients potentiels : Particuliers, Promoteurs immobiliers, Architectes, Entreprises du bâtiment

www.la-fenetriere.fr

LA GASTELERIE JEANNE JOURDIN

X | X
X

X

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : X
Secondaire : X

Clients potentiels : X

[www. X](http://www.X)



La Maison d'Orient SARL - ALEPIA
Samir CONSTANTINI | Président
direction@alepia.com

Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé -production à Santeny. L'entreprise propose une large gamme de savons d'Alep et cosmétiques naturels mêlant tradition, authenticité et efficacité. Formulés avec le moins d'ingrédients possibles, les produits sont sains et certifiés biologiques, naturels et végans.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C
Secondaire : B2B (boutiques, revendeurs)

Clients potentiels : Grand public, Boutiques cosmétiques, Pharmacies, Réseaux de distribution bio

www.alepia.com



LA PALPITANTE CRÉATION

Jessy CAILLAT | Créatrice

lapalpitantecreation@gmail.com

Créatrice de bijoux oniriques en laiton brut, je conçois des pièces artisanales façonnées à la main dans mon atelier à Ivry-sur-Seine. Issue d'un parcours artistique entre marionnette et bijouterie, je développe un univers sensible inspiré de la nature et des formes organiques. Mes collections, réalisées en petites séries, allient esthétique brute et délicatesse. J'utilise des matériaux variés (laiton, cuir, papier, pierres naturelles, perles de Bohême), majoritairement issus de l'Union européenne. Engagée dans une démarche responsable, je recycle systématiquement ma matière première.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Cibles : Centes directes, marchés, e-commerce

Clients potentiels : Particuliers, Boutiques de créateurs, Concept stores, Cadeaux personnalisés, Événementiel (mariages, fêtes, marchés)

www.instagram.com/lapalpitantecreation



LeLabPLUS

Myriam CHIKH-MENTFAKH | Co-fondatrice

contact@lelabplus.com

LeLabPlus est un bureau d'études et un atelier de production intégré spécialisé dans l'éco-conception textile, la fabrication locale et la mode circulaire. Entreprise à Mission, la structure accompagne les marques, entreprises et porteurs de projets dans le développement et la production de produits textiles durables. En tant qu'Organisme de formation, LeLabPlus dispose aussi d'une certification Qualiopi et d'infrastructures intégrées permettant de relier conception, production, réparation et formation.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : Institutions publiques et privées nécessitant un accompagnement dans le secteur textile.

www.lelabplus.com

Clients potentiels : Marques de mode, Marques engagées/responsables, Enseignes textiles et Créateurs de mode, Grands groupes, Collectivités territoriales, Organismes de formation, Institutions liées à l'industrie et à la transition écologique



LES ÉTABLISSEMENTS GIFFARD

Jean-Christophe TOUSSAINT | Président

contact@giffard.fr

Entreprise centenaire, experte en menuiserie, agencement et mobiliers avec atelier de conception, de fabrication et de restauration.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : B2C

Clients potentiels : Bars et restaurants, Hôtels, Distributeurs de boissons, Grand public

www.giffard.fr

Concepteur et fabricant de distributeurs automatiques et de casiers connectés industriels.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industries, Sites
logistiques, Plateformes de stockage,
Grands groupes

www.logiprox.com

MARQUAT GENIE BIOMEDICAL est le lien entre de nouveaux besoins et des techniques modernes d'investigation et de mesure, capable de concevoir, réaliser et améliorer tout type de cathéters. Plus particulièrement spécialisée dans les mesures de pressions, elle collabore avec les plus grands centres en France et à l'international dans les domaines de la gastroentérologie, de l'urologie ainsi que de l'exploration fonctionnelle digestive et respiratoire. Son savoir-faire, acquis grâce à une proximité et une collaboration étroite avec les praticiens les plus exigeants, lui permet de développer rapidement des produits spécifiques répondant aux besoins du praticien et du patient.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Hôpitaux, Laboratoires
Centres de soins, Recherche biomédicale

www.marquat.com

MICROPLAST, un plasturgiste/mouliste. Fort d'une expérience de plus de 40 ans en conception de produits, en fabrication de moules, en injection de thermoplastique avec un parc de 50 presses allant de 35T à 450Tonnes, doté d'un atelier de parachèvement avec de la tampographie, gravure laser, soudure US, assemblage, usinage...

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie plastique,
Automobile, Électronique,
Fabricants de pièces techniques

www.microplast.fr



ORCHIDEES
PHILIPPE VACHEROT LECOUFFLE
Colombe LECOUFFLE | Gérante
contact@orchidee.fr

Entreprise familiale spécialisée dans la culture d'orchidées depuis 5 générations. A Limeil-Brévannes les serres abritent un merveilleux conservatoire d'orchidées des plus rares aux plus spectaculaires. Les services de location pour les entreprises garantissent des plantes cultivées avec amour en circuit court.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C
Secondaire : B2B

Clients potentiels : Particuliers, Entreprises (événementiel), Hôtellerie, Institutions

www.orchidee.fr

PIERRE HERMÉ
PARIS

PIERRE HERME FRANCE
Sébastien CLAVERIE

Directeur Général Adjoint production
sebastien.claverie@pierreherme.com

Avec « le plaisir pour seul guide », Pierre Hermé invente son propre univers de goûts, de sensations et de plaisirs et crée la Haute-Pâtisserie, reconnue partout dans le monde.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C
Secondaire : B2B (hôtellerie, événements)

Clients potentiels : Grand public, Hôtellerie de luxe, Entreprises (événements, cadeaux)

www.pierreherme.com



POLLEN AM
Didier FONTA | Directeur Général
df@pollen.am

Conçoit et développe des solutions de fabrication additive industrielles. Proposant au marché des imprimantes 3D véritablement ouvertes, elles permettent à leurs utilisateurs de transformer la plus large game de matériaux disponible : métaux, céramiques, thermoplastiques et élastomères. Les imprimantes 3D Pam permettent à leurs utilisateurs de bénéficier d'un outil de production adaptable aux besoins des projets et des matériaux.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie aéronautique, Industrie défense, Bureau d'ingénierie, Fabricants de pièces métalliques

www.pollen.am



PREMIUM GOODS

Hervé PRIME, Fondateur
Ludovic PRIME, Président
ludovic.prime@premiumgoods.fr
premiumgoods@premiumgoods.fr

Fabrication et commercialisation de matières premières aromatiques et arômes alimentaires : vanille cacao, café, notes brunes, fruits exotiques, spécialiste de la vanille, de la plantation et la culture de gousses de vanilles toutes origines jusqu'aux produits finis consommateurs.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B
Secondaire : B2C

Clients potentiels : Marques, Entreprises,
Distribution spécialisée, Particuliers

www.premiumgoods.fr



R&D VISION

Arnaud SUSSET | Directeur Général
www.rd-vision.com

Spécialisé dans la conception, la fabrication, la qualification et l'industrialisation de solutions innovantes intégrant technologies optiques et Intelligence Artificielle.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie,
Aéronautique, Défense,
Recherche & développement

www.rd-vision.com



RECTIMO

Frédéric LOTTIER | Président Directeur Général
secretariat@rectimo.fr

Depuis 70 ans, **Rectimo** s'impose comme le spécialiste de la rectification industrielle et plus particulièrement en aéronautique.
Notre leitmotiv est la finition de très haute précision de composants métalliques.
Rectimo intervient surtout pour des références de moyenne et grande série.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Exclusif : B2B

Clients potentiels : Industrie aéronautique
(Airbus, Safran, etc.), Industrie spatiale,
Défense / armement, Industrie médicale
(dispositifs de précision), Grands groupes
industriels, Bureaux d'ingénierie mécanique,
Fabricants de pièces mécaniques de haute
précision

www.rectimo.fr



REPEX FLOOR SAS
Philippe ECRAN | Président
philippe.ecran@replex.fr

Fabricant de ponceuses pour les sols bois et béton.
Matériel de ponçage spécialement conçu et adapté à la rénovation des sols.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Artisans parqueteurs,
Entreprises de rénovation de sols, Menuisiers
professionnels, Maçons sols béton / terrazzo,
Entreprises du second œuvre du bâtiment
Distributeurs de matériel BTP professionnel

www.replex.fr



RLB EBENISTERIE
Raynhald LE BARON | Gérant/Ebéniste
rlbebenisterie@gmail.com

RLB Ebenisterie est un atelier de création, d'expérimentation autour du bois. De la parfaite maîtrise des outils traditionnels à l'invention de nouvelles techniques et matériaux, RLBE met son savoir-faire au service des architectes d'intérieurs, des designers, des marques et des particuliers.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2C

Secondaire : B2B (architectes, décorateurs)

Clients potentiels : Particuliers haut de
gamme, Architectes d'intérieur, Décorateurs
Institutions culturelles

www.instagram.com/rlb_ebenisterie/?hl=fr



S3M
Arnaud BONNEFOI | Président
a.bonnefoi@s3m.fr

S3M est une PME qui conçoit, fabrique et pose des ouvrages de métallerie, serrurerie et menuiserie métallique pour des bâtiments en entretien, réhabilitation et neuf pour des acteurs publics (bailleurs sociaux, collectivités territoriales, administrations...).

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B & B2G

Cibles : Industrie, collectivités, grands
projets

Clients potentiels : Acteurs publics de
l'immobilier, Collectivités et établissements
publics, Promoteurs et maîtres d'ouvrage
Entreprises du bâtiment

www.s3m.fr



SARFIC

John LOGAN | Responsable des opérations
logan.john@sarfic.fr

SARFIC est une société basée en Île-de-France, plus précisément dans le Val-de-Marne. Spécialisée dans la vente, la maintenance, la réparation et la rénovation de dispositifs médicaux tous types confondus, elle met son expertise au service des professionnels de santé. Son champ d'intervention couvre l'ensemble de l'Île-de-France ainsi que sa couronne, garantissant proximité, réactivité et qualité de service.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Chirurgiens et docteurs indépendants, Cliniques et hôpitaux privés, Cabinets dentaires, Cliniques esthétiques, Maisons de retraite, Centres vétérinaires

www.sarfic.fr



SEPTODONT

Jérôme DARRIBERE | Directeur Général délégué
info@septodont.com

Dans l'industrie pharmaceutique dentaire la société développe, fabrique et distribue un large éventail de produits dentaires de très haute qualité dans le monde entier. Un portefeuille de PI comprend une combinaison de nouveaux brevets et licences sur des technologies externes, avec en moyenne 2 à 3 brevets déposés par an au cours des 5 dernières années.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Cabinets dentaires, Hôpitaux, Réseaux médicaux, Distributeurs médicaux

www.septodontcorp.com



SIGNALETIK DIFFUSION

Marc PINTO | Co-fondateur
commercial@signaletik.com

Solutions de signalétique, impression numérique, PLV, enseignes. Avec un savoir-faire éprouvé et une approche orientée sur l'innovation, Signalétik accompagne ses clients depuis près de 30 ans, de la conception jusqu'à l'impression, en garantissant un service complet et de qualité. Elle travaille avec des matériaux de pointe pour concevoir des produits durables et esthétiquement percutants.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Collectivités, Entreprises, Centres commerciaux Établissements recevant du public

www.signaletik.com



SN SOLUGLOB
Flavien DACHIER | Gérant
f.dachier@soluglob.fr

SN SOLUGLOB est une société de métallerie, spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation d'ouvrages métalliques pour le BTP, le génie climatique et l'industrie. Forte de son savoir-faire, elle accompagne ses clients de l'étude des besoins jusqu'à la mise en œuvre sur chantier. Elle conçoit et fabrique sur mesure une large gamme d'ouvrages : supports de climatisation, châssis coupe-feu, garde-corps, passerelles, escaliers, portails et structures métalliques spécifiques.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Architectes, Promoteurs immobiliers, Entreprises du bâtiment, Collectivités, Aménageurs urbains, Bureaux / commerces, Particuliers (projets sur mesure)

www.soluglob.fr



SOFRAPACK
Guillaume ROCHMAN | Founder & CEO
g.rochman@sofrapack.com

Fabricant d'emballages sur mesure bas carbone, pour les expéditions nationales et internationales. Le concept offre un gain en légèreté et en facilité de mise en œuvre tout en sécurisant les objets transportés. La caisse palette carton, alternative à la caisse palette bois et le PleatWrap, emballage de protection 100% recyclable vendu en rouleau, alternative au plastique bulle kraft.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Clients potentiels : Industrie agroalimentaire
Cosmétique, Pharmaceutique
Marques e-commerce

www.sofrapack.com



Hear better. Live better.

STARKEY FRANCE
Fabrice VIGNERON | Directeur Général
fabrice_vigneron@starkey.fr

Starkey est une entreprise privée de dispositifs médicaux qui a pour objectif de connecter les gens grâce à une meilleure audition. Leurs collaborateurs bienveillants, audacieux et engagés sont leur force et font la différence sur ce marché en constante évolution en termes d'innovations technologiques.

TYPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B

Secondaire : B2C (indirect)

Clients potentiels : Audioprothésistes, Hôpitaux, Cliniques ORL, Réseaux de santé

www.starkey.fr



WATER CONNECT
Pascal PONCET | Gérant
pponcet@waterconnect.fr

Société spécialisée dans la réalisation d'Oasis de fraîcheur, évolutifs, multi-usages avec une composante technologique, pour rafraîchir la température au cœur des villes, en garantissant un accès et un bien-être à tous.

TPOLOGIE DE CLIENTS

Principal : B2B / collectivités

Clients potentiels :

Collectivités territoriales, Villes et métropoles
Aménageurs urbains, Promoteurs immobiliers

www.waterconnect.fr

NOTES

This image shows a full page of a document template designed for handwriting practice. It consists of approximately 28 evenly spaced, horizontal blue dashed lines running across the entire width of the page. The background is plain white, providing a clear guide for letter height and placement. There are no margins, text, or other markings present.

NOTES

This image shows a full page of a document template designed for handwriting practice. It consists of approximately 28 evenly spaced, horizontal blue dashed lines running across the entire width of the page. The background is plain white, providing a clear guide for letter height and placement. There are no margins, text, or other markings present.

FABRIQUÉ

EN VAL-DE-MARNE



CCI VAL-DE-MARNE
PARIS ILE-DE-FRANCE

CONTACT

Ilaria DELLA VALLE CASSEZ

M. 07 61 68 86 74

idellavallecassez@cci-paris-idf.fr

**Chambre de commerce et d'industrie
départementale du Val-de-Marne**
8 place Salvador Allende
94000 Créteil