

RHÔNE P.2
**NOVOCERAM MISE
SUR LE TRANSPORT FLUVIAL**

ALPES P.6
**POUR SES 100 ANS, NTN-SNR INAUGURE
SON USINE DU FUTUR À ARGONAY**

AUVERGNE P.8
**LAMARTINE CONSTRUCTION LANCE
LA MARQUE ZOOPOLI**

INNOVATION P.9
**THONIC INNOVATION SIMPLIFIE
LES BANDAGES**

N° 2325 | MERCREDI 11 AVRIL 2018

www.brefeco.com

Dans ce numéro

- 9 1Kubator
- 11 Adeunis
- 4 Alstom
- 3 Archigroup
- 4 Axxair
- 11 Banque Rhône-Alpes
- 7 Bpifrance
- 9 Busi
- 7 Business Consulting Group
- 7 Business France
- 4 CAN
- 3 Canceropole Clara
- 8 Cavilam-Alliance Française de Vichy
- 2 Crédit Agricole Centre-Est
- 11 Digital League
- 7 DLS
- 2 Dorey
- 8 ESC Clermont
- 1 F2A
- 6 GMPV
- 7 Grenoble-Alpes Métropole
- 7 gulplug
- 6 Ines
- 4 ipgarde
- 2 Jean Gobba
- 8 Lamartine Construction
- 3 Limonest
- 11 Medef Auvergne-Rhône-Alpes
- 7 Nexalia
- 2 Novoceram
- 6 NTN-SNR Roulements
- 9 Orange Business Services
- 7 OSV
- 6 Polypipe Group PLC
- 4 Procaly
- 9 Pulsalys
- 4 Renault Truck Defense
- 6 Ryb
- 4 Siemens
- 4 SNCF
- 9 Thonic Innovation
- 1 Total
- 9 Totemigo
- 8 UC2A
- 8 Université Clermont Auvergne
- 6 Vallée de Chamonix-Mont-Blanc
- 4 VLM

À LA UNE

F2A a marqué des points en Russie

▶ A 2 500 km de Moscou, au-delà du cercle polaire, là où il fait nuit noire deux mois par an et où la température descend à - 50°C en hiver, le gigantesque chantier sibérien aura duré quatre ans. Il employait, à ses heures les plus actives, plus de 20 000 personnes. Pour construire l'une des plus grandes usines de liquéfaction de gaz naturel au monde, dans cette région russe totalement isolée, il aura fallu construire de toutes pièces... un port et un aéroport ! Et une flotte de quinze énormes méthaniers brise-glace (300 m de long et 50 m de large) chargés d'acheminer le gaz en Europe et en Asie, à n'importe quelle saison, au cours des prochaines décennies. Inauguré par Vladimir Poutine en décembre dernier, le projet Yamal aura coûté 23 milliards d'euros, payé par un consortium dont le groupe Total fait partie.

Conditions extrêmes. Une société aurhalpine, F2A, peut s'enorgueillir d'avoir participé à la construction de cette plateforme gazière hors du commun. Elle fabrique des équipements de traitement de l'air et des systèmes de ventilation pour les tunnels, les usines, l'immobilier, les salles blanches et les labos, la marine ou le nucléaire. Selon son dirigeant Pierre-Antoine Rouer, c'est la réactivité et le savoir-faire de ses équipes qui ont fait la différence, lui permettant de remporter un contrat majeur (10 millions d'euros). La commande portait sur 3 500 pièces (clapets anti-retour, registres, grilles) et a mobilisé une équipe d'ingénierie et de production d'une dizaine de personnes pendant deux ans. Tests en chambre froide, résistance au vent, à la neige et à un environnement très corrosif... si l'on ajoute des réglementations russes sévères, la conformité aux normes Atex (atmosphère potentiellement explosive) et une documentation sur chaque produit en vue de leur



Pierre-Antoine Rouer (à gauche) confie la direction opérationnelle de F2A à Jean-Philippe Margrita.

maintenance à long terme : on comprend le haut niveau du challenge relevé par la société de l'Ain.

Référence majeure. Le contrat russe constitue pour elle une référence majeure qui devrait lui permettre de changer de braquet. « Il y a un avant-Yamal et un après-Yamal ; ce marché va nous ouvrir de nouvelles opportunités commerciales », affirme Pierre-Antoine Rouer qui estime que l'export représentera bientôt 25 % du chiffre d'affaires de F2A (15 à 20 % aujourd'hui). Les ambitions de la société pourront d'ailleurs s'appuyer, dès cet été, sur un outil industriel renforcé : son site industriel de Dagneux passera de 2 500 m² à 3 600 m², tandis qu'un nouveau siège social sera inauguré à Béligneux. Ce n'est pas le seul changement en cours : Pierre-Antoine Rouer (62 ans), qui avait racheté l'entreprise en 2001, vient de nommer Jean-Philippe Margrita (51 ans) à la direction générale. Il conserve quant à lui la présidence non opérationnelle du groupe. **|| DIDIER DURAND**

CARTE D'IDENTITÉ 160 salariés et 24 M€ de CA 2017. **Actionnariat** : Pierre-Antoine Rouer 53 %, Siparex 30 %, management 17 %. **Sites industriels** : Dagneux (Ain), Laigle (Normandie ; 60 pers.), Tunisie (30 pers. ; textile). **Références** : Philharmonie de Paris, Hôpital des Pays de Savoie (Annemasse), métros du Caire et d'Alger, tunnel sous la Manche, EPR de Flamanville, Sanofi Pasteur, Airbus, Michelin...



LE SPÉCIALISTE DU MANAGEMENT DE
TRANSITION POUR CONDUIRE
VOS TRANSFORMATIONS

DRÔME → BÂTIMENT / CONSTRUCTION

Novoceram mise sur le transport fluvial

Le fabricant de carrelage céramique Novoceram, dont l'unité de production drômoise est située au bord du Rhône, envisage d'optimiser ses flux en privilégiant au maximum les voies fluviales. Dans ce cadre, il prévoit le réaménagement de son site avec l'édification de 6 000 m² de bâtiments supplémentaires afin d'accroître ses moyens logistiques et de disposer de plus de stock de matières premières. Les travaux devraient être engagés courant mai pour une livraison prévue à la fin de cette année.

Un engagement environnemental de longue date.

Plusieurs millions d'euros seront investis dans cette opération qui pourrait être intégrée dans un projet plus global d'escale portuaire porté par la collectivité. L'investissement s'inscrit dans la politique écoresponsable de la société. Novoceram est l'une des premières entreprises françaises du secteur de la céramique à avoir arboré en 2015 la certification Iso 50 001 (management de l'énergie). Elle a établi une charte environnementale dans laquelle elle s'est engagée à réduire ses émissions dans l'atmosphère, à recycler la totalité de ses eaux industrielles, à fournir des emballages 100 % recyclables et à n'utiliser aucune substance cancérigène mutagène reprotoxique dans sa fabrication. Elle a également engagé un programme avec l'Ademe pour réutiliser ses déchets crus. Elle vient également de rénover ses éclairages en intégrant des Leds et des systèmes intelligents. Par ailleurs, pour gagner



en efficacité, l'entreprise vient de se doter d'un nouveau four et d'un nouvel atomiseur.

Un groupe de 155 ans. Au chapitre nouveauté, Novoceram a lancé la commercialisation cette année d'une gamme baptisée Tango qui utilise pour la première fois une nouvelle technologie céramique qui permet de contrôler le degré et l'aspect du brillant de chaque carreau. De nouveaux produits de grande taille 120 x 120 devraient être mis sur le marché courant 2019.

Créée en 1863, l'entreprise est installée depuis 1994 à Laveyron. Elle appartient depuis 2000 à l'italien Gruppo Concorde, l'un des principaux producteurs de revêtements céramiques en Europe. **I.P.B.**

Novoceram est installée depuis 1994 à Laveyron sur un site de 12 ha dont 40 000 m² couverts.

NOVOCERAM

Pdt : Claudia Borelli
Dg : Paolo Onfiani
Siège : Laveyron
CA 2017 : 40 M€ dont 25 % à l'export (Europe et Afrique)

RHÔNE → BÂTIMENT

La société Jean Gobba change de mains

Spécialisée dans la vitrerie depuis 1896, la société Jean Gobba (Les Olmes) est sortie du giron de la famille éponyme (tout comme Jean Gobba Lukora à Pontcharra-sur-Turdine en 2006). Elle a été acquise par Bertrand Dumont (47 ans), ingénieur en fonderie. Ce dernier a travaillé vingt ans à des postes commerciaux dans la sous-traitance industrielle puis dans la gestion de la qualité industrielle.

En 2017, Jean Gobba a réalisé 1,7 M€ de CA avec 12 personnes sur trois activités principales : les travaux sollicités par les particuliers pour des changements de fenêtres, de baies, de verrières, de planchers de verre ; les travaux demandés par les assurances suite à des sinistres chez les particuliers ou les entreprises ; et enfin, le show-room. « Les marchés sont là, mais il y a encore des parts de marché à aller chercher », se félicite l'acquéreur. Un programme est prévu pour cela : modernisation du show-room, apparition de la décoration et

des systèmes de fermeture et surtout, offensive marketing. « Nous avons beaucoup à faire dans le domaine des économies d'énergie », indique Bertrand Dumont qui entend prochainement recruter deux personnes.

RHÔNE → BANQUES

Activité record en 2017 pour le Crédit Agricole Centre-Est

La direction du Crédit Agricole Centre-Est a présenté un très bon bilan économique 2017 avec, en particulier, un résultat net consolidé de 267 M€, en progression de 16 %. Les chiffres présentés par le Crédit Agricole Centre-Est (CACE ; dg : Raphaël Appert) sont clairs : la banque affiche un très bel exercice 2017. Elle a gagné 65 711 nouveaux clients en 2017, portant le nombre total de ses clients à 1 227 759. Parallèlement, elle a accueilli 46 568 nouveaux sociétaires et en compte désormais 442 610. Ses encours de crédits se sont accrus de 6,5 %, à 21,1 Md€. Sur l'année 2017, ce sont 5,2 Md€ qui ont été injectés dans l'économie régionale (+ 19 %) dont 3,5 M€ de crédits à l'habitat (+ 23 % ;

36 300 projets). Pour les entreprises, professionnels, agriculteurs et collectivités publiques, les financements ont atteint 1,3 Md€ (+ 15 % ; 15 800 projets financés). L'encours de collecte a progressé, quant à lui, de 3,5 % à 32,5 Md€. Du côté de l'assurance, la progression est également forte : à travers Prédica et Pacifica, le CACE a souscrit 101 000 nouveaux contrats d'assurance des biens et des personnes (+ 14 %). Le nombre de contrats en portefeuille se monte ainsi à 685 000. **+ sur brefeco.com**

DRÔME → MÉCANIQUE

Dorey ouvre un bureau en Allemagne

Le fabricant familial de machines spéciales pour l'électronique, l'automobile, le médical et les matériaux souples Dorey (dg : Jean-Louis Dorey ; Châtillon-Saint-Jean) vient d'ouvrir un bureau commercial en Allemagne, à Fulda, près de Francfort. Il a vocation à développer les ventes non seulement Outre-Rhin, mais aussi sur l'Europe du Nord et de l'Est, Russie incluse. Cette implantation s'inscrit dans le cadre de sa

politique de croissance à l'international engagée depuis 2010. Elle réalisait alors quelque 20% de ses ventes à l'export avec des marchés ponctuels. Elle atteint désormais 70% et vise, à l'horizon 2020, la barre des 80%.

Cette montée en puissance avait commencé grâce au partenariat noué avec le taiwanais Sysco qui avait conduit à la mise au point de son produit phare, une machine rotative de laminage et de découpe de haute technologie baptisée DCS Machine qui lui avait ouvert ses premiers marchés en Europe, où elle est aujourd'hui présente en Allemagne, en Belgique, en Pologne et au Royaume-Uni. Mais aussi aux Etats-Unis où elle a créé, en 2015, une filiale technico-commerciale qui a réalisé en 2017 un CA de 2 M\$. Quant à la maison mère française, qui emploie 20 personnes, elle affichait en 2017 un CA consolidé de 7 M€ et prévoit 8 M€ cette année et 10 M€ en 2020.

RHÔNE → AIDE AUX ENTREPRISES

Le bon bilan du Clara pour ses quinze ans

Le canceropôle Lyon-Auvergne-Rhône-Alpes, Clara, qui vient de fêter ses quinze ans, a vu sa labellisation renouvelée par l'Institut national du cancer (INCa). Pour 2018-2022, il poursuivra sa mobilisation contre le cancer, avec, en ligne de mire, le renforcement des collaborations internationales. Lancé et financé par les pouvoirs publics (INCa, collectivités et Feder), le Clara (pdte du dir. : Véronique Trillet-Lenoir) s'inscrit dans le cadre des Plans cancers nationaux. En quinze ans, il a bénéficié de plus de 230 M€ dont 124 M€ provenant de l'INCa.

Depuis 2003, le Clara s'appuie sur un réseau scientifique particulièrement riche en région, réparti sur quatre pôles majeurs (Lyon, Grenoble, Saint-Etienne, et Clermont-Ferrand). « Auvergne-Rhône-Alpes représente 22% des

publications nationales en cancérologie », a rappelé Olivier Exertier, le secrétaire général du Clara. Côté qualitatif, 260 brevets ont été déposés sur cette période et plusieurs start-up créées.

Par ailleurs, en quinze ans, 49 projets de transfert technologique ont été financés dans le cadre du dispositif Preuve du concept, ce qui représente 51,4 M€ de financements dont 17,6 publics, débouchant sur la création de 19 start-up et de 632 emplois, et plus de 400 M€ de fonds privés levés. Quant au programme Oncostarter, il a donné lieu à 221 projets soutenus par le Clara pour un montant de 26 M€. **+ sur brefeco.com**

RHÔNE → ARCHITECTURE / URBANISME

Archigroup va réaménager le centre-bourg de Limonest

La Ville de Limonest et la Métropole de Lyon ont désigné le cabinet lyonnais Archigroup pour réaliser une opération de requalification urbaine dans le centre-bourg de Limonest. Ce programme mixte prévoit la construction de 62 appartements, de 8 maisons de ville, d'un pôle médical, de locaux commerciaux et d'une halle. Au total, ce sont quelque 5 400 m² de bâtiments qui seront construits sur le futur site. L'objectif d'Archigroup est « de proposer un projet exemplaire en développant de petits îlots et une architecture cohérente avec l'existant en s'insérant avec précautions sur des parcelles jusqu'alors résiduelles et pourtant idéalement situées ».

Les études ont démarré. Deux tranches de travaux sont prévues. La demande de permis de construire pour la première phase vient d'être déposée. Au mieux, les entreprises pourraient être consultées fin 2018 pour une mise en chantier dans la foulée. La livraison de l'ensemble est attendue à l'horizon 2021.

CÔTÉ RHÔNE



TEXTOS

© Amandine Monterymard



L'entreprise drômoise **Aix&terra**, qui a déjà une centaine de recettes issues de productions locales à son actif, lance une nouvelle gamme de crèmes apéritives à base de poissons de Méditerranée. Après le délice d'Anchoïade aux filets d'anchois et fenouil, la manufacture lance deux nouvelles recettes : la Sardinade et le Délice de Thon. Aix&terra (CA : 1,5 M€ ; 13 pers.) réalise un CA de 1,5 M€. Le fabricant et distributeur est présent sur trois sites : la boutique historique à Aix-en-Provence ; la manufacture de Saulce-sur-Rhône (Drôme) avec sa table épicerie ; et la Table-Epicerie Aix&terra à Valence, première franchise ouverte il y a 5 mois. L'entreprise cherche d'ailleurs d'autres partenaires dans le Sud-Est pour déployer son concept.

La brasserie **Ninkasi** (Tarare/Rhône), qui prévoit de produire 20 000 hl de bière cette année, envisage de créer une nouvelle usine pour augmenter sa production qui ne peut dépasser les 28 000 hl sur son site actuel. Elle prévoit concomitamment de passer un cap en termes de distribution et de sortir du périmètre régional. Elle est pour cela rentrée en discussion avec Monoprix et Franprix pour un référencement national.

LE CHIFFRE

327. C'est le nombre de saisonniers que recrutera Belambra Clubs en Rhône-Alpes pour cet été. La campagne de recrutement a déjà commencé et l'entreprise de clubs de vacances veut engager des personnes dans quatre métiers : l'animation, l'hébergement, le pôle restauration ainsi que la maintenance.



L'OPÉRATION DE NAMING DU STADE DE L'OL EST RENTABLE. DEPUIS JUILLET 2017, LES MENTIONS ENREGISTRÉES DANS LA PRESSE SONT ÉQUIVALENTES À 65 M€ D'ACHAT D'ESPACES PUBLICITAIRES.

François Thomine, Dg de Groupama Rhône-Alpes-Auvergne, lors de la présentation de ses résultats 2017

bref ECO
PROD

Connecteur d'entrepreneurs



Votre accès
le plus direct
à l'information utile !

Renseignements abonnements : **04 37 49 77 90** - ppaillet@brefeco.com

RHÔNE → ELECTRIQUE / ELECTRONIQUE

Croissance à deux chiffres et bonnes perspectives pour Procaly

Spécialiste du câblage électrique en environnements à fortes contraintes, Procaly a clôturé son exercice 2017 sur une croissance de 12,5 % à 9 millions d'euros dont le tiers réalisé à l'international. Une progression qu'il doit à son savoir-faire dans la fabrication de systèmes à base de câblage filaire et à une palette très complète et parfois atypique de services. Mais aussi à un développement particulièrement important des projets militaires, secteur où il réalise 20 % de son chiffre d'affaires en particulier pour Renault Trucks Defense. Il trouve également sa clientèle dans l'énergie et surtout dans le ferroviaire (70 % de ses ventes) auprès d'Alstom, de Siemens et encore de la SNCF.

Deux marchés récurrents importants. Aujourd'hui, ses perspectives s'annoncent sous les meilleurs auspices. L'entreprise rhodanienne vient notamment de remporter deux marchés récurrents importants. Le premier s'inscrit dans la fabrication de faisceaux électriques sur les véhicules militaires VBMR. Les préséries sont prévues pour

2018-2019 et le lancement des séries pour 2019-2020. Il s'agit d'un marché couvrant jusqu'en 2023, de l'ordre de 300 000 euros par an. Le second concerne le système câblé de mesure de température sur hauts fourneaux. Il démarrera en janvier 2019 pour un montant lui aussi de l'ordre de 500 000 euros par an.

Croissance externe en projet. Installé sur deux sites, l'un dans le Rhône à Vourles (avec 18 personnes) et l'autre en Tunisie (avec 80 salariés), la société est aujourd'hui en quête d'une croissance externe dans le domaine du câblage industriel, si possible dans la région Auvergne-Rhône-Alpes : « Notre objectif est d'élargir notre clientèle au-delà du ferroviaire et du militaire et de nous assurer le savoir-faire de personnels que nous n'arrivons pas à trouver aujourd'hui », explique Jérôme Van Den Broeck, son dirigeant et actionnaire majoritaire (à 52,5 %) aux côtés du management (22,5 %) et du fonds Garibaldi Participations (35 %) **IP-M.V.**



Jérôme Van Den Broeck, dirigeant et actionnaire majoritaire de Procaly.

PROCALY

Dir. : Jérôme Van Den Broeck
Siège : Vourles
CA 2017 : 9 M€
Effectif : 18 personnes à Vourles et 80 en Tunisie

DRÔME → MÉCANIQUE / MÉTALLURGIE

Axxair fête ses vingt ans en pleine forme

Spécialisée depuis 1997 dans le travail orbital du tube avec la conception de machines-outils, l'entreprise familiale Axxair (pdt : Frédéric Legrand ; Etoile-sur-Rhône ; CA 2017 : 8 M€ avec 43 pers.) est en forte croissance et prévoit pour 2018 un CA de 10 M€. Depuis le mois de juillet, ce sont ainsi six personnes qui ont rejoint l'entreprise à des postes aussi variés qu'en atelier, bureau d'études, commerce et marketing. Les locaux ont aussi bénéficié d'une extension de 600 m² l'an dernier.

L'entreprise, qui se présente comme le « leader mondial du process du tube », tire sa croissance de ses filiales basées à l'international et notamment en Asie. « L'ensemble du marché qui se trouve au vert dans ce secteur », selon le directeur commercial, Pierre Trivino.

RÉGION → SERVICES NUMÉRIQUES

En forte croissance, ipgarde recrute

Créé en 2004 par Sylvain Lombard (président et directeur technique) et dirigé par Stéphane Duclaux, ipgarde accompagne les entreprises dans la construction de leurs systèmes d'information. Aujourd'hui présente à Paris (siège), Valence TGV (Drôme) et Lyon depuis un peu moins d'un an, le spécialiste des solutions numériques pour l'hébergement, le cloud, la virtualisation et l'externalisation des systèmes d'information connaît un fort développement. En deux ans, il a doublé ses effectifs pour atteindre

les 20 personnes fin 2017 : « Et nous devrions recruter vingt personnes cette année », prévoit Stéphane Duclaux qui vise un CA de 4,5 M€ à horizon 2019-2020 (CA 2017 : 2,2 M€). Une forte croissance que l'entreprise explique par son positionnement de « SI à la demande, avec toute la flexibilité que cela apporte et des équipes en France joignables 7 jours sur 7, 24 h/24 », ajoute le dirigeant qui annonce 250 clients, pour la plupart des entreprises ayant des flux de données importants.

DRÔME → BÂTIMENT / TRAVAUX PUBLICS

CAN fait l'acquisition du haut-savoyard VLM

Le groupe CAN (pdt : Michel Richard ; Mirmande ; CA 2017 : 47 M€ ; 290 pers.), spécialisé dans les travaux d'accès difficiles, vient de signer une nouvelle acquisition avec la société haut-savoyarde VLM (Vertical Levage Montage). Créée en 1999 et basée aux Houches, cette dernière emploie une dizaine de personnes et affiche un CA de 2 M€ dans le transport par câble, le déroulage de câbles, la construction de remontées mécaniques et la fabrication et l'installation de passerelles et points de vue pour les infrastructures touristiques. Autant de spécialités que le groupe drômois souhaitait intégrer. Et alors même que les deux entreprises avaient pris l'habitude de collaborer sur de nombreux chantiers. Cette opération va permettre à VLM de profiter des synergies avec CAN pour développer une offre globale autour des infrastructures touristiques en montagne.



TEXTOS

Coté sur le compartiment C de NYSE-Euronext Paris, le spécialiste ardéchois (Privas) du pesage industriel **Precia Molen** a réalisé en 2017 un CA de 124,1 M€, en hausse de 13,1%. Le résultat net part du groupe s'est établi à 6,1 M€. Sur 2018, le groupe attend un CA supérieur à 130 M€. Precia Molen couvre - de la conception à la maintenance - la totalité des besoins des professionnels en matière de pesage. Il est présent dans 42 pays à travers 18 filiales commerciales et un important réseau d'agents. Il dispose de sites de production en France, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, au Maroc et en Inde.

LE CHIFFRE

40. C'est le pourcentage des rivières des bassins Rhône Méditerranée et Corse perturbées par des prélèvements trop importants. Pour s'adapter au manque d'eau, l'Agence de l'eau a financé, depuis 2013, l'achat ou la restauration de 10 000 ha de zones humides ainsi que 200 M de m³ de nouvelles économies d'eau, soit trois fois la consommation annuelle en eau potable de l'agglomération lyonnaise.

VIVEZ L'INTERNATIONAL !

S'IMPLANTER EN AMÉRIQUE DU NORD

●●● L'international est une source de croissance inépuisable pour les entreprises françaises. Mais vendre ou s'implanter à l'étranger ne s'improvise pas. Illustrations à travers cette nouvelle rubrique de BREF ECO qui met en valeur les expériences de PME d'Auvergne-Rhône-Alpes et dont la première édition est consacrée à l'Amérique du Nord.

●●● LA PRUDENCE ET L'AGILITÉ DE SPINEWAY

Créée en 2005, la société Spineway (Ecully/Rhône ; 40 personnes ; CA 2017 : 9,1 M€), fabricant d'implants et ancillaires chirurgicaux pour le traitement des pathologies de la colonne vertébrale, a attendu plus de dix ans pour aborder le marché nord-américain. Volontairement. Dotés d'une bonne expérience internationale, les deux associés-fondateurs ont su résister à la tentation. « Nous avons commencé à exporter dans quelques pays émergents, notamment en Amérique Latine. Mais nous ne voulions pas aller aux Etats-Unis avant d'être totalement prêts pour ce marché important dans notre métier, très attirant mais difficile », explique Stéphane Le Roux, pdg. En 2016, au moment du lancement d'une nouvelle gamme de produits très techniques, les dirigeants ont estimé que l'entreprise était assez mature. Spineway Inc. était née... avec l'aide du Crédit Agricole Centre-Est : celui-ci a mis la société en contact avec un partenaire bancaire local et lui a accordé un crédit pour le démarrage de sa filiale.

L'objectif initial était de créer un réseau de distributeurs. « Mais nous avons compris qu'il fallait également faire de la vente directe auprès des hôpitaux et cliniques, afin d'avoir des retours directs de nos clients chirurgiens tout en améliorant nos marges. » Aujourd'hui, Spineway Inc. compte cinq personnes, près de Miami. Et le réseau de revendeurs couvre plusieurs Etats, de Chicago jusqu'en Californie en passant par le Texas. Les Etats-Unis pèsent près de 40 % des ventes 2017 de la société. ■



Philippe Laurito (à gauche) et Stéphane Le Roux, fondateurs de Spineway.

●●● TELENCO S'INSTALLE AU MEXIQUE

La société iséroise Telenco (Moirans ; 210 pers. ; CA 2017 : 63 M€) a fait son entrée au Mexique en 2003, en s'appuyant alors sur un distributeur local. Le passage de France Télécom, qui y avait acquis dans les années 90 le mexicain Telmex, avait laissé des habitudes en matière de réglementation et de conception des réseaux, dans lesquelles Telenco s'est engouffrée pour proposer ses produits : des systèmes d'ancrage et de fixation des câbles de télécom, puis des dispositifs de connectivité des câbles et fibres optiques, qu'elle propose à des négociants, des installateurs ou directement aux opérateurs.

Afin d'intensifier sa présence dans ce grand pays, Telenco décida en 2014 d'engager un VIE (Volontaire International en Entreprise) pour étudier de près le potentiel du marché mexicain. Le diagnostic était clair : la société « en avait encore sous le pied ». Après avoir étudié la création d'une joint-venture avec son distributeur, puis convenu que celui-ci ne partageait pas sa stratégie, Telenco décida d'y lancer sa propre filiale.

Depuis décembre, celle-ci est hébergée à Mexico, dans les bureaux d'Altios International. « Nous estimons notre potentiel mexicain à 10 millions d'euros », explique Grégory Guimaraes, directeur commercial. « A terme, nous envisageons d'installer une activité d'assemblage de produits spécifiques. » Pour le marché local et ceux, voisins, d'Amérique centrale. ■

●●● ALLIMAND EST RETOURNÉ À L'ÉCOLE

Experte dans la fabrication de machines à papier high tech (pour billets de banque, par ex.), Allimand (Rives/Isère ; 300 pers.) a pris le contrôle fin 2016 de l'Américain Glens Falls Interweb-GFI. La petite société (10 pers. ; 2,5 M€ de CA) conçoit des machines pour les non-tissés : des supports en fibres synthétiques (verre, carbone, céramiques...) destinés à l'automobile, au médical, à la filtration, l'aéronautique...

« Outre une diversification, cette opération nous donne les clés pour aborder le marché nord-américain : car sauf à disposer d'un produit unique, il faut être installé aux Etats-Unis pour pouvoir y vendre. Nous, qui exportons 85 % de notre chiffre d'affaires, n'y étions présents qu'à travers nos clients européens. Désormais, nous pouvons vendre en direct », explique Franck Rettmeyer, pdg d'Allimand. « Le plus dur a été de trouver le bon prix, KPMG nous a assisté dans ce process. »

Une fois le rachat signé, le dialogue avec les équipes de GFI s'est révélé difficile. « Nous ne nous comprenions pas. Nous avons donc décidé de faire appel aux services d'un coach interculturel. Il nous a éclairé sur les différences que nous pouvons avoir avec les Américains : visions commerciale, hiérarchique, implication, animation des équipes... » Chez Allimand, on a eu l'impression de retourner à l'école... spécialité relations humaines. ■



Hervé Richard, Directeur de région / Associé Advisory KPMG.

S'IMPLANTER AUX ETATS-UNIS : UN RÊVE ?

Se lancer dans une expérience à l'international est un événement majeur pour une entreprise. Il faut adopter une stratégie adaptée au pays ciblé et analyser les caractéristiques propres au marché, à la logistique, au financement et à l'environnement réglementaire. Les profondes modifications ayant affecté la fiscalité des entreprises américaines ont considérablement accru l'attractivité d'un investissement français aux Etats-Unis. Pour autant, des nuances doivent être apportées, comme nous le précise Patrick Seroin, responsable du French Tax Desk de KPMG New York. Le « Tax Cuts and Jobs Act », adopté dans un temps record par le Congrès américain et signé à grand bruit par le président Donald Trump le 22 décembre 2017, a brusquement abaissé le taux fédéral d'impôt sur les sociétés de 35 % à 21 %, au risque de faire paraître les baisses du taux français (34,43 % aujourd'hui et 25,83 % à compter de 2022) lentes et timorées. Les changements de réglementation récents incitent à se faire accompagner des meilleurs experts associant la connaissance du marché local à la connaissance de la culture économique française. ■

HAUTE-SAVOIE → AÉRONAUTIQUE /
AÉROSPATIALE

Pour ses 100 ans, NTN-SNR inaugure son usine du futur à Argonay

▶ Réorganiser complètement les process pour gagner en agilité et en flexibilité. C'est l'ambition que NTN-SNR Roulements concrétise dans ses usines 4.0. Construite en 2013 dans les Cévennes, celle de Croupillac produit 80 000 roulements par an pour l'automobile. Dédiée à l'aéronautique, celle d'Argonay (Haute-Savoie) fabrique les roulements des moteurs de nouvelle génération comme le Leap de CFMI, le GTF de Pratt et Whitney, le Trent 1000 et 7000 de Rolls Royce... « *Le marché de l'aéronautique est stratégique pour nous car il est très technologique, connaît une croissance continue et représente les pièces à plus forte valeur ajoutée* », souligne Alain Chauvin, le président du groupe.

Une usine à la pointe de la technologie et de la productivité. Près de 70 % des 27 millions d'euros investis entre 2013 et 2018 sur le site haut-savoyard sont consacrés au parc machines pour les traitements thermiques, la rectification, l'usinage complexe, la métrologie, l'automatisation de certains procédés et les contrôles non destructifs. Implantée sur un site de 7 hectares pour 14 000 m² bâtis, cette usine du futur a livré ses premiers roulements fin 2016. A la pointe de la technologie et de la productivité, elle a divisé par quatre les temps de passage des pièces en production. Elle permet également une parfaite traçabilité et garantit la



© C. Thomas

stabilité mécanique des pièces durant la production, grâce à une maîtrise complète des variations thermiques.

Des célébrations pour les cent ans. L'usine d'Argonay emploie 450 personnes et en recrute une vingtaine d'autres. Son inauguration est l'un des temps forts des festivités de célébration du centenaire de NTN-SNR Roulements. Depuis 2013, le groupe haut-savoyard appartient à 100 % au japonais NTN Corporation, l'un des leaders mondiaux du roulement, qui fête également son centenaire cette année. En Haute-Savoie, l'épopée débute officiellement le 19 mars 1918 avec la constitution de la société « *Usines de roulements à billes J.Schmid-Roost SA* ». Le Suisse Jacques Schmid et son fils Ernest achètent à Annecy plus de 6 hectares de terrain pour implanter leur filiale française. La SRO est rachetée en 1946 par Renault, récemment nationalisée, et devient Société nouvelle de roulements (SNR). Avant de devenir, en 2010, NTN-SNR. **Ilc.t.**

L'usine d'Argonay
emploie 450 personnes
et va en recruter une
vingtaine d'autres.

NTN-SNR
ROULEMENTS
Pdt : Alain Chauvin
Siège : Annecy
CA 2016-2017 : 880 M€
Effectif :
3 300 personnes

ISÈRE → PLASTURGIE

Ryb achète la filiale française de Polypipe Group PLC

Le Groupe Ryb (pdg : Marc-Antoine Blin ; CA 2017 : 110 M€ ; 400 pers. ; Saint-Etienne-de-Saint-Geoirs), spécialiste français des tubes et réseaux en polyéthylène, a finalisé l'acquisition de la filiale française de Polypipe Group PLC pour un montant de 16,5 M€. Cette société, cotée à la Bourse de Londres, est l'un des principaux fabricants européens de tubes en matière plastique et de conduits de ventilation. L'opération de rachat porte sur trois usines situées à Castres, Seppois et Aubagne qui regroupent 200 collaborateurs. L'ex-filiale française de Polypipe Group a réalisé un CA de 67,6 M€ en 2017. Le nouveau groupe constitué devient ainsi un des principaux acteurs européens de solutions en polyéthylène avec sept usines en France et en Belgique, près de 400 collaborateurs, un CA consolidé de 110 M€ et une présence dans une quinzaine de pays. La transaction a été réalisée sur la base d'un montage financier associant des fonds d'investissement minoritaires (IXO

Private Equity, Bpifrance, FRI-Siparex) et une dette syndiquée auprès d'un pool bancaire.

HAUTE-SAVOIE → INTERCOMMUNALITÉ Des investissements en hausse de 40 % pour la vallée de Chamonix

La communauté de communes de la vallée de Chamonix-Mont-Blanc (pdt : Eric Fournier ; Chamonix) a adopté son budget primitif 2018. Alors que les taux d'imposition restent inchangés depuis 2013, le volume d'investissement va progresser cette année de 40 % pour atteindre les 6 M€ (hors budgets annexes). Les opérations infraspportives vont bénéficier de 45 % de l'enveloppe avec une priorité à l'opération Kandahar 2020 (mise aux normes de la piste verte des Houches pour les épreuves de slalom et combiné pour la Coupe du monde de ski) et la construction de deux tennis couverts à Chamonix.

La transition énergétique et l'environnement représentent le deuxième pôle d'investissement (27 %) avec, notamment, la montée en puissance

des dispositifs d'aide à la rénovation de l'habitat privé et la poursuite de la rénovation du centre sportif. Vient enfin la culture (18 % des crédits d'investissement) autour de la préservation du cinéma de la vallée et de la rénovation du musée alpin, installé depuis 1972 dans l'ancien Chamonix Palace.

SAVOIE → ÉNERGIE

L'Ines et le GMPV lancent un outil de dimensionnement des installations solaires

L'Ines (Institut national de l'énergie solaire ; dg : Philippe Malbranche ; Savoie Technolac) et le GMPV (Groupement des métiers du photovoltaïque ; pdt : Jean Damian ; Paris) lancent un outil de dimensionnement des installations destinées à l'autoconsommation électrique. Dédiée aux particuliers et professionnels, cette solution baptisée AutoCalSol permet de géolocaliser la production solaire mais aussi de personnaliser des courbes de charge réelle afin de prendre en compte l'adéquation entre la production et la consommation tout au long de l'année. Les

algorithmes énergétiques débouchent sur une analyse économique et écologique donnant des informations sur la pertinence des différents systèmes (vente totale de la production, auto-consommation du surplus avec ou sans batterie, fonctionnement en site isolé...).

Les fonctionnalités de base sont accessibles gratuitement tandis qu'une version complète est réservée aux adhérents de la FFB (Fédération française du bâtiment) dont fait partie le GMPV.

SAVOIE → MÉCANIQUE / MÉTALLURGIE DLS change de mains

Créée il y a près de 30 ans en Savoie, l'entreprise DLS (Découpe Laser Services ; La Ravoire) vient de changer de mains. Son précédent propriétaire, Yves Magnat, vient de la céder à Olivier Oudoul. A 46 ans, cet ingénieur, riche d'une carrière dans plusieurs PMI d'Auvergne dans la plasturgie, cherchait à reprendre une entreprise. Accompagné par le cabinet Business Consulting Group basé à Dardilly et dirigé par Denis Cerisola, Olivier Oudoul a jeté son dévolu sur DLS qui intervient dans la découpe de tôles métalliques : « *Nous travaillons pour des clients de proximité dans les secteurs du bâtiment, des remontés mécaniques, de la chaudronnerie, etc. Nous intervenons sur les petites et moyennes séries* », explique le nouveau dirigeant qui sera épaulé pendant trois mois par le cédant. DLS emploie 11 personnes et réalise un CA de 3 M€.

ISÈRE → SPORT Grenoble-Alpes Métropole s'associe à OSV

Afin de développer la filière sports sur le territoire métropolitain, Grenoble-Alpes Métropole vient de rejoindre le groupe de partenaires du cluster Outdoor Sports Valley (OSV) basé à Annecy. Le cluster compte à ce jour 438 membres, dont plus de 40 situés en Isère, représentant 7700 emplois directs et plus de 1,85 Md€ de CA. Les principales actions d'OSV portent sur la veille et l'étude de marché, les événements des réseaux, la mutualisation des achats de biens et services, la formation, l'accompagnement à l'export et aussi l'implantation des entreprises avec des outils comme le réseau Base Camp, l'incubateur, le parrainage des créateurs. Sur le territoire grenoblois, OSV aura pour objectif de créer un écosystème favorable à l'émergence de nouveaux projets dans l'industrie des sports outdoor. Il s'agira d'amplifier et de structurer une dynamique enclenchée avec, à titre d'exemple, Inosport organisé par

le Pays Voironnais, le salon Mountain Planet de Grenoble ou l'Ut4M (Ultratour des 4 massifs). Le budget de l'association pour l'année 2018 se monte à environ 1,54 M€ dont environ la moitié des recettes proviennent de ressources privées. Grenoble-Alpes Métropole s'est engagée pour un premier financement de 15 K€.

HAUTE-SAVOIE → HABITAT Nexalia prévoit 200 logements au Bourget-du-Lac

Le promoteur-constructeur alsacien Nexalia prévoit la création d'un nouvel ensemble immobilier dénommé « *L'Orée du Lac* » au Bourget-du-Lac. Le projet porte sur l'édification de neuf immeubles collectifs qui réuniront 200 appartements. La mission de maîtrise d'œuvre a été confiée à l'architecte Philippe Robert (La Baule/Loire-Atlantique). La consultation des entreprises devrait être engagée dans le courant du printemps prochain.

Le promoteur alsacien, qui dispose d'une agence à Annecy, rayonne principalement dans l'Est de la France ainsi que sur la façade Atlantique (Charente-Maritime).

ISÈRE → ÉNERGIE gulplug séduit les acteurs des véhicules électriques

La société grenobloise gulplug fait partie des huit sociétés sélectionnées dans le cadre du programme Ubimobility Connected Cars France développé par Business France et Bpifrance. C'est avec sa prise électrique magnétique, la Selfplug®, que la société fondée par Xavier Pain et Eric Marsan a séduit les membres de ce programme où l'on retrouve des structures comme FCA (Fiat Chrysler Automobile), Valeo, Ford, l'Université du Michigan, Qualcomm ou Aptiv. Ce système de branchement intéresse particulièrement les constructeurs automobiles pour la recharge de véhicules hybrides, électriques et autonomes.

La Selfplug® est guidée vers le socle par magnétisme et fournit, selon ses concepteurs, 100 % de performance électrique « *grâce à sa connexion par conduction* » et ne produit aucun rayonnement. Elle embarque de l'intelligence qui permet de surveiller la charge et d'émettre des alertes en cas de problème. Enfin, sa conception prévoit le passage de courant dans les deux sens, ce qui permet aux batteries de stocker de l'énergie et de la restituer aux réseaux Smart grids.



TEXTOS



Pour compléter et enrichir sa gamme de compléments alimentaires à base d'extraits de plantes bio, **Douceur Cerise**, installée au cœur du Massif de la Chartreuse, a développé une nouvelle ligne de gemmothérapie. La marque met ainsi à l'honneur dans des formules certifiées bio

des bourgeons de plantes frais, non congelés et provenant de la région Rhône-Alpes. Créée en 2008, Plantes et Beauté Bio emploie trois personnes et a réalisé en 2017 un CA de 85 K€ (+ 21%). L'entreprise est dirigée par Brigitte Magnat, par ailleurs présidente d'Organics Cluster.

Groupama Rhône-Alpes-Auvergne, qui n'a toujours pas trouvé le modèle idéal pour s'intégrer correctement en zone urbaine, teste actuellement une solution d'agence spécialisée pour les professionnels dans la Métropole de Lyon. Son Dg, Francis Thomine, a indiqué que la métropole grenobloise ferait, elle aussi, l'objet d'un test similaire dans le courant de l'année 2018.

La société de web marketing **La Haute Société** (Grenoble) consolide son développement national avec la signature d'un nouveau grand compte. Elle accompagne désormais l'enseigne de magasins Intersport France dans le déploiement de sa stratégie e-commerce et omnicanal. Par ailleurs, la collaboration avec SFR se poursuit. Adidas, pour sa part, continue de faire équipe avec La Haute Société.

Le site dédié au cross docking de **Zanon Transports** à Sassenage (Isère) est en plein développement. Ouverte en mai 2017, la plateforme bénéficie de la dynamique du groupe Samse, actionnaire de l'entreprise de transport, qui met l'accent sur cette méthode pointue de la logistique basée sur la suppression des étapes de stockage intermédiaire. Il y a cinq ans, le négociant Samse traitait environ 200 palettes chaque année en mode cross dock. Avec l'outil de Zanon, ce volume est passé à près de 3000 palettes.



LA RGPD VA S'APPLIQUER DANS UN MOIS
SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE EUROPÉEN.
C'EST POUR NOUS UNE EXCELLENTE NOUVELLE.
NOS INVESTISSEMENTS SUR LA SÉCURISATION
DES DONNÉES DE NOS CLIENTS PRENNENT SENS.

Alain Bouveret, directeur général du spécialiste de la relation client Eloquant (Gières/Isère)

ALLIER → BÂTIMENT / TRAVAUX PUBLICS

Lamartine Construction lance sa marque Zoopoli

Lamartine Construction fête cette année ses 20 ans dans la construction industrielle et agricole. La société familiale s'est aussi fait une renommée dans le milieu zoologique, en exportant son savoir-faire dans toute l'Europe. Créée en 1998 par Jacques Lamartine et ses enfants Anne et Pierre, Lamartine Construction propose rapidement trois activités complémentaires : charpentes métalliques, pré-fabrication béton et constructions industrielles et agricoles. Seul aux commandes depuis 2014, Pierre Lamartine a également développé un marché de niche unique en France : la construction pour les zoos.

Installée à Thiel-sur-Acolin, à 5 kilomètres du parc animalier et d'attractions du Pal, l'entreprise est sollicitée dès 1998 et chaque année pour des travaux dans le parc. Une expérience qui se mue en savoir-faire puis spécialité dès 2007, avec la construction de l'éléphanterie de Touroparc à Mâcon. Depuis 2013, le Pdg a souhaité l'intégration d'un bureau d'études interne et de trois collaborateurs. Une stratégie pour développer la capacité de création et de production de l'entreprise.

Lancement de la marque Zoopoli. Fin 2016, la reconnaissance de toute une filière passe par l'intégration de



L'équipe de Lamartine Construction devant une de ses réalisations zootechniques.

Lamartine Construction au sein de la très select EAZA (European Association of Zoos and Aquaria). En devenant l'un des 25 membres corporate, la société se positionne en spécialiste européen de son activité de conception et fabrication d'installation sur-mesure, innovantes et sécurisantes pour chaque espèce.

Après avoir créé la société de conseils pour les parcs zoologiques, Zoopoli en 2014, Pierre Lamartine la fait aujourd'hui évoluer : « Zoopoli devient une marque déposée, rattachée à Lamartine Construction, pour commercialiser notre cinquantaine de solutions zootechniques, réunies dans un catalogue dévoilé lors du congrès EAZA 2018 à Athènes. L'objectif est d'augmenter notre zone de chalandise en proposant des produits en kit à destination de l'Europe et des Emirats ». Le coût global de ce lancement est d'environ 75 000 euros (nouveaux produits prototypes, supports de communication...). Un projet d'agrandissement des ateliers est à l'étude pour continuer à voir plus grand. **ILL.B.R.**

LAMARTINE CONSTRUCTION
Pdg : Pierre Lamartine
Siège : Thiel-sur-Acolin
CA 2017 : 7 M€
Effectif : 45 personnes
Entre 5 et 10 chantiers zoo/an



LE CHIFFRE

1 500. C'est le nombre de tonnes de pastilles Vichy produites chaque année par l'usine Carambar & Co de Vichy. En 2018, la société Carambar & Co, qui a acquis la licence de marque en mai dernier, a revu le packaging de la célèbre pastille fabriquée à base d'eau de Vichy, en valorisant le « fabriqué en France » et développe la marque à l'international. L'usine accueille chaque année 21 000 visiteurs et se positionne comme un des sites industriels les plus visités de la région.

TEXTOS

Afin d'accompagner la transformation digitale des PME, **SIGMA Clermont** lance le Mastère Spécialisé® Data Science pour l'ingénierie, en septembre 2018. Selon l'école d'ingénieurs, la spécificité de cette formation est sa coconstruction avec un pool d'entreprises membres du cluster Auvergne Efficience industrielle (devenu AURA Industrie 4.0 par fusion avec le pôle de compétitivité Mont-Blanc Industries), en partenariat avec l'ISIMA, école d'ingénieurs de l'Université Clermont Auvergne.

ALLIER → FORMATION PROFESSIONNELLE Le Cavilam-Alliance Française Vichy va se doter d'un nouveau site

L'école de langues Cavilam-Alliance Française de Vichy (CA 2017 : 4,35 M€ ; 72 pers.) lance les travaux d'un nouveau site immobilier : « 23 appartements, 5 classes expérimentales et un lieu de vie permettront échanges et rencontres mais aussi d'exposer les œuvres des nombreux artistes que nous recevons », précise le directeur Michel Boiron. Sans ambition de quitter le pôle Lardy, le Cavilam souhaite, avec cet espace, accueillir une nouvelle cible qui ne veut pas vivre en famille d'accueil (comme 70 % des 3 800 stagiaires 2017) : « Pensé comme un générateur d'activité économique, le Cavilam ne veut pas concurrencer hôteliers, loueurs ou même ses familles d'accueil, mais innover et améliorer la qualité de son accueil. »

L'investissement de 3,3 M€ est porté par le Cavilam pour 600 K€ en fonds propres et par emprunt de 2 M€, par Vichy Communauté (200 K€) et par l'Allier (300 K€). Le Cavilam, lié par un bail emphytéotique, paiera un loyer à Vichy Communauté pendant 18 ans, avant d'en devenir totalement

propriétaire. Les travaux doivent commencer en avril pour une ouverture prévue fin 2019.

PUY-DE-DÔME → FORMATION SUPÉRIEURE L'ESC Clermont rejoint l'UC2A

Mathias Bernard, président de l'Université Clermont Auvergne, et Françoise Roudier, directeur général du Groupe ESC Clermont, viennent de signer la convention par laquelle l'ESC entre dans l'ensemble Université Clermont Auvergne et Associés (UC2A). Trois autres écoles clermontoises - Sigma, Vetagro et l'ENSACF - sont déjà membres de cette entité. Ces rapprochements s'inscrivent dans une logique de politique de site : mutualisation de services étudiants, activités de recherche communes, réflexions prospectives sur l'offre de formation... UC2A « permet d'amplifier la visibilité et l'attractivité » du site clermontois d'enseignement supérieur et de recherche. Avec un large éventail de formations et un « dispositif substantiel » de structures de recherche, cette organisation place Clermont-Ferrand parmi les vingt premiers pôles universitaires français.



LA JEUNE POUSSE DE LA SEMAINE

TOTEMIGO INNOVE POUR L'APPRENTISSAGE DES ENFANTS

Le fondateur. Originaire d'Ile-de-France, Antonin Fauret est diplômé depuis juillet 2017 de l'INSA de Lyon. Il y a passé ses cinq années d'études supérieures dans le domaine du génie mécanique en recherche et développement. Il rejoint ensuite la filière « *Entreprendre* » de l'INSA jusqu'à ce que Totemigo voie le jour en février 2017.

Le projet. Sensibilisé à la problématique du handicap, Antonin Fauret a imaginé un objet ludique qui puisse aider les enfants dans l'apprentissage. Totemigo s'inspire d'une table sensorielle : « *Nous avons laissé de côté la table et nous nous sommes intéressés uniquement aux totems posés dessus. Grâce à des recherches sur l'apprentissage, Totemigo est né* », précise Antonin Fauret. Cet objet se compose de plusieurs hexagones sur lesquels sont placés des mots, des chiffres ou des verbes. « *Il est possible de glisser différents éléments dans les modules afin d'imaginer différents scénarios. Une plateforme Web dédiée permet d'imprimer des modules pour qu'ils s'adaptent aux besoins des enfants* », précise le fondateur.

Les perspectives. La production à plus grande échelle de Totemigo va débuter grâce à un crowdfunding sur KissKissBankBank. « *Nous avons récolté plus de 16 K€, ce qui représente 800 blocs à fabriquer et à envoyer. La commercialisation reprendra ensuite sur notre site internet en mai* », précise Antonin Fauret. Les Totemigo seront commercialisés 80 € pièce et Antonin Fauret espère atteindre les 70 K€ de CA en 2018. **|| E.H.**



© Elodie Horn

HAUTE-LOIRE → SANTÉ

Thonic Innovation simplifie les bandages

Depuis quelques semaines, le bandage Thonic® est fabriqué par un « *groupe textile régional important* », sous-traitant de la start-up Thonic Innovation. Une étape importante pour Pierre Gonon, concepteur de ce système de bandage qui combine compression, contention et protection cutanée du membre. Il peut être prescrit dans le traitement du lymphœdème, des affections veineuses chroniques ou de la maladie thromboembolique veineuse. « *L'application simultanée de la contention et de la compression rend la pose plus facile et plus rapide* », expose Pierre Gonon qui démontre l'intérêt de cette simplicité : « *Les soins à domicile se développent et sont souvent confiés à des personnels de santé moins spécialisés voire au patient ou à son entourage. La demande se porte donc sur des produits plus simples et sûrs.* » Autre avantage : alors que les kits utilisés pour ces soins sont généralement à usage unique, le bandage Thonic® est lavable. D'où un coût et un impact environnemental « *fortement réduits* ».

Nouvelle dimension. A partir de 2013, Pierre Gonon a mis au point et breveté ce produit

(accompagné par l'incubateur clermontois Busi), créé Thonic Innovation (en 2015), lancé une production artisanale pour commercialiser ce bandage à une « *petite échelle* » en France, au Japon et en Suisse. Histoire de tâter le marché. En 2017, une levée de fonds de 250 K€ lui a permis de déposer un deuxième brevet (pour la fixation des bandages) et de passer à l'industrialisation. « *Nous allons commercialiser à plus grande échelle. En France, en Allemagne où nous négocions avec un distributeur, en Amérique du Nord où sont les marchés les plus porteurs car ces pays ont entrepris les soins à domicile.* »

Thonic Innovation s'engage sur la route qui devrait l'amener du statut de start-up à celui de PME. Ce ne sera pas sans obstacles. Le non-remboursement du bandage Thonic® en est un. Dans quelques semaines, seront lancées les études préalables à sa reconnaissance par la Haute autorité de santé. Une procédure longue et onéreuse. « *Nous n'avons aucun doute : le résultat sera positif* », confie le chef d'entreprise qui regrette « *la barrière des habitudes des soignants alors que les patients voient tout de suite l'intérêt de notre produit.* » **|| S.J.**

THONIC INNOVATION

Pdt : Pierre Gonon ; Siège : Monistrol-sur-Loire ; CA 2017 : 50 K€ (dont 70 % à l'export ; Effectif : 1 personne

RHÔNE → AIDE AUX ENTREPRISES

1Kubator et Pulsalys lancent un programme commun d'incubation

Le réseau d'incubateurs du digital 1Kubator (dir. : Alexandre Fourtoy ; Lyon) et la société d'accélération de transfert de technologie de l'Université de Lyon Pulsalys (pdt : Sophie Jullian ; Villeurbanne) créent ensemble un programme commun d'incubation. Nommé 1ktech, ce programme de 10 mois permet à des projets issus de la recherche universitaire de devenir des start-up à forte composante digitale. Le programme, opéré par 1Kubator, permet d'avoir accès à du financement, des solutions de production digitales, mais surtout une évaluation et des tests marchés autour de

l'applicabilité commerciale du projet de recherche. Pulsalys et 1Kubator seront co-actionnaires des start-up créées à hauteur de 5 % chacun, en échange d'une prise de participation de 25 K€, comprenant pour moitié l'accompagnement et pour moitié du financement destiné au projet.

FRANCE → NUMÉRIQUE Orange lance sa place de marché dédiée à l'IoT

A l'occasion du SldO, Orange a lancé sa place de marché « *Datavenue Market* » dédiée à l'IoT. Ce site permet d'acheter des objets connectés accompagnés de leur connectivité LoRa, en mode prépayé. Orange Business Services veut mettre en place un réseau d'objets connectés afin d'accompagner ses

clients dans la transformation numérique. Le site propose pour l'heure 50 objets connectés. Lorsque l'objet dont on a besoin est choisi, il faut y associer la connectivité correspondante avant de le déclarer sur Live Objects, la plateforme dédiée. « *Cette marketplace nous permettra également d'affiner notre connaissance du marché en nous appuyant sur une véritable place des tendances pour analyser, comprendre et réfléchir sur l'avenir de l'IoT* », déclare Olivier Ondet, SVP IoT et Analytics d'Orange Business Services. Dans le même temps, la société a annoncé une nouvelle fonction de géolocalisation, moins énergivore que le GPS, qui fonctionnera avec la technologie TDOA.

PRINTEMPS DES ENTREPRENEURS

www.printempsdesentrepreneurs.fr

24 Avril 2018 • double mixte

MARIE-SOPHIE OBAMA : LA CULTURE DE LA GAGNE AU FÉMININ

S'il est une valeur chère à Marie-Sophie Obama, présidente déléguée et directrice générale de Lyon ASVEL Féminin depuis mars 2017, c'est bien le dépassement de soi ! Ancienne championne d'Europe de Basket (2003), elle s'est forgé, au rythme de ses victoires et de ses échecs, ce mental d'acier et cette résilience qui, aujourd'hui, la guident dans le défi qu'elle s'est lancé : faire grandir et rayonner le basket féminin ! Son plan : insuffler la « culture de la gagne » sur le terrain... et en dehors ! Comment ? En amenant son équipe à explorer des pistes nouvelles, à développer des idées souvent hors-cadre, sans jamais rien s'interdire : « C'est ce que j'ai appris de ce sport : toujours s'autoriser à aller de l'avant pour découvrir et exprimer tout son potentiel ! Notre objectif n'est pas de reproduire ce qui a fait la renommée du club masculin, mais d'affirmer pleinement l'identité de l'équipe féminine en développant des projets encore jamais vus, qui nous ressemblent et qui ont du sens ! »

Aux tableaux des offensives de Lyon ASVEL Féminin viennent peu à peu s'épingler des actions aussi disruptives que fédératrices : des formations en management (reconnues par les OPCA), un programme ASVEL Santé qui sera proposé l'année prochaine aux entreprises, et un événement baptisé « Les Lumineuses - Lyon gagne avec ses femmes » qui sera lancé mi-septembre.



Marie-Sophie OBAMA

CYRIL AOUIZERATE : « RÉ-ENCHANTONS L'EXPÉRIENCE VOYAGEUR »



Cyril AOUIZERATE

Dans la tempête hôtelière provoquée par les plateformes de location, il y a ceux qui se sont immobilisés, et ceux qui créent leurs propres courants. Cyril Aouizerate est de ces derniers : un entrepreneur aventurier, déterminé à trouver des forces créatives là où d'autres ne voient que Charybde et Scylla.

C'est ainsi, inspiré par les nouveaux modes de consommation, et guidé par le souvenir d'une sirène - sa grand-mère qui savait si bien recevoir - qu'il a eu l'idée des restaurants-hôtels fantaisistes Mama Shelter en 2008 et, plus récemment, du mouvement MOB : « Pour créer et développer une entreprise aujourd'hui, il faut être hyperréaliste, autrement dit avoir une vision macro-économique et envisager la réalité selon toutes ses opportunités. Et, ce que je vois, c'est que les voyageurs veulent désormais vivre chaque instant de leur séjour comme une expérience agréable et unique. »

En 2013, il cède de ses parts de Mama Shelter pour se consacrer pleinement au développement du MOB - Maïmonide of Brooklyn -, une approche anticonformiste de l'accueil soufflée par les zéphyres vegan, bio et hip-hop new-yorkais : « Depuis l'ouverture du premier restaurant MOB à Brooklyn en 2011, nous avons développé le mouvement sous forme d'hôtels-restaurants à Paris et à Lyon en donnant à chaque lieu une identité propre et riche de sens pour ses visiteurs », explique l'entrepreneur philosophe qui n'en finit pas d'innover. En projet : les MOB Houses (des appartements conçus autour d'une petite forêt, à Paris, Bordeaux, Washington et Los Angeles...) et une coopérative pour fédérer les hôteliers indépendants sur un vent porteur.

LYON ASVEL FÉMININ /// Budget sur l'année 2017-2018 : 2 M€ ; Effectif : 20 personnes (équipe sportive et non-sportive) ; Siège : Villeurbanne.

MOB HOTELS /// Président : Cyril Aouizerate ; CA : 20 M€ ; Effectif : 120 salariés ; Siège : Paris.

Marie-Sophie Obama et Cyril Aouizerate interviendront sur le Printemps des entrepreneurs le 24 avril prochain, la première citée dans le cadre d'une Plénière intitulée « Touché, mais pas coulé ! », le second sur la plénière d'ouverture « Entreprendre, une audacieuse odyssée ! ». Renseignements et inscription sur www.printempsdesentrepreneurs.fr

11 avril 2018
n° 2325 - 53^e année**Edition**
IDM Rhône-Alpes
66, cours Charlemagne
BP 2429 - 69219 Lyon
Cedex 2
Tél. 04 37 49 77 90
Fax 04 78 64 51 69
contact@brefeco.com
RCS Lyon 480 018 217
Président
Thierry Silvestre**Rédaction**
redaction@brefeco.com
Directeur de publication
Didier Durand**Rédactrice en chef adjointe**
Corinne Delisle**Journalistes**
Nadia Lemaire
Alban Razia**Correspondants**
Jean-François Bélanger
Cédric Blanc
Pascal BurguesVincent Charbonnier
Philippe Cornaton
Elodie HornDavid Jacquemin
Sylvie Jolivet
Bruno MortgatVincent Riberolles
Bénédicte Rollet
Claude ThomasPatrick Vercesi
Assistante
Pascale Paillet**Webmaster**
Christian-Michel Champon**Abonnements**
Nadjet Taarabit
04 37 49 77 95
ntaarabit@brefeco.com
Paulo Manuel
04 37 49 77 96
pmanuel@brefeco.comVente au n° : 15 € ttc
Abonnement 1 an pack
premium (hebdo 42 n°
+ newsletter + guide des
acteurs de l'économie)
629 € ht (645,58 € ttc)
Retrouvez toutes nos offres
d'abonnement sur
www.brefeco.com**Direction commerciale**
Benjamin Guillot
04 82 91 79 90
bguillot@brefeco.com**Publicité**
Loïc Charmont
04 37 49 77 91
lcharmont@brefeco.com**Événements**
Nathalie Serre
04 37 49 77 94
nserre@brefeco.com
Celine Bonnet
cbonnet@brefeco.comDépôt légal
CPPAP n° 0 721 1 79 536
ISSN 2551-3516**Impression**
Imprimerie Chirat
42540 Saint-Just-la-Pendue**REPRODUCTION INTERDITE.**
Toutes les photos non signées
sont en droits réservés.**Suivez l'actualité économique régionale**
sur www.brefeco.comCe numéro contient
un cahier partenaire
Le Printemps des entrepreneurs

PEFC 10-31-1895



DÉCIDEUR DE LA SEMAINE

Thierry Alvergnat,
le numérique dans la peau

 Sans doute peu de personnes savent que Thierry Alvergnat a débuté sa carrière professionnelle dans la banque, tant l'image du numérique lui colle à la peau. Un secteur qu'il intègre dès 1999 : « *Après quatre ans chez BNP Paribas, j'ai décidé de rejoindre un groupe de copains qui créait une société dans le Web* », se souvient Thierry Alvergnat. Après quatre ans, le jeune entrepreneur décide de retourner sur les bancs d'école : « *J'avais un sentiment de décalage entre mon niveau d'études et mes responsabilités* ». Il intègre l'Université Lyon II pour une licence en communication numérique qu'il enchaîne avec un master « *Management et stratégie* » à l'IAE de Lyon. Fort de ses nouvelles compétences, il intègre, en 2004, l'association Espace Numérique Entreprise (ENE) en tant que conseiller à la transformation numérique des TPE et PME... tiens donc ! « *J'ai vu grandir la structure* », explique l'homme qui ne tient pas en place. En 2007, il devient directeur d'Akuiteo, un éditeur d'ERP : « *L'entreprise est passée en quatre ans de 900 000 euros de chiffre d'affaires avec dix personnes à 1,8 million d'euros et 20 personnes* ».

Dans l'aventure du cluster Edit. C'est à cette époque que germe l'idée de créer un

cluster dédié à la filière logicielle en Rhône-Alpes. En 2008, il prend donc la présidence de cette association qui va beaucoup évoluer. En 2012 d'abord, avec un premier changement de nom : Cluster Edit devient Le Clust'R Numérique, ouvre une antenne en Haute-Savoie, se rapproche de son homologue grenoblois... Puis, en 2017 avec la fusion avec Numélink à Saint-Etienne qui donne naissance à Digital League : « *J'ai choisi de quitter la structure avant la fusion* », avoue Thierry Alvergnat qui profite de cette année de transition pour donner des cours à l'IAE de Lyon et à l'Ecole Supérieure des Affaires d'Alger (ESAA) et pour mener une mission de stratégie numérique pour le Medef Auvergne-Rhône-Alpes sur le sujet de création d'un CFA numérique... Un projet qui se concrétisera bientôt, sous la houlette donc de Thierry Alvergnat qui porte désormais la double casquette de directeur économie du Medef régional et de la création et du pilotage du CFA IngésNum : « *L'objectif est d'accompagner une trentaine de jeunes pour une seule année de spécialisation niveau Bac +5 afin de leur apprendre les compétences du développement JAVA au service de nos entreprises.* »

I.C.D.

PHILIPPE DELACARTE
BANQUE RHÔNE-ALPES

© Fabrice Schiff



Diplômé de Science Po Paris et d'un DESS Banque Finance de

l'Université Paris Dauphiné, Philippe Delacarte a été nommé, à 52 ans, président du directoire de la Banque Rhône-Alpes. Il succède à Yvon Lea qui prend de nouvelles responsabilités au Crédit du Nord. Anciennement directeur des ressources humaines du pôle de banque de détail hors France Métropolitaine à la Société Générale, Philippe Delacarte avait également été directeur exécutif en charge des réseaux chez Komercni Banka, la filiale tchèque de la banque. Il était dernièrement directeur des

relations entreprises du groupe Crédit du Nord, dont Banque Rhône-Alpes est une des filiales.

DANIEL BAUDRY
DIGITAL LEAGUE

Daniel Baudry (49 ans) est nommé délégué général du

cluster Digital League. Il remplace Eric Langelier qui quittera le cluster après le Digital Summ'R du 26 avril pour mener un nouveau projet entrepreneurial. Diplômé de Sup de Co Toulouse, Daniel Baudry a mené plusieurs missions de renforcement des institutions d'appui aux entreprises pour le compte de l'ONU et de l'OMC. Sa mission sera de renforcer l'orientation « *client* »,

définir les segments prioritaires, établir une feuille de route pour le renforcement du cluster et décliner le projet au niveau régional et au niveau local.

PASCAL SAGUIN
ADEUNIS

© C. Levat

Le conseil d'administration d'Adeunis (Crolles/Isère ; CA 2016 : 9 M€ ; 54 pers.), spécialiste des capteurs connectés et solutions sans fil, a décidé de réunifier les fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général. Pascal Saguin, directeur général, devient ainsi Pdg d'Adeunis. Ingénieur ENSERG - INPG en Radio Communications, et titulaire d'un

DEA Optique et Optoélectronique (Université de Grenoble), Pascal Saguin (45 ans) a commencé sa carrière en tant qu'ingénieur Radio Fréquence chez Jay Electronique, avant de rejoindre les équipes du groupe Legrand en tant qu'ingénieur conception et réglementaire. Il intègre Adeunis en 2000 au même poste avant d'être nommé directeur R & D en 2007, puis directeur général en 2015. Muriel Bethiux, ancienne secrétaire générale d'Adeunis et présidente du conseil d'administration depuis 2015, conserve son mandat d'administratrice de l'entreprise.



BIO EXPRESS

1972 : naissance à Saint-Etienne
1996 : conseiller financier chez BNP Paribas
1999 : crée Hyeroglyph à Lyon
2003 : reprend des études en communication
2004 : intègre l'Espace Numérique Entreprises (ENE)
2007 : devient directeur d'Akuiteo
2008 : prend la présidence du cluster Edit
2012 : devient dg du nouveau Clust'R
2018 : rejoint le Medef Auvergne-Rhône-Alpes

Prendre soin
de la santé et
du bien-être
de ses salariés.

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473, Numéro LEI 969500, LU5ZH89G4TD57, HEREZIE



NOTRE ENGAGEMENT MUTUALISTE

est de construire avec les entreprises des solutions sur mesure pour leurs dirigeants et leurs salariés.

Notre réseau d'experts en prévention, en santé et en prévoyance accompagne les entreprises au quotidien :

- **Diagnostics et accompagnement** dans la mise en place de plans d'action.
- **Boîtes à outils** pour mener une campagne d'information auprès des salariés.
- **Ateliers-formations** sur des questions de santé (risques psychosociaux, risques routiers, sécurité...).

Découvrez nos solutions sur harmonie-mutuelle.fr/entreprises



PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE
Près de 2000 délégués s'engagent pour vous.



**Harmonie
mutuelle**
GROUPE **vyv**