

# LES ÉCHOS DE LA CHAMBRE

# 5

Le magazine de la Chambre Française de l'Agencement



Actualités

Tête à tête

Zoom sur une réalisation

## ■ VISITE AFPIA SOLFI2A À MONTAIGU

La Chambre Française de l'Agencement a organisé son premier événement régional et celui-ci fut un succès !

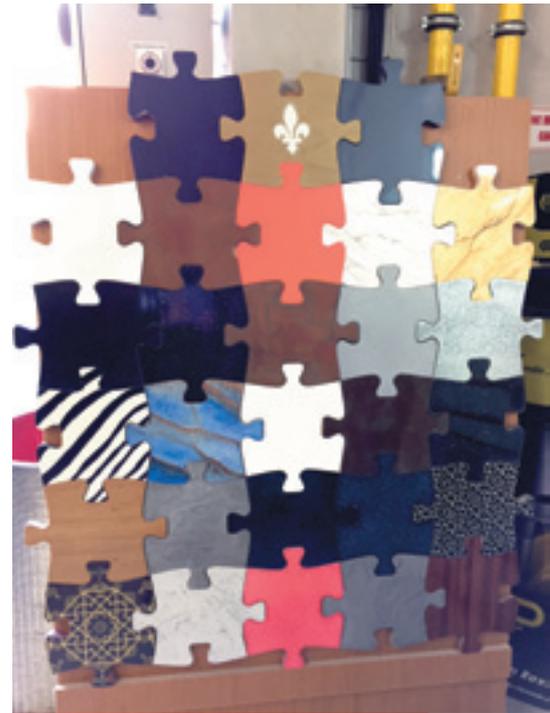
Des adhérents à la Chambre mais aussi d'autres agenceurs, adhérents en devenir, ont participé à cette visite captivante.

Outre un excellent accueil de la part de nos hôtes, la visite du site et les démonstrations des outils 2D et 3D présentés ont séduit les participants (imprimante 3D pouvant créer des objets de 1,30 m, sublimation des matériaux, réalité virtuelle, scanner laser 3D, etc.).



SOLFI2A a mis en place une « Process thèque » (bibliothèque de savoir-faire basée sur les retours d'expériences d'utilisateurs) disponible en ligne pour les adhérents de l'association. Elle correspond en tout point au Wikipédia de l'agencement qui avait été un temps évoqué pour mettre nos différents savoir-faire en relation.

Une journée très agréable, très instructive qui a permis aux présents de découvrir l'ensemble des services de l'AFPIA SOLFI2A de Montaigu. N'hésitez pas à les contacter ! Le parc machine peut être loué et des services d'accompagnement d'utilisation du matériel high tech sont proposés.



Visite de l'usine AVC

Pour toute information :

**François Girard**

**1 rue Alfred de Vigny - 85600 Saint-Hilaire-de-Loulay  
02 51 94 08 31**

## ■ L'EXPÉRIENCE DOMOLAB RENOUELÉE

L'équipe de Saint Gobain a accueilli nos adhérents et leurs collaborateurs pour une seconde visite de leur centre d'innovation pour l'habitat.

# 2



Le mur des innovations de Saint Gobain

## ■ MOTILDE : QUAND L'AGENCEMENT RENCONTRE LA TECHNOLOGIE

*Ingénieur généraliste de formation, Hubert de Nomazy a longtemps travaillé dans l'industrie comme salarié : production, achat, direction d'usine puis au final direction des opérations chez Steelcase (un périmètre de 1 500 personnes à l'époque). En 2005, il relève un nouveau challenge en reprenant une entreprise en difficulté (malheureusement fermée dix ans plus tard).*

**Les Échos de la Chambre :** Parlez-nous de l'histoire de Motilde.

**Hubert de Nomazy :** J'ai créé Motilde début 2012 sur une idée simple : répondre au besoin global d'une salle de réunion collaborative : mobilier, agencement et technologies de collaboration. En effet, trois types de professionnels interviennent encore aujourd'hui dans cet espace : les agenceurs, les fabricants/distributeurs de mobilier de bureau et les intégrateurs technologiques. La problématique de l'interface entre ces trois métiers était souvent laissée au client, au détriment de la performance globale du lieu.

Prenons trois exemples concrets pour illustrer ce fait. Une salle collaborative bénéficie en général d'un outil de visioconférence.

- si la caméra et l'écran de retour du site distant ne sont pas regroupés sur une ligne très proche, alors la perte de contact visuel avec les interlocuteurs distants va significativement impacter la qualité de l'expérience visioconférence : il n'y a plus de « eye-contact ».
- la position de la caméra par rapport à la lumière et aux fenêtres ; en particulier, un contre-jour va provoquer une forte surconsommation de la bande passante car la lumière naturelle n'est pas stable. Le principe de la visioconférence consiste à encoder tous les pixels qui bougent, comme la lumière instable typiquement.
- la forme de la table et sa localisation par rapport aux écrans ; les maîtres-mots doivent rester pour tous les participants : voir et être vu.

**Les Échos de la Chambre :** Pourquoi une spécialisation dans l'agencement d'espaces tertiaires ?

**Hubert de Nomazy :** Comme exposé au dernier congrès de la chambre, il me paraît plus important d'être spécialisé sur un usage que sur des savoir-faire techniques. Par exemple, les compétences techniques de Motilde pourraient être utilisées à faire de l'agencement de magasins en parallèle des espaces tertiaires. Mais ce serait renoncer à focaliser les ressources de l'entreprise (communication, commercial, site internet, image de marque...) sur un usage : la collaboration dans un espace tertiaire. Et au final la focalisation de ces ressources génère plus de gains que la spécialisation sur une expertise technique.

**Les Échos de la Chambre :** Quelles sont les valeurs de votre entreprise ?

**Hubert de Nomazy :** Il n'y a pas de charte affichée à l'entrée comme dans les grandes entreprises, mais je crois que nous partageons chez Motilde les valeurs communes aux entreprises de la Chambre : simplicité, professionnalisme et respect des personnes.



Hubert de Nomazy

**Les Échos de la Chambre :** Quels sont, selon vous, les points forts de votre métier ?

**Hubert de Nomazy :** La possibilité de pouvoir fédérer une équipe, des clients, des fournisseurs autour d'un projet. J'apprécie beaucoup également la dimension « expertise globale » propre à notre métier. C'est très satisfaisant, l'agenceur crée ex-nihilo un lieu de vie, de travail, d'échange.

**Les Échos de la Chambre :** Au delà de l'agencement d'espaces, vous proposez plusieurs solutions technologiques. Pouvez-vous nous en dire davantage ?

**Hubert de Nomazy :** Effectivement, les solutions technologiques sont devenues une part prépondérante de notre activité. Ces solutions tournent autour de trois axes :

- la collaboration dans la salle : Permettre à tous les participants d'afficher le contenu de leur terminal (PC, tablette, smartphone...) sur l'écran de leur choix ; mais aussi autoriser la co-édition : chacun peut prendre la main sur le contenu présenté et ainsi « co-construire » la solution commune.
- la collaboration à distance : tout le monde pense bien sûr à la visioconférence, mais il existe des outils plus puissants autour de la visiocollaboration : plusieurs participants distants travaillent ensemble en temps réel sur le même contenu tout en échangeant visuellement et par oral.
- le pilotage de la salle : domotique (éclairage et multimédia principalement), réservation de salles...

**Les Échos de la Chambre :** Un développement à l'international est-il envisagé ?  
**Hubert de Nomazy :** Jusqu'à présent, nos affaires internationales n'étaient que le fruit d'opportunités : relations personnelles ou en accompagnant nos clients à l'étranger. Mais nous avons l'ambition de construire une véritable démarche à l'étranger dans les années à venir en se limitant à la zone EMEA (Europe Middle East Africa) et en démarrant par les grands pays proches de la France : Espagne, Allemagne, Angleterre...

Par ailleurs, l'international est un peu dans nos gênes tout de même puisque notre atelier de fabrication est depuis le départ en Slovaquie et que nous avons quelques affaires là-bas.

La projection hors de nos frontières n'étant pas chose facile, je profite de l'occasion pour solliciter tous mes confrères de la Chambre qui sont dans le même état d'esprit ; il y a sûrement des choses intéressantes à faire ensemble.

**Les Échos de la Chambre :** Quels sont les projets ?

**Hubert de Nomazy :** Nous avons démarré une démarche forte autour des salles de contrôle et avons l'ambition d'être un acteur de référence dans cette activité ; ça tombe bien : cet « usage » nécessite beaucoup de technos et d'agencement.



## ZOOM SUR UNE RÉALISATION



### ■ LES ATELIERS SAINT-JACQUES PRÉSENTS AU PALAIS DU LOUVRE À PARIS

Le restaurant des Arts Décoratifs, anciennement nommé le Saut du Loup, réagencé entièrement par l'architecte Joseph Dirand a réouvert ses portes sous un nouveau nom : le Restaurant Loulou.

Les boiseries peintes au rez-de-chaussée reçoivent un cannage tendu façon chaise avec des miroirs argentés en arrière-plan, alors que les boiseries de l'étage intègrent des toiles peintes.

Le bar, élément complexe qui nécessite un savoir-faire rare que les Ateliers Saint Jacques maîtrisent à la perfection allie une façade courbe en sycomore massif avec des cannelures verticales, et un dessus en laiton formé et poli.



# 4