

Le Journal des Entreprises

L'ÉCONOMIE EN RÉGIONS

N°431 - NOVEMBRE 2023 - 8,90 €

FINISTÈRE



Jean-Guy Le Floch, président d'Armor-lux, au premier plan, entouré de ses trois DG, Philibert Carminati, Thomas Guéguen et Yannick Le Floch.

QUIMPER
**ARMOR-LUX SE RENOUVELLE
SANS CHANGER DE CAP**

GUIPAVAS

**BZHunt s'est structuré
en 2023 pour
mieux grandir en 2024**



BREST

**Naval Group poursuit
ses investissements**

LANDIVISIAU

**Le réseau Océlor
s'agrandit en Bretagne**



LAMPAUL-GUIMILIAU

**Bretagne Lin
imagine son usine
dans la friche Gad**



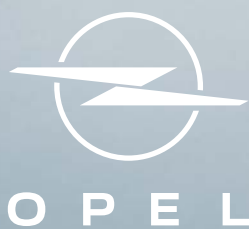
L'ENQUÊTE

**LES PME BRETONNES
GAGNÉES
PAR LA BOURSE**

14 ÉDITIONS • 68 DÉPARTEMENTS • 9 RÉGIONS

HAUTS-DE-FRANCE • ALSACE • LORRAINE • AUVERGNE - RHÔNE-ALPES • RÉGION SUD • OCCITANIE • NOUVELLE-AQUITAINE • MAINE-ET-LOIRE • SARTHE • MAYENNE
LOIRE-ATLANTIQUE • VENDÉE • ILLE-ET-VILAINE • CÔTES-D'ARMOR • MORBIHAN • FINISTÈRE • NORMANDIE

NOUVELLE OPEL CORSA ELECTRIC / PRÊT À L'ESSAYER ?



A 0g CO₂/km

B

C

D

E

F

G

Modèle présenté : Nouvelle Corsa Electric GS 156ch neuf avec options

Consommation mixte gamme Nouvelle Corsa Electric : (KwH/100 km) : 14.3/14,6 (WLTP) et CO₂ (g/km) : 0 (WLTP)

Yes of corsa = Bien sûr, avec Corsa.

EUROPE MOTORS Brest
3 rue Cdt Yves MIndren
29200 Brest
02 98 41 70 40

EUROPE MOTORS Morlaix
Bd Saint-Martin
29600 St-Martin-des-Champs
02 98 88 17 62

AUTO CONCEPT Quimper
5 rue Rosa Parks - Zone du Petit Guelen
29000 Quimper
02 98 98 01 01

Au quotidien, prenez les transports en commun #SeDéplacerMoinsPolluer

Pour contacter votre correspondant
par courriel : initial.eprénom.nom@lejournaldesentreprises.com

Directeur général,
directeur de la publication :
Bruno Dussourt

Directeur des rédactions :
Philippe Flamand

Rédacteur en chef :
Stéphane Vandangeon

Rédactrice en chef adjointe :
Gwenaëll Lyvynec

Rédacteur en chef technique :
Christophe Beluin

Graphiste : Jules Tanguy

Édition Finistère : 19, rue Jean-Macé
CS 91957 - 29219 Brest Cedex

Responsable d'édition :
Isabelle Jaffré, 06 67 0773 84

Journaliste :
Jean-Marc Le Droff, 06 23 30 44 65
Courriel : jde.29@lejournaldesentreprises.com

Directeur commercial
et du développement :
Valérie Asti, 06 24 16 40 13

Publicité : Claude Carboulec, 06 62 84 23 72
assisté de Béatrice Ollivier, 07 88 75 80 50

Directrice stratégie,
diversification et communication :
Emmanuelle Bouron, 06 60 96 82 51

Événementiel, partenariats
et communication :
Sabine Dechaume, 06 75 96 02 95

Assistant Marketing Partenariats :
Valentin Rezqi, 06 76 07 51 07

Diffusion, abonnements :

0 810 500 301 Service 0,06 € / min
+ prix appel

abonnement@lejournaldesentreprises.com

Abonnement papier + numérique
1 an (11 numéros + 1 hors-série) : 390 €

Société éditrice : Manche Atlantique Presse
1, allée Baco BP 73207 - 44032 Nantes Cedex 3

Capital social : 10 000 €

Actionnaire majoritaire :
Financière Gaspard

N° ISSN : 1959-7363

N° de CPPAP : 07251 89686

Dépôt légal : à parution

Imprimeur : Data One

ZAC Les Champs Chouette - BP 200

27600 Saint-Aubin-sur-Gaillon

Imprimerie labellisée

Imprim'Vert et certifié PEFC™ et FCS®

Papier : Artic Paper de Grycksbo, Suède

Taux de fibres recyclées : 0 %

Eutrophisation : Ptot 0,02 kg/tonne.

La reproduction ou l'utilisation
sous quelque forme que ce soit de nos articles
ou informations est interdite.



Par **Jean-Marc Le Droff**
Journaliste de l'édition Finistère
Le Journal des Entreprises

Les métamorphoses

Chaque mois, aux quatre coins du département, le tissu économique Finistérien poursuit ses transformations à grands coups d'innovations et d'investissements. Début octobre, Océanopolis a ainsi lancé un vaste plan de modernisation et de rénovation de son site, baptisé « Métamorphose » et doté d'une enveloppe de 34 millions d'euros. De son côté, Naval Group poursuit quant à lui son plan d'investissement de 57 millions d'euros pour se doter de nouveaux équipements et ateliers ultramodernes. Mais face à ces investissements massifs, d'autres initiatives, certes plus modestes, façonnent elles aussi l'économie finistérienne de demain.

À l'image des Biogaziers du Bout du Monde, ce groupement d'éleveurs finistériens qui investit 4 millions d'euros pour créer un site de production de biogaz à partir des déchets de cantines, de grandes surfaces ou encore d'entreprises agroalimentaires. Ou encore d'Efficient Hydrogen Motors (EHM), une start-up brestoise qui développe un concept innovant de moteur à hydrogène destiné à remplacer les moteurs thermiques dans le secteur de la mobilité lourde, et qui prévoit d'ouvrir une usine à Châteaulin d'ici 2025. En plein essor, EHM vient en effet de décrocher ses premiers contrats auprès de poids lourds du secteur tels que Transdev, dont elle va équiper le futur autocar, ou le groupe de distribution Shiever, dont elle va équiper un premier camion de 44 tonnes.

Depuis Landivisiau, l'entreprise Bretagne Lin veut quant à elle relancer la production de lin textile dans la région. Une filière à fort potentiel qui fut à l'origine d'une intense activité économique par le passé. Pour y parvenir, Bretagne Lin est en passe d'acquiescer le site en friche de l'ancien abattoir Gad, à Lampaul-Guimiliau, où l'entreprise prévoit d'investir six à sept millions d'euros pour installer une usine de teillage unique en Bretagne. Une belle illustration de la résilience d'un territoire en pleine mutation, et la promesse de jours meilleurs pour ce site industriel sinistré. Et autant d'initiatives qui témoignent de la capacité des acteurs économiques du bout du monde à se réinventer pour se projeter dans le prochain.

Sommaire

N°431 • NOVEMBRE 2023

06 L'ACTU

- 6 Deux poids lourds des transports se rapprochent
- 8 Nouveau projet pour les Biogaziers du Bout du Monde
- 10 Génération s'implante à Saint-Nazaire
- 12 L'inquiétante hausse des défaillances de PME
- 13 Têtes d'affiche

14 BUSINESS&STRATÉGIE

Armor-lux se renouvelle sans changer de cap

- 18 Naval Group poursuit ses investissements à Brest
- 20 Le réseau Océlorrn s'agrandit en Bretagne
- 21 Bretagne Lin imagine son usine dans la friche Gad
- 22 34 millions d'euros investis pour la métamorphose d'Océanopolis
- 24 BZHunt s'est structuré en 2023 pour mieux grandir en 2024

25 START-UP&INNOVATION

- 25 EHM décroche ses premiers contrats pour passer les moteurs diesel au thermique
- 26 Prévilink minimise les risques incendies grâce à ses fiches

28 ÉCOSYSTÈMES&TERRITOIRES

- 28 Une solution clé pour les déplacements en train lancée à Rennes
- 30 L'ENI veut attirer plus de femmes dans le numérique

31 Ailleurs en Bretagne

- 31 Galina Perrot investit dans ses couvoirs pour croître
- 35 Armel embauche pour son nouveau site
- 36 La voilerie Quantum Sails avance à toute allure
- 37 Le fabricant de clubs de golf Argolf se relocalise dans les Côtes-d'Armor
- 38 Apply Carbon change de dimension avec une nouvelle usine
- 39 Jean-Baptiste Plassart, gérant de Marine West : « J'ai préparé mes équipes au risque cyber »
- 40 Gaïago accentue sa conquête de l'Europe
- 41 L'Équipage donne une seconde vie aux cuirs d'exception français
- 42 Jean Ollivro, président de Bretagne Prospective : « Des avancées très concrètes sortent des clubs d'entreprises »

44 L'ENQUÊTE

Les PME bretonnes gagnées par la Bourse

48 VU D'AILLEURS

- 48 L'actu de nos 14 éditions en régions
- 50 Le best of de l'innovation



51 SOLUTIONS&CONSEILS

FISCALITÉ

51 La baisse des impôts de production dope les investissements

FINANCEMENT

53 Recul spectaculaire des fonds levés par les start-up

INTERNATIONAL

54 Le retour en grâce du VIE

55 Premiers pas pour la taxe carbone aux frontières de l'Europe

RESSOURCES HUMAINES

56 Congés payés : les entreprises risquent de passer à la caisse

57 La prévention des accidents de travail toujours à la peine

INFORMATIQUE

58 Dans les TPE et PME, la révolution numérique n'est pas en marche



© PHILIPPE BOHLINGER

51

59 GRAND ANGLE

Retards de paiement : les entreprises redoutent la réforme européenne

64 LE GRAND TÉMOIN

Virginie Saks, ambassadrice des Forces Françaises de l'Industrie

« Il faut penser l'usine d'aujourd'hui autrement »



© ETIENNE GLESS

51



© DR

64



LES SÉMINAIRES DU CLUB

4 LIEUX POUR LA RÉUSSITE DE VOS ÉVÉNEMENTS AU CŒUR DE BREST



L'ATELIER DU CLUB



LE CARRÉ VIP



L'AMPHI
CENTRE DE L'ARMORICAINE



LE CLUB DES LÉGENDES

CONTACTS : latelier@sb29.com

06 88 04 52 39

Marie-Amandine

06 62 97 19 19

Julie

BRETAGNE **TRANSPORT**

DEUX POIDS LOURDS DES TRANSPORTS SE RAPPROCHENT

Le groupe malouin Le Guével met la main sur les Routiers Bretons, entreprise presque centenaire établie à Bruz. Sa présence géographique dans différents territoires français va s'en trouver accélérée.



Le Guével et Les Routiers Bretons font désormais route commune, après leur rapprochement.

Le groupe de transport, de logistique et de déménagement malouin Le Guével a annoncé, fin septembre, la reprise des Routiers Bretons. Cette société de 300 salariés, quasi centenaire, est spécialisée dans les plans de transport personnalisés, la messagerie palettisée et la logistique globale au service de l'industrie, du transport frigorifique alimentaire et des marchandises générales. Née à Saint-Malo, elle a transféré son activité à Bruz (Ille-et-Vilaine) dans les années 1980. Forte de 4 implantations (Rennes, Nantes, Lille et Mâcon), la société Les Routiers Bretons assure une trentaine de tournées quotidiennes dans le Grand Ouest et plus 140 départs chaque jour pour livrer les régions Rhône-Alpes, Sud-Est et Nord.

900 COLLABORATEURS, ET AUTANT DE CARTES GRISES

Les deux entreprises de transport se connaissent bien puisque, en plus de partager un même territoire, elles sont toutes deux membres du groupement Astre. Ce réseau européen de transporteurs et logisticiens, au ser-

vice de ses adhérents sur des questions commerciales, d'appels d'offres ou de communication, compte 160 PME indépendantes capitalistiquement.

En mettant la main sur Les Routiers Bretons - pour un montant tenu secret -, Le Guével pèse désormais 100 millions d'euros de chiffre d'affaires (60 M€ avant la reprise), pour un effectif de 900 collaborateurs. Ce rachat, après celui des Transports Coupé en 2020 dans le Pas-de-Calais, doit permettre à l'ETI malouine (900 cartes grises dont 450 moteurs) de créer de nouvelles opportunités de croissance et d'affirmer sa présence dans le Grand Ouest, le Nord, la région Rhône-Alpes et le Sud-Est. Le Guével, géré par la famille Frostin, prévoit de conserver l'ensemble du personnel des Routiers Bretons. Patrice Mével est par ailleurs confirmé dans ses fonctions de directeur général. «Il assurera la continuité des activités de l'entreprise sur ses métiers historiques et supervisera les projets de développement à venir», indique le nouveau propriétaire dans un communiqué.

Baptiste Coupin

QUEST **IMMOBILIER**

Épopée Gestion achète six plateformes de messageries en France

Le fonds d'investissement brestois Épopée Gestion, le collectif d'entrepreneurs de développement immobilier Axtom (170 salariés) et le promoteur immobilier Exia annoncent la signature d'un contrat pour la construction de six messageries, majoritairement implantées sur l'Arc Atlantique. L'investissement s'élève à 54 millions d'euros pour une surface totale d'environ 36 500 m². L'ensemble labellisé Breeam Very Good a été acquis en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) par Épopée Gestion via son véhicule Épopée Immo Rendement I. Livrées en 2024, les plateformes seront intégralement louées à Mondial Relay et accueilleront 400 salariés à terme. Trois des plateformes seront développées par Axdev1 dans les agglomérations de Niort (5 738 m²), Agen (3 950 m²) et Brive-la-Gaillarde (7 208 m²). Les trois autres actifs par Exia à Troyes (7 268 m²), Le Mans (7 271 m²) et Mont-de-Marsan (5 072 m²). C'est la treizième opération d'Épopée Gestion dans le domaine de l'immobilier ; Épopée Immo Rendement I atteint un portefeuille de 220 millions d'euros en deux ans.

RENNES **AUTOMOBILE**

Bodemer implante la marque de voitures électriques BYD dans l'Ouest

Le groupe briochin Bodemer, distributeur des marques Renault, Dacia, Nissan et Alpine en Bretagne et Normandie, diversifie son catalogue. Il implante la marque chinoise BYD (Build Your Dreams) à Rennes, sur 600 m², moyennant 500 000 euros d'investissement. «C'est le plus grand showroom de la marque en Europe, et le 2^e à ouvrir en France après Paris», souligne Thibaud Carissimo, directeur général adjoint de Bodemer. Constructeur de véhicules électriques (280 000 ventes par an) depuis 2003, BYD est déjà présent dans une quinzaine de pays d'Europe. Bodemer (1 700 salariés, 870 M€ de CA), prend la responsabilité de la marque sur la Bretagne et les Pays de la Loire, avec la volonté de se développer sur le marché de la voiture électrique en pleine croissance. Le groupe familial a pour objectif d'ouvrir deux autres concessions d'ici fin 2023, à Brest et Nantes, puis trois nouvelles à Angers, Lorient et Saint-Brieuc en 2024. La concession de Rennes emploie 5 salariés et a pour objectif de vendre une centaine de véhicules la première année.

BRETAGNE **ÉNERGIE**

EDPR France inaugure un parc éolien de 21 MW dans les Côtes-d'Armor

EDP Renewables (EDPR) France, entreprise parisienne qui développe des parcs solaires et éoliens et emploie 120 personnes, a inauguré fin septembre, le parc éolien de Ty Nevez Mouric, dans les Côtes-d'Armor. Situé à cheval entre Bourbriac et Pont-Melvez, ce parc éolien a une capacité installée de 21 MW. Au total, ces cinq éoliennes d'une puissance unitaire de 4,2 MW produiront assez d'électricité pour alimenter l'équivalent d'une ville comme Saint-Brieuc. EDPR est une filiale d'Energias de Portugal.

OUEST **PÊCHE**

Mericq renforce sa présence en Bretagne

Le groupe familial agenais Mericq (390 M€ de CA en 2022), fournisseur de produits de la mer, ouvre un nouveau site à Châteaubourg, près de Rennes (Ille-et-Vilaine). Déjà présent en Bretagne via sa filiale Béganton - disposant de sites à Roscoff, Loctudy, Lorient, Le Conquet et Cancale - spécialiste des crustacés racheté en 2016, le groupe agenais renforce, avec un site qui approvisionnera aussi la Loire-Atlantique, le Maine-et-Loire, la Manche, la Mayenne, la Sarthe, le Finistère, le Morbihan et les Côtes-d'Armor.

LANDIVISIAU **BTP**

Quéguiner lance ses showrooms immersifs

Quéguiner Matériaux (520 salariés, 252 M€ de CA en 2022), qui dispose de 37 agences en Bretagne, vient d'investir 250 000 euros dans la refonte de ses neuf showrooms. Un investissement qui, au-delà de revoir entièrement le parcours client des espaces d'exposition, a permis l'installation de nouveaux présentoirs et de box de mise en situation des produits. Les agences de Brest, Quimper et Rennes bénéficient d'un nouveau concept : un cube de projection numérique, baptisé « In-Cube ». Ce concept, inédit dans le Finistère et développé en partenariat avec la start-up nantaise Arkitelia, permet aux clients de s'immerger dans une pièce de 10 m² dans laquelle sont projetées des images en taille réelle des matériaux et de l'environnement dans lequel ils souhaitent les intégrer.



© JEAN-MARC LE DROFF

RENNES **SERVICES AUX ENTREPRISES**

Hoalen Avocats veut devenir un grand du droit des affaires

Dans le métier, c'est ce qu'on appelle un cabinet groupé. Depuis le 14 septembre, les cabinets rennais Actionéo, Avel et Lext Rennes ont décidé d'unir leurs forces sous le nom de Hoalen Avocats, afin de créer un acteur de référence en droit des affaires en Bretagne et d'offrir une expertise à 360 degrés. Le nouveau cabinet rassemblant les trois entités est dirigé par 11 associés et comprend une trentaine de professionnels (collaborateurs, juristes, assistants). En attendant un emménagement au sein de l'îlot Beaumont, près de la gare de Rennes, pour la fin 2023, les avocats sont établis dans des bureaux de l'immeuble Urban Quartz. Ce rapprochement entre trois acteurs rennais permet de proposer aux clients du cabinet - des PME et ETI en premier lieu - des compétences transversales sous une même marque (fusions-acquisitions, droit des sociétés, fiscalité, droit du patrimoine, droit social...).

ILLE-ET-VILAINE **GESTION**

Gwenneg franchit le cap des 100 millions d'euros collectés

La société de gestion rennaise Gwenneg ouvre sa plateforme à des investisseurs européens. La TPE a en effet obtenu l'agrément européen de prestataire de service de financement participatif (PSFP) auprès de l'Autorité des marchés financiers. Une opportunité pour les entreprises du Grand Ouest qu'elle accompagne dans leurs projets de développement (Cocoonr, Sabella, Kolibri...) de lever davantage de fonds. Depuis sa création en 2015, Gwenneg a passé le cap des 100 millions d'euros collectés.

FINISTÈRE ÉNERGIE

NOUVEAU PROJET POUR LES BIOGAZIERS DU BOUT DU MONDE

Le groupement de neuf éleveurs, également méthaniseurs, les Biogaziers du Bout du Monde, vont investir 4 millions d'euros dans une unité de déconditionnement et d'hygiénisation des biodéchets.



Yannick Laurent, président des Biogaziers du Bout du Monde, Nicolas Abiven, président de Breizh Biodéchets avec Jean-François Tréguer, président de la Communauté de communes du Pays des Abers.

Après Breizh BioCO₂, un projet de 700 000 euros pour une unité de liquéfaction de CO₂ qui doit voir le jour au printemps 2024, le groupement des Biogaziers du Bout du Monde lance un nouvel investissement, de 4 millions d'euros cette fois. Les neuf éleveurs du Pays de Brest qui composent le groupement et sont également méthaniseurs ont en effet décidé de monter un site de déconditionnement et d'hygiénisation pour les biodéchets.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

« Une étude réalisée auprès notamment d'entreprises du nord Finistère a montré qu'il y avait près de 20 000 tonnes de biodéchets qui partaient hors de Bretagne », indique Nicolas Abiven, président de Breizh Biodéchets, la société qui porte le projet pour le groupement. « Nous estimons que nous pourrions en récupérer et donc en valoriser la moitié », explique le président des Biogaziers du Bout du Monde, Yannick Laurent. Les biodéchets concernent les déchets de cantines, de grandes surfaces ou encore d'industries agroalimentaires. « Nous enlevons les emballages (plastiques, conserves, cartons) pour ne garder que la matière organique qui est chauffée à 60° pendant une heure. Nous obtenons ainsi une soupe qui est ensuite envoyée dans nos méthaniseurs et est ainsi

valorisée en gaz qui rejoint le réseau GRDF », détaille Nicolas Abiven.

« Notre objectif est de contribuer à la valorisation des déchets en économie circulaire. L'étude a montré qu'il y avait un vrai problème pour les entreprises du Finistère », poursuit-il. En effet, le 1^{er} janvier prochain, une nouvelle réglementation exigera des entreprises davantage de tri à la source et de valorisation des biodéchets. Pour financer les 4 millions d'euros, l'entreprise a d'ores et déjà l'appui des banques mais compte aussi sur le soutien financier et matériel des collectivités et de l'Ademe. Les Biogaziers du Bout du Monde cherchent actuellement un terrain sur une zone industrielle entre Landerneau et Plabennec et proche de la RN 12. Ils espèrent déposer un permis en 2024 pour commencer à produire mi-2025. « Nous sommes accompagnés et soutenus notamment par la Communauté de communes du Pays des Abers mais aussi d'autres, notamment au travers du G4DEC, le service d'économie circulaire partagé par les Communautés de communes du Pays des Abers, du Pays d'Iroise, Lesneven Côte des Légendes et du pays de Landerneau Daoulas », ajoutent les deux présidents.

Isabelle Jaffré

QUIMPER DISTRIBUTION

Écomiam en croissance malgré un mauvais été

Pour la période octobre 2022 à septembre 2023, le réseau quimpérois de magasins surgelés Écomiam affiche un chiffre d'affaires magasins en hausse de 8,3 % à 40,3 millions d'euros. Une croissance portée par les neuf premiers mois de son exercice car les chiffres de la période estivale sont eux en baisse de 5,9 %.

« L'évolution reflète notamment la saisonnalité des ventes avec une moindre fréquentation des magasins durant l'été, une météo capricieuse qui a freiné les ventes de produits grillades, une pression inflationniste forte qui pèse sur le pouvoir d'achat des consommateurs », indique l'entreprise. Sur l'exercice, 6 nouveaux magasins ont ouvert contre 7 fermetures. Le réseau compte désormais 67 points de vente. L'entreprise entrée en Bourse en 2021 doit maintenant améliorer la performance de son réseau, grâce notamment à des opérations ciblées sur la thématique de défense et d'optimisation du budget alimentaire des ménages et à de la conquête de nouveaux marchés. Écomiam anticipe une reprise de son plan d'expansion en 2023-2024.

L'ACTU

En bref

QUIMPER **ÉNERGIE**

Entech lève 35 millions d'euros auprès des banques

Afin d'accompagner la forte croissance de son activité, Entech (150 salariés, 34,3 M€ de CA) vient de lever 35 millions d'euros sous la forme d'un prêt de 15 millions d'euros sous forme de crédit renouvelable et de garanties bancaires pour 20 millions d'euros. Les banques historiques (Crédit Agricole du Finistère, CIC Ouest, Arkéa, Caisse d'Épargne Bretagne Pays de Loire) renforcent ainsi leur soutien à l'entreprise quimpéroise spécialisée dans le stockage et le pilotage intelligent des énergies renouvelables. Et deux nouvelles banques entrent dans le pool bancaire : LCL et BNP Paribas.



© GETTY IMAGES/ISTOCKPHOTO - THITIVONG

PLOUZANÉ **SERVICES**

CLS renforce sa position dans la sécurité maritime

Le groupe CLS (900 salariés, 173 M€ de CA), basé à Ramonville-Saint-Agne (Haute-Garonne) et à Plouzané (Finistère), filiale du Centre national d'études spatiales (34 %) et de la société d'investissement privée belge CNP (66 %), qui fournit des solutions d'observation et de surveillance de la Terre a racheté les sociétés brésiliennes Prime (suivi des flottes marchandes et support aux activités offshore) et Sat One (communication par satellite). Elles rejoignent la filiale brésilienne de CLS, Prooceano, pour donner vie à CLS Brasil qui comptera une cinquantaine de salariés. Le chiffre d'affaires consolidé de la nouvelle entité émerge à entre 7 et 8 millions d'euros.

BREST **ASSURANCE**

A comme Assure vise l'assurance santé animale

Depuis son siège de Brest, le courtier à distance d'assurances A comme Assure (filiale du groupe La France Mutualiste) vient d'annoncer le lancement de deux nouvelles offres. Conçue en partenariat avec La Mutuelle Familiale, la première s'adresse aux populations âgées ayant des besoins de santé élevés. Parallèlement, A comme Assure se lance dans l'assurance santé animale, en partenariat avec Santé Vet. « Les animaux de compagnie occupant une place à part entière dans le foyer des Français, nous avons souhaité répondre à cette attente de nos assurés » indique Christelle Le Berre, sa directrice générale.

avec eux, VOUS EN PRENEZ

pour GANS

de sérénité
et de valeur
ajoutée
pour votre
organisation,
grâce à la
certification
de vos
comptes.

LE COMMISSAIRE AUX COMPTES,
UN REGARD INDÉPENDANT
ESSENTIEL À VOTRE ENTREPRISE.

QUIMPER ASSURANCES

GÉNÉRATION S'IMPLANTE À SAINT-NAZAIRE

Dans ce bassin industriel, où l'on ne manque pas d'emplois pour construire des navires ou des morceaux d'avion, l'arrivée du courtier en assurances Génération à Saint-Nazaire (Loire-Atlantique) est une belle surprise. Implantée historiquement à Quimper où travaillent actuellement près de 750 salariés, Génération a choisi la ville portuaire pour poursuivre la croissance de son activité. Une belle prise pour l'agence Nantes Saint-Nazaire Développement, qui a géré la candidature de la ville de Saint-Nazaire, pour cette implantation qui devrait générer 200 emplois localement, dans le domaine tertiaire. « Saint-Nazaire était en concurrence avec une dizaine de villes moyennes françaises », rapporte Mathieu Evrard, chargé d'affaires au sein de l'agence.

PROXIMITÉ AVEC QUIMPER

« En nous installant à Saint-Nazaire, nous sommes convaincus de pouvoir accueillir de nouveaux collaborateurs dont les compétences nous permettront de délivrer un service de qualité et de renforcer notre position sur un marché de la santé et de la prévoyance au cœur de la vie de nos concitoyens », déclare de son côté Matthieu Havy, directeur général de Génération. La proximité avec Quimper a joué un rôle dans le choix des Finistériens. « C'était une volonté des dirigeants de pouvoir venir rapidement sur ce nouveau site d'implantation », révèle Mathieu Evrard. Le dynamisme économique du territoire, son attractivité, une démographie vigoureuse et une qualité de vie



© DAVID POUILLOUX

attachée à ce bord de mer de l'Atlantique ont également pesé. Génération est une filiale du groupe Adélaïde qui compte 1 200 salariés, dont 1 000 pour Génération. Elle propose aujourd'hui une offre complète de services à plus de 2,2 millions d'adhérents et a remboursé 1,3 milliard d'euros de frais de Santé et de Prévoyance en 2022. Pour un territoire comme le bassin industriel de Saint-Nazaire, la venue d'un tel acteur apparaît comme une opportunité exceptionnelle, et surtout une diversification vers le tertiaire. « Nous sommes un bassin industriel majeur. Cette réalité se conjugue désormais avec une dimension touristique et de services », confirme David Samzun, maire de Saint-Nazaire et président de Saint-Nazaire Agglo.

David Pouilloux



© ISABELLE JAFFRÉ

BREST HÔTELLERIE

Oceania Hotels retrouve des couleurs malgré un été en demi-teinte

« Malgré cet été morose, nous avons enregistré une progression de 11 % depuis le début de l'année », se félicite Gurvan Branellec, le président du groupe brestois Oceania Hotels (650 salariés, 67 M€ de CA). « Globalement, nous ferons une année raisonnable avec un CA en augmentation mais la rentabilité sera moindre à cause des coûts de l'énergie, de l'inflation et des taux d'intérêt en hausse qui nous impactent comme tout le monde », ajoute-t-il. Les établissements de Dijon et Saint-Malo rouvriront en 2024 après rénovation, et des ouvertures sont prévues à Lille et Lyon en 2025.

BREST HÔTELLERIE

B & B Hotels lance un programme de fidélité

B & B Hotels (1 000 salariés, 1 Md€ de revenus), la chaîne hôtelière brestoise vient de lancer son nouveau programme de fidélité international, "B & me". Le programme prévoit notamment un tarif unique de 50 euros par nuitée, valable dans les nouveaux hôtels pendant leurs trois premiers mois. B & B Hotels a en effet ouvert 97 hôtels en 2022 et poursuit cette dynamique en 2023. « Nous avons encore connu une forte croissance en 2023 notamment grâce à la clientèle de loisirs », indique Vincent Quandalle, directeur général Europe de l'Ouest.

FINISTÈRE COSMÉTIQUE

Bientôt un troisième site de production pour Technature

L'entreprise de cosmétique Technature (160 salariés, 22 M€ de CA) ambitionne de construire un troisième site de production en Finistère, proche des deux sites actuels de Dirinon et du Relecq-Kerhuon. Ce projet répond au besoin de développement de l'entreprise, en pleine croissance. Technature vient d'ailleurs de finir la rénovation et la modernisation de son site de Dirinon avec 9 millions d'euros investis. Ni le lieu exact, ni le montant qui sera investi pour la nouvelle usine ne sont encore connus.



© HÉLOÏSE ALLANOY / TECHNATURE

VOTRE ENTREPRISE ET VOS SALARIÉS SONT UNIQUES, PROTÉGEZ-LES !

EN TANT QUE DIRIGEANT, LA SÉCURITÉ DE VOTRE ENTREPRISE ET LE BIEN-ÊTRE DE VOS SALARIÉS SONT AU CŒUR DE VOS PRÉOCCUPATIONS

PROTÉGER TOUTES LES FACETTES DE VOTRE ACTIVITÉ

Incendie, immobilisation véhicule(s), défaillance numérique... Les risques qui peuvent impacter votre entreprise sont multiples.

Certaines assurances indispensables vous garantissent la reprise rapide de votre activité en cas de coup dur et limitent les répercussions financières :



Assurance Multirisque Entreprise
contre les dommages et responsabilités imprévisibles



Assurance Flotte Automobiles
adaptée aux spécificités de vos véhicules



Assurance Cyber Protection
face aux risques numériques



Assurances Construction
pour anticiper les aléas d'un chantier

FAIRE BATTRE LE CŒUR DE VOTRE ORGANISATION

La santé, la prévoyance et la retraite supplémentaire vous permettent d'assurer le bien-être et fidéliser vos collaborateurs :



Complémentaire santé collective
pour prendre soin de vos salariés



Prévoyance collective
face aux aléas de la vie



Épargne retraite supplémentaire
pour anticiper la baisse de revenu



Au Crédit Agricole du Finistère, nous vous accompagnons pour identifier les solutions personnalisées les plus adaptées à la situation de votre entreprise.

Le saviez-vous ?



En tant que dirigeant, **votre responsabilité personnelle peut être engagée**. C'est votre patrimoine qui risque alors d'être impacté. La **Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux vous protège** et couvre les dommages causés aux tiers en cas de faute de gestion.



Prenez rendez-vous avec votre conseiller ou connectez-vous sur : www.ca-finistere.fr > entreprises

AGIR CHAQUE JOUR
DANS VOTRE
INTÉRÊT



ET CELUI DE LA
SOCIÉTÉ

FINISTÈRE
ENTREPRISES

Document à caractère publicitaire.

Les contrats Multirisque Entreprise, Flotte Automobiles, Cyber-Protection, Complémentaire Santé et Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux sont assurés par Pacifica, la filiale d'assurances dommages de Crédit Agricole Assurances. PACIFICA, S.A. au capital entièrement libéré de 442 524 390 €, entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 8-10, Bd de Vaugirard 75724 Paris Cedex 15 - 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent aux contrats.

Les contrats Prévoyance, Retraite et Santé Collective sont assurés par Predica, filiale de Crédit Agricole Assurances - Entreprise régie par le Code des assurances - S.A. au capital entièrement libéré de 1 029 934 935€. RCS Paris 334 028 123. Siège social : 16-18 boulevard de Vaugirard 75015 Paris.

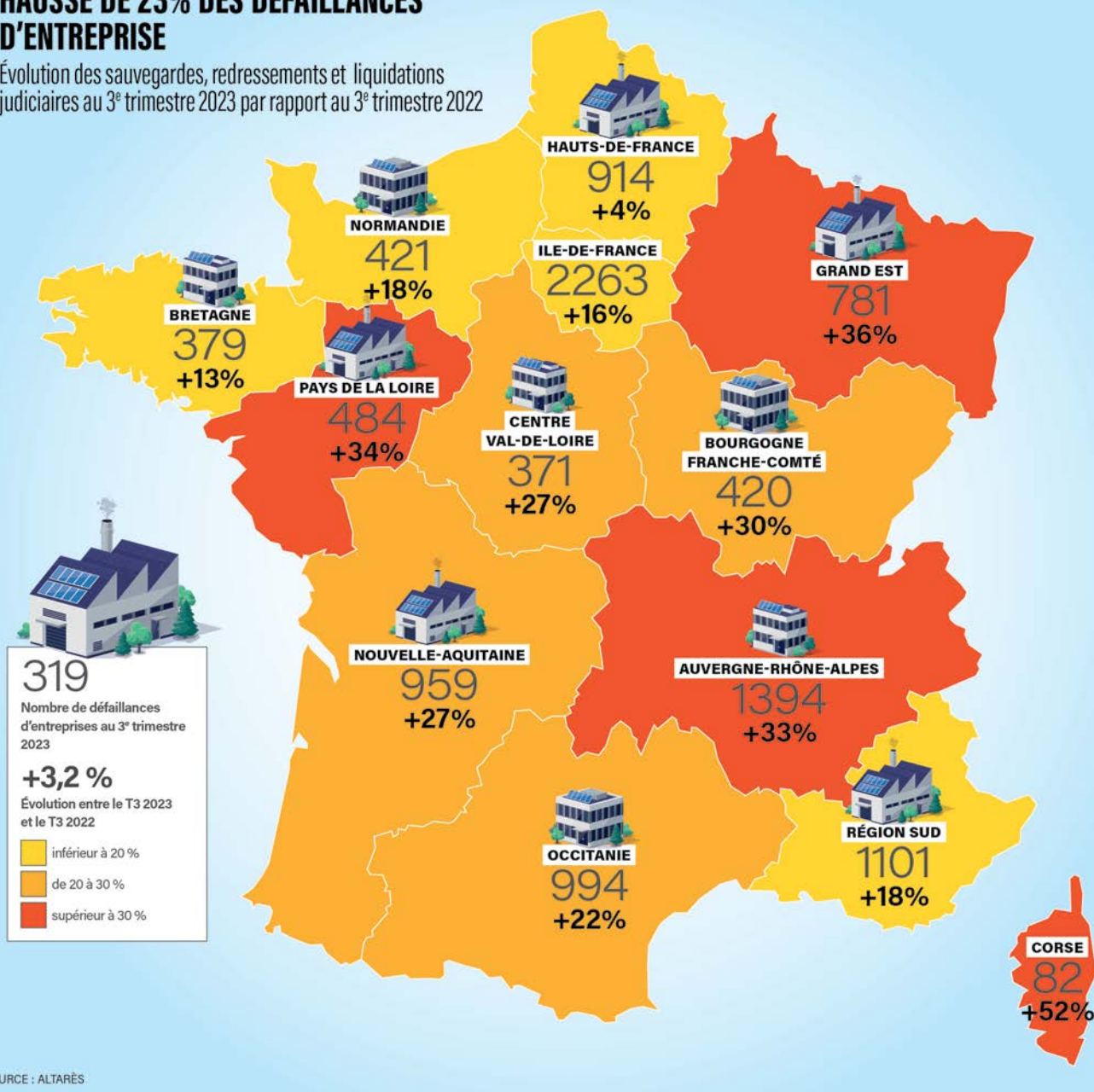
Les contrats d'assurance construction sont assurés par CAMCA Assurance, société anonyme au capital de 97 000 000 €, immatriculée au Registre de Commerce et des Sociétés de Luxembourg sous le numéro B 58.149, dont le siège social est situé 9 allée Scheffer, L-2520 Luxembourg.

Ces contrats sont distribués par votre Caisse Régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier d'assurance. Les mentions de courtier en assurances de votre Caisse sont disponibles sur www.mentionscourtiers.credit-agricole.fr ou dans votre agence Crédit Agricole. Sous réserve de la disponibilité de ces offres dans votre Caisse Régionale

Les contrats Cyber Protection et Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux sont distribués par FINAXY BANCASSURANCE, société à responsabilité limitée au capital de 10 000€, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Tours sous le numéro 487 994 436, dont le siège social est situé 23 rue Fabienne Landy 37 700 Saint Pierre des Corps, société de courtage en assurances inscrite à l'Orias sous le numéro 07005668 (www.orias.fr), par l'intermédiaire de votre Caisse Régionale de Crédit Agricole. Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel du Finistère, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit. Siège social situé 7 route du Loch - 29555 Quimper cedex 9. 778 134 601 RCS QUIMPER. Société de courtage d'assurance immatriculée auprès de l'ORIAS sous le numéro 07 022 973 (www.orias.fr). Titulaire de la carte professionnelle Transaction, Gestion Immobilière et Syndic n° CPI 2903 2021 000 000 009 délivrée par la CCI de Bretagne Ouest, bénéficiant de la Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle délivrées par la CAMCA, 53 rue de la Boétie 75008 PARIS. Identifiant unique CITEO : FR234315_03QDCD.

HAUSSE DE 23% DES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISE

Évolution des sauvegardes, redressements et liquidations judiciaires au 3^e trimestre 2023 par rapport au 3^e trimestre 2022



CONJONCTURE

L'INQUIÉTANTE HAUSSE DES DÉFAILLANCES DE PME

Près de 900 PME et ETI ont connu un redressement ou une liquidation judiciaires ou encore une sauvegarde au cours du 3^e trimestre 2023, soit 32% de plus qu'il y a un an. Il s'agit de l'été le plus sinistré depuis 2014, dévoile une étude d'Altarea. La proportion de PME parmi les entreprises défaillantes ne cesse de croître. De 6,3% au 3^e trimestre 2020, leur taux atteint désormais 8,2%. Ce chiffre n'avait plus été observé depuis 2010, dans

le sillage de la crise des subprimes. « Du fait de leur taille, leurs difficultés font peser une menace plus forte sur l'emploi direct mais aussi indirect. Leurs cessations de paiement entraînent un transfert du risque vers les fournisseurs les moins solides », analyse Thierry Millon, directeur des études chez Altarea. « Le nombre d'emplois menacés au 3^e trimestre repasse la barre des 37 000 pour la première fois depuis sept ans ». Le trans-

port routier de marchandises connaît de fortes difficultés avec 277 défaillances d'entreprises (+20%). Dans l'industrie manufacturière (449 défaillances; +15%), le nombre des défaillances est proche de sa valeur du 3^e trimestre 2019 (440). Des tensions se confirment dans les activités d'imprimerie, de fabrication de parfums et de produits de toilette ou de matériel médico-chirurgical et dentaire.

LOUIS LE MANH, NOUVEAU DG DU SPÉCIALISTE DU BÉTON THÉBAULT

Louis Le Manh est le nouveau directeur général de la société Thébault, basée à Plouédern et spécialisée dans la conception et la fabrication d'une large gamme de produits en béton, qu'elle commercialise via un réseau de 700 négociants. Il succède à Philippe Mazet, qui partira à la retraite fin janvier 2024 après plus de 8 ans à mettre en place une organisation industrielle plus compétitive et à renforcer les relations clients.

Âgé de 55 ans, Louis Le Manh est ingénieur diplômé des Arts et Métiers, titulaire d'une spécialisation au Centre des Hautes Études de Béton Armé et Précontraint et à l'Institut Français de Gestion. Il a commencé sa



© THÉBAULT

carrière chez Stradal où il a successivement occupé des fonctions de responsable technique et directeur d'exploitation. Il y restera 24 ans avant de rejoindre la SEAC en tant que directeur d'exploitation de la région ouest et Bonna Sabla comme directeur de l'usine de St-Jean-de-Losne.

Filiale du groupe Bouyer Leroux depuis septembre 2015, Thébault emploie environ 140 salariés pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros. Elle dispose de trois sites de production situés à Landerneau (Finistère), Mauron (Morbihan) ainsi qu'à Verneuil-d'Avre-et-d'Iton (Eure), où elle investit 5,5 millions d'euros sur trois ans dans un nouvel outil automatisé pour la fabrication d'appuis de fenêtres et une nouvelle centrale à béton, avec pour objectif de doubler sa capacité de production. Présent sur la façade ouest du pays (Hauts-de-France, Normandie, Bretagne et Pays de la Loire), Thébault souhaite désormais s'étendre à d'autres zones géographiques.

Ils font l'actualité



© DR

CATHERINE GICQUEL est devenue directrice générale d'Arkéa Lending Services, filiale du groupe Crédit Mutuel Arkéa.



© DR

GONZAGUE TOUZÉ a rejoint Épopée Gestion comme directeur d'investissement au sein de l'activité Infrastructures et Climat.



© DR

DELPHINE DRÉVILLON a été nommée directrice du marché entreprises chez Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels.



© GREG GONZALEZ

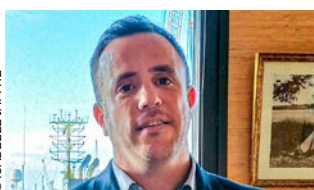
PHILIPPE BAILLY a été nommé directeur général adjoint de la Banque Populaire Grand Ouest



© AGRIAL

Bernard Guillard, nouveau président d'Agrial

Le Conseil d'administration de la coopérative agricole Agrial (22 000 salariés, 7,2 Md€ de CA) a élu Bernard Guillard à sa présidence. Il succède à Arnaud Degoulet. Âgé de 55 ans, Bernard Guillard est producteur de légumes à Beauvoir (Manche). Il est administrateur de la coopérative, basée à Caen mais qui couvre le grand Ouest, depuis sa création, en 2000. Président de l'OP Légumes et membre du bureau de la coopérative depuis 2004, il en a été élu 1^{er} vice-président en 2012.



© ISABELLE JAFFRÉ

Laurent Caudal, réélu président de l'UMBR

L'Union Maritime de Brest et de sa Région (UMBR) a réélu Laurent Caudal, directeur de la société AMB, comme président. Tanguy De Kerros a été élu vice-président en charge du pilotage, Franck Le Biannic de la société Morlenn Express a été élu secrétaire. L'UMBR compte poursuivre son travail, notamment, pour le développement des activités du polder et la mise en place d'un nouveau système de Cargo Community. L'objectif affiché est la modernisation et l'efficacité du port de Brest.

Ils bougent

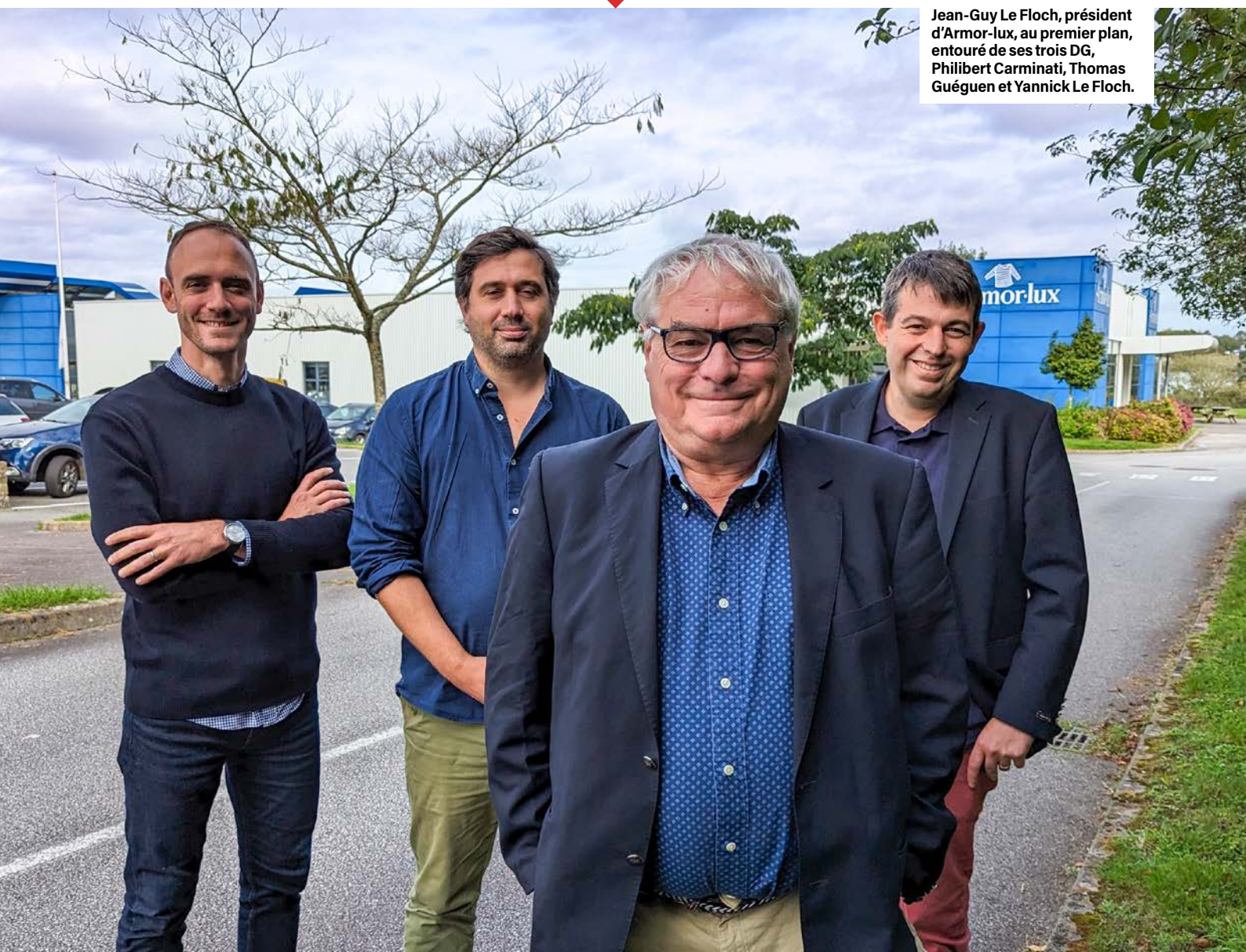
Patricia Morand a rejoint Arkéa Capital en tant que membre du directoire. Elle était auparavant chez Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels en tant que directrice du marché entreprises.

Éric Gaulier a été nommé directeur général délégué d'Arkéa Lending Services, filiale du groupe Crédit Mutuel Arkéa. Il reste en parallèle directeur des financements spécialisés chez Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels.

Hervé Lanoë est le nouveau président du WTC Rennes Bretagne. Le fondateur et ancien président et directeur général de la société rennaise FIT (négoce et distribution de produits laitiers, 45 salariés) a pris la succession de Vincent Renard (Galian Cycles), qui a présidé l'association pendant 6 ans.

Quimper TEXTILE

Jean-Guy Le Floch, président d'Armor-lux, au premier plan, entouré de ses trois DG, Philibert Carminati, Thomas Guéguen et Yannick Le Floch.



© ISABELLE JAFFRE

ARMOR-LUX SE RENOUVELLE SANS CHANGER DE CAP



Suite au décès de Michel Guéguen, son directeur général en avril 2023, l'entreprise familiale Armor-lux s'est réorganisée avec un trio de directeurs généraux : Yannick Le Floch, Thomas Guéguen et Philibert Carminati ont pris les commandes opérationnelles du groupe avec pour objectif de perpétuer la croissance régulière d'Armor-lux.

F

in avril 2023, Armor-lux (550 salariés, 115 M€ de CA) perdait son directeur général, Michel Guéguen. Un choc pour les équipes du groupe de textile quimpérois. Quelques mois plus tard, l'entreprise se réorganisait en nommant trois directeurs généraux afin d'épauler Jean-Guy Le Floch, le président du groupe.

Désormais, c'est donc un trio qui assure la direction opérationnelle. Yannick Le Floch, 40 ans, fils de Jean-Guy, est arrivé en 2007 dans l'entreprise familiale. Il pilote le réseau des magasins Armor-lux (100 points de vente, 30 M€ de CA) et gère notamment les grands événements (Route du Rhum, Fêtes Maritimes, etc.) que le groupe soutient. Thomas Guéguen, 39 ans, fils de Michel, a développé l'activité e-commerce depuis son arrivée chez Armor-lux en 2012. En dix ans, le chiffre d'affaires est passé de 500 000 euros à 12 millions d'euros. Enfin, Philibert Carminati, 37 ans, gendre de Jean-Guy, était directeur financier du groupe depuis 2017. Il prend, lui, en charge plutôt l'activité vêtement professionnel.

L'IMAGE DE LA BRETAGNE

Des changements à la direction qui n'amèneront cependant pas de changement stratégique majeur puisque les trois hommes ont intégré l'entreprise il y a déjà plusieurs années et ont pu y amener leur patte, aussi bien sur l'e-commerce que sur les magasins, notamment. Pas question, non plus, d'enrayer une machine bien huilée qui a permis au groupe de se développer depuis 30 ans.

En effet, à la reprise de l'entreprise par Jean-Guy Le Floch et Michel Guéguen en 1993, l'entreprise la Bonneterie d'Armor, fondée par Walter Hubacher en 1938, est en pleine crise. Elle réalise 19 millions de



© ISABELLE JAFFRÉ

« Pour développer l'e-commerce, nous avons bénéficié de la notoriété de la marque et de notre expérience en logistique. »

Thomas Guéguen, directeur général d'Armor-lux

chiffres d'affaires. Les deux amis réussissent à la redresser en misant sur la qualité et sur l'identité bretonne. « La Bretagne est devenue à la mode. Nous avons participé à la fabrication de cette nouvelle image avec d'autres et elle nous a servis », convient le président.

Armor-lux poursuit aujourd'hui le maillage du territoire national par des magasins de centre-ville d'une surface entre 30 et 100 m² et des magasins de périphérie plus grands allant de 300 et 1 600 m². « Nous avons fini ou presque de quadriller la Bretagne. Nous sommes bien implantés à Paris. Nous attaquons désormais le reste de la France avec Bordeaux, Dijon, Aix-en-Provence... », liste Yannick Le Floch. Cette activité reste importante avec plus de 30 millions d'euros du chiffre d'affaires mais la partie BtoB a pris au fil des ans plus de place. « Nous avons décroché un premier contrat en 2004 avec La Poste pour habiller leurs salariés », se souvient le président d'Armor-lux. Aujourd'hui, l'activité pèse 40 % du chiffre d'affaires et compte des clients comme la SNCF, Carrefour, Eiffage, Eurovia, Leroy Merlin, etc. Un moyen de faire tourner les usines Armor-lux et de leur assurer une activité toute l'année. « Ce sont deux activités différentes mais complémentaires qui permettent d'équilibrer les cycles économiques, insiste Jean-Guy Le

FICHE ENTREPRISE

Floch. Les vêtements grand public fonctionnent au gré des modes tandis que les vêtements professionnels ont des contrats longs, entre 5 et 7 ans. »

Un autre levier de développement pour Armor-lux est la vente en ligne. L'entreprise avait commencé à travailler son site internet il y a 10 ans, mais c'est le confinement qui a permis à la vente en ligne de faire un bond en avant. L'e-commerce réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. « Nous avons bénéficié de la notoriété de la marque et de notre expérience en logistique, explique Thomas Guéguen. Globalement tous les métiers ont été internalisés, sauf quelques métiers très spécifiques. La logistique, le service client... Tout ça est géré ici, depuis Quimper. »

RACHAT DE LA BOUTIQUE DE CHASSE-MARÉE

L'e-commerce aussi un moyen de toucher l'international. Armor-lux y affiche un chiffre d'affaires d'un peu moins de 10 millions d'euros. « Nous sommes aussi présents en Allemagne, au Japon et en Angleterre avec des grandes chaînes de distribution. Mais nous n'y avons pas de magasins en propre », note le président. « Nous avons des plans de développement export qui sont à l'étude. Mais cela ne date pas d'hier et le marché export n'est pas simple, rappelle Philibert Carminati. Pas mal de pistes ont déjà été explorées. Nous n'allons rien révolutionner mais plutôt choisir quels leviers actionner. »

En 2022, le groupe a investi 18 millions d'euros dans une nouvelle plateforme logistique de 18 000 m² à Quimper. De quoi, alors, regrouper sur un seul et même site les entrepôts que l'entreprise louait auparavant dans la zone voisine de Troyalac'h, ainsi qu'à Quimperlé. « Nous disposons également d'une réserve de quatre hectares en contrebas de la plateforme », confiait Jean-Guy Le Floch à l'époque de la pose de la première pierre.

Armor-lux continue par ailleurs à investir régulièrement. « Le montant varie chaque année en fonction des opportunités, explique Philibert Carminati. Il y a trois grands types d'investissements. Le premier

115 millions d'euros de CA

Armor-lux est en croissance. Son chiffre d'affaires était de 100 millions d'euros en 2021. 40 % de son activité est réalisée par les vêtements professionnels. Une diversification entamée en 2004 afin de lisser l'activité.

550 salariés

Armor-lux dispose de trois sites, deux à Quimper et un à Troyes. L'entreprise peine cependant à recruter des couturières, notamment.

1938

FONDÉE LE 7 OCTOBRE 1938 PAR WALTER HUBACHER

L'entreprise a été reprise en 1993 par Jean-Guy Le Floch et Michel Guéguen qui ont su la développer.

regroupe les acquisitions de fonds de commerce. La seconde partie des investissements concerne principalement le renouvellement du matériel industriel comme les machines à tricoter, les machines à coudre, etc. Et il y a les investissements courants, le renouvellement de matériel et des opportunités de rachat. » Cet été, Armor-lux a, par exemple, repris l'activité de la boutique de vente de la revue Chasse-Marées. L'entreprise a également choisi d'installer des panneaux photovoltaïques pour 400 000 euros afin de faire baisser la facture d'énergie.

MISER SUR LA QUALITÉ

Armor-lux dispose de trois sites de production, deux à Quimper et un à Troyes (Aube). Le site de l'Hippodrome regroupe les activités de tricotage et de teinture, ainsi que le laboratoire d'analyses. Le site de Kerdroniou regroupe les ateliers de coupe, confection, finition, contrôle qualité, bureau d'études, ainsi que la plateforme logistique. Le site troyen est un rachat en 1993. Cette usine est spécialisée dans la maille rectiligne et dans la fabrication de pulls.

Mais face à la pénurie de couturières en France, l'entreprise fait appel à des sous-traitants en Tunisie et au Maroc principalement pour l'assemblage des vêtements. « Nous restons très vigilants sur la qualité », déclare Jean-Guy Le Floch. Armor-lux vient d'ailleurs de décrocher la certification ISO 9001 pour son système de management de la qualité. « Dans le textile aujourd'hui, je crois que nous sommes les plus normés en termes de RSE notamment. » E-commerce, international, maillage du territoire, qualité... Autant de pistes de développement que les trois directeurs généraux entendent suivre pour continuer de creuser le sillon d'Armor-lux.

Armor-lux confectionne des vêtements dans son usine de Quimper.



© SAMUEL BIGOT / ANDIA

Isabelle Jaffré



ARMOR-LUX MULTIPLIE LES SPONSORINGS EN MER ET SUR TERRE

Le 30 septembre, Armor-lux fête le baptême du nouvel Imoca de Jean Le Cam, « Tout commence en Finistère - Armor-lux ». Le skipper et son navire doivent prendre le départ du Vendée Globe en novembre 2024.

« C'est toujours émouvant de baptiser un nouveau bateau mis à l'eau quelques jours auparavant, surtout celui-ci, qui porte nos couleurs et celles du Finistère. Jean est un marin d'exception et un ami de l'entreprise. Nous sommes fiers de l'accompagner dans cette nouvelle aventure. Nous partageons avec lui ces valeurs toutes finistéennes de solidarité, de courage, d'engagement et de respon-



© CHRISTIAN CHARDON

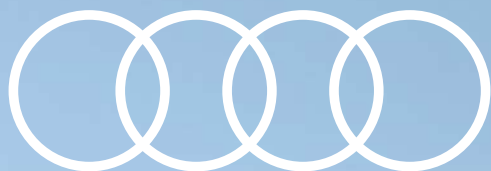
sabilité », a expliqué Jean-Guy Le Floch. Son groupe a investi 0,8 % de son chiffre d'affaires dans ce sponsoring.

« Notre marque, c'est la terre et la mer. Nous défendons les valeurs de la Bretagne. Notre politique de communication et de sponsoring reflète cela », ajoute Philibert Carminati, l'un des trois directeurs généraux. « Dans le sport, cela va de la

petite équipe locale de vélo aux grands clubs de football de la région. Nous sommes aussi sponsor du rugby à Vannes », liste Yannick Le Floch, un des autres DG. L'entreprise est de longue date un partenaire des différentes fêtes maritimes mais aussi du Fil (festival interceltique de Lorient). En voile, sa marque de vêtements tech-

L'Imoca de Jean Le Cam est sponsorisé par Armor-lux et le conseil départemental du Finistère.

niques Bermudes donne également son nom à une course. L'entreprise donne beaucoup mais évalue les retombées pour sa marque. « L'impact se mesure à travers l'augmentation du chiffre d'affaires en hausse d'environ 10 % par an, et au travers de la notoriété de la marque qui est de plus en plus importante, en Bretagne et ailleurs en France », poursuit Yannick Le Floch. « Le fait de raccrocher l'image de la Bretagne à Armor-lux il y a 30 ans a été une très bonne décision. L'image de la Bretagne était assez négative à l'époque et la situation s'est depuis complètement retournée », constate Jean-Guy Le Floch.



Audi Q4 e-tron 100% électrique



Gamme Audi Q4 e-tron et Audi Q4 Sportback e-tron : consommation mini/maxi en cycle mixte (kWh/100 km)* : 17,0 – 21,2. Valeurs susceptibles d'évolution. Pour plus d'informations, contactez votre Partenaire. Depuis le 1er septembre 2018, les véhicules légers neufs sont réceptionnés en Europe sur la base de la procédure d'essai harmonisée pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO2, plus réaliste que la procédure NEDC précédemment utilisée.* Selon configuration. Volkswagen Group France S.A., 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts, RCS SOISSONS 832 277 370.

PENSEZ A COVOITURER. #SeDéplacerMoinsPolluer

Excel Quimper

KM4 route de Rosporden
Quimper
Tél. 02 98 94 64 74

Excel Automobiles

1-3 rue Gustave Zédé
Brest
Tél. 02 98 02 10 10

Alliance Auto

Rue de Kéréli
St Martin des Champs / Morlaix
Tél. 02 98 62 00 91



Éric Balufin, le directeur de l'établissement de Brest de Naval Group, a détaillé les divers investissements prévus.

confiés à Naval Group à Brest. « La phase 2 de modernisation de l'atelier chaudronnerie s'élève à 8 millions d'euros. L'ancien bâtiment a été rasé pour construire à neuf un bâtiment où la sécurité, la qualité, la productivité mais aussi la modularité, qui a été repensée afin d'être toujours moderne dans 30 ans », explique le directeur.

Parmi les améliorations prévues, les chemins des ponts roulants, qui transportent des pièces de 600 kg à une tonne, seront optimisés. « Nous avons aussi investi dans de nouvelles machines comme un robot de rechargement », ajoute Éric Balufin. La mise en service est prévue début 2025. En attendant, l'activité est maintenue mais réparties dans différents bâtiments du site de la base navale de Brest.

© ISABELLE JAFFRÉ

NAVAL GROUP POURSUIT SES INVESTISSEMENTS À BREST

L'établissement brestois de Naval Group continue de bénéficier d'importants investissements pour moderniser son site. Un programme de 57 millions d'euros a démarré en 2023 jusqu'en 2026 pour divers chantiers. L'innovation est aussi au cœur de la stratégie du groupe naval avec la création d'un Open Lab il y a moins d'un an.

Depuis 2016, Naval Group a investi 40 millions d'euros dans de nouveaux équipements et 70 millions d'euros pour rénover son site brestois. Le groupe naval français poursuit ses efforts en prévoyant un plan de 57 millions d'investissement entre 2023 et 2026 à Brest. Celui-ci comprend notamment la refonte de la station air comprimé, la rénovation de l'atelier peinture, le raccordement au réseau de chaleur, l'atelier de multispécialité, etc.

UN ATELIER DE 13 500 M² EN 2026

Le site de Brest (3 200 salariés), avec ses trois sites de l'Île Longue, de la base navale et du Frouvent,

est un établissement de services qui a pour premier objectif de permettre à la Marine française de maintenir sa force de dissuasion à travers la maintenance des sous-marins nucléaires lanceurs d'engins (SNLE). « C'est une mission qui demande de moderniser nos sites, d'améliorer nos performances et de développer l'innovation », résume Éric Balufin, le directeur de l'établissement de Brest. L'un des principaux chantiers en cours est celui de l'atelier multispécialités. « Nous avons déjà investi 14 millions d'euros pour la construction de l'atelier usinage. L'idée est de regrouper les ateliers mécanique, chaudronnerie et usinage en un seul pour diminuer les flux internes », poursuit-il. Le futur atelier de 13 500 m² devrait être prêt en 2026 pour optimiser la réparation des pièces de sous-marins et de navires

120 PROJETS PORTÉS PAR L'OPEN LAB

Naval Group investit également dans l'innovation avec 100 millions d'euros au niveau du groupe. 20 Open Lab ont également été créés, dont un à Brest, fin 2022. « Ici, nous innovons comme dans les start-up ou les PME. Tous les salariés mais aussi les marins peuvent pousser notre porte avec leurs idées. Cela nous permet d'innover plus vite et de manière plus agile », explique Fabien Jagailoux, responsable innovation et manager de l'Open Lab chez Naval Group à Brest.

« Nous travaillons aussi beaucoup en réseau avec d'autres labos de ce type chez Thales ou l'Université de Bretagne Ouest, par exemple. »

À ce jour, 120 projets sont accompagnés par l'Open Lab et 16 sont déjà terminés ou en phase de transfert de solution. « Selon le type de projet, l'innovation reste en interne ou on peut réfléchir à la création d'une start-up par exemple. Quand cela concerne des applications militaires, en général, cela reste dans Naval Group », souligne le responsable.

Isabelle Jaffré

Frédéric Lescure,
président directeur général
de Socomore.

©DR



SOCOMORE : « LE V.I.E, UN AVANTAGE COMPÉTITIF ! »

Le V.I.E ou Volontariat International en Entreprise est un dispositif sécurisé par l'Etat français qui permet à une entreprise de confier une mission professionnelle à l'étranger de 6 à 24 mois à un jeune talent français ou ressortissant européen, âgé de 18 à 28 ans en début de mission. Retour d'expérience de l'entreprise Socomore.

Quand une PME se déploie à l'international, « le Volontariat International en Entreprise constitue un avantage compétitif, il est un moyen merveilleux de recruter des talents aujourd'hui. Quand envoyer un collaborateur à l'international s'avère une aventure complexe, le V.I.E simplifie tout ! Ne pas y recourir est quasiment une faute ! », s'exclame Frédéric Lescure, président directeur général de Socomore.

Véritable chimiste de l'aéronautique, entre autres, l'entreprise basée à Vannes fait appel depuis vingt ans aux V.I.E. Business France porte le dispositif dès le dépôt et la diffusion des offres d'emploi sur la plateforme dédiée, veille au recrutement et gère les étapes avant le départ du jeune de moins de 28 ans, assure la garantie de rémunération, selon le pays, mais prend en charge également les formalités de la sécurité sociale, la mutuelle, les congés. Côté entreprise, une simple facture à acquitter une fois tous les trimestres.

Sur la seule période 2022/2023, sept V.I.E sont en poste dans les filiales de Soco-

more et sur les marchés à conquérir. « Ils sont stagiaires, alternants, jeunes salariés et partent en V.I.E. C'est un acte normal de gestion qui permet d'attirer des jeunes qui ne viendraient pas travailler dans une PME bretonne », admet Frédéric Lescure.

À Los Angeles, un ingénieur en V.I.E sert d'interface entre les deux centres de R&D de Socomore, d'autres ont pour mission de veiller au développement commercial ou à la finance. Des V.I.E dans d'autres domaines sont à l'étude, notamment suite aux rencontres lors du Salon du Bourget 2023. « En 2011, Morgan a été envoyé en V.I.E à Shanghai pour développer le marché Chinois. Dix ans plus tard, il accompagne le développement sur la zone Asie du Sud-Est et Australie Nouvelle Zélande ». Nous avons eu des V.I.E en Russie, à Forth Worth et à Los Angeles aux États-Unis. Nous allons envoyer un V.I.E en mission en Inde qui sera hébergé chez un partenaire à Bangalore avec l'ambition de se développer sur place », annonce le PDG de Socomore.

L'entreprise qui emploie 400 salariés, réalise 100 M€ de CA dont 50% en Europe, 40% en Amérique du Nord, 10% dans le reste du monde.

LES AIDES FINANCIÈRES DE LA RÉGION BRETAGNE

Montant de l'aide :

- L'aide « Pass Export V.I.E » correspond à 30% des indemnités versées par le ou les employeurs du V.I.E (hors frais de gestion Business France) jusqu'au 18^{ème} mois du V.I.E.
- L'aide est limitée à 3 V.I.E par entreprise.

Entreprises éligibles :

- Les TPE ou PME de production.
- Les TPE ou PME de service aux entreprises de production, à l'exception des activités de négoce.

D'autres dispositifs de soutien aux entreprises sont disponibles.

Pour en savoir plus : businessfrance.fr/vie



Pour Alain Roué, président d'Océlor, le développement du réseau passe par le maillage du territoire.

du respect des valeurs de leur entreprise. Aujourd'hui, le réseau Océlor comprend 13 sociétés distinctes qui ont gardé leur identité d'origine et leur proximité avec leurs clients. « Une société a également été créée spécialement pour gérer les lignes nationales Flixbus », ajoute Alain Roué. Océlor assure par exemple la liaison Brest-Nantes et depuis le rachat de Ricouard, celle entre Lorient et Paris. Océlor réalise 75 % de son chiffre d'affaires avec des lignes régulières et scolaires, contre 25 % pour les locations de car pour du tourisme et les agences de voyages. « Le marché revient petit à petit à son niveau d'avant Covid. Nous devons y être sur la saison 2023-2024 », explique le dirigeant.

© DR

LE RÉSEAU OCÉLOR S'AGRANDIT EN BRETAGNE

Océlor, le groupe de transport de Landivisiau, vient de racheter le groupe Ricouard. Le réseau compte désormais 13 sociétés autocaristes et maille ainsi encore un peu plus l'Ouest de la Bretagne et met un pied dans le Morbihan.

Après avoir fait une pause dans ses croissances externes depuis 2015, le réseau Océlor (600 salariés, 40 M€ de CA en 2023) vient de reprendre le groupe Ricouard (70 salariés, 4 M€ de CA). Celui-ci regroupait les Voyages Ricouard, à Baye près de Quimperlé, Hascoët Voyages à Plogonnec (Finistère), Kerjan Voyages à Guidel (Morbihan) et l'agence de voyages Ouest Évasion à Quimperlé.

ATTEINDRE UNE TAILLE CRITIQUE

« La reprise est effective depuis le 1^{er} septembre, annonce Alain Roué, le président d'Océlor. Yves et Annick Ricouard partaient à la retraite, nous avons saisi l'opportu-

tunité de reprendre ces PME plutôt que de les laisser à de grands groupes nationaux de transport. » Déjà bien présente en Finistère Nord et un peu en Côtes-d'Armor, l'entreprise se renforce ainsi dans le sud du Finistère et approche l'agglomération de Lorient.

Une occasion en or pour le réseau d'autocaristes qu'a créé Alain Roué en reprenant l'entreprise familiale de Landivisiau et en développant l'activité via des rachats successifs. « Le marché du transport du public se concentre un peu plus chaque année, explique le dirigeant. Pour exister face aux grands groupes, il faut atteindre une taille critique. »

Pour ces patrons qui partent à la retraite, la vente à un réseau d'indépendant comme Océlor est une alternative à la reprise par un groupe et peut être une garantie

INVESTISSEMENTS RÉGULIERS

L'enjeu stratégique pour Océlor est bien de mailler le territoire. « C'est un puzzle qu'il faut compléter afin d'assurer le meilleur service possible avec des lignes régulières et ainsi donner du sens au système de transport. De plus en plus, les collectivités qui font les appels d'offres nous demandent de travailler l'intermodalité avec le vélo, le train, l'avion etc., note le président. Et l'exigence de service est également très forte. »

Afin de maintenir une haute qualité de ce service, l'entreprise investit donc chaque année 4 à 5 millions d'euros pour renouveler une trentaine de véhicules sur une flotte de 530 en 2023. « Nous avançons aussi sur les alternatives au diesel comme les biocarburants, confie Alain Roué. Malheureusement, la géopolitique actuelle avec la hausse du prix du gaz ne nous aide pas. Un car classique coûte 180 000 €, au gaz, le prix monte à 260 000 € et 350 000 € pour un car électrique. Ce ne sont pas des choix anodins si on ajoute les infrastructures qui vont avec. Nous avons besoin de temps pour nous adapter. »

Isabelle Jaffré

BRETAGNE LIN IMAGINE SON USINE DANS LA FRICHE GAD

L'entreprise Bretagne Lin, créée il y a moins d'un an, à Landivisiau, est en passe d'acquérir le site de l'ancien abattoir de Lampaul-Guimiliau, abandonné depuis 2013. Le projet d'un montant de 6 à 7 millions d'euros prévoit l'installation d'une usine de teillage du lin, le seul de la région. Le démarrage de l'activité est espéré pour fin 2024 ou début 2025.

Encore un petit diagnostic environnemental - pour s'assurer de l'absence de pollution - et Bretagne Lin deviendra propriétaire de la friche Gad. « Nous devons signer le compromis de vente au plus tard en octobre 2023 et l'achat doit être effectué de façon définitive avant le 1^{er} février 2025 », planifiait, en septembre, le PDG de la société, Dominique Le Nan. Montant de la transaction : 500 000 euros pour une surface de six hectares, bâtiments compris.

DE NOMBREUX TRAVAUX

Le Breton désire y installer une usine de teillage, « pour séparer les éléments du lin. Les fibres longues pour le textile, les fibres courtes à destination de la papeterie et de l'industrie, et les graines pour l'alimentation humaine ou animale. Nous voulons implanter un vrai pôle lin », expose-t-il.

L'activité devrait démarrer fin 2024 ou début 2025. Une renaissance car ce type d'usine a disparu de la région. Elles étaient 14 en 1923, essentiellement dans le Léon dans le Finistère et le Trégor en Côtes-d'Armor.

Mais avant, l'ancien abattoir Gad, fermé en 2013, devra passer par la case travaux. Ils sont en cours d'estimation. « Nous sommes en train de réaliser des plans précis d'implantation des lignes, déterminons quelles cloisons seront à modifier, les toits à revoir, etc. Même si le site ne paraît pas très cher à l'achat, avec la mise aux normes, ça nous reviendra au même prix que du neuf. On évalue l'investissement entre 6 et 7 millions d'euros. L'objectif est de mener le chantier en 2024 pour pouvoir traiter la récolte de lin textile dans la foulée. »

Le démarrage de l'activité va s'accompagner d'embauches. Le recrutement et la formation des futurs salariés, sont prévus pour le quatrième trimestre 2024. « Au départ, nous serons en 1x8, puis 2x8 et 3x8. L'objectif global



La friche Gad, à Lampaul-Guimiliau, va renaître après 10 ans sans projet viable.

© JONATHAN KONITZ

d'ici quatre à cinq ans est d'arriver à 80 voire 100 salariés. » Le business plan étant en cours d'écriture, impossible pour l'industriel d'évoquer une quelconque projection sur le chiffre d'affaires visé.

BRETAGNE PACK DÉMÉNAGERA AUSSI

L'entreprise Bretagne Pack (Landivisiau, 14 salariés, 793 K€ de CA en 2021), fondée elle aussi par Dominique Le Nan en 2022 et spécialisée dans la fabrication de filets pour emballages alimentaires et non alimentaires, sera rapatriée à Lampaul-Guimiliau à une date encore indéterminée. Cela permettra une économie sur le loyer car l'entreprise est actuellement locataire. Mais ce ne sera pas le seul avantage. « Tout regrouper au même endroit nous permet de réduire notre empreinte carbone et les coûts de transport », souligne le PDG. À terme, la cellulose nécessaire à la fabrication de ses filets devrait être remplacée par du lin. Reste une question : le projet de filature de lin annoncé en grande pompe fin 2022 par Linfini, est-il un concurrent aux yeux de Dominique Le Nan ? « Nos activités ne sont pas concurrentes et pourraient être complémentaires. Nous avons déjà eu plusieurs échanges mais nous n'avons aucun lien juridique ou capitalistique. Je ne vois pas d'un mauvais œil leur installation en Bretagne : plus il y aura d'acteurs, plus la filière pourra se structurer et se développer. »

Jonathan Konitz



Il n'est jamais trop tard pour accélérer votre croissance.

Embarquez auprès de la compagnie des Vedettes de Paris spécialisée dans la croisière promenade sur la Seine pour découvrir la modernisation de son offre commerciale et le verdissement de sa flotte avec l'accompagnement de Ouest Croissance.



MULTIPLIONS LES PERFORMANCES INVESTISSEMENTS DEMAIN

34 MILLIONS D'EUROS INVESTIS POUR LA MÉTAMORPHOSE D'OCÉANOPOLIS

L'équipement touristique brestois dédié à la mer, Océanopolis, va bénéficier d'un investissement de 34 millions d'euros pour repenser l'entrée du site et rénover les pavillons polaire et tropical. . Objectif : moderniser le site et attirer de nouveaux visiteurs, 33 ans après son inauguration.



Océanopolis va connaître 2 ans de travaux.

Océanopolis (80 salariés permanents, 150 en saison, environ 11,5 M€ de CA) prépare sa mue. L'équipement touristique brestois a commencé la rénovation et l'extension de son site qui auront lieu en deux phases. Le budget global du projet, nommé Métamorphose, est de 34,3 millions d'euros. Il vise à moderniser et faire évoluer le site, à la fois aquarium et centre national de la culture scientifique dédié à l'océan.

UN FINANCEMENT MULTIPLE

Les travaux de la première phase ont déjà démarré et devront s'achever avant l'été 2024. Ils concernent la création d'un nouvel accueil et d'une nouvelle boutique ainsi que la création d'un espace enfant, en lieu et place de l'ancienne boutique. La deuxième phase de travaux aura, elle, lieu

entre septembre 2024 et l'été 2025 avec la transformation du pavillon polaire en pavillon austral et la rénovation du pavillon tropical. Une cinquantaine d'entreprises vont travailler sur cette transformation dont quelques locales comme le Brestois DLB pour les menuiseries d'intérieurs ou encore CSO pour le chauffage, plomberie, éclairage, etc. Le financement de Métamorphose est assuré en majorité (45 %) par Brest Métropole à hauteur de 15,5 millions d'euros. Brest'Aim (250 salariés, 35 M€ de CA), l'entreprise

publique locale qui gère, notamment, Océanopolis, autofinance le projet à hauteur de 5,3 millions d'euros (15,6 %). « C'est la deuxième plus grosse participation de Brest'Aim pour l'un de ses équipements derrière les 10 millions d'euros investis pour l'Aréna », indique Stéphane Roudaut, le président de la structure. La Région Bretagne (7 M€), l'État (3,5 M€) et le conseil départemental du Finistère (3 M€) complètent le budget.

NOUVELLE BOUTIQUE

« L'objectif est de stabiliser la fréquentation d'Océanopolis à un niveau haut de 450 000 visiteurs par an », explique la directrice Nathalie Peron-Lecorps. En 2022, 415 000 visiteurs avaient été accueillis, contre 430 000 en 2019, année précovid. « L'année 2023 n'est pas finie mais la période estivale a été très bonne avec 197 000 visiteurs en juillet et en août », poursuit-elle. Si le site fait le plein en été, il reste de la marge sur l'avant et après saison. « En lien avec la stratégie tourisme du territoire, nous souhaitons privilégier les séjours courts. L'idée n'est pas d'augmenter la jauge en été car, de toute façon, le public, depuis le Covid, a changé de vision sur la foule. » Pour attirer de nouveaux visiteurs et faire revenir ceux qui sont déjà venus, la structure a décidé de repenser l'expérience de ces derniers. Désormais, par exemple, l'entrée se fera par un nouveau bâtiment plus proche des parkings. Une passerelle protégée permettra de cheminer jusqu'aux pavillons. Un espace

« C'est la deuxième plus grosse participation de Brest'Aim pour l'un de ses équipements. »

Stéphane Roudaut, président de Brest'Aim



enfant de 450 m² va être créé afin de pouvoir accueillir encore mieux le jeune public entre 6 et 12 ans. « 40 % des visiteurs ont moins de 13 ans et nous accueillons 35 000 scolaires par an. 37 000 l'année dernière », rappelle Nathalie Peron-Lecorps.

« La boutique sera également désormais accessible depuis l'extérieur sans entrer sur le site. C'était une demande des Brestois », note la directrice.

Celle-ci réalise aujourd'hui 2 millions d'euros de chiffre d'affaires. Son développement est prévu avec un nouveau public et en se basant sur la vente de produits fabriqués en Bretagne « afin de mettre en avant les entreprises du territoire ».

Pendant ces premiers travaux, le site restera ouvert. La deuxième phase cependant demandera davantage d'adaptation.

Océanopolis ne ferme pas ses portes non sur la saison 2024-2025. « Les deux pavillons, polaire qui deviendra austral et tropical, seront fermés, indique la

directrice mais le pavillon Bretagne, le chemin des loutres et le nouvel espace enfants seront accessibles. »

PRÉSERVATION DES OCÉANS

Les deux pavillons vont faire peau neuve avec des scénographies plus modernes et interactives et une transformation des bassins, notamment dans le pavillon austral. « Les visiteurs ne vont pas les reconnaître, je pense », avance le conservateur en charge du milieu vivant, Dominique Barthelemy. Des espaces comme des grands



« L'objectif est de stabiliser la fréquentation à un niveau haut de 450 000 visiteurs par an. »

Nathalie Peron-Lecorps, directrice d'Océanopolis

crabes seront transférés dans d'autres aquariums tandis que d'autres comme des dragons de mer feront leur apparition. « Nous avons changé certaines thématiques pour évoquer les grands enjeux autour de la préservation de l'océan. Dans le pavillon tropical, nous continuerons à parler des requins qui disparaissent », ajoute le conservateur. Un Océanopolis plus engagé sur la préservation de l'océan, « mais cela ne veut pas dire militant. Nous continuons notre mission de médiation des travaux des scientifiques en restant factuel », insiste Stéphane Maby, directeur de Brest'Aim. C'est ainsi que l'espace enfant sera en partie financé par le fonds de dotation Océanopolis Acts. « Nous sommes actuellement à la recherche d'entreprises partenaires, souligne Nathalie Peron-Lecorps. Nous pensons en effet que c'est en éduquant les enfants aux enjeux autour de la mer que l'on pourra changer les choses pour l'avenir. »

Isabelle Jaffré



Océanopolis est l'équipement touristique breton payant qui attire le plus de monde avec 415 000 visiteurs en 2022.

© DR

FAITES DÉCOLLER VOTRE BUSINESS EN
MUSCLANT VOTRE LOGICIEL DE GESTION

groupe
asten x cegid

Le Groupe Asten,
partenaire agréé Cegid,
vous accompagne pour
vos projets ERP.

ON EN DISCUTE ?

contact@groupe-asten.fr
02 98 28 66 60

www.groupe-asten.fr/cegid

BZHUNT S'EST STRUCTURÉ EN 2023 POUR MIEUX GRANDIR EN 2024

BZHunt vient d'investir 500 000 euros pour de nouveaux locaux à Brest. Un investissement permettant à la start-up spécialisée en cybersécurité de s'ancrer à Brest. Depuis sa création en 2020, BZHunt travaille en effet aussi bien en local qu'à l'international.



Victor Poucheret et Brice Augras, dirigeants de BZHunt, ont investi 500 000 euros pour de nouveaux locaux à Brest.

ée en novembre 2020, la start-up brestoise de cybersécurité BZHunt a connu un départ foudroyant, dépassant le million d'euros de chiffres d'affaires dès 2022 avec 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires. « Nous avons multiplié par trois notre chiffre d'affaires entre 2021 et 2022. Mais on ne le refera pas en 2023 », sourit Brice Augras, le fondateur de la société. Avec son associé et CTO, arrivé en 2021, Victor Poucheret, ils visent plutôt un chiffre d'affaires stable.

POSER DES FONDATIONS SOLIDES

L'année passée a en effet été consacrée à la structuration de l'entreprise. « Début 2022, nous étions quatre personnes. Nous sommes aujourd'hui 11 salariés dont 6 à Brest », explique Brice Augras. BZHunt vient d'investir 500 000 euros dans de nouveaux locaux zone de Prat Pip, près de l'aéroport, où l'équipe a emménagé pendant l'été. « Le fait que nous soyons Brestoises est un

signal fort, tout comme le fait que le siège de l'entreprise reste ici », insistent les dirigeants. Ceux-ci ont mis à profit l'année pour aller à la rencontre des structures locales comme la CCI. « Nous avons un peu la tête dans le guidon car l'activité est partie vite et fort dès 2021. Nous devons prendre le temps de rencontrer les acteurs locaux. » La start-up a aussi rejoint le Village by CA Finistère fin 2022.

La structuration de l'entreprise est aussi passée par l'embauche de personnes sur des postes clés comme la direction commerciale. « Auparavant, c'est moi qui assurais la partie commerciale mais ce n'était plus possible, relate Brice Augras. Sur ces postes, nous pouvons nous permettre de travailler à distance avec des profils seniors. Nous sommes donc présents à Rennes, Paris et Lyon à travers eux. » Grâce à cette pause pour prendre le temps de poser des fondations solides pour BZHunt, Brice

Augras et Victor Poucheret estiment pouvoir à nouveau multiplier par trois le chiffre d'affaires de l'entreprise dès 2024.

APPROCHÉS PAR DES GRANDS GROUPES

Le business model de BZHunt, lui, n'a pas changé. L'entreprise s'adresse aux PME locales mais répond aussi à des sollicitations à l'international. Dès 2021, 50 % des clients étaient bretons et 50 % d'ailleurs en Europe, Afrique et Asie. Un marché rendu accessible malgré la distance grâce à leur innovation maison : une sonde que l'entreprise envoie aux clients par colis et qui permet de travailler à distance comme s'ils étaient sur place. « Et de plus en plus, nous sommes sollicités par des grands groupes grâce au bouche-à-oreille », se félicitent les dirigeants.

La start-up propose des services classiques comme des audits, des tests d'intrusion aux entreprises, de la formation et de la réponse à incident. Mais BZHunt se différencie des autres entreprises de cybersécurité en garantissant que 30 % du temps de ses salariés soit consacré à la recherche et l'innovation dans un secteur où les menaces évoluent rapidement. Ils participent également à des événements de « Bug Bounty ». Ces programmes, où il faut être invité, consistent à chercher, pendant un temps donné, toutes les failles informatiques d'une structure. Les « hackers » sont alors rémunérés à la faille identifiée. « Cette année, nous avons notamment travaillé sur les infrastructures informatiques des Jeux Olympiques de Paris 2024. »

Isabelle Jaffré



Didier Arenal, président d'EHM (au centre) et son équipe, étaient au salon Breizh Transition à Quimper pour présenter les avancées de la start-up finistérienne.

va en effet équiper un premier camion diesel de 44 tonnes avec son moteur à combustion hydrogène pour l'entreprise de distribution Schiever (7 000 salariés, 1,574 Md€ de CA). Une première mondiale qui entre dans le plan de décarbonation du transport de marchandises du groupe bourguignon.

Le moteur d'EHM affiche une puissance de 350 chevaux et 265 KW, pour une autonomie d'environ 300 kilomètres. « Il est aussi 100 % breton puisqu'il a été fabriqué par une vingtaine d'entreprises situées dans les cinq départements de la Bretagne historique », indique le président. Afin d'équiper les véhicules de ses clients, EHM a noué un partenariat avec Alliance Automotive Group (4 800 salariés). Présent sur tout le territoire, le groupe de distribution de pièces automobiles sera en charge de la transformation et de la maintenance des véhicules.

© ISABELLE JAFFRÉ

EHM DÉCROCHE SES PREMIERS CONTRATS POUR PASSER LES MOTEURS DIESEL AU THERMIQUE

Le développeur de moteur à hydrogène finistérien EHM a décroché cet automne ses deux premiers contrats avec deux grands groupes, Transdev et Schiever, pour passer leurs véhicules d'un moteur diesel à un moteur thermique. Une usine est prévue à Châteaulin en 2025.

Saint-Brieuc, Belfort... La start-up finistérienne Efficient Hydrogen Motors (EHM, 20 salariés, CA NC) accumule les contrats depuis la rentrée. Née il y a deux ans à Brest, l'entreprise est spécialisée dans le développement de moteurs à hydrogène à haut rendement pour la mobilité lourde (bus, camion, etc.). « Notre spécificité est d'être partis de zéro. Ce n'est pas un moteur thermique diesel adapté à l'hydrogène. Avant la création de l'entreprise, il y a plusieurs années de recherche par le Dr Wilson Hago, l'un des quatre cofondateurs », explique Didier Arenal, président d'EHM et l'entrepreneur de l'équipe, les deux autres cofondateurs préférant

rester dans l'ombre. Fin septembre, à l'occasion de la première journée BrittanHY Day, réunissant à Saint-Brieuc les acteurs de l'hydrogène bretons, EHM annonçait fournir le moteur du futur autocar à hydrogène du groupe de transport Transdev (100 000 salariés, 7,7 Md€ de CA). Le montant de ce premier contrat pour l'équipement du prototype du véhicule s'élève à 150 000 euros. Un autocar thermique diesel sera ainsi transformé, passant à un moteur à combustion hydrogène. Il sera ensuite affecté dès 2025 sur une ligne régulière de transport de voyageurs dans le département du Morbihan et s'avitaillera à la station hydrogène de Vannes.

MOTEUR 100 % BRETON

La seconde vente est intervenue beaucoup plus à l'Est, du côté de Belfort, dix jours plus tard. EHM

LEVÉES DE FONDS SUCCESSIVES

Désormais, EHM va accélérer son développement. « Nous sommes véritablement en mode start-up avec un chiffre d'affaires à 20 millions d'euros d'ici deux ans et 600 millions d'euros d'ici 6 à 7 ans », confie Didier Arenal. Dans trois ans, il est également prévu qu'une usine de 70 000 m² sorte de terre à Châteaulin. « Nous avons loué des bureaux à Châteaulin, dans l'ancien siège de Doux. Nous sommes actuellement une vingtaine mais nous embauchons 2 à 3 ingénieurs par mois », note Didier Arenal. Afin d'accompagner cette croissance, EHM est en train de finaliser une levée de fonds de 4 millions d'euros, dont 1,5 million d'euros du Feder, ainsi qu'après de business angels. « Il nous faudra, à partir de 2024, lever à nouveau 10 millions d'euros, notamment pour financer l'homologation des véhicules », ajoute-t-il.

Isabelle Jaffré

PRÉVI'LINK MINIMISE LES RISQUES INCENDIES GRÂCE À SES FICHES

Le pompier Thomas Kersebet s'est servi de son expérience terrain pour lancer sa société. Avec Prévi'link, il élabore des fiches pour les entreprises contenant toutes les informations qui pourraient servir aux pompiers en cas d'incendie. Après avoir séduit près de 50 établissements en Finistère, il cherche aujourd'hui à lever des fonds pour se développer plus rapidement.

LE CRÉATEUR

Ancien pompier de Paris, pompier volontaire dans le Finistère depuis son retour en Bretagne en 2012, Thomas Kersebet est familier de la problématique des incendies en entreprises. « J'étais basé en Seine-Saint-Denis, j'ai fait beaucoup d'interventions dans des entreprises. Là-bas comme ici, les incendies ont lieu les week-ends et la nuit quand il n'y a personne », a constaté le natif de Portsall.

Et les pompiers n'ont pas de données pour la grande majorité des entreprises. « Seul 0,7 % de celles-ci sont connues des services de secours et 70 % des sociétés victimes d'un incendie disparaissent dans les mois suivants du fait de la perte d'exploitation engendrée », rappelle-t-il.

En 2019, lui vient alors l'idée de créer des fiches détaillées sur les entreprises pour les pompiers : contacts, zone à protéger en priorité pour redémarrer l'activité, zones avec des produits dangereux, type d'énergie présent sur site, etc.

LE PROJET

Après une pause due au Covid, Thomas Kersebet a relancé son idée et a signé début 2023 une convention avec le service départemental d'incendie et de secours du Finistère (Sdis 29). L'entreprise Prévi'link a, elle, été créée en mars 2023. Le dirigeant va ainsi dans les entreprises proposer un audit. Le tarif se base sur un prix forfaitaire payé par les sociétés, à partir de 900 euros selon la taille et le type de bâtiment. La fiche comporte les contacts à prévenir mais aussi des plans et des prises de vues par drones du ou des bâtiments concernés avec les informations utiles aux pompiers. « Le centre d'appels pourra accéder à ces fiches réflexes hébergées sur nos serveurs. Elles sont aussi accessibles par les pompiers avant, pendant et après l'intervention sur leurs ordinateurs et tablettes », explique le créateur. Des mises à jour sont possibles pour 300 à 400 euros.

LES PERSPECTIVES

Accompagné par la Région Bretagne et le technopôle Brest Iroise, Prévi'link n'a pas de concurrent en France, à la connaissance de Thomas Kersebet. Après avoir signé avec le Sdis 29, il espère convaincre d'autres Sdis d'adhérer au concept, en commençant par les Bretons, « pour me développer



Thomas Kersebet est pompier volontaire dans le Finistère et a créé Prévi'link en mars dernier.

de proche en proche ». Il lui faudra aussi recruter des profils spécifiques de commerciaux et techniciens pour continuer à bien répondre à la demande. « Je prépare avec mes conseils une levée de fonds. Le montant n'est pas encore déterminé », confie-t-il. Installé à Ploudalmézeau, il espère pouvoir s'installer dans des bureaux prochainement en hôtel d'entreprises dans la région brestois.

Au bout de trois mois, Prévi'link avait déjà atteint 50 % du chiffre d'affaires en année une et avait atteint à la fin de l'été près de 50 établissements référencés comme Sill à Plouvien, Sodise à Briec ou encore Mowi à Landivisiau. Thomas Kersebet vise désormais 130 000 euros de chiffre d'affaires la première année. « Je m'adresse à toutes les entreprises qui présentent des conditions d'intervention défavorables, des risques particuliers et des enjeux mais je démarche en priorité, pour l'instant, les industries agroalimentaires et les exploitations agricoles (élevage porcin, laitier, unité de méthanisation) », indique-t-il.

Isabelle Jaffré

ROSCOFF **TRANSPORT**

Brittany Ferries va tester la voile Wisamo de Michelin

L'équipage du navire Pelican s'apprête à utiliser, dès cette semaine, le prototype de voile gonflable des Morbihannais de Wisamo (Wing Sails Mobility) du groupe Michelin. Le navire Pelican est affrété par Brittany Ferries (2 768 salariés, 444,7 M€ de CA en 2022) à la Compagnie Maritime Nantaise opère entre Poole en Grande-Bretagne et Bilbao en Espagne. Il est prévu que l'aile soit utilisée pendant 6 à 8 heures sur une traversée de 30 heures. La voile gonflable Wisamo est une aile d'une taille de 100 m² qui avait été installée sur le navire en novembre 2022.



ROSCOFF **BIOTECH**

SeaBeLife lève 1,2 million d'euros pour son traitement

La start-up de biotechnologie de Roscoff, SeaBeLife, spécialisée dans le développement de candidats médicaments destinés à bloquer la nécrose cellulaire, vient de boucler une nouvelle levée de fonds d'1,2 million d'euros auprès du fonds iXLife et des réseaux de business angels ayant déjà participé au financement de la société. Ce tour de table porte à 5,5 millions d'euros le montant total levé par SeaBeLife depuis sa création en 2019. De quoi notamment étoffer l'équipe avec l'embauche de plusieurs spécialistes pour préparer une première phase d'essais cliniques en 2024.

FINISTÈRE **BTP**

Trecobat intègre l'hydrogène vert à ses maisons grâce à H2Gremm

Le constructeur de maisons de Lannilis Trecobat (520 salariés, 166 M€ de CA) poursuit sa stratégie bas carbone en intégrant, avec son partenaire industriel finistérien H2Gremm, une solution de production et de stockage d'hydrogène vert. Permettant une autonomie annuelle supérieure à 80 % sur l'ensemble des besoins énergétiques de la maison, cette technologie fera l'objet d'un suivi expérimental avant d'intégrer l'ensemble de la gamme de maisons bas carbone du groupe, nommée "Trecobat Green" à horizon 3-4 ans.

© SEABELIFE

HORS-SÉRIE
LE PALMARÈS 2023
DES ENTREPRISES



ÉDITION
2023/2024

**RETROUVEZ DÈS
LE 24 NOVEMBRE
L'ÉDITION 2023/2024
DU PALMARÈS DES
ENTREPRISES**

- Le Top 1 000 régional et les Top 100 par département des plus belles entreprises classées selon différents critères: chiffres d'affaires 2022, croissance, rentabilité, présence à l'international...
- Les projets d'investissements 2024 sur le territoire
- Les start-up à suivre



UNE SOLUTION CLÉ POUR LES DÉPLACEMENTS EN TRAIN LANCÉE À RENNES

La gare de Rennes bénéficie d'une nouvelle solution technologique à moindre coût pour accueillir plus de trains. La Région Bretagne va s'en saisir pour proposer de nouvelles circulations TER sur les grands axes ferroviaires.



Clément Beaune, ministre des Transports (ici au centre aux côtés du président de la Région Bretagne et de la maire de Rennes), est venu inaugurer le système 2TMV, le 5 octobre 2023.

Le ministre délégué chargé des Transports, Clément Beaune, s'est rendu à Rennes le 5 octobre dernier, pour inaugurer le système de deux trains sur une même voie (2TMV), première brique du Service express régional métropolitain de Rennes. Il a échangé à cette occasion avec Loïc Chesnais-Girard, président de la Région Bretagne, et Nathalie Appéré, maire de Rennes et présidente de Rennes Métropole. La Région Bretagne et Rennes Métropole sont les partenaires financeurs, avec SNCF Réseau et l'État (plus gros contributeur, avec 43 % des financements), de ce dispositif innovant à 12,7 millions d'euros. Sa mise en service a débuté fin septembre, après deux ans de travaux. « L'objectif, c'est de mettre plus de trains dans la gare pour éviter la congestion

de trafic », présente Matthieu Chabanel, PDG de SNCF Réseau, le gestionnaire d'infrastructure ferroviaire français. Avec cette solution technique, deux trains, aux destinations ou aux provenances différentes peuvent occuper une même voie au même moment, quand auparavant SNCF Réseau devait réguler plus fortement les passages en gare. La nouvelle gare de Rennes - livrée en juillet 2019 -, avec ses 40 000 voyageurs et 300 trains quotidiens, apparaît saturée aux heures de pointe. Grâce à son nouveau système, utilisé pour ses 10 voies à quai, elle va pouvoir mieux réguler son trafic. 1 200 conducteurs ont été formés à la nouvelle signalisation.

« **AMBITION FERROVIAIRE MAJEURE** » Rapide, fiable et s'intégrant efficacement dans les zones

urbaines et péri-urbaines de la métropole, le transport ferroviaire est une solution de déplacement qui fait l'unanimité parmi les élus locaux. « Seuls 1 % des usagers des transports en commun utilisent le fer dans des déplacements quotidiens. Ça veut dire qu'il y a une marge de progression importante et qu'il faut utiliser au mieux cette étoile ferroviaire, relève Nathalie Appéré. Plus il y aura de l'offre, plus il y aura une incitation à laisser sa voiture au garage. » Loïc Chesnais-Girard voit dans cette innovation technologique plus qu'un sujet rennais : « Plus de trains en gare de Rennes, c'est plus de trains en gares de Saint-Brieuc, Vannes, Montfort-sur-Meu... On obtient jusqu'à 13 nouveaux passages dans certaines gares. Le fait d'avoir deux trains sur une même voie est la première pierre d'une nouvelle ambition ferroviaire majeure pour la Bretagne ». Avec des investissements nouveaux prévus au prochain Contrat de Plan État-Région (volet Mobilités 2023-2027), sa volonté est de voir l'offre TER doubler à horizon 2040, avec des grilles horaires qui évolueront par grands paliers. D'ores et déjà, 2TMV va se traduire par 20 % de trains supplémentaires à partir de la rentrée 2024. De nouvelles circulations vont ainsi être lancées sur les grands axes reliant Saint-Brieuc, Saint-Malo, Vannes ou Vitré. La gare de Rennes fait office de pilote national sur le système 2TMV. Clément Beaune espère voir cette solution à moindres frais déployée sur d'autres sites en France, « dans les années à venir ».

Baptiste Coupin

FINISTÈRE **SÉCURITÉ**

Un partenariat entre le Medef 29 et la Gendarmerie pour prévenir les risques

Le Mouvement des entreprises du Finistère (Medef 29), présidé par Christine Lozachmeur et la Gendarmerie départemental du Finistère ont signé le 11 octobre une convention de partenariat. Celle-ci prévoit des échanges réguliers afin d'informer les chefs d'entreprise sur les mises en relation possibles avec les bons interlocuteurs mais aussi des actions concrètes comme des opérations de sensibilisation des chefs d'entreprise, notamment des PME et TPE, sur différents risques : cyber, routier, violence, intrusion, etc. Des formations et des ateliers sont aussi au programme.



BREST **TRANSPORT**

Un financement citoyen pour le réseau de transport

Brest métropole lance un projet novateur de financement citoyen dédié aux futures lignes de tram et de bus à haut niveau de service prévues en 2026. Cette initiative inédite permet à toute personne d'épargner directement dans le projet de développement du réseau de transports publics de la métropole, entre 1 euro et 5 000 euros. L'objectif de collecte se situe entre 500 000 euros et un million d'euros. L'opération de levée de fonds se déroule jusqu'au 25 décembre 2023 en partenariat avec la société Villyz, spécialisée en financement citoyen.

BREST **INSERTION**

La Maison d'arrêt de Brest cherche de l'activité

Près de 250 m² de surface, dont 80 m² de stockage, sont disponibles au sein de la Maison d'arrêt de Brest, qui met également à disposition un accès pour semi-remorque, un engin de levage et un bureau. L'implantation d'un atelier dans l'établissement peut notamment s'inscrire dans la démarche RSE d'une entreprise et permettre des passerelles de réinsertion et de recrutements durables en sortie de peine. Pour les personnes incarcérées, l'activité professionnelle permet de s'assurer une rémunération pour indemniser les victimes, préparer leur sortie, aider leur famille, etc.



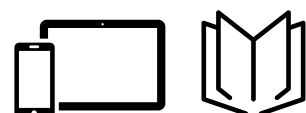
**TOUS LES SOIRS,
L'ESSENTIEL DE L'ACTUALITÉ
ÉCONOMIQUE NATIONALE
DIRECTEMENT
SUR VOTRE TÉLÉPHONE**

- Nominations, mouvements
- Opportunités business
- Veille concurrentielle
- Levées de fond
- Acquisition
- Fusion ...



 **WhatsApp**

Abonnez-vous maintenant



QUIMPER INFORMATIQUE

L'ENI VEUT ATTIRER PLUS DE FEMMES DANS LE NUMÉRIQUE



Karen Quintin est la responsable de l'antenne quimpéroise de l'ENI depuis sa création, en 2016.

Karen Quintin, la responsable du site Quimpérois de l'École Nationale Informatique est formelle : la période est propice aux femmes dans les métiers du code. « Non seulement les employeurs recrutent énormément, mais c'est même devenu un atout d'être une femme dans ces métiers car elles ne sont pas nombreuses et qu'à compétences égales, les entreprises les privilégient dans une forme de discrimination positive. Au point que les grands groupes qui font appel à nous pour recruter nos étudiants ne lancent pas une promotion si elle n'atteint pas la parité », explique-t-elle. Et pourtant...

ÉVÉNEMENTIEL, STAGES, ATELIERS, MISES EN RÉSEAU...

« À cause de préjugés qu'il faut casser et par manque de sensibilisation suffisamment tôt dans les cursus scolaires, il y a encore trop peu de femmes à oser se lancer dans ces métiers. Elles ont pourtant toute leur place ! On sent bien un léger mieux, mais elles ne représentent encore que 20 % des effectifs au niveau national. Et si elles commencent à prendre leur place dans les métiers du développement, elles sont encore très peu nombreuses dans les métiers

des systèmes et réseaux », soupire-t-elle. Pour y remédier, comme ses collègues des campus de Nantes, Rennes et Niort, Karen Quintin et ses équipes multiplient les opérations séduction dans le Finistère. À l'image de l'événement Femmes et numérique, organisé chaque année depuis six ans en novembre à Quimper et piloté par l'ENI, la CCIMBO de Quimper et la French Tech Bretagne Ouest. Ou encore de ces différents ateliers et stages à destination des jeunes filles, dont certains sont organisés en partenariat avec l'association ADN Ouest, qui fédère plus de 700 structures du numérique du Grand Ouest et dont Karen Quintin est la référente parité. À l'image encore du Réseau des ambassadrices, qui rassemble d'anciennes élèves de l'ENI qui se regroupent régulièrement pour répondre à des problématiques communes. « Chacune de nos formations comporte également un module de sensibilisation à l'égalité Femmes Hommes ». Un engagement qui a notamment valu à l'ENI de remporter le prix de la mixité lors de la dernière édition des Trophées du numérique de l'Ouest.

Jean-Marc Le Droff

BRIEC LOISIRS

1,5 million d'euros investis pour agrandir la piscine Aquacove

Après neuf mois de travaux, la piscine Aquacove de Briec dispose désormais d'un deuxième bassin de natation et d'un espace ludique familial. Les travaux d'extension de la piscine ont été lancés en décembre 2022. Le premier volet des travaux a concerné la création d'un nouveau bassin de natation de 100 m². Le second volet des travaux a débuté en juin 2023 avec la création de deux nouveaux vestiaires équipés de six douches. L'investissement est d'1,5 million d'euros pour Aquacove.

Quimper Bretagne Occidentale apporte une garantie d'emprunt sur le prêt consenti. Il permet de doubler la capacité d'accueil des publics scolaires et d'offrir des créneaux supplémentaires, notamment pour des activités d'aquabiking et aquagym. Aquacove bénéficie d'un contrat de délégation de service public depuis décembre 2010. Celui-ci a été prolongé jusqu'en 2040. Pour assurer le bon fonctionnement l'Agglomération augmente également la subvention de fonctionnement d'Aquacove à 1,615 million d'euros sur la période 2023-2040.

© JEAN-MARC LE DROFF

Côtes-d'Armor AGROALIMENTAIRE

Dominique Perrot (à gauche)
et Bastien Godfrain devant le
covoivre de La Roche-Jaudy, où
4 millions d'euros d'investisse-
ment ont été réalisés en 2022.



© MATTHIEU LEMAN

GALINA PERROT **INVESTIT DANS SES** **COUVOIRS POUR CROÎTRE**



Galina Perrot avance. L'entreprise qui regroupe deux couvoirs dans les Côtes-d'Armor et le Morbihan a changé de directeur, investit massivement sur ses deux sites, et revendique une part de marché nationale de 30 %. Son métier est de faire éclore les œufs et de traiter les poussins mais aussi d'anticiper ce que sera le choix des consommateurs... un an et demi avant.

P

lus que pour toute autre entreprise, le temps se trouve au cœur de l'actualité et de l'activité de Galina Perrot (70 M€ de CA en 2022, 110 salariés), qui comprend deux couvoirs de poussins d'un jour destinés au marché de chair, l'un à La Roche-Jaudy (Côtes-d'Armor), où se trouve également le siège de l'entreprise, et l'autre au Sourn, près de Pontivy (Morbihan). Le premier est le plus important de France, produisant 1,9 million de poussins par semaine. Le second produit 850 000 poussins par semaine. Le temps est d'abord celui de la passation de pouvoir à la tête de la PME familiale créée en 1954 par Ernest Perrot, grand-père de l'actuel dirigeant Dominique Perrot. Elle a ensuite été développée par Michel Perrot, son père. Dominique Perrot, la troisième génération, a passé la main fin septembre, après 41 ans au sein de l'entreprise et 26 ans à sa tête. Un départ en retraite qui marque une nouvelle étape de la PME, après sa vente en juillet 2017 au groupe sarthois LDC (5 Md€ de CA, 23 500 collaborateurs).

Le successeur de Dominique Perrot est l'ingénieur agronome Bastien Godfrain, ancien responsable du couvoir du Sourn. Le Costarmoricain, qui prépare sa prise de pouvoir depuis deux ans, hérite de la direction de Galina Perrot mais également de responsabilités dans la conduite stratégique des deux autres couvoirs de poussins de LDC : Galina Vendée et Galina Maine. « Nous en assurons la gestion, le planning des reproducteurs, l'ajustement des volumes... », explique le nouveau directeur.

NOMBREUX INVESTISSEMENTS

Dernier arrivé dans le giron Galina, qui regroupe depuis 2020 sous ce nom les activités de couvoirs de

poussins du groupe, Galina Maine (700 000 poussins par semaine) a été racheté en mai 2023. Une question d'opportunité mais également de timing. « Nos outils industriels arrivaient à saturation et nous avons défini, fin 2022, un programme d'agrandissement des couvoirs du Sourn et de Vendée (d'une production de 900 000 poussins par semaine, avec une capacité d'1 million, il a été racheté à la barre du tribunal en janvier 2020, NDLR) », raconte Dominique Perrot. « Mais nous avons appris qu'Orvia voulait se séparer de son activité poussins et avons saisi l'opportunité. Nous avons remplacé ce programme d'investissement par l'acquisition du couvoir Orvia Sèvre et Maine, que nous avons renommé Galina Maine. » Un outil qui possède une capacité d'1,2 million de poussins par semaine, soit 3 fois plus que sa production lors du rachat.

Mais les investissements n'ont pas disparu du planning de Galina Perrot, qui revendique une part de marché nationale de 30 %. Entre 2020 et 2022, la PME a renouvelé ses incubateurs, ses éclosiers et son système de ventilation pour un investissement de 4 millions d'euros sur le site de La Roche-Jaudy. « Nous avons gagné en productivité, en améliorant les taux



« Nous avons remplacé un programme d'investissement par l'acquisition du couvoir Orvia Sèvre et Maine. »

Dominique Perrot, ancien dirigeant de Galina Perrot



d'éclosion», se félicite Bastien Godfrain. «Nous avons également réduit de 25 % la consommation énergétique des machines mais ce gain a été effacé par la hausse du prix de l'électricité, qui pesait moins de 3 % en 2020 et qui s'approche désormais des 5 % du chiffre d'affaires», remarque Dominique Perrot.

AUTONOMIE ET PROFITS

Les investissements se poursuivent sur le site de 10 000 m² couverts. Les travaux d'aménagement du parking accueillant les 17 véhicules appartenant à la société, dont douze semi-remorques, se sont terminés début octobre, tandis que l'installation d'un portique de désinfection est prévue pour la fin d'année. «À terme, nous prévoyons également un agrandissement de nos bureaux et la création d'une station de lavage», confie Bastien Godfrain.

Du côté du site morbihannais, 3 millions d'euros sur les quatre prochaines années vont être investis dans le bâtiment de 6000 m², notamment avec le changement de la couverture et de l'isolation. «En moyenne, nous investissons un million d'euros chaque année dans l'entretien et le renouvellement de matériel», estime par ailleurs Dominique Perrot.

Les entreprises du groupe LDC n'investissent cependant que si leurs résultats le leur permettent. Le groupe

FICHE ENTREPRISE

1,9

million de poussins sont « produits » chaque semaine par le couvoir de La Roche-Jaudy, le plus grand de France.

5

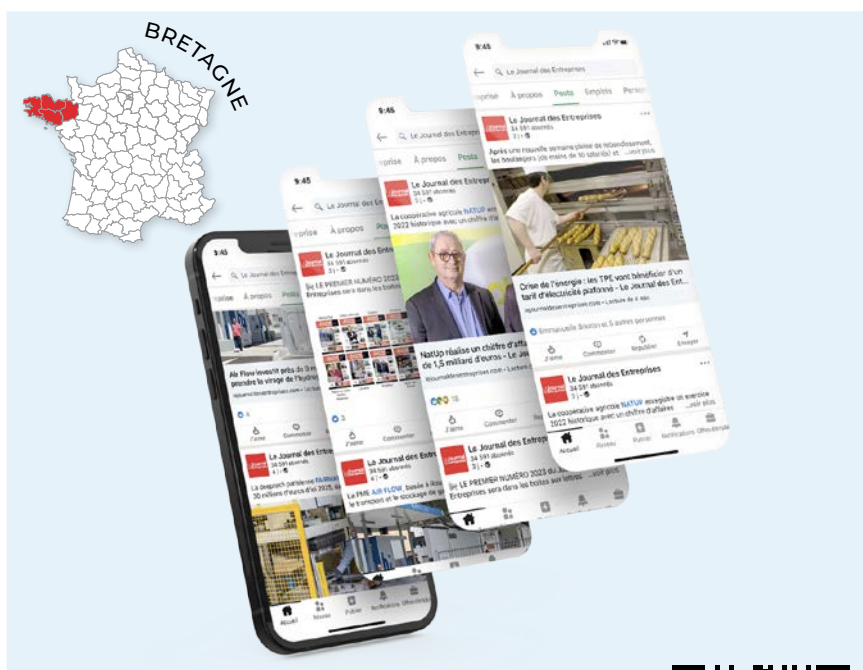
milliards d'euros, c'est le chiffre d'affaires du groupe sarthois LDC, auquel appartient Galina Perrot.

3

millions d'euros vont être investis par Galina Perrot dans son couvoir morbihannais du Sourn.

117

incubateurs se trouvent dans le couvoir costarmoricain de 10 000 m² de Galina Perrot, situé à La Roche-Jaudy.



LinkedIn



POUR RESTER CONNECTÉ À L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES ET ACTEURS DES TERRITOIRES DE LA RÉGION BRETAGNE

Abonnez-vous maintenant à notre page LinkedIn **Bretagne**

- Nominations, mouvements
- Opportunités business
- Veille concurrentielle
- Levées de fond
- Acquisition
- Fusion ...



Le Journal
des **Entreprises**

« Nous avons gagné en productivité, en améliorant les taux d'éclosion. »

Bastien Godfrain, directeur de Galina Perrot

sartheois laisse une large autonomie à ses filiales mais attend d'elles qu'elles soient des centres de profit. Ce qui est donc le cas de Galina Perrot. « Comme dans le secteur de l'agroalimentaire, les marges sont faibles. Il est très important de maîtriser son équilibre matière et la productivité des outils pour être rentable », constate le néo-retraité.

UN PARI D'UN AN ET DEMI

Des petits points de rentabilité qui se méritent, dans une industrie qui demande anticipation et patience. Et qui ne manque pas de surprise. « Les personnes qui visitent le couvoir sont souvent surprises de ne pas y voir de poussins », sourit l'ancien dirigeant. Et pour cause, des poussins, il ne s'en trouve sur le site industriel que quelques heures le matin. Une fois les œufs éclos, la PME vaccine et conditionne les poussins avant de les expédier quelques heures plus tard vers des éleveurs spécialisés dans l'élevage de poulets de chair. Vingt et un jours plus tôt, les œufs étaient arrivés sur le site avant d'être placés en incubation.

Mais ce travail réalisé avec les 110 incubateurs du site, qui ont une capacité d'incubation de 7,5 millions d'œufs, n'est pas le seul réalisé par l'entreprise. Bien en amont de cette étape de l'éclosion, un an et demi avant pour être précis, Galina Perrot a acheté des poussins, « reproducteurs ». Chacun d'eux finira par donner une descendance de 148 poussins. Ces animaux sont confiés à des éleveurs spécialisés, partenaires de la PME, qui travaillent suivant son cahier des charges.

Le choix des espèces, entre poulet du quotidien (75 % du total en moyenne, qu'on retrouve majoritairement en GMS et dans la restauration hors domicile), à croissance modérée (20 %, à chair plus ferme) ou labellisé (comme le Label Rouge), est déterminant car il s'agit

LE GROUPE LDC, UNE « FÉDÉRATION DE PME » AUTONOMES QUI PÈSE DES MILLIARDS



Galina Perrot fait partie du pôle amont de LDC, au côté de 17 autres acteurs de l'accoupage, de la nutrition animale et de la production d'œufs

Galina Perrot a été racheté par le groupe sartheois LDC (5 Md€ de CA, 23 500 collaborateurs) en juillet 2017. « J'ai constaté qu'il y avait une concentration des acteurs du marché », explique Dominique Perrot, qui vient de passer la main à la direction de la PME costarmoricaine. « Mes enfants n'étaient pas intéressés par une reprise et les enjeux sanitaires, comme la grippe aviaire, constituaient un élément de risque important, qui pouvait poser un problème majeur si on devait le régler uniquement avec des capitaux familiaux. » LDC était également le client principal de l'entreprise basée à La Roche-Jaudy. La PME costarmoricaine a alors intégré le pôle amont du géant de l'agroalimentaire, au côté de 17 autres acteurs de l'accoupage mais également de la nutrition animale et de la production d'œufs, avec des marques comme Loué et Matines. À l'aval de la filière, le groupe compte d'autres marques aussi connues des consommateurs, comme Maître Coq, Le Gaulois ou Marie.

Le fonctionnement des différentes filiales de LDC est basé sur l'autonomie. « C'est comme une fédération de PME », reprend le néo-retraité. Si 85 % des poussins produits par Galina Perrot, une fois engraisés, finissent par être tués dans les abattoirs du groupe, l'entreprise costarmoricaine est toujours mise en concurrence avec ses pairs. « Le groupe ne représente que 45 % de nos clients directs. Nous vendons ensuite nos produits à des fournisseurs du groupe à hauteur de 40 % et à 15 % à des concurrents de LDC », énumère Dominique Perrot. Cette organisation, qui n'octroie pas à Galina Perrot, comme aux autres filiales de LDC, un marché captif, les oblige à toujours investir pour être compétitives. Même si l'alimentation des animaux pèse lourd, représentant 40 % du coût de production. Son prix a connu de récentes turbulences, passant de 250 € la tonne avant la guerre en Ukraine pour atteindre un pic de 430 € et redescendre en septembre à 330 €.



Galina Perrot possède sa propre flotte de poids lourds, qui arrivent avec des œufs et repartent avec des poussins.

d'anticiper ce que sera la demande des consommateurs un an et demi plus tard. La fréquence d'achat des reproducteurs est de 15 jours.

Les clients directs de Galina Perrot sont des « organisations de production », coopératives comme Eureden ou Le Gouessant, structures d'engraissement comme Volailles de Bretagne... Les animaux passent ensuite par les abattoirs avant de se retrouver dans les GMS, commerces de détail, restaurants ou industries agroalimentaires.

Matthieu Leman



Jérôme Arnais, directeur chez Armel. L'entreprise investit deux millions d'euros dans de nouveaux locaux.

la direction générale. Cet ingénieur en automatisme et robotique, qui a rejoint Coretec en 2015, accélère le tempo. «Depuis une dizaine d'années, l'entreprise générait entre 1 et 1,7 million d'euros de revenus, souligne-t-il. Nous sommes passés en 2 ans à 4 millions d'euros de chiffre d'affaires, grâce à la motivation des équipes.» Armel existe depuis 30 ans. La société fabrique des armoires électriques pour les industries, le secteur tertiaire (hôtels, restaurants...) et se développe sur le secteur des énergies nouvelles, essentiellement photovoltaïques. Dans l'atelier, plusieurs armoires électriques pour les toits solaires de supermarchés sont en cours de fabrication. Parmi ses clients, le dirigeant cite les restaurants BDS à Vern et Pacé, mais aussi les supermarchés Leclerc ou Lidl. La majorité de ses clients sont français et 70 % d'entre eux sont même bretons !

DIVERSIFIER L'OFFRE

«Nous voulons désormais mettre l'accent sur des expertises très techniques et sur le service afin de suivre nos clients dans l'installation des armoires et de maintenir la diversité de notre activité, poursuit Jérôme Arnais. Nous recrutons actuellement deux collaborateurs et nous espérons embaucher jusqu'à sept personnes de plus pour le nouveau site.» De nouveaux monteurs-câbleurs et techniciens de bureau d'études sont notamment recherchés. Avec cette main d'œuvre supplémentaire, la PME envisage de poursuivre sa croissance à hauteur de 20 % supplémentaires sur les trois prochaines années. «Nous faisons un gros travail sur l'écoute de nos collaborateurs et sur la communication entre eux, pour qu'il y ait une bonne ambiance de travail. Il n'y a pas de travail à la chaîne dans notre atelier, on est plus proche de l'artisanat.»

Carole André

ARMEL EMBAUCHE POUR SON NOUVEAU SITE

Armel, fabricant d'armoires électriques à destination des professionnels, investit un peu plus de 2 millions d'euros pour déménager à Bourgbarré, afin d'accompagner sa croissance. Sa maison mère, Comelec, reste implantée à Pacé, au nord de l'agglomération rennaise.

Les travaux ont démarré cet été, et le nouveau site du «tableautier» Armel, concepteur et fabricant d'armoires électriques, pourra accueillir ses premiers collaborateurs au printemps 2024. La PME bretonne de 22 salariés vise un déménagement complet de Pacé à Bourgbarré en juillet prochain. Les locaux actuels de la société seront cédés à une autre entreprise de la holding Comelec dont elle fait partie. Comelec est actionnaire à 67 % d'Armel. Ce groupe indépendant est composé de 9 structures juridiques regroupant 170 collaborateurs. Ses activités sont variées : négoce de matériel électrique, tableautier

et câblage électrique, fabrication et commercialisation de produits dédiés à la protection des installations électriques isolées ainsi que de solutions pour le câblage des réseaux à haute performance...

LE SOLAIRE A LE VENT EN POUPE

C'est sur une ZAC en cours d'aménagement qu'Armel va prochainement prendre pied. Son site de travail va passer de 720 mètres carrés à 2 300 mètres carrés. L'entreprise investit plus de 2 millions d'euros dans ce nouveau pied à terre qui va lui permettre de poursuivre sa croissance entamée il y a un peu plus de deux ans avec l'arrivée de Jérôme Arnais à



Antoine Martineau et Yannick Audren co-dirigent la voilerie Quantum Sails à Lorient.

Lorient, le second avait été investi en 2018 afin d'y accueillir les ouvrages de sellerie (housses, tauds, bâches, etc.), pour la plaisance bien sûr mais aussi pour les vedettes à passagers et autre, navires professionnels. « Si la conception et la fabrication de voiles participent à l'identité même de notre entreprise, la sellerie représente environ la moitié de notre activité », assure Antoine Martineau.

S'ADRESSER À TOUS LES USAGERS

Situé rue Ingénieur Verrière, l'ancien hangar de Technorope s'est révélé un emplacement idéal, à mi-chemin entre Lorient La Base et l'aire de réparation navale de Keroman. Environ une année de travaux a été nécessaire pour réhabiliter le bâtiment qui s'étend sur environ 1 500 m². Toiture, isolation, chauffage... Ayant mobilisé un investissement d'environ 600 000 €, les nouveaux locaux ont été inaugurés cet été. Ils couvrent un plancher d'environ 1 000 m². De quoi accueillir les travaux d'assemblage et d'entretien des voiles. « Nous cherchons régulièrement à recruter : l'apprentissage se fait généralement sur le tas, à condition d'avoir quelques aptitudes pour la couture et aussi une passion pour l'univers du nautisme », renseignent les dirigeants. En renforçant ses positions à Lorient, Quantum Sails entend désormais marquer sa différence dans un écosystème de la course au large très concurrentiel où sont déjà bien identifiés le grand rival américain North Sails, ou encore le rochelais Incidence. « L'image de la course au large est bien sûr importante, mais elle est réductrice. Nous nous adressons à tous types de navigateurs. Les usagers de petits dériveurs demeurent tout aussi bienvenus que les skippers de la classe Imoca », souligne Yannick Audren, 47 ans, ancien ingénieur dans l'offshore pétrolier passionné de nautisme.

Bertrand Tardiveau

LA VOILERIE QUANTUM SAILS AVANCE À TOUTE ALLURE

Situés non loin de l'aire de réparation navale de Keroman, les anciens ateliers du fournisseur de câbles Technorope sont méconnaissables. Entièrement rénovés, ils abritent désormais le développement de l'enseigne de voiles Quantum Sails.

Quantum Sails, c'est une marque américaine de référence dans l'univers de la voile. Et c'est la société Technitex Solution qui en est devenue en 2020 la tête de pont du réseau pour sa commercialisation dans l'Hexagone. Dirigeants associés de cette voilerie créée en 2011, Antoine Martineau et Yannick Audren peuvent se féliciter du nouvel outil dont dispose leur équipe. Leur ambition ne consiste pas à développer l'entreprise outre mesure, mais vise plutôt à offrir un service de qualité. « Pour accueillir nos clients et permettre à nos collaborateurs de travailler dans des conditions optimales, il

fallait voir plus grand », explique Antoine Martineau, 45 ans, ancien responsable web du réseau d'accastillage Uship.

LE NAUTISME, MAIS PAS QUE

Réalisant un chiffre d'affaires d'environ 900 000 € avec 11 salariés, Quantum Sails voyait jusqu'alors ses effectifs partagés entre deux sites. Déjà basés près de l'anneau Keroman, les locaux historiques de Technitex Solution disposaient d'un plancher d'environ 200 m² ainsi qu'une activité grandissante de voilerie en ligne hébergée sur le site sosails.com. Implanté rue Amiral Melchior, sur le port de commerce de

LE FABRICANT DE CLUBS DE GOLF ARGOLF SE RELOCALISE DANS LES CÔTES-D'ARMOR

Après être parti pour la Floride en 2016, le fabricant de clubs de golf premium Argolf est revenu s'installer à Pleslin-Trigavou. Le made in France séduit les clients de la PME, qui réalise 65 % de son activité en Asie. Argolf personnalise ses clubs, dont les têtes sont produites par Armor Meca Développement, et va lancer une ligne de vêtements.



Enzo Colas, responsable montage et fitter, et Isabelle Launay, responsable de production, présentent certains produits d'Argolf.

Argolf (1,5 M€ de CA en 2022, 5 salariés), fabricant de clubs de golf, est revenu depuis le mois de juillet sur ses terres d'origine, à Pleslin-Trigavou. Il s'était expatrié en Floride, aux États-Unis, en 2016, six ans après sa création. Le made in France est l'une des raisons de ce retour. «Nous réalisons 65 % de notre chiffre d'affaires en Asie, notamment au Japon et en Corée du Sud, où nos clients sont friands de made in France», témoigne Olivier Colas, président de l'entreprise. Les têtes des clubs Argolf sont en effet fabriquées par Armor Meca Développement. Olivier Colas était, avant de lancer Argolf, le directeur opérationnel et le directeur administratif et financier de cette PME créée par son père. Positionnés sur le premium haut de gamme, les clubs bénéficient de l'expertise de la PME costarmoricaine (qui abrite Argolf dans ses locaux), notamment

dans l'utilisation de matériaux comme l'inox aéronautique, le titane aéronautique et l'aluminium aéronautique qui composent les têtes de clubs.

DES TAXES MOINDRES EN FRANCE

Si Armor Meca puis Armor Meca Développement qui a pris sa suite ont toujours fabriqué ces pièces, l'assemblage des clubs et leur personnalisation, tant esthétique que technique, en fonction des statistiques du joueur (une prestation réalisée par Enzo Colas, fils d'Olivier), est désormais, de nouveau, costarmoricain. Tout comme le bureau d'études qui conçoit les nouveaux produits. Mais le made in France n'est pas la seule raison de la relocalisation d'Argolf. «Les coûts sont réduits en France par rapport à la Floride, qu'ils soient salariaux ou au niveau de l'immobilier», confie Olivier Colas. «Les taxes d'exportation sont également moindres entre la France et

l'Asie.» Sur ce continent, la distribution est assurée par Argolf Japan, société créée par Olivier Colas et un distributeur local, dont le Costarmoricain est actionnaire minoritaire. Le reste de la distribution est réalisé pour 20 % de l'activité totale via les sites internet marchands de l'entreprise, l'un destiné à l'Europe, l'autre aux États-Unis. Argolf compte également des distributeurs au Canada et en Australie notamment.

LIGNE DE VÊTEMENTS

L'avenir de l'entreprise, qui commercialise aussi sous sa marque des accessoires (sacs de golf, capuchons de putter, parapluies...), principalement dans une approche marketing d'exposition de sa marque, passera par le lancement d'une marque de vêtements. Il se déroulera d'abord en Asie, en collaboration avec Argolf Japan. «Au Japon, 70 % du marché du golf est réalisé avec les polos, shorts, pantalons... Nous allons lancer notre gamme là-bas à l'hiver 2024, avant de le faire en Europe et aux USA en cas de succès», annonce Olivier Colas. Pour produire ces vêtements, des contacts sont noués avec des fabricants asiatiques et européens. L'intérêt de ce lancement est double : si les ventes de vêtements constituent une nouvelle source de revenus, elles devraient «par effet boomerang» booster les ventes de matériel, qui représentent aujourd'hui 90 % du CA de la PME. Olivier Colas compte sur une progression de l'activité de 10 à 15 % par an pour les prochains exercices.

Matthieu Leman



Les nouveaux locaux de Apply Carbon à Plouay s'étendent sur près de 16 000 m².

culier dans les milieux extrêmes comme l'industrie offshore, » explique Hervé Cayuela, directeur général de l'entreprise.

NOUVEAUX PROCÉDÉS

Fruit d'un patient travail de R & D, le savoir-faire d'Apply Carbon a été significativement élargi, avec notamment l'installation de lignes de coupe de précision des fibres jusqu'à 200 microns, ou encore le développement d'un four permettant la séparation de la résine et des fibres. « Ces nouveaux procédés ont permis de consolider nos références tout en ouvrant de nouveaux débouchés », fait valoir Hervé Cayuela. Les paillettes ou encore les granulés qui sont taillées chez Apply Carbon s'invitent ainsi dans la composition de joints et de revêtements pour le bâtiment ou encore pour la fabrication des plaquettes de frein dans l'automobile. Offrant un rapport prix-performance sans égal par rapport à des fibres vierges, ces applications issues du recyclage des tissus techniques confèrent des niveaux inédits de résistance et de longévité.

© APPLY CARBON

APPLY CARBON CHANGE DE DIMENSION AVEC UNE NOUVELLE USINE

Entreprise spécialisée dans la coupe et le broyage de fibres techniques, Apply Carbon renforce ses capacités de production en investissant des locaux de près de 16 000 m² sur la zone de Restavy, à Plouay. De quoi s'imposer comme un acteur pivot de l'industrie lorientaise des composites.

Entreprise créée en 1989 et longtemps implantée à Languidic, Apply Carbon a changé de dimension en l'espace d'une dizaine d'années, suite à son rachat en 2012 par le groupe belge Procotex (250 salariés ; 60 millions d'euros de CA), spécialiste de la fibre de lin naturelle. Comptant alors une quinzaine de salariés, la PME atteint aujourd'hui des effectifs de plus de 80 personnes avec un chiffre d'affaires qui devrait dépasser les 18 millions d'euros en 2023, après 4 millions d'euros en 2020, 10 mil-

lions d'euros en 2021, 14 millions d'euros en 2022.

POUBELLE JAUNE DES COMPOSITES

Pour matérialiser cet essor, le principal défi a été d'étoffer le métier initial d'Apply Carbon, le broyage de fibres techniques, principalement de carbone, mais aussi d'aramide voire de quartz, qui positionne ses équipes sur un marché de niche.

« En tirant une valeur ajoutée des chutes textiles, en exploitant leurs qualités mécaniques, ce qui nous fait souvent passer pour la poubelle jaune de l'industrie des matériaux composites, nous participons à l'élaboration de produits en résine particulièrement robustes et recherchés, en parti-

200 000 TONNES PAR AN

En 2021, le rachat du britannique ELG Carbon Fibre en 2021 a conforté cette stratégie offensive, tout comme le transfert programmé d'Apply Carbon sur la zone de Restavy à Plouay, dans l'usine laissée vacante après la liquidation des forges Le Béon. « Le déménagement devrait être achevé d'ici la fin 2023, après avoir mobilisé plus de 10 millions d'euros d'investissements, renseigne Hervé Cayuela. Déployant sur une surface de 15 700 m² une dizaine de lignes de production avec un niveau d'automatisation renforcé, ces nouveaux locaux vont nous permettre de franchir un nouveau cap tout en stabilisant une activité de qualité constante qui se situe actuellement autour de 200 000 tonnes de fibres par an. »

Bertrand Tardiveau

— Jean-Baptiste Plassart, gérant de **Marine West**

« J'AI PRÉPARÉ MES ÉQUIPES AU RISQUE CYBER »

PME dédiée à la vente et à la location de navires de plaisance, Marine West présente une assez faible exposition aux actes malveillants menés depuis le réseau internet. Toutefois, indirectement impactés par une attaque ayant paralysé un fournisseur, Jean-Baptiste Plassart, gérant de Marine West de l'entreprise a décidé de prendre les devants en formant ses équipes.

En matière de risque cyber, nul n'est à l'abri. C'est ce qu'a appris en substance Jean-Baptiste Plassart, gérant de Marine West, en 2021 lorsque le groupe Bénéteau, un des principaux fournisseurs de sa société, a vu sa production et sa chaîne logistique fortement perturbées à la suite d'une attaque sur son réseau informatique. « Nous avons subi des répercussions significatives, notamment quant aux délais de livraison qui nous liaient à plusieurs clients », explique le dirigeant qui s'est intéressé au phénomène avant de se décider à prévenir sérieusement ce type de mésaventures au sein de sa propre entreprise.

CIBLE IMPROBABLE

Avec sa quarantaine de salariés et ses 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, Marine West montre toutes les caractéristiques d'une cible improbable pour des hackers : « Notre métier repose essentiellement sur des prestations de service aux plaisanciers, des missions d'accompagnement et d'entretien de leurs bateaux. Elle occupe les trois quarts de nos effectifs », renseigne Jean-Baptiste Plassart. Lancée en 2000 sur les bords de la rade de Lorient, Marine West assure cependant une importante activité commerciale (neuf et occasion), reprise et courtage de navires (dépôt vente). Ses effectifs sont aussi déployés sur quatre sites : Locmiquélic et Lorient dans le Morbihan,



Jean-Baptiste Plassart, dirigeant de Marine West.

riat avec le groupe Apave pour auditer et préparer les entreprises volontaires», reprend Jean-Baptiste Plassart.

Marine West compte ainsi parmi les pionnières de ce dispositif qui s'appuie sur un questionnaire en ligne. « Il suffit d'une quinzaine de minutes pour le remplir. Selon les réponses fournies, le secteur d'activité concerné mais aussi les outils utilisés tels que les serveurs informatiques, qu'ils soient hébergés ou distants, un état des lieux quasi instantané est effectué avec en prime les possibles failles à surveiller. »

TEST EN CONDITIONS RÉELLES

Pour Marine West, l'audit s'est montré plutôt rassurant, même s'il a déterminé qu'environ 50 % de ses effectifs étaient directement concernés.

« Nous nous situons au premier échelon de vigilance, essentiellement sur les précautions liées à l'hameçonnage sur les boîtes mail », relate Jean-Baptiste Plassart. Construite sur une durée de 45 minutes, une formation disponible à tout moment en ligne a été proposée au tarif de 24 euros par salarié.

« C'est une approche accessible et intéressante pour sensibiliser les équipes, mais il faudra aller plus loin, notamment par un test en conditions réelles, reprend le dirigeant de Marine West. Nous ne devons surtout pas perdre de vue que le risque cyber est permanent et qu'il ne cesse d'évoluer. »

Bertrand Tardiveau

Port-la-Forêt et Bénodet dans le Finistère. Autant de paramètres qui peuvent offrir le flanc à des banderilles.

QUESTIONNAIRE EN LIGNE

« Quand un groupe de travail a été mis en place en 2022 au sein de la CCI du Morbihan, j'ai choisi de le rejoindre. Arrivant au principe que n'importe quelle structure jusqu'à la TPE était menacée, nos échanges ont abouti à l'établissement d'un partena-

© BERTRAND TARDIVEAU



Michel Funfschilling, directeur général de Gaïago. L'entreprise malouine conquiert l'Europe avec ses biostimulants.

mode de commercialisation, c'est la distribution. Nous travaillons avec des patrons pays (responsables de zones, NDLR) et 45 agronomes sur le terrain qui vont nouer des relations avec les distributeurs, les accompagner pour les former sur nos solutions, et ouvrir les canaux de distribution.» Gaïago s'implante dans les pays cibles grâce à des autorisations de mise sur le marché de ses produits. «C'est un mécanisme bien huilé, qui nous permet d'avancer rapidement.» En 18 mois, l'entreprise a placé ses biostimulants (segmentés par marchés : cultures industrielles, vignes...) sur plus de 100 000 hectares d'exploitations en Europe (dont 10 000 hectares en Allemagne). Et la croissance se poursuit. «Gaïago cherche à augmenter et à rééquilibrer les micro-organismes à l'intérieur du sol, pour la santé et le rendement des cultures. Nous sommes vraiment basés sur des produits naturels, compatibles avec l'agriculture biologique. Nous répondons à des enjeux environnementaux de plus en plus forts», souligne Michel Funfschilling.

© GAÏAGO

GAÏAGO ACCENTUE SA CONQUÊTE DE L'EUROPE

La société malouine Gaïago, spécialisée dans la revitalisation des sols agricoles, accélère son déploiement en Europe. S'appuyant sur des commerciaux agronomes sur le terrain, elle a déjà placé ses biostimulants dans 13 pays, et plus de 100 000 hectares de surfaces agricoles.

Accompagner les acteurs de l'agriculture vers la transition écologique. C'est la raison d'être de l'entreprise malouine Gaïago (80 salariés). Ce pionnier de la revitalisation des sols et des agrosystèmes accélère son plan de conquête européen depuis sa levée de fonds de 13 millions d'euros opérée en 2021 – qui s'est traduite par l'arrivée de fonds à impact dans son capital.

OUVERTURE D'UNE FILIALE EN ALLEMAGNE

L'entreprise fondée par et pour des agriculteurs a ainsi ouvert une filiale en Allemagne, courant 2022. Elle compte 4 salariés.

«Nous avons des équipes en Allemagne, mais aussi en Belgique, en Pologne, en Roumanie, en République tchèque et en Angleterre, énumère Michel Funfschilling, directeur général de la PME. En tout, 13 pays européens distribuent nos produits. Ça commence à faire.» Passé par Veolia en France et à l'international avant de rejoindre la société bretonne en mars 2022, ce diplômé de Polytechnique et ingénieur des Ponts, des Eaux et des Forêts poursuit le plan de développement de l'entreprise en continuant de la structurer, «tant en France qu'à l'étranger». «Notre

UNE NOUVELLE LEVÉE DE FONDS EN VUE

Dans son plan d'expansion, Gaïago projette déjà une nouvelle levée de fonds – probablement pour la fin 2024 – «pour financer une deuxième vague de croissance à l'international». Les États-Unis, l'Asie ou l'Amérique latine sont dans son viseur. Avec l'aide de Bpifrance, la PME malouine a déjà participé, en 2022, à une mission «Durabilité Agricole au Brésil». «Ils sont assez ouverts aux biostimulants et aux produits alternatifs à la chimie, contrairement à certains pays européens», souligne Michel Funfschilling. Mais obtenir des homologations est un processus lent. Notre présence commerciale là-bas est un objectif, mais elle ne se fera pas demain.»

Baptiste Coupin

L'ÉQUIPAGE DONNE UNE SECONDE VIE AUX CUIRS D'EXCEPTION FRANÇAIS

Basé à Vannes au sein du Village by CA Morbihan, l'Équipage valorise des cuirs français issus des plus grandes maisons du luxe. L'utilisation de ces stocks évite la surproduction. Ces pièces sont ensuite transformées en accessoires de maroquinerie.



Mahaut Portier est la fondatrice de l'Équipage, une entreprise qui valorise les cuirs français haut de gamme non retenus par l'industrie du luxe.

Le cuir, Mahaut Portier est tombée dedans depuis son plus jeune âge. Depuis, la petite fille de tanneurs lyonnais apporte sa pierre à l'édifice et sa touche personnelle. Voilà trois ans, elle a créé L'Équipage, une jeune pousse hébergée par Le Village By CA du Morbihan, qui valorise les stocks dormants des plus grandes tanneries françaises. «Je fais de l'upcycling du cuir. C'est une vraie démarche environnementale car je rachète des matières déjà disponibles qui n'ont pas été utilisées par les plus grandes maisons de maroquinerie françaises», résume Mahaut Portier.

Formée à l'École du Louvre, cette spécialiste du mobilier du XVIII^e siècle, s'est prise de passion pour cette matière «qui met en évidence l'artisanat et le tannage qui sont deux savoir-faire du patri-

moine français.» C'est ainsi qu'elle rachète des stocks de cuirs français auprès de tanneurs ou de l'industrie du luxe. Outre les stocks dormants, elle profite aussi de matières premières non utilisées suite à des changements de collection. «On peut considérer que 20 % des cuirs destinés à de grandes maisons de maroquinerie sont mis de côté pour des défauts plus que minimes.» C'est donc là où elle intervient afin de valoriser cette matière sous forme d'étiquettes, porte-clés, porte téléphones ou encore en bagagerie... À l'unité, ces produits sont commercialisés entre 35 et 350 euros.

UNE VOLONTÉ DE S'ANCRER LOCALEMENT

L'Équipage compte trois circuits de distribution. «Nos produits sont commercialisés en BtoC au

Bon Marché à Paris mais aussi via notre site e-commerce. Nous vendons aussi en BtoB. Ce segment apprécie beaucoup notre offre de personnalisation.» Sur cette partie BtoB, l'Équipage est déjà fournisseur des hôtels Belmond (propriété de LVMH) et est en cours de négociation avec un gros acteur de l'aérien. En parallèle, l'entreprise vise un développement plus important encore à l'avenir auprès d'acteurs bretons. «Nous avons déjà des clients, souvent sensibles à notre démarche RSE. La volonté est vraiment de se faire encore plus connaître en proximité.» Si l'Équipage fait actuellement fabriquer ses produits en sous-traitance, hors région, l'entreprise n'exclut pas de travailler en Bretagne si elle trouve un partenaire capable d'assurer les volumes qui sont les siens. «C'est un souhait de pouvoir travailler le plus localement possible.» De deux personnes à ce jour, l'entreprise espère s'appuyer sur un effectif de six à huit personnes d'ici trois ou quatre ans. Elle ambitionne aussi d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires à cette échéance. Actionnaire unique de l'Équipage, Mahaut Portier songe également à de possibles diversifications. «Aujourd'hui, nous travaillons le cuir. Nous soutenons à notre niveau une industrie en déclin. Demain, cela pourrait être aussi d'autres matières existantes qu'il ne faut pas gâcher.» Sans dévoiler ses pistes futures de valorisation, Mahaut Portier glisse que «l'Équipage est un nom qui invite à travailler avec le secteur du nautisme».

Ségolène Mahias



Vous êtes l'invité des rendez-vous des entreprises finistériennes du Crédit Agricole du Finistère. De quoi allez-vous parler aux dirigeants présents ?

Je vais aborder le sujet des enjeux démographiques. La place des universitaires comme moi est d'analyser, de poser un diagnostic, éventuellement de proposer des solutions qui nous paraissent judicieuses mais sans tomber dans le "y a qu'à", "faut qu'on". Les décisions à prendre reviennent, notamment, aux entreprises. Les dirigeants, comme tout le monde, sont un peu bombardés par l'urgence, tout le temps. Tout est urgent, tout de suite. Nous, nous essayons de prendre du recul.

Comment la Bretagne se situe-t-elle d'un point de vue démographique ?

De 1832 à 1968, la Bretagne a été une incroyable terre d'émigration. 1,2 million de Bretons ont été obligés de quitter le pays à cause de la pauvreté, de la mécanisation agricole. Ils essayaient de trouver du travail au Havre ou à Paris par exemple. Le changement démographique intervient à partir de 1968. La Bretagne redevient attractive grâce aux dynamiques entrepreneuriales nées, entre autres, avec le Comité d'étude et de liaison des intérêts bretons (CELIB) qui a obtenu le Plan routier breton. Les Bretons bénéficient alors de voies express gratuites et un échangeur tous les 7 kilomètres, ce qui permet d'irriguer l'ensemble du territoire.

Comment l'économie bretonne s'est-elle modernisée ?

Il y a eu un emballement d'activités qui concernaient, par exemple, le choix de l'État d'aller à Lannion plutôt qu'à Grenoble pour installer une filière télécoms, sans oublier l'automobile, l'électronique. La Bretagne est alors devenue une immense région productive de France puisqu'elle nourrit aujourd'hui à peu près un tiers des Français. Les activités du secondaire et du tertiaire se développent également. Côté tourisme, la Bretagne est désormais l'une des régions les plus touristiques au monde ! Un élément très intéressant, c'est la bascule de l'image. La Bretagne est passée d'une terre pauvre à une image moderne, originale. La bascule est également culturelle.



© DR

— Jean Ollivro, président du think tank [Bretagne Prospective](#)

« DES AVANCÉES TRÈS CONCRÈTES SORTENT DES CLUBS D'ENTREPRISES »

Le géographe Jean Ollivro sera l'invité du Crédit Agricole du Finistère le jeudi 30 novembre 2023 dans le cadre de la deuxième édition des rendez-vous des entreprises finistérienne au Centre des Congrès Cap Stream de Landerneau. Il parlera des enjeux démographiques en Bretagne et du rôle des entreprises pour y faire face.



BIO EXPRESS

1962 Naissance à Guingamp

1989 Agrégation. Devient maître de conférences puis professeur à l'Université de Rennes 2 et ensuite à l'IEP (Institut des études politiques) de Rennes. Il est spécialiste de l'aménagement du territoire et du développement régional

2000 Entrée dans le think tank Bretagne Prospective

2004 Devient président de Bretagne Prospective

2005 Distingué de l'Ordre de l'Hermine

Tout va très bien alors ?

Nous sommes dans une région qui est a priori au sommet de toutes les attractivités. C'est évidemment extrêmement positif. Mais si on regarde ça de manière plus détaillée, on voit des inégalités d'attractivité. Par exemple, il reste des zones blanches de l'internet haut débit. Il y a une forte attractivité des côtes par rapport aux zones plus rurales. L'Est s'est aussi davantage développé que l'Ouest de la Bretagne.

Une autre particularité de la Bretagne est le grand nombre de villes petites et moyennes mais aussi des bourgs, des villages, etc. qui jouent un rôle fondamental. Il y a du monde partout et donc des entreprises à l'image de Rolland à Tréflévénez ou Cadiou à Locronan.

Quels sont les principaux enjeux selon vous ?

Ils sont nombreux : enjeu du vieillissement de la population, d'accès au logement pour les salariés qui font que les entreprises peinent à recruter, le ZAN (Zéro Artificialisation Nette des sols, NDLR) qu'impose l'État sans prendre en compte la diversité des situations en France. Sans oublier, et c'est un point fondamental, les mutations culturelles et sociologiques.

Aujourd'hui, les jeunes ont une autre mentalité. Cela bouleverse les équilibres, notamment dans les entreprises où les jeunes sont moins à la recherche de CDI qu'il y a 40 ans par exemple. Il faut faire cependant très attention à ne pas poser de jugement de valeur et tomber dans le "c'était mieux avant". Les dynamiques de recrutement pour les entreprises ne sont, en tout cas, plus du tout les mêmes que celles des années 60, 70, 80... L'image de l'entreprise compte désormais beaucoup. Une particularité bretonne est celle de l'emploi du conjoint. On ne retrouve pas cela ailleurs. C'est lié au tissu urbain breton avec de nombreuses villes moyennes que j'évoquais avant. Je vois par exemple le problème à Saint-Malo pour certains ingénieurs. La taille des villes complique la tâche de trouver un emploi pour chacun des conjoints.

Quel est le rôle des entreprises pour répondre à ces enjeux ? Comment peuvent-elles s'emparer de ces sujets ?

Il y a plusieurs échelles de réponse me semble-t-il. Les éléments de marketing territorial sont extrêmement importants. Dans les années 30, être muté en Bretagne était une catastrophe. Aujourd'hui, c'est l'une des régions les plus recherchées. Il y a donc une bonne image de la région à l'échelle nationale, européenne et mondiale même. À plus petite échelle, les pays jouent selon moi un rôle très important. Ils sont des éléments structurants même s'ils sont moins reconnus politiquement. Comment ? J'ai la chance d'être invité dans pas mal de réseaux. Et je suis stupéfait quand

j'interviens dans les clubs d'entreprises de Briec, du Pays de Dol, de Lorient, etc. par les éléments très concrets qui en sortent. Les gens aiment et savent se rencontrer pour réaliser des choses ensemble : des accords, des partenariats naissent de ces échanges.

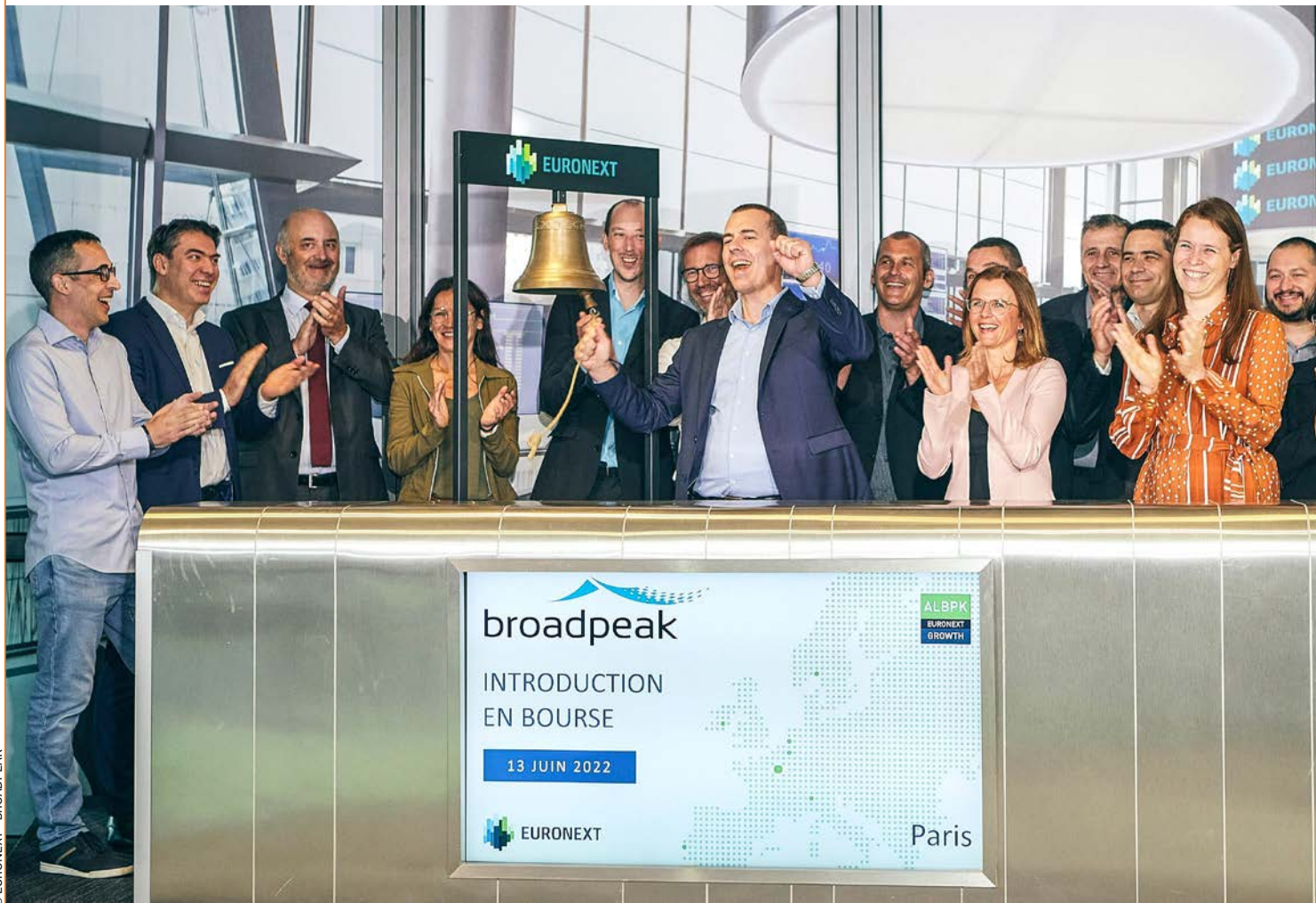
Et il y a une capacité des Bretons à avancer sur des choses complètement atypiques, à l'image de la Sailing Valley en Bretagne-Sud. Cette filière existe en Vendée mais organisée de façon pyramidale alors qu'en Bretagne, la filière est organisée en grappes très agiles. Des concurrents arrivent à se mettre d'accord pour travailler ensemble. Cette dynamique renforce l'attractivité, notamment après des jeunes.

Est-ce un phénomène nouveau ?

Pas vraiment. Ce sens du collectif, on le retrouve aussi dans le phénomène des coopératives ou du mutualisme né à Landerneau au début du XX^e siècle. C'est une très grande particularité bretonne qui est parfois un peu galvaudée. Le côté mutualiste s'est parfois érodé dans certaines organisations. Mais cet esprit persiste aussi dans des associations comme Produit en Bretagne. L'enjeu majeur est celui du mariage entre les aspirations des jeunes et ces éléments que les anciens qualifient de valeurs. Elles ne sont pas si éloignées que ce que l'on pourrait croire. Il y a une aspiration à participer à une aventure, à s'inscrire dans quelque chose. Et l'attache à la Bretagne me semble pour le moins porteuse d'avenir.

Propos recueillis par Isabelle Jaffré

« Nous sommes dans une région qui est a priori au sommet de toutes les attractivités. Mais si on regarde ça de manière plus détaillée, on voit des inégalités. »



© Euronext - Broadpeak

LES PME BRETONNES GAGNÉES PAR LA BOURSE

➤ Jamais la Bretagne n'aura eu autant de sociétés cotées depuis 10 ans. 19 entreprises évoluent actuellement sur les marchés boursiers, essentiellement des PME. Spécialisées dans les énergies renouvelables, les NTIC ou le domaine des agritechs, elles ouvrent la voie d'une tendance qui devrait se poursuivre en 2024.



Pour Jacques Le Mancq, le PDG de Broadpeak, l'entrée en bourse offre une forme de reconnaissance de l'entreprise.

Delles s'appellent OKwind, Broadpeak, Charwood Energy, Vinpai, Winfarm, Ecomiam ou bien encore Entech. Elles ont pour point commun de faire partie de ce cercle des PME bretonnes récemment cotées en Bourse, sur Euronext. « Nous comptons 19 sociétés cotées en Bretagne quand elles sont 49 sur le Grand Ouest (NDLR: Pays de La Loire, Normandie, Bretagne). La région Bretagne est l'une des régions les plus dynamiques de la décennie, et plus spécifiquement sur les deux ou trois dernières années, en matière d'introductions en Bourse », avance Guillaume Morelli, directeur des activités de cotation France chez Euronext. Cette appétence forte et récente des PME locales pour les marchés boursiers est également confirmée par Vincent Le Sann, directeur général adjoint de la société Portzamparc à Nantes: « 50 % des montants levés sur Euronext Paris en 2022 ont été effectués par des sociétés basées en Bretagne ou Loire Atlantique. »

L'EXCEPTION BRETONNE EN 2022

Si les entreprises régionales ont fait une entrée en force sur les marchés boursiers en 2022, elles faisaient jusqu'alors quasi-figure d'exceptions. En effet, le marché mondial des introductions en Bourse était des plus moroses l'an passé comme en atteste la dernière étude menée par Ernst & Young. Le cabinet d'audit financier et de conseil a analysé le nombre de sociétés entrées en Bourse par voie d'offre publique ou IPO (Initial Public Offering). « En 2022, la Bourse de Paris a enregistré 11 nouvelles introductions en Bourse: 2 opérations sur Euronext et 9 opérations sur Euronext Growth, un chiffre en forte baisse par rapport aux 33 introductions en Bourse réalisées l'année précédente. Par ailleurs, le montant moyen levé est très bas, proche du niveau de 2020, année du démarrage de la pandémie », souligne EY dans cette étude.

« LA BOURSE EST ACCESSIBLE AUX PME »

Comment s'explique ce particularisme breton au sein de la place boursière d'Euronext Paris et plus spécifiquement sur Euronext Growth et Euronext Access, dédiées aux PME ? Les raisons sont multiples. Un important travail de terrain et de vulgarisation a été

mené par les équipes d'Euronext sur le territoire et que relèvent plusieurs acteurs qui accompagnent les PME dans ces phases d'introduction en Bourse. « Pour beaucoup de PME, la Bourse pouvait sembler inaccessible alors qu'elle est accessible. Nous observons aussi que les dirigeants partagent leurs expériences sur ce sujet au sein des réseaux où ils se retrouvent », note Vincent Le Sann. Un propos étayé par l'expérience d'Entech (150 salariés, 34,3M€ de CA), l'entreprise finistérienne spécialisée dans la production et du stockage d'énergies renouvelable: « Nous en avons notamment parlé avec un autre Quimpérois, Daniel Sauvaget, PDG d'Ecomiam, qui est entré sur le marché Euronext Growth en 2020 », indique Christopher Franquet, dirigeant de la PME. Ces notions de cooptation et de partage d'expérience sont également observées par Guillaume Morelli qui note, « qu'en Bretagne, il y a un écosystème très soudé et très solidaire de tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des entreprises. C'est plus fort qu'ailleurs et cela permet de trouver la meilleure solution afin de faire grandir ces sociétés ».

ACCÉLÉRER ET S'INTERNATIONALISER

Permettre à son entreprise de passer un cap est souvent ce qui amène ces entrepreneurs à franchir le pas. C'est le cas du spécialiste du streaming vidéo, le ren-

L'entreprise Entech, présidée par Christopher Franquet, a réalisé une IPO de 25,3 millions d'euros en 2021 et a récemment levé 35 millions auprès de banques.



© ISABELLE JAFFRÉ



© MATTHIEU LEMAN

Ekinops, le fournisseur de solutions de télécommunications et présidé par Didier Brédy, est l'un des pionniers bretons en bourse.

nais Broadpeak (330 salariés, 42 M€ de CA en 2022). L'entreprise dirigée par Jacques Le Mancq, PDG de Broadpeak, a levé 20 millions d'euros lors d'une opération d'IPO chez Euronext Growth, en juin 2022. « Broadpeak connaît une forte croissance depuis sa création en 2010, rend compte le dirigeant. Nous avons levé 10 millions d'euros en 2019, auprès d'Eutelsat. Avec l'accélération des technologies, on a eu ensuite des opportunités sur nos logiciels et notre plateforme Saas. C'est à ce moment-là que nous avons fait appel à la Bourse. L'objectif était de structurer notre équipe, renforcer nos commerciaux et accélérer notre technologie. »

La Bourse est aussi un moyen de se développer en France et à l'international. L'acteur morbihannais des ingrédients naturels Vinpai (39 salariés et 6,2 M€ de CA en 2022) s'est saisi de ce levier pour ces développements au sens large mais aussi pour accélérer sur l'export. La PME, qui a levé sept millions d'euros sur le marché Euronext Growth Paris au cours de l'été dernier, entend « s'ouvrir aux marchés asiatiques et dans

le Pacifique. L'entreprise réalise actuellement 50 % de son chiffre d'affaires à international avec des ventes dans une trentaine de pays », témoignent Cyrille Damany et Philippe Le Ray, les co-fondateurs.

DES GAINS DE VISIBILITÉ ET DE NOTORIÉTÉ

L'IPO offre aussi une visibilité toute particulière. Ecomiam (40,3 millions d'euros de chiffre d'affaires), le réseau quimpérois de surgelés, entré en Bourse en 2021, dirigé par Daniel Sauvaget, l'a expérimentée. « La Bourse nous procure aussi une exposition et une notoriété beaucoup plus importantes qu'une simple levée de fonds qui, en général, reste relativement discrète. Et de constater aussi « que notre projet coche toutes les cases des préoccupations des consommateurs : l'origine des produits et leur traçabilité, la simplicité, la praticité et la qualité de l'offre, l'équité vis-à-vis des fournisseurs, l'aspect environnemental... »

TRANSPARENCE ET COÛTS

Tentante, l'entrée en Bourse a aussi ses contraintes. Elle demande du temps : « Je dirai qu'il faut compter à peu près un an », confie Bertrand Vergne, dirigeant d'Octopus, l'entreprise qui fabrique des robots avicoles dans le Morbihan et qui est cotée sur Euronext Access. « Il faut aussi anticiper la notion de coûts liés à l'introduction sur les places boursières, ceux des intermédiaires mais aussi ce qui a trait au coût de la communication financière », recommande l'entrepreneur. Au global, les coûts seraient estimés entre 5 et 7 % du montant levé.

« Être coté en bourse, c'est aussi devoir faire preuve de transparence avec la publication des comptes et communiquer sur ses projets. Il faut aussi communiquer au marché si ces mêmes projets prennent du retard », avertit Vincent Le Sann de Portzamparc.

Dans l'écosystème local, peu osent émettre des réserves quant à ces IPO. Toutefois, un acteur du grand Ouest a accepté de se livrer. « La Bourse reste pour moi une bonne solution de financement pour les PME.



© DAVID POUILLON

« 50 % des montants levés sur Euronext Paris en 2022 ont été effectués par des sociétés basées en Bretagne ou Loire Atlantique. »

Vincent Le Sann, directeur général adjoint de Portzamparc



Après, il faut vivre avec les fluctuations des cours, qui sont souvent amplifiées par rapport aux circonstances que connaît l'entreprise. » Il émet aussi un autre avertissement quant à la proportion du capital de l'entreprise mis en Bourse. « Quand vous avez un actionnariat majoritaire stable, vous pouvez piloter la société à moyen et long terme. Dans le cas contraire, c'est le court terme qui l'emporte et cela devient plus compliqué. »

LES CLEANTECHS SÉDUISENT LES INVESTISSEURS

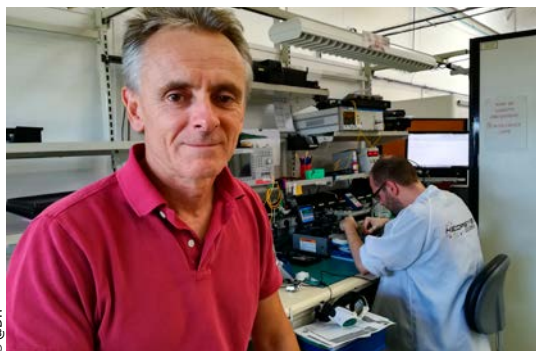
Informées et sensibilisées, les PME bretonnes ont un certain nombre de clés en main pour réussir leur IPO. À l'instar d'OKwind et ses trackers solaires (170 employés, 41,8 M€ de CA), Charwood Energy, concepteur de solutions énergétiques pour valoriser la biomasse (4,9 M€ de CA en 2022 et une trentaine de salariés) ou Entech, ces sociétés évoluent dans le secteur des cleantechs, ces jeunes pousses technologiques qui favorisent le développement durable. « La Bretagne, comme dans les Pays de Loire, compte des champions français de la transition énergétique. C'est un secteur économique plébiscité par les investisseurs », décrypte Guillaume Morelli. La région est aussi riche d'autres secteurs qui attirent les investisseurs telles que les innovations menées par Paulic Meunerie (18,7 M€ de CA en 2022) et ses farines haut de gamme. Le meunier aura été la première agritech à être cotée en Bourse sur Euronext Growth ou bien encore Vinpai et ses ingrédients naturels pour l'agroalimentaire.

La Bretagne et ses pôles d'excellence font aussi recette sur les marchés boursiers grâce à ses sociétés des NTIC comme Broadpeak ou Ekinops (127,6 M€ en 2022, 500 collaborateurs), fournisseurs de solutions de télécommunications ainsi Lumibird (191 M€ de CA en 2022, 1 000 salariés), l'expert des technologies lasers. Toutes ces sociétés implantées au cœur de pôles reconnus comme Rennes et Lannion. Là aussi, comme pour les énergies renouvelables, ces entreprises ont la faveur des investisseurs en raison des opportunités de croissance forte.

D'AUTRES IPO ANNONCÉES

Dans le contexte économique actuel, les IPO bretonnes trusteront-elles encore les premières places sur leurs marchés dédiés ? Les experts de l'accompagnement confirment que « oui d'autres entrées en

LUMIBIRD : UNE ENTREPRISE COTÉE SANS AVOIR ÉTÉ INTRODUITE EN BOURSE



Marc Le Flohic, PDG de Lumibird.

© @DR

Lumibird (191 M€ de CA en 2022, 1 000 salariés) n'est pas entrée en Bourse comme les autres entreprises. Le fabricant de lasers ne doit sa place qu'au rachat en 2017 par la costarmoricaine Keopsys d'une société qui était alors cotée, Quantel. De là est né le groupe Lumibird, basé comme Keopsys à Lannion et qui a récupéré la place de Quantel sur le marché parisien. La capitalisation du groupe s'élevait début octobre 2023 à près de 335 millions d'euros. Cette absence d'introduction formelle n'empêche pas le président de Lumibird, Marc Le Flohic, d'apprécier sa présence en Bourse. « Elle nous a d'abord permis d'étoffer notre capacité financière pour conduire notre politique industrielle en faisant appel au marché », note le dirigeant, dont l'entreprise a procédé à trois augmentations de capital de 2018 à 2020 pour un montant total de

69 millions d'euros. Autre motif de satisfaction, la notoriété (« nous sommes plus lisibles ») et le gage de sécurité apporté par la communication imposée des comptes des sociétés cotées. « Les investisseurs mais aussi nos clients et nos fournisseurs peuvent facilement vérifier la solidité de nos comptes », souligne Marc Le Flohic. Mais cette transparence cache également des contreparties négatives. « Elle demande beaucoup de temps et de ressources », explique le dirigeant. « Toutes ces informations et les explications de texte qui suivent sont évidemment lues par nos concurrents. Et elles peuvent nous exposer à des risques en matière de cybersécurité. » Enfin, la cotation des entreprises de la taille de Lumibird pêche par manque de liquidité et de fluidité dans les échanges du fait du petit nombre d'investisseurs s'y intéressant.



Adrien Haller président Charwood Energy qui a levé 12,4 millions d'euros en bourse en juillet 2022.

© CHARWOOD ENERGY

Bourse d'entreprises régionales se feront dans les six à douze prochains mois ».

La première pourrait être Iméon Energy (17 salariés, 4 M€ de CA en 2022-2023). Cette entreprise brestoise spécialisée dans les onduleurs solaires, annonce vouloir lever près de 8 millions d'euros en Bourse en entrant, à l'automne sur le marché Euronext. Cette levée de fonds doit notamment lui permettre de se développer à l'international.

D'autres acteurs, bretons mais pas uniquement, devraient emboîter le pas à Iméon Energy. La hausse des taux de crédit pèse sur les entreprises qui pourraient trouver des réponses à leurs besoins financiers sur les marchés boursiers que pourraient aussi encore plus privilégier les investisseurs.

Les rédactions bretonnes

STRASBOURG INDUSTRIE

SOPREMA INTÈGRE L'EMPREINTE CARBONE À SES DEVIS ET FACTURES

Depuis un an, Soprema mentionne sur ses factures l'intensité carbone de ses produits et de leur transport. Une démarche qui a permis à la stratégie environnementale du groupe de gagner en maturité et d'essaimer auprès des clients.

L'idée est venue du président fondateur lui-même, Pierre-Étienne Bindschedler. Depuis 2017 en effet, le fabricant de produits d'étanchéité Soprema collecte des données extra-financières concernant son activité. Elles ont d'ailleurs permis d'évaluer l'empreinte carbone du groupe en 2022 et de définir une trajectoire de réduction de cette dernière. « On s'est rendu compte que ces données avaient acquis une certaine robustesse, dont on ne se servait pas. On les a donc intégrées à nos systèmes d'information », explique Ivann Cazali, chargé de mission stratégie et performance environnementale chez Soprema. Après un premier essai réalisé avec certains clients importants, le fabricant généralise en France, en octobre 2022, l'émission de « factures CO₂ équivalent ».

L'IMPACT CARBONE INDIQUÉ NOIR SUR BLANC

« Les clients ont vu une deuxième page ou une deuxième colonne sur leurs factures et ont commencé à nous questionner. Ils ont commencé à prendre conscience des ordres de grandeur en la matière. Cela nous a permis d'ouvrir le dialogue », note Ivann Cazali. Puis en avril dernier, les mêmes données, tirées notamment des fiches de données environnementales et sanitaires (FDES) des produits, ont également été intégrées aux devis.

L'outil, plus simple d'accès que les analyses du cycle de vie figurant dans



Depuis un an, les clients de Soprema sont en mesure de voir le poids carbone de leurs commandes.

les FDES, permet aux professionnels du bâtiment de s'interroger de manière plus facile au sujet de l'empreinte carbone de leur activité. « Nos clients demandent habituellement plusieurs devis pour pouvoir choisir entre différents produits. Désormais, au lieu de comparer uniquement un prix, ils peuvent aussi comparer l'impact CO₂ et ainsi faire le choix le plus pertinent. C'est mettre noir sur blanc des choses assez évidentes, dans l'optique de changer les habitudes », indique le chargé de mission.

Soprema espère ainsi, sans même qu'il y ait d'obligation réglementaire à ce sujet, que les clients optent plus facilement pour la solution offrant un impact carbone réduit. La stratégie environnementale mise en place par l'industriel passe en effet non seulement par une diminution de l'empreinte carbone de sa propre chaîne de valeur, mais également par un évite-

ment des émissions de CO₂ chez ses clients. « Parce que pour décarboner l'industrie du bâtiment, il faut impliquer tous ses acteurs. Nous avons bien sûr un rôle à jouer, mais il faut que tout le monde tende vers les mêmes objectifs », estime Ivann Cazali.

Certains clients ont d'ores et déjà évolué dans leurs pratiques, même s'il est encore trop tôt pour mesurer l'ampleur de ces transformations. L'expérience a également permis à l'industriel de gagner lui-même en maturité et de faire bouger les lignes en interne, pour développer une véritable culture de l'impact carbone, notamment au sein de sa force de vente. « Les relations avec nos clients ont changé, reconnaît Ivann Cazali. L'idée est vraiment de construire ensemble, pour s'orienter vers le bâtiment de demain, moins intense en carbone, mais aussi davantage résilient et adapté au climat futur ». Prochaine étape : lancer la facture carbone au-delà du seul marché français.

Nathalie Stey

Jean-Yves DUPUY, Directeur de région SG GRAND OUEST

« Nous avons un devoir de responsabilité et d'exemplarité »

Le rapprochement des réseaux Société Générale et Crédit du Nord en France a conduit à la création d'une nouvelle banque, portée par une nouvelle marque, SG, et 11 régions au cœur des territoires. Jean-Yves DUPUY qui a pris les commandes de SG GRAND OUEST, détaille les contours de sa région qui compte aujourd'hui 900 000 clients particuliers, 40 000 clients professionnels et entreprises partenaires.



© David Ferrière

Jean-Yves Dupuy [in](https://www.linkedin.com/in/jeanyvesdupuy/)
[banque.sg.fr](https://www.banque.sg.fr)



SG GRAND OUEST couvre 3 régions, la Bretagne, la Normandie et les Pays de la Loire. Quelles en sont les principales caractéristiques ?

Le rapprochement de nos réseaux dans ces trois régions a créé un acteur bancaire régional de premier plan. Cette nouvelle banque s'appuie sur les 160 ans de présence et d'expertise de Société Générale dans la région enrichis par l'ADN de proximité locale du Crédit du Nord. SG GRAND OUEST développe ses activités de conseil, de service, de financement et d'assurance auprès de toutes les parties prenantes en région.

Comment SG GRAND OUEST accompagne-telle sa clientèle ?

L'engagement SG GRAND OUEST vis-à-vis de sa clientèle repose sur deux axes essentiels : la proximité et l'expertise. Sur ce territoire vaste et contrasté, SG GRAND OUEST s'appuie sur des Directions, à Rennes, Brest, Nantes, Rouen, Le Havre et Caen, qui ont toutes à leur tête de véritables « patronnes et patrons » impliqués, responsables et autonomes. Ces directions locales pilotent 300 agences de proximité, actives auprès des particuliers et des professionnels. Même engagement pour les entreprises : SG GRAND OUEST s'appuie sur 3 centres d'affaires – situés à Rennes, Nantes et Rouen – qui animent une vingtaine de centres de conseil et d'expertise, situés au plus près des entreprises et des entrepreneurs. Ce dispositif se complète par une Banque Privée régionale et une Banque d'Affaires constituées d'experts, tous basés en régions. SG GRAND OUEST est surtout portée par près de 2 200 collaborateurs, entièrement tournés vers le développement de la région et la satisfaction de sa clientèle.

Quels sont les enjeux à venir pour SG GRAND OUEST ?

L'Ouest de la France est un territoire qui dispose d'un formidable potentiel de développement. Notre engagement, notre responsabilité est de nous inscrire dans cet élan, avec la volonté d'apporter notre dynamisme, notre expertise auprès de tous les foyers, toutes les entreprises, tous les acteurs du tissu économique de la Bretagne, de la Normandie et des Pays de la Loire.

Dans cette nouvelle gouvernance, que représentent les enjeux sociétaux et environnementaux ?

En tant que banque régionale, nous avons une responsabilité majeure auprès de toutes nos clientèles et partenaires et notamment conseiller, financer, assurer... la transition énergétique, la défense de notre environnement, le progrès social et l'inclusion. Notre directeur régional RSE et toutes nos équipes agissent au quotidien dans cet objectif, s'appuyant sur une offre de plus en plus étoffée. En tant qu'entreprise régionale, SG GRAND OUEST a un devoir d'engagement et d'exemplarité sur les enjeux environnementaux et sociétaux. Notre Directrice RSE « pour compte propre » orchestre notre démarche tant sur le plan environnemental : fresque du climat pour les collaborateurs, sobriété énergétique de nos agences, ... que sociétal : égalité des chances, diversité, inclusion, ..., avec deux thèmes fédérateurs, véritables marqueurs pour tous les collaborateurs de SG GRAND OUEST : la préservation de la ressource en eau et l'inclusion professionnelle pour les jeunes.

HÉRAULT HIGH-TECH

Vaonis met l'espace dans un smartphone

Après avoir développé la première gamme de télescopes connectés, Vaonis (25 salariés), dirigée par Cyril Dupuy en 2016, lance l'application embarquée Hestia. L'idée : en fixant un smartphone sur l'oculaire conçu par Vaonis et en se laissant guider par l'application embarquée, il devient possible d'observer l'espace sans installation complexe ni connaissance préalable en astronomie. Vaonis vient de boucler une campagne de financement participatif de 3,7 millions d'euros sur la plateforme Kickstarter qui vont permettre de lancer une première série de 15 000 produits.



© OLIVIA OREGGIA

ALPES-MARITIMES AGROALIMENTAIRE

MYCELIUM TECHNOLOGIES CRÉÉ UNE ALTERNATIVE À LA VIANDE

Des racines de champignons en lieu et place de la viande, c'est ce que développe Mycelium Technologies (6 collaborateurs) dans ses laboratoires. Ces filaments, très riches en nutriments, devraient être proposés sous la forme de filets de mycelium « dont la texture est proche de celle d'un filet de poulet », précise Laetitia Pierazzi, cofondatrice et présidente de la start-up. Une sélection de souches et substrats va permettre de produire un mycelium avec des vertus nutritionnelles, le tout nécessitant moins d'eau, de terre ou de lumière que d'autres protéines alternatives. Ils arriveront dans les assiettes « dans 3 ou 4 ans ».



© JEANNE MAGNIEN

NORD SANTÉ

Lattice Medical et RougeGorge créent un soutien-gorge évolutif

Les deux nordistes RougeGorge qui vend de la lingerie féminine et Lattice Medical ont développé un soutien-gorge évolutif, adapté aux patientes ayant subi une chirurgie réparatrice avec l'implant Matisse, mis au point par la start-up Lattice Medical. Alliant l'esthétique et le médical, il a été conçu pour être très doux sur la peau, sans couture ou point dur sur les cicatrices. La contention est dégressive, au fur et à mesure que le sein de la patiente se reconstruit. Après validation lors des essais cliniques il devrait être commercialisé à l'horizon 2025/2026.

CHARENTE-MARITIME NAUTISME

IZIBOAT PRÉVOIT DE TRIPLER LA PRODUCTION DE SON CATAMARAN DÉMONTABLE

Sur l'île de Ré, la start-up Ecosy Boating a imaginé Iziboat, un catamaran léger est démontable. Proposé en kit, facilement manipulable et peu encombrant, il se démonte en cinq modules, et peut être remonté en 15 minutes. Le gréement se rabat par l'avant, les deux flotteurs se rapprochent, le bateau est plié. L'Iziboat peut ainsi se transporter partout très facilement. Son fondateur François Tissier se prépare à livrer jusqu'à 30 unités entre octobre 2023 et l'été 2024 et espère atteindre 50 à 70 unités d'ici 2025.



© IZIBOAT

LOIRE-ATLANTIQUE TRANSPORT

L'appli Dooitch veut livrer les artisans du BTP à vélo-cargo

Fondée en 2022, la start-up nantaise Dooitch propose, via une application, de livrer les artisans du bâtiment sur leur chantier en vélos-cargos, afin de leur éviter des allers-retours coûteux en temps lorsqu'une pièce manque. Après une année de tests à Nantes, la start-up propose désormais son service sur Paris intrapériphérique, avec l'ambition de multiplier par plus de dix son chiffre d'affaires. Avec ses 12 000 références répertoriées pour tous les métiers du bâtiment, Dooitch s'étendra ensuite aux autres métropoles françaises d'ici 2025.



© TECHOSEAL

RHÔNE PLASTURGIE

La semelle en plastique du Sabot Français veut détrôner le fer à cheval

Nicolas Mandou a lancé en 2023 Le Sabot Français, qui produit des semelles plastiques - made in France et en plastique recyclé - pour les chevaux. Une solution plus durable et plus confortable que les traditionnels fers en acier, pour les équidés. « Les fers acier sont très rigides et provoquent d'importantes résonances dans le pied du cheval. » Le produit existe depuis longtemps mais il n'a jamais conquis le secteur en France. Le fondateur entend mettre en place un programme de récupération de semelles usagées et va élargir sa gamme avec une semelle pour poulain.



SOLUTIONS & CONSEILS

FISCALITÉ

Pour le Meti et Rexecode, la baisse des impôts de production est bénéfique pour les entreprises.



© PHILIPPE BOHLINGER

POLITIQUE ÉCONOMIQUE

La baisse des impôts de production dope les investissements

Alors que le gouvernement a reporté à 2027 la suppression de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), une étude du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire et de Rexecode rappelle le lien entre les impôts de production et la compétitivité des entreprises françaises. Et l'écart important qui subsiste en matière de fiscalité entre la France et ses voisins européens.

La baisse des impôts de production est « une politique qui marche et qui produit des effets très positifs », assure Frédéric Coirier, lors de la présentation d'une étude Rexecode « état des lieux de la fiscalité locale de production sur les entreprises », le 19 septembre. Le coprésident du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire

(Meti) et président du groupe Poujolat souligne le changement de comportement des entreprises en termes d'investissements. S'ils concernaient jusqu'alors « plutôt du renouvellement, depuis la bascule des impôts de production on voit beaucoup plus d'ouverture. On n'est plus dans un remplacement ou l'amélioration de la productivité mais plutôt

dans une extension des capacités, ce qui veut dire que l'on se projette différemment. Il y a un changement comportemental », explique-t-il. Un changement particulièrement bienvenu au moment où les entreprises doivent investir de façon massive, étant « face à un mur d'investissements considérable », que ce soit en termes de digitalisation, de

cybersécurité ou de l'énorme chantier sur la transformation environnementale, constate Philippe d'Ornano, qui coprécide le Meti et dirige le groupe familial Sisley.

REDRESSEMENT COMPÉTITIF

Pour eux, il faut donc réagir au plus vite, en baissant de nouveau la fiscalité de production. « L'urgence du redressement compétitif est grande », ajoute-t-il, au risque sinon de perdre des savoir-faire, de faire disparaître des pans de l'industrie ou de diminuer le nombre de sites industriels dans les territoires. « Ce n'est pas dans dix ans, c'est maintenant qu'il faut le faire, insiste Frédéric Coirier. Si le dernier quart de baisse de la CVAE (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, NDLR) est fait en un an au lieu de quatre, cela sera plus favorable et libérera l'activité. C'est un message fort adressé à ceux qui veulent investir »,



complète-t-il, soulignant « l'effet psychologique » de ces annonces sur les dirigeants d'entreprise.

Si une démonstration du retour sur investissement de la mesure de la baisse des impôts de production semble toutefois compliquée, l'institut Rexecode confirme que la mesure a sans nul doute participé à la bonne tenue des indicateurs, en termes d'ouvertures, d'investissements et de projets industriels avec « une dynamique qui a été meilleure que ce que l'on aurait pu attendre en 2021 et 2022. On voit une dynamique d'investissement qui est tout à fait inédite », indique Frédéric Coirier. Une étude post-covid du Meti basée sur un échantillon d'ETI mesure ainsi une hausse de 42 % du volume d'investissements en 2021 vs 2019. Et de citer en exemple les investissements massifs dans des outils de production de l'entreprise Poujolat ou encore la création d'une usine de production de l'entreprise Sisley dans le Loiret-Cher. Pour Philippe d'Ornano, « on voit que l'inversion des impôts de production donne de bons résultats. C'est le bon raisonnement économique pour avoir les recettes fiscales dont l'État a besoin ».

Pour l'heure, la France est « encore très loin d'avoir corrigé les écarts par rapport à l'Europe ». S'appuyant sur les résultats de l'étude, le Meti a salué la première baisse à hauteur de 10,6 milliards d'euros des impôts de production enclenchée en 2021 – via la division par deux de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (7,3 milliards), une baisse de la cotisation foncière des entreprises (1,5 milliard d'euros), et une baisse de la taxe foncière sur les propriétés bâties (1,8 milliard).

40 MILLIARDS D'EUROS D'ÉCART AVEC LE RESTE DE L'EUROPE

Alors que les impôts de production qui pèsent sur les entreprises françaises ont reculé

« Quand le gouvernement annonce des baisses d'impôt, certains l'intègrent dans leur business plan. Changer les règles peut décourager des initiatives et des projets. »

Frédéric Coirier, coprésident du Meti

entre 2019 et 2022 de 0,4 point par rapport à la valeur ajoutée – passant de 6,3 % à 5,9 %, il reste toujours un écart de 40 milliards d'euros avec la moyenne européenne et de 100 milliards avec l'Allemagne. Après la baisse des impôts de production du plan de relance et la suppression complète de la CVAE annoncée d'ici 2027, le poids de ces impôts de production retomberait à 4,9 % de la valeur ajoutée des entreprises, contre 0,8 % en Allemagne. « C'est une baisse conséquente mais on reste tout en haut de l'échelle », signale Denis Ferrand, directeur général de Rexecode. « L'écart très important qui subsiste pénalise toutes les entreprises qui produisent en France », poursuit Philippe d'Ornano. « On aura fait un tiers du chemin lorsque la CVAE aura été intégralement supprimée », ajoute encore Frédéric Coirier. Évoquant le revirement de Bercy sur le calendrier initial, il rappelle que

les chefs d'entreprise ont besoin d'une « trajectoire. Quand le gouvernement annonce des baisses d'impôt, certains l'intègrent dans leur business plan. Changer les règles n'est pas favorable et peut décourager des initiatives et des projets ». Le Meti appelle ainsi de ses vœux à « un réaligement des impôts sur la moyenne européenne ». L'objectif n'étant pas de supprimer ces taxes de production qui sont communes à l'ensemble des entreprises européennes mais d'« être raisonnablement alignés dans l'environnement ». Les coprésidents du Meti appellent pour cela à réaliser des mesures d'impact sur deux ou trois ans pour juger du rendement des mesures prises.

250 TAXES DIFFÉRENTES

Pour Philippe d'Ornano, ces impôts de production sont perçus comme « une sorte de droit de douane à l'envers que l'on a construit et qui nous pé-

nalise ». Le mécanisme de la fiscalité de production, qui n'est pas assise sur les résultats des entreprises mais intervient en amont de la formation de résultats à l'occasion de la production, l'importation ou la vente de marchandises ou de services, est « un sujet complexe avec plus de 250 taxes différentes », qui sont à la fois générales et sectorielles, explique Frédéric Coirier.

Celui-ci salue le fait que les baisses des impôts de production devraient davantage bénéficier à l'industrie et aux ETI. Elles devraient en effet bénéficier de 39 % des baisses d'impôt de production, soit 4,3 milliards d'euros sur les 10,6 milliards, alors que jusqu'alors « 55 % des taxes de production qui étaient payées par 1 800 ETI industrielles ». Rexecode souligne de son côté le fort impact de ces baisses d'impôt sur leur taux de marge, de l'ordre de 2,7 points contre 1,4 dans les autres entreprises. Pointant néanmoins l'impact économique de cet écart de compétitivité qui a pénalisé les entreprises françaises, le Meti relève que le paysage français compte deux fois et demie moins d'ETI que l'Allemagne et que celles-ci sont deux fois plus petites. Philippe d'Ornano va encore plus loin : « Les grandes entreprises françaises ont pris en compte ce défaut de compétitivité et développé leurs sites ailleurs ». Résultat, elles ont « deux fois moins de sites en France que les entreprises allemandes en Allemagne ou les entreprises italiennes en Italie ». Et Denis Ferrand de rappeler l'attrition de la base industrielle française avec un nombre d'entreprises qui a été divisé par deux entre 2000 et 2016 alors qu'il est resté stable en Allemagne. Une hémorragie qui s'est ensuite arrêtée, souligne le directeur général de Rexecode, avec un solde net entre les destructions et les créations d'entreprise positif.

Charlotte de Saintignon



© ALEXIS DELESPIERRE PHOTOGRAPHE

En 2019, les impôts de production sur les entreprises représentaient 6,3 % de leur valeur ajoutée en France et 0,8 % en Allemagne.



CAPITAL-RISQUE

Recul spectaculaire des fonds levés par les start-up

Les start-up lèvent beaucoup moins de fonds qu'en 2022 mais de plus en plus de start-up lèvent des fonds. C'est tout le paradoxe du financement des jeunes entreprises françaises en cette année 2023.

Verre à moitié vide ou à moitié plein ? La lecture du dernier baromètre des levées de fonds d'In Extenso Innovation Croissance confirme la double tendance observée ces derniers mois. La première a de quoi faire froid dans le dos aux start-up tricolores : les montants des capitaux levés par les jeunes entreprises continuent de s'écrouler, après une année 2022 record. En France, celles-ci n'ont collecté que 6,8 milliards d'euros sur les neuf premiers mois de l'année. Un montant en retrait de 41 % par rapport à 2022. Une chute brutale, d'autant que la tech française fait moins bien que la moyenne européenne (-36 %). Seule lueur d'espoir, l'effondrement tend à s'atténuer au troisième trimestre, avec une baisse se limitant à 10 %. En cause, la conjoncture marquée par la recrudescence spectaculaire des défaillances d'entreprise, la hausse des taux d'intérêt et l'inflation qui entrave la croissance en France et en Europe. Non seulement les volumes s'écroulent, mais en plus « les levées de fonds demeurent plus complexes et longues à réaliser en raison du contexte de hausse des taux »,

indique Patricia Braun, présidente d'In Extenso Innovation Croissance.

L'IA ET LA SANTÉ RESTENT PRISEES

Dans le même temps, une deuxième tendance se dégage : le nombre de levées de fonds est en progression, de 7 % en France (741 deals réalisés) et de 11 % en Europe depuis le début de l'année. Ce qui veut dire que la crise du financement des start-up touche avant tout les levées de fonds les plus importantes. Malgré quatre tours de table de plus de 100 millions d'euros au troisième trimestre (Verkor, Poolside AI, Aledia, Accenta), le nombre de deals supérieurs à 50 millions d'euros chute ainsi de 50 %.

Pour le financement de l'amorçage, c'est tout l'inverse. Le nombre d'opérations de moins d'un million d'euros est en augmentation de 29 %. Les projets des innovations de rupture, l'IA en particulier, et de secteurs stratégiques comme les énergies et la santé restent ainsi prisés des investisseurs. Pour les jeunes entrepreneurs, le robinet du financement est donc loin d'être fermé dans cette crise du financement. Pour autant, il faudra être plus persuasif que par le passé. « Les investisseurs sont désormais revenus à leurs fondamentaux et sont en recherche de projets stratégiques », assure Patricia Braun. Parmi ces fondamentaux, la recherche de la rentabilité occupe, évidemment, une place de choix.

Stéphane Vandangeon

Après une année 2022 record, les montants des capitaux levés par les start-up s'écroulent.



© NDABCREATIVITY

Chronique

Le flex office est-il un outil de performance sociale et environnementale ?

Le développement actuel du télétravail réduit le taux d'occupation des locaux et questionne les entreprises. Sur leur responsabilité environnementale, mais aussi sur la dimension managériale du travail collectif.

Le flex office est un principe d'aménagement des locaux professionnels consistant à ne pas attribuer de poste de travail à une personne nominativement, chaque collaborateur d'une même équipe pouvant choisir un poste chaque jour différent.

Ce mode d'occupation a le vent en poupe dans les entreprises alors que le développement actuel du télétravail réduit le taux d'occupation des locaux avec à la clef un certain nombre d'interrogations : faut-il conserver des locaux inoccupés, les chauffer, en assurer la maintenance à l'heure du réchauffement climatique ? Au-delà de la dimension environnementale, le flex office pose également une question sociale et managériale liée à l'impact des lieux sur les relations sociales tissées dans l'entreprise et l'importance de la culture dans l'usage de ces lieux.

Or, aménager les espaces, en changer les affectations et les usages, modifie la structure des groupes sociaux qui les occupent quand les interactions entre salariés construisent des compétences collectives indispensables à la performance des entreprises.

L'émergence de liens sociaux, de cohésion et de sens commun impliquent évidemment du travail collectif régulier et donc des espaces de travail leur permettant.

Des lieux de construction de l'identité collective

Reste à savoir si le flex office répond à cette attente. Désormais, les bureaux, conçus comme des lieux de construction de l'identité collective, doivent exprimer les valeurs et les pratiques du groupe. Le



choix des agencements et des éléments de décoration (nature des cloisons, type de mobilier, couleurs, revêtements de sol, luminaire...) vise également à créer du bien-être et de la satisfaction pour les salariés tout en contribuant à créer un univers de travail favorable à l'efficacité (travail individuel/ collectif / collaboration en présentiel ou en mode hybride). Il n'est pas certain que le flex office qui repose sur une mutualisation des espaces soit de ce point de vue un mode d'organisation optimal. Les espaces de travail permettant de créer des collectifs doivent être accessibles chaque fois que nécessaire pour le groupe et intégrer les éléments utiles à la construction identitaire du collectif. De même, la notion du bien-être n'est pas universelle et les attentes des salariés doivent souvent se contenter d'une proposition d'agencement « standard ».

Les projets de flex office en cours étant relativement récents, il faudra attendre les résultats des recherches de terrain pour comprendre l'usage que font les salariés de ce nouveau mode d'organisation des espaces professionnels pour évaluer leur impact sur l'efficacité collective.

MARIE-NOËLLE CHALAYE,
directrice de l'IAE de Brest



EXPORTATIONS

Le retour en grâce du VIE

Le volontariat international en entreprise tire un trait sur les années Covid et bat désormais des records en France. Ce dispositif qui permet de confier à des jeunes diplômés des missions à l'export compte s'ouvrir à de nouveaux publics avec la mise en place de nouvelles aides financières pour les entreprises.

« Nous fêtons notre 100 000^e jeune parti en volontariat international en entreprise (VIE) depuis l'an 2000 ». Laurent Saint-Martin, directeur général de Business France, l'administration qui gère le dispositif, a le sourire. 2023 est l'année de tous les records pour le VIE. Jamais autant de jeunes n'ont été en poste. Oubliée la pandémie qui avait fait chuter le nombre de jeunes de 10 500 à 7 200 en 2022. En octobre 2023, 11 016 jeunes diplômés sont en mission dans 121 pays pour le compte d'entreprises françaises. Qu'il s'agisse de structurer une démarche export, d'identifier les prospects à l'étranger, d'y développer un réseau de distribution ou d'y réaliser un chantier, les missions confiées aux jeunes talents sont vastes.

Les 2 000 entreprises utilisatrices de jeunes sous statut VIE, ce sont majoritairement des PME : 1 239 d'entre elles réalisent moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

AIDES ET EXONÉRATION DE CHARGES SOCIALES

Créé après la suppression du service national, le Volontariat international en entreprise (VIE) est un dispositif de ressources humaines de mobilité internationale des jeunes encadré par l'État. Il permet aux entreprises françaises de confier une mission professionnelle à l'étranger, à un jeune diplômé âgé de 18 à 28 ans, pour une période de 6 à 24 mois. L'entreprise verse une indemnité forfaitaire mensuelle au jeune. Les entreprises peuvent publier leurs offres de mission sur le site Mon volontariat international en se créant un compte. La CV-thèque du site comporte actuellement 48 000 candidats en majorité des diplômés bac + 5 issus de formations variées et ayant de solides compétences linguistiques : écoles d'ingénieurs, écoles de commerce, universités... Le coût d'un VIE pour l'entreprise dépendra de la ville ou du pays de destination, du chiffre d'affaires de l'entreprise et de la mission confiée. Business France propose sur son site un outil de simulation. Sur le plan budgétaire, le dispositif est exonéré de charges sociales en France. Le jeune sous statut VIE bénéficie d'une couverture sociale internationale prise en charge par Business France et est placé

Laurent Saint-Martin, directeur général de Business France : « Nous fêtons notre 100 000^e jeune parti en volontariat international en entreprise ».

sous la protection de l'ambassade de France le temps de sa mission. Le dispositif ouvre aussi droit à des aides au cas par cas : financements, assurance-prospection, subventions régionales... Les PME en particulier peuvent bénéficier d'une subvention régionale pour financer le coût du VIE. Surtout sur le plan des ressources humaines, le VIE permet de repérer les talents et peut servir de sas de pré-embauche.

LE VIE VEUT DIVERSIFIER LES PROFILS

« Un bac +5 n'est pas toujours le plus adapté pour un poste de développement commercial ou de technicien », estime Laurent Saint-Martin. « À l'avenir, les entreprises doivent proposer des missions plus adaptées au poste ». De fait, le volontariat international reste élitiste : 75% des VIE sont issus des grandes écoles et 90% des offres de missions proposées exigent des jeunes un niveau bac +5. Ingénieurs et commerciaux sont les profils les plus recherchés. En quête de diversité sociale, le programme VIE veut recruter davantage de jeunes issus des quartiers prioritaires de la ville et de jeunes diplômés de niveau bac 2/3 ou moins. Pour inciter les entreprises à diversifier les profils, Business France sort le carnet de chèques : « Nous prendrons en charge deux mois d'indemnités pour le recrutement de candidats issus des quartiers ou issus de formations courtes, soit environ 4 500 euros », annonce Laurent Saint-Martin.

Etienne Gless



© ETIENNE GLESS



La taxe porte sur certaines marchandises comme l'acier, le fer et l'aluminium.

mesures climatiques contraignantes pour réduire les émissions de gaz à effet de serre dans une seule région du monde entraîne une augmentation des émissions de gaz à effet de serre dans le reste du monde. « Que l'on produise en Europe ou sur d'autres continents, un même prix du carbone doit s'appliquer », argumente la ministre Agnès Pannier-Runacher, qui pointe également les conséquences des fuites de carbone sur la désindustrialisation : « C'est une question de concurrence équitable : les entreprises européennes qui respectent des normes environnementales exigeantes ne doivent pas être pénalisées par rapport à celles qui délocaliseraient leurs productions ».

Par ailleurs, cette taxe carbone aux frontières pourrait rapporter environ trois milliards d'euros à l'Union Européenne d'ici 2030.

EFFET PERVERS

Toutefois, ce nouveau mécanisme suscite des appréhensions. En juin dernier, l'institut Rexecode pointait notamment que le MACF « présente des lacunes majeures qui pourraient menacer la compétitivité de l'industrie européenne et française ». En cause, un effet pervers pour les exportateurs européens : « Les entreprises européennes utilisant les produits concernés comme consommation intermédiaire paieront le prix du carbone importé et ce surcoût se répercutera en cascade, tandis que les produits transformés à partir des mêmes produits hors d'Europe ne supporteront pas cette taxe carbone ». La fin des permis CO₂, alloués aujourd'hui gratuitement, aurait également des conséquences. Ils pèsent l'équivalent de 4 milliards d'euros en France, d'après Rexecode.

Rémi Hagel

IMPORTATIONS

Premiers pas pour la taxe carbone aux frontières de l'Europe

La taxe carbone est entrée en vigueur en octobre pour certains produits importés par l'Union européenne. D'abord appliquée sans taxation jusqu'en 2026, cette taxe aux frontières vise à accélérer la décarbonation, tout en limitant les distorsions de concurrence avec les pays tiers.

La taxe carbone aux frontières de l'Union européenne entre en application. Officiellement appelé « mécanisme d'ajustement carbone aux frontières » (MACF), ce dispositif va imposer une taxe carbone à certains produits importés. Il va ainsi aligner le prix du carbone payé pour les produits importés dans l'UE avec celui payé pour les produits européens. Adopté par le Conseil des ministres européen EcoFin en mars 2022 et pilier du paquet Fit for 55 de l'Union Européenne, le MACF va se mettre en musique progressivement. Effectif depuis ce 1^{er} octobre 2023, il s'applique

dans une phase transitoire sans paiement de taxe, jusqu'en 2026. Les entreprises importatrices doivent se faire connaître puis déclarer leurs importations. À partir de 2026, elles paieront une taxe sous forme d'achat de certificats MACF. Le montant de la taxe sera calculé en fonction du mode de production et pourra varier selon le pays d'origine (s'il applique déjà une taxe carbone).

DISPARITION DES QUOTAS GRATUITS

Le MACF va remplacer les quotas gratuits, alloués dans le cadre du marché carbone européen (SEQE-UE). Sa montée

en puissance sur neuf ans, de 2026 à 2034, accompagnera la diminution progressive des quotas gratuits.

Dans un premier temps, le MACF portera sur certaines marchandises fortement exposées au risque de fuite de carbone : acier/fer, ciment, aluminium, engrais azotés, hydrogène, électricité. Ces secteurs représentent environ la moitié des émissions industrielles dans l'UE. La Commission européenne compte élargir ensuite à d'autres secteurs, notamment le raffinage et la chimie.

Les « fuites de carbone » désignent le phénomène selon lequel la mise en œuvre de



JURIDIQUE

Congés payés : les entreprises risquent de passer à la caisse

Par trois décisions récentes concernant l'acquisition et le paiement de congés payés, la Cour de cassation revire sa jurisprudence pour mettre en conformité le droit français avec la législation européenne. Des jugements qui pourraient coûter cher aux employeurs.



© MIKE FOUQUE

Les arrêts maladie, même s'ils n'ont rien à voir avec l'activité professionnelle, doivent donner droit à des jours de congé, assure la Cour de cassation.

C'est un alignement sur le droit européen qui risque de peser sur les comptes des entreprises françaises. Pour se conformer au droit européen en matière de congé payé, la Cour de cassation juge, dans trois décisions rendues par la chambre sociale le 13 septembre, que les périodes d'arrêt maladie devront désormais donner droit à des jours de congé. Et ce, que le salarié soit atteint d'une maladie ou victime d'un accident, de quelque nature que ce soit, professionnelle ou non professionnelle. Dans la foulée, la plus haute juridiction pose « qu'en cas d'accident du travail, le calcul des droits à congé payé ne sera

plus limité à la première année de l'arrêt de travail ». De même, elle rappelle que « la prescription du droit à congé payé ne commence à courir que lorsque l'employeur a mis son salarié en mesure d'exercer celui-ci en temps utile ».

En se fondant ainsi sur l'article 7.1 de la directive européenne « temps de travail » de 2003 et sur l'article 31.2 de la Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne, la

Cour de cassation opère donc des revirements de jurisprudence qui pourraient coûter cher aux employeurs.

UNE FACTURE DE 2 MILLIARDS D'EUROS SELON LE MEDEF

« Cela représente un surcoût d'au moins 2 milliards par an pour les entreprises », s'étrangle Patrick Martin, nouveau président du Medef regrettant au passage une nouvelle série de mesures qui

« Les conséquences financières d'une telle décision seraient désastreuses financièrement pour les entreprises. »

vient alourdir le coût du travail. Même son de cloche du côté de la CPME. « La Cour de cassation n'hésite donc pas à s'inscrire en faux par rapport à ce qui figure dans le Code du travail. À ce niveau, il ne s'agit même plus d'incohérence juridique mais d'incohérence juridique ! », fustige l'organisation patronale qui estime que « les conséquences financières d'une telle décision, basée juridiquement sur un texte européen, approuvé en son temps par la France, seraient désastreuses financièrement pour les entreprises ». Elle ne manque pas de pointer du doigt que remettre en cause « le principe considérant que les congés payés s'acquière en fonction des périodes travaillées, serait totalement incompréhensible. Et inacceptable. »

En outre, la jurisprudence étant rétroactive, l'émergence de nouveaux recours pourrait être à craindre pour les chefs d'entreprise.

TRANSPPOSITION DANS LE DROIT FRANÇAIS ?

Du côté de la CFDT, on se félicite des décisions de la Cour de cassation : « Voilà maintenant plus de 10 ans que notre législation relative aux congés payés contrevient aux dispositions de l'Union européenne. Tout simplement parce que la France n'a pas pris le soin de transposer complètement l'article 7 de la directive de 2003 dans son droit interne ». Elle salue ainsi « des décisions qui vont permettre d'assurer l'effectivité des droits à congés payés des travailleurs. Il est essentiel que les salariés ne soient pas pénalisés par ces périodes d'incapacité de travail imprévisibles et indépendantes de leur volonté ».

Reste que ces décisions juridiques n'exemptent pas le législateur français de transposer en interne le droit européen. Dix ans après, il pourrait donc s'y employer prochainement.

Julie Dumez



Chaque année, 700 personnes décèdent sur leur lieu de travail en France.



© ME IMAGE

GESTION DES RISQUES

La prévention des accidents de travail toujours à la peine

Les accidents de travail continuent de se produire à un niveau élevé, dans les secteurs à risques, constate le Baromètre BDO. La France est un des mauvais élèves européens en la matière. La faute à une prévention pas encore assez déployée.

Les accidents de travail ne s'atténuent pas dans les entreprises de secteurs à risque (industrie, BTP, transport, agriculture), malgré une prise de conscience accrue des risques professionnels. Le 8^e baromètre de la gestion des accidents du travail de BDO, réseau mondial d'audit et de conseil, révèle ainsi que, pour ces secteurs, 8 entreprises sur 10 ont déclaré au moins un accident de travail en 2022. Un chiffre qui ne s'est pas amélioré depuis deux ans. Certes, l'enquête n'est pas représentative de l'ensemble des entreprises françaises. Toutefois, ces chiffres ont un intérêt puisqu'ils portent précisément sur les entreprises des secteurs productifs, les plus concernées par ces questions. Chaque année, 700 personnes décèdent encore sur leur lieu de travail en France. « Il n'y a pas de fata-

lité : la prévention et la bonne connaissance des procédures paient », commente Xavier Bontoux, avocat associé, directeur général de BDO RH. Or, la prévention est à la traîne. Seules quatre entreprises sur dix ont ainsi signé un accord permettant de réduire ou d'éliminer l'exposition des salariés à des facteurs de risques. Cet accord est pourtant obligatoire dans les entreprises de plus de 50 salariés présentant des taux de sinistralité ou d'exposition aux risques élevés. Et l'absence d'accord expose l'entreprise à une pénalité de 1% de sa masse salariale, rappelle BDO.

RISQUES PSYCHOSOCIAUX EN BAISSÉ

Par ailleurs, les cotisations patronales « accidents du travail/maladies professionnelles » sont proportionnelles à la sinistralité observée dans l'entre-

prise. « Autrement dit, plus il y a d'accidents, plus l'employeur cotise dans des proportions élevées. Aussi et d'évidence, ces coûts impactent directement la compétitivité », alerte Xavier Bontoux.

L'enquête de BDO réalisée auprès de 301 entreprises du secteur privé présente toutefois plusieurs « bonnes nouvelles ». Les arrêts maladie liés aux risques psychosociaux n'ont ainsi été constatés que dans une entreprise sur dix. C'était une sur deux en 2020, en plein Covid. Les managers restent toutefois soumis au stress (42% se déclarent en surmenage). Par ailleurs, si la prévention tarde à se mettre en œuvre, l'étape préalable de prise de conscience semble bien enclenchée. « Les résultats révèlent un mieux sur la maîtrise des procédures », indique l'enquête.

Rémi Hagel

En bref



© NIFRUIT SANGKEAW

Les jeunes prêts à renoncer à une entreprise pas assez engagée sur le climat

70 % des jeunes, toutes catégories sociales confondues, ne postulerait pas auprès d'une entreprise qui ne prendrait pas assez en compte les enjeux environnementaux, selon un sondage de l'institut Harris Interactive à la demande du collectif Pour un réveil écologique. Cette tendance, déjà élevée lors de la précédente enquête en mars 2022, s'accroît de 5 points. Par ailleurs, plus d'un jeune sur deux se dit prêt à quitter son emploi si l'entreprise dans laquelle il travaille ne prend pas suffisamment en compte les enjeux environnementaux.

Le chômage en Europe au plus bas

Les vingt pays de la zone euro connaissent leur plus faible taux de chômage depuis 2000, date du début du traitement de ces données par Eurostat. L'office statistique européen révèle que ce taux représentait 6,4 % de la population active, en août. Le taux de chômage en France reste plus élevé que cette moyenne, à 7,3 %.

La fin programmée du ticket restaurant en papier

C'est bientôt fini pour le titre-restaurant en format papier. Celui-ci va disparaître d'ici à 2026, a déclaré Olivia Grégoire, ministre délégué chargée des PME. La raison ? Le fait qu'un quart des restaurateurs, selon l'estimation de la ministre, ne l'accepte plus. Il est en effet devenu trop onéreux et trop complexe à gérer pour les restaurateurs. « Ce dispositif est devenu un ralentisseur de revenus », explique l'Umih, la principale organisation professionnelle du secteur de l'hôtellerie-restauration.



TRANSITION NUMÉRIQUE

Dans les TPE et PME, la révolution numérique n'est pas en marche

La lecture du dernier Baromètre France Num ne montre aucune accélération du processus de transformation numérique des TPE et PME françaises qui craignent les cyberattaques et s'interrogent sur le retour sur investissement.

Pour un nombre croissant de dirigeants de TPE et de PME, le numérique ne représente pas un bénéfice réel pour leur entreprise.



© YURI ARCURS

En matière de transition numérique, les TPE et PME françaises sont loin d'être en phase d'accélération. C'est ce que montre le dernier Baromètre France Num, en s'appuyant sur les réponses de près de 9 500 entreprises de moins de 250 salariés. Pourtant, 78 % des entreprises se disent convaincues par le numérique. Et près d'une entreprise sur deux capte au moins 5 % de ses clients en ligne, un chiffre de 8 points supérieurs à l'an passé. Cela est d'autant plus vrai pour les secteurs de l'hébergement et de la restauration (79 %) ainsi que des services à la personne (68%). Il faut dire que les petites et moyennes entreprises sont désormais massivement présentes en ligne. Les deux tiers ont un site internet présentant leur activité, 61 % sont au

moins présentes sur les réseaux sociaux et plus de la moitié sont référencées sur Internet sur des outils gratuits. Autre point positif : 71 % des TPE et PME prévoient de réaliser des projets numériques dans les deux prochaines années, une proportion supérieure de 4 points par rapport à l'an passé.

CRAINTES SUR LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Pour autant, la plupart des projets sont de taille modeste. 56 % des entreprises prévoient d'y consacrer moins de 1 000 euros. Seules 28 % d'entre elles projettent d'injecter plus de 2 000 euros dans leur projet numérique. Ce faible niveau d'investissement s'explique par deux raisons. D'abord, pour beaucoup d'entreprises tricolores, le numérique doit en-

core faire ses preuves en matière de business. Seules 39 % des TPE et PME pensent que le numérique permet de gagner de l'argent. Seules 48 % estiment qu'il permet de faire des économies. Pour 19 % des dirigeants, le numérique fait même perdre plus de temps qu'il n'en fait gagner. Outre ce retour sur investissement incertain, le numérique génère des craintes en matière de sécurité. Un dirigeant sur deux craint une cyberattaque, une proportion supérieure de 12 points par rapport à 2020. Au final, pour un nombre croissant de dirigeants de TPE et de PME, le numérique ne représente pas un bénéfice réel pour leur entreprise. Ils étaient 19 % à en être convaincu en 2022, ils sont désormais 24 % dans ce cas.

Stéphane Vandangeon

En bref



© DR

L'e-commerce souffre de l'inflation

Les ventes en ligne ne sont pas à l'abri de l'inflation. Au deuxième trimestre, le chiffre d'affaires de l'e-commerce a, certes, bondi de 8,3 % sur un an, selon la Fevad, la fédération du secteur, pour atteindre 39,3 milliards d'euros. Mais cette croissance provient uniquement des services (+14 % à eux seuls), dopés par les transports, les loisirs et le tourisme. Les ventes de produits, elles, encaissent un recul d'1 %, signe d'un affaissement de la consommation. « Face à l'inflation qui perdure, les ménages réduisent donc leur nombre d'achats et font des arbitrages », en conclut l'organisation. Un constat nuancé néanmoins par le nombre de transactions enregistrées au printemps (571 millions au total), en hausse de 5,3 %.

Belles perspectives pour le marché des TIC

Le marché mondial des technologies de l'information et des communications (TIC) devrait progresser de 5,7 % par an jusqu'en 2027, selon les prévisions du groupe de conseil IDC. Une croissance supérieure à celle enregistrée en 2022 (+4 %), pour un marché pesant 700 milliards de dollars. La croissance du marché des TIC doit être portée par les logiciels, avec des hausses annuelles estimées à plus de 12 %, notamment pour les applications de gestion (CRM), mais aussi de cybersécurité et d'intelligence artificielle. La croissance sera moindre pour le segment des équipements télécoms (+4,2 % par an) et des services télécoms (+2,6 %).



© MRMOHOCK - STOCK.ADOBE.COM

RETARDS DE PAIEMENT : LES ENTREPRISES REDOUTENT LA RÉFORME EUROPÉENNE

➤ Les délais de paiement bientôt limités à 30 jours partout en Europe ? C'est ce que propose la Commission Européenne dans le but d'aider les PME. Mais nombre d'entre elles accueillent les projets de Bruxelles avec scepticisme. Explications.

Pour lutter contre les retards de paiement, l'Europe prévoit de ramener les délais de paiement à 30 jours maximum sur le continent. La réforme doit bénéficier tout particulièrement aux PME, assure la Commission Européenne. Un sentiment loin de faire l'unanimité.

L'Europe est-elle en train de faire fausse route en matière de délais de paiement ? La question mérite d'être posée tant le projet de règlement européen sur les retards de paiement soulève de méfiance au sein des fédérations patronales françaises. Jugeant la directive en vigueur, datant de 2011, inefficace, la Commission européenne, à travers une proposition de règlement du 12 septembre 2023, s'attaque aux délais de paiement des transactions commerciales entre les entreprises. Pour les auteurs du texte, qui estiment que « l'une des premières causes des retards de paiement est l'asymétrie du pouvoir de négociation entre un client important et un fournisseur de plus petite taille », il s'agit clairement de protéger les PME.

BRUXELLES SERRE LA VIS

« L'initiative est louable », positive Arnaud Haefelin, président de la commission affaires européennes à la CPME. Il faut dire que les retards de paiement sont responsables d'une faillite sur quatre sur le continent. Et, qu'en termes de ponctualité des règlements, il existe encore une bonne marge de progression en Europe : une facture sur deux est payée tardivement, voire pas du tout, assure la Commission Européenne. Ce qui a évidemment un impact sur la compétitivité et la pérennité des entreprises. « Une réduction d'un jour des retards de paiement augmenterait de 0,9 % les flux de trésorerie des entreprises de l'UE et leur permettrait d'économiser 158 millions d'euros en coûts de financement », poursuit-elle. Jusqu'alors l'Europe a laissé une bonne marge de manœuvre aux États avec sa

LES RETARDS DE PAIEMENT ENTRE ENTREPRISES REPARTENT À LA HAUSSE

Drôle de paradoxe pour les délais de paiement. Les entreprises françaises n'ont jamais été aussi nombreuses à régler leurs fournisseurs dans les temps, selon le cabinet Altares. Et pourtant, la durée moyenne des retards est repartie à la hausse depuis fin 2022.

Chassez le naturel, il revient au galop. L'inflation forte, la demande faible et les taux d'intérêt élevés pourraient bien avoir raison des bonnes résolutions des entreprises en matière de délais de paiement, s'inquiète Altares. Comme redouté avant l'été, elles semblent en effet en train de relâcher leurs efforts, d'après le dernier panorama dressé par le cabinet sur le sujet. Le retard moyen constaté en France est ainsi reparti à la hausse depuis six mois. À la fin du deuxième trimestre, il était revenu à 12 jours. Soit 0,4 de plus sur un an, et même +0,7 par rapport à début 2020, au début de la pandémie de Covid-19. « L'état s'est resserré sur les trésoreries et a contrarié les bonnes intentions observées en 2022, déplore Thierry Millon, le

directeur des études d'Altares. Les organisations retrouvent leurs anciennes habitudes et ne semblent pas pouvoir durablement s'écarter de ce référentiel des 12 jours. »

LES RETARDS DE PAIEMENT DÉRAPENT DANS LES TPE-PME

Ce regain de tension n'épargne quasiment personne. Chaque catégorie d'entreprise semble ainsi buter sur son propre plancher de verre. Après avoir constamment amélioré leurs comportements en 2021-2022, les PME ont ainsi complètement décroché au premier semestre : les plus grandes (de 50 à 200 salariés) voient leurs retards dérapier d'1,2 jour sur un an, les plus petites de 0,7. Déjà mauvais élèves, les ETI et grands groupes n'ont pas hésité à laisser filer un



peu plus le temps (+1 jour). Mais même pour les plus petites TPE, la discipline s'érode, à la surprise d'Altares. Les délais se sont détériorés d'une demi-journée en seulement trois mois dans les structures comptant moins de trois salariés. Résultat, elles « pourraient approcher 13 jours de retard sur le troisième trimestre, un niveau très inhabituel pour une population généralement

Selon Altares, les TPE et les PME, d'ordinaire plus vertueuses, ont laissé dériver leurs délais de paiement au premier semestre 2023.



directive de 2011. Manifestement, cela n'a pas suffi. Bruxelles veut reprendre la main avec un règlement. «Alors qu'une directive nécessite une transposition dans chaque pays de l'UE, un règlement est d'application directe. Au cas particulier, il serait appliqué un an après son adoption par le Parlement et le Conseil européen en prévoyant les mêmes dispositions dans tous les Etats membres. Le règlement s'appliquera alors immédiatement, y compris pour les contrats commerciaux signés avant son adoption», explique Arthur Pierret, avocat associé en droit des affaires au sein d'In Extenso Avocats.

DES DÉLAIS DE PAIEMENT DE 30 JOURS MAXIMUM

Mesure phare qui cristallise les craintes du patronat : l'instauration d'un délai de paiement maximum de 30 jours partout en Europe pour les transactions B to B et entre les entreprises et les pouvoirs publics. Ce délai commence à compter de la date de réception de la facture, pour autant que le débiteur ait reçus les marchandises ou les services. 30 jours : c'est déjà le délai par principe en France. Sauf que la loi française prévoit de multiples aménagements. Elle autorise les entreprises à aller jusqu'à 60 jours à partir de la facturation (ou 45 jours fin de mois) si cela est précisé dans le contrat commercial ; certains secteurs d'activité bénéficient en outre de délais supplémentaires (jusqu'à 110 jours

contrainte à des règlements plus prompts », relève Thierry Millon.

L'ADMINISTRATION NE MONTRE PAS L'EXEMPLE

Mais cette dégradation de la situation ne touche pas tous les secteurs de manière uniforme. Certains semblent clairement sous pression pour régler leurs fournisseurs. C'est le cas des débits de boissons (+5,1 jours), de la sécurité (+4,5), la culture (+5,1 dans l'édition) ou les agences immobilières (+3). Preuve de la crise du logement, la palme absolue du retard de paiement revient toutefois aux promoteurs, avec 26,3 jours de délai supplémentaire en moyenne (+2,4). Pour couronner le tout, en ces temps difficiles, l'administration publique ne montre pas non plus l'exemple, souligne Altares, avec un pic à 14,1 jours (+2,3). Autrement dit, même pendant la pandémie, elle réglait ses factures plus vite ! À l'inverse, l'agriculture, l'industrie, le BTP et le commerce parviennent,

peu ou prou, à contenir, voire améliorer dans certains sous-secteurs, leurs retards habituels.

LES MAUVAIS ÉLÈVES ANNIHILENT LES EFFORTS DES AUTRES

Et pourtant, derrière cette avalanche de mauvaises nouvelles, Altares signale quand même une lueur d'espoir et un signe d'encouragement : les entreprises françaises n'ont jamais été aussi vertueuses ! L'étude compte 49,3 % de bons payeurs. Un chiffre dans la moyenne européenne (49,9 %) et en forte progression (+10,2 points sur un an). Avant la crise du coronavirus, cette proportion tournait plutôt autour des 40 %. Problème : à l'autre bout du spectre, les mauvais élèves sont aussi devenus plus nombreux. Les retards de plus de 30 jours sont monnaie courante dans 7,6 % des sociétés (quasiement 2 points de plus qu'au printemps 2022). Un tel niveau n'avait plus été atteint depuis la funeste année 2020.

Pierrick Lieben



© KING JOUET

« Si les délais de paiement sont ramenés à 30 jours, cela représente une avance de trésorerie équivalente à un mois de chiffre d'affaires »

Philippe Gueydon, directeur général de King Jouet

pour le matériel agricole). Des exceptions que Bruxelles compte réduire au strict minimum.

Du coup, le projet européen ne suscite aucune effusion de joie au sein du patronat français. Bien au contraire. À la CPME, Arnaud Haefelin craint que «les PME deviennent les dindons de la farce», arguant que «le projet de règlement est beaucoup trop directif» et que «le Diable se cache dans les détails». Au Medef, on est tout aussi sceptique : «La réduction des retards de paiement est un enjeu majeur mais le passage à 30 jours s'avère compliqué. Nous savons d'ores et déjà que nombre d'entreprises ne pourront pas s'y conformer et qu'il y aura une augmentation mécanique des retards de paiement à court et moyen terme, car l'ensemble des entreprises ne parviendra pas à raccourcir les délais au rythme imposé».

LES GAGNANTS ET LES PERDANTS DE LA RÉFORME DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Au Medef, on s'interroge sur les gains à long terme pour les entreprises : «Ce que des entreprises en B to B vont gagner d'un côté avec des délais plus courts de leurs clients, ne le perdront-elles pas de l'autre vis-à-vis de leurs fournisseurs ?». L'avocat Arthur Pierret estime, pour sa part, que certains, comme les sociétés de prestation de services, ont à y gagner. «Prenez un concepteur de drones. Il peut être payé par son client à 60 jours alors qu'il doit faire face à des salaires ou des remboursements d'emprunts tous les 30 jours. Pour les entreprises de prestation de services, passer à 30 jours change énormément de choses».

Du côté des syndicats patronaux, on rétorque que la réforme des délais de paiement va aussi fragiliser des entreprises. Ceux qui risquent d'en faire les frais, «ce sont les entreprises en bout de chaîne, en B to C, comme les commerces, les artisans du bâtiment ou encore l'hôtellerie et la restauration. Elles vont devoir payer plus tôt leurs fournisseurs, mais ne seront pas payées plus tôt par leurs clients. Cela peut se traduire par des compressions de trésorerie susceptibles de mettre en difficulté ces entreprises», estime-t-on au Medef.

C'est d'autant plus vrai pour certains secteurs d'activité qui bénéficient aujourd'hui de régimes dérogatoires en France. C'est le cas dans le bâtiment, comme l'exemple David Morales, vice-président de la Capeb.

« Des sanctions, il en existe déjà. Mais je ne connais aucune entreprise qui les applique »

Arnaud Haefelin, président de la commission affaires européennes à la CPME

Aujourd'hui, pour les entreprises artisanales du BTP, il est possible d'avoir des factures périodiques, payables 45 jours après leur émission. «Les petites entreprises du bâtiment s'approvisionnent en matériels chaque jour, voire plusieurs fois par jour, dans un négoce. Ce dernier n'émet pas une facture à chaque passage. Il attend pour cela la fin du mois», explique David Morales. D'une part, cet artisan occitan craint que le projet de règlement européen vienne perturber le mode de fonctionnement entre les artisans et leurs fournisseurs. «Comme simplification administrative, il y a mieux que d'émettre des factures et les payer tous les jours !», peste-t-il, arguant que les 62 000 entreprises adhérentes à la Capeb n'emploient en moyenne que trois salariés et ne disposent pour la plupart pas des moyens humains pour ces tâches administratives. D'autre part, en raccourcissant les délais de paiement de 45 à 30 jours, «on va se retrouver avec un trou dans la trésorerie».

UN LONG COMBAT POUR LES COMMERCE DE JOUETS

Autre secteur où l'on observe avec inquiétude les projets européens : le jouet où les délais de paiement sont tantôt de 95 jours nets (entre janvier et septembre), tantôt de 75 jours (d'octobre à décembre). Ce qui explique cette spécificité ? La forte saisonnalité de l'activité : «Quasiment la moitié du chiffre d'affaires annuel des magasins est réalisée entre le 20 novembre et le 20 décembre», explique Philippe Gueydon, directeur général de King Jouet (2 000 salariés) et coprésident de la FCJPE, la fédération des commerces de jouets. «Dans le jouet, il y a des marchandises que l'on rentre en début d'année et que l'on vend seulement juste avant Noël. Les rotations de stocks sont très lentes, il est facile de comprendre que le secteur a besoin de délais de règlements adaptés». Même si Bruxelles ne ferme pas totalement la porte à des dérogations qui ne devront être accordées par les États qu'«à titre exceptionnel», Philippe Gueydon s'attend à «un long combat».



Aujourd'hui, pour les entreprises artisanales du BTP, il est possible d'avoir des factures périodiques, payables 45 jours après leur émission.

À la fédération du jouet, on a déjà sorti la calculatrice : «Si les délais de paiement sont ramenés à 30 jours, pour un commerce spécialisé, cela représente une avance de trésorerie équivalant à un mois de chiffre d'affaires. C'est énorme !», assure le patron de King Jouet. Certains commerçants disposent certes de ce niveau de trésorerie, mais «la plupart vont devoir s'adresser à leurs banques et vont n'avoir d'autres choix que de réduire leurs stocks. Les marchandises seront donc chez les fournisseurs, pas en magasins : personne ne va s'y retrouver !», poursuit le dirigeant isérois. Sans compter que, dans un secteur dominé par la fabrication asiatique, le made in France risque de tanguer. «Le dindon de la farce, ce sera le fabricant français», appuie le coprésident de la FCJPE. L'industriel tricolore devra être réglé sous 30 jours, alors que les industriels non européens pourront accorder des facilités de paiement à leurs distributeurs, qui pourraient en conséquence être tentés de davantage flécher leurs achats en dehors des pays européens.

SANCTIONS AUTOMATIQUES POUR LES MAUVAIS PAYEURS

Le texte de la Commission Européenne ne se limite pas à la question des délais de paiement. Il prévoit d'autres dispositions pour éviter les retards de paiements. Car comme le rappelle Arthur Pierret, «typiquement, 30 jours ou 60 jours, la différence n'est pas

L'avocat Arthur Pierret estime que les entreprises de prestation de services peuvent être favorisées par un passage des délais de paiement à 30 jours.



© IN EXTENSO



si déterminante quand on constate que certains fournisseurs ne se font pas payer pendant des mois. On est toujours surpris du nombre de sociétés obligées d'aller devant les tribunaux pour se faire payer». L'avocat en droit des affaires voit d'un bon œil les dispositions du projet de règlement européen durcissant le ton avec les mauvais payeurs.



Bruxelles veut agir à deux niveaux. Il s'agit d'abord de couper l'herbe sous le pied aux tentatives de contournement des textes. «Les clauses de vérification et d'acceptation de factures ou de marchandises sont aujourd'hui très courantes dans les contrats commerciaux. Or, ces clauses peuvent permettre d'allonger artificiellement, et parfois de manière abusive, le délai de paiement», explique Arthur Pierret. Bruxelles veut les rendre exceptionnelles et les encadrer. La Commission Européenne va ensuite rendre obligatoire et automatique le paiement des intérêts et des indemnités de retard de paiement. «Le créancier ne peut renoncer à son droit d'obtenir des intérêts de retard», fixe la Commission qui en profite pour durcir les sanctions. Désormais, les mauvais payeurs devront s'acquitter d'une indemnité forfaitaire de 50 euros et de taux d'intérêt de référence de la Banque Centrale

Européenne, majorés de 8%. Une bonne nouvelle pour Arthur Pierret pour qui «les sanctions appliquées aujourd'hui ne sont pas suffisamment dissuasives».

500 FACTURES PAR SECONDE

Un dispositif répressif qui laisse Arnaud Haefelin, de la CPME, pour le moins dubitatif. «Des sanctions, il en existe déjà. Mais je ne connais aucune entreprise qui les applique». La différence, c'est qu'aujourd'hui les entreprises peuvent y renoncer par geste commercial, du fait d'un rapport de force avec le client ou à cause de frais de recouvrement jugés trop élevés par rapport à la somme à récupérer.

Pour protéger les financiers contre les mauvais payeurs, la Commission Européenne va charger les États membres de mettre en place des autorités chargées de contrôler et faire appliquer les règles. «La question est de savoir comment cela peut être mis en œuvre», indique Arthur Pierret. Peut-être que le passage à la facturation électronique - qui a pour l'instant été reportée en France - pourra aider. Ce qui est sûr, c'est que les futurs gendarmes des paiements européens auront du pain sur la planche : chaque année, près de 18 milliards de factures sont émises au sein de l'Union européenne. Ce qui fait plus de 500 factures à vérifier à chaque seconde...

Stéphane Vandangeon

8 CONSEILS POUR LIMITER LES DÉLAIS DE PAIEMENT

1 DÉVELOPPER UNE CULTURE DU CASH au sein l'entreprise.

« Il faut sensibiliser tous les secteurs de l'entreprise au cash, y compris les commerciaux. Ceux-ci doivent avoir conscience des enjeux de trésorerie et avoir connaissance, dès le début de l'acte de vente, des processus de facturation et de paiement pour recueillir toutes les informations nécessaires à leur bon déroulement », souligne Benjamin Izri, consultant en cash management chez Baker Tilly.

2 ESSAYER DE DÉTECTER LES MAUVAIS PAYEURS,

en se renseignant auprès des banques et en limitant les encours avec les clients inconnus. Il est possible de consulter la plateforme publique de la DGCCRF qui publie les sanctions prononcées à l'encontre des entreprises payant trop tardivement leurs fournisseurs et sous-traitants.

3 ÉTABLIR DES CONTRATS DE VENTE CLAIR,

définissant les obligations de chaque partie. Cela permet d'éviter les contestations et réclamations des clients à réception de la facture.

4 VEILLER À LA QUALITÉ DES FACTURES.

« Il faut éviter les mentions manquantes, vérifier les coordonnées du client et notamment l'adresse exacte de facturation, fournir les bons référentiels (extrait de K-bis, IBAN certifié...). Ce qui implique d'échanger avec le client en amont de la facturation », préconise Benjamin Izri. Il est également conseillé d'anticiper en s'assurant auprès du service comptabilité du client, avant le terme de l'échéance, que tout est bien en ordre pour l'exécution du paiement.

5 STRUCTURER LA GESTION DES FACTURES CLIENTS

au sein de l'entreprise en listant les opérations à effectuer, en précisant qui en a la charge et les modalités de traitement.



La question des délais de paiement se travaille dès la prise de commande.

6 DIGITALISER LE PROCESS DE FACTURATION.

« L'envoi de facture physique est voué à la disparition avec l'avènement de la facturation électronique. La digitalisation permettra des échanges plus fluides et plus directs entre les entreprises et leurs clients », estime Benjamin Izri.

7 FACTURER RAPIDEMENT

dans le but de réduire les délais entre la réalisation de la prestation ou la livraison des marchandises et l'émission de la facture. Il est possible également de facturer des acomptes, des paiements par tranche ou d'imposer le paiement cash pour des petites factures.

8 ASSURER UN SUIVI DES CRÉANCES

et professionnaliser les procédures de recouvrement. L'entreprise doit détecter le plus rapidement possible le risque de non paiement d'une facture et le qualifier : négligence ou mauvaise foi du débiteur, insolvabilité, litige sur la prestation commerciale. La bonne compréhension du problème permet d'adapter la stratégie. Ensuite, la rapidité est le principal facteur de réussite pour récupérer sa créance : plus une facture est ancienne, moins elle a de chance d'être recouvrée. « Les entreprises qui ne sont pas structurées pour effectuer ces démarches peuvent déléguer le recouvrement au factor ou à la banque via l'affacturage ou l'avance Dailly. Cela a un coût mais c'est une solution pour optimiser la trésorerie et financer son poste client », indique Benjamin Ezri.

GRAND TÉMOIN

Virginie Saks,
ambassadrice des Forces Françaises de l'Industrie



« IL FAUT PENSER L'USINE D'AUJOURD'HUI AUTREMENT »

La réindustrialisation de notre pays est à l'ordre du jour. Les territoires, les élus et les industriels sont au cœur de cet enjeu déterminant pour l'avenir de notre pays, à l'heure de la promulgation de la loi sur les industries vertes et du Zéro artificialisation nette. Entretien.

Pouvez-vous vous présenter ?

Je codirige une société de conseil, Compagnum, dont l'expertise est le lien entre industrie et territoire. Je conseille les entreprises industrielles, de la start-up à l'ETI, sur leur stratégie de développement sur les territoires. Je travaille également avec les collectivités et les services de l'État sur leur stratégie industrielle. Mon cabinet fait du 360 degrés. Nous proposons aussi des formations pour les entrepreneurs ou les collectivités. L'industrie fait partie du développement territorial, encore plus aujourd'hui, où l'on parle de nouveau de l'industrialisation ou de la réindustrialisation de notre pays.

Vous êtes également ambassadrice des Forces Françaises de l'Industrie. En quoi consiste votre rôle ?

Les Forces Françaises de l'Industrie est un réseau qui permet le lien et les échanges entre les industriels, les élus et les services de l'État. Nous représentons le terrain et nous faisons remonter les problématiques des industriels auprès des instances publics.

Le président de la Région Auvergne Rhône-Alpes a dit qu'il ne suivrait pas le dispositif du Zéro artificialisation nette des sols porté par la loi Climat et Résilience. Il dit ne pas vouloir empêcher les implantations d'industrielles en particulier dans les zones rurales. Qu'en pensez-vous ?

Le Zan, c'est une contrainte, mais qui a un fondement. Cette loi vise à préserver la biodiversité, les terres agricoles et empêcher l'artificialisation des sols, à l'origine d'inondations et de la formation d'îlots de chaleur. Le souci, c'est que cette loi, qui aboutira à l'arrêt de l'artificialisation des sols d'ici à 2050, s'applique de la même manière à tous les territoires, sans tenir compte de leur spécificité. Il existe des dérogations, mais ces dernières rendent cette loi encore moins lisible. C'est un sujet, comme on dit, mais cette contrainte imposée par la Zan, même si elle crispe, elle est nécessaire, car elle répond à des enjeux écologiques et climatiques importants. Et elle n'empêche pas l'implantation d'usine.

Comment débloquer la situation ?

Il faut changer de logiciel. Penser et voir l'usine d'aujourd'hui autrement. Ce n'est plus un grand bâtiment, de plain-pied, que l'on installe sur un terrain vague ou sur d'anciennes terres agricoles. Une usine, dorénavant, c'est une usine plus verticale, ou une usine à l'intérieur d'un bâti déjà existant, parfois en centre-ville, ou des petites usines multilocales plutôt qu'un énorme site. Ce changement doit s'opérer dans tous les esprits, ceux des entrepreneurs, des élus et des citoyens. Je suis une grande lectrice de Zola. Malheureusement, il n'est plus là, pour nous décrire ce qu'est aujourd'hui une usine qui n'a plus rien à voir avec celles du XIX^e siècle. Le Zan est là pour accélérer ce changement de logiciel.



Jugeant la contrainte écologique néfaste pour la France rurale, Laurent Wauquiez, président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, a annoncé fin septembre son intention d'affranchir sa région du dispositif «zéro artificialisation nette».

Le dispositif mis en place par le gouvernement pour proposer des sites industriels clés en main est-il une réponse adaptée à la Zan ?

En effet. Ces sites bénéficient d'études réglementaires (archéologiques, pollution, etc.) réalisées en anticipation de l'implantation industrielle. Ils permettent un gain de temps, en réduisant de 17 à 9 mois seulement pour une implantation, entre la demande et la pose de la première pierre. Ce dispositif permet aussi de réduire le risque, financier et temporel, pour l'entreprise. L'État et les territoires étendent le nombre de sites clés en main, comme les friches, en préparant les sites, notamment en les dépolluant.

La loi sur l'industrie verte permet aussi à une entreprise qui découvre que son site d'implantation n'a pas été dépollué par l'ancien propriétaire de se retourner contre lui. Nous avons en France entre 80 000 et 120 000 hectares de friches, mais tout ce foncier ne sera pas reconverti uniquement en sites pour l'industrie. Parce qu'il n'est pas adapté à cet usage, ou parce que les collectivités ont besoin de faire construire des logements et des bureaux. C'est aux collectivités de savoir ce qu'elles veulent en faire.

Concrètement, cela implique quoi ?

Les projets des industriels doivent avoir du sens sur les territoires où ils veulent s'implanter. Désormais, un élu doit regarder le nombre d'emplois au mètre carré construit, et non plus seulement le nombre d'emplois. Il doit regarder sa consommation d'énergie au

« Désormais, un élu doit regarder le nombre d'emplois au mètre carré construit, et non plus seulement le nombre d'emplois. »

GRAND TÉMOIN

mètre carré, la présence de panneaux solaires, la réalisation de parkings perméables à l'eau, etc. De leur côté, les entrepreneurs ont intérêt à présenter et concevoir leur projet différemment.

C'est-à-dire ?

Il est important de comprendre qu'un élu ne va pas réfléchir à ce projet de manière isolée, mais va y intégrer les problématiques de logement, de transport, de services publics. Au-delà de ce constat, on observe que les élus sont de plus en plus exigeants sur la nature des projets qu'ils vont accepter. Ils vont regarder si leur territoire a les ressources pour s'engager sur cette implantation : ressources foncières, ressources en eau, ressources en énergie locale, ressources en talents locaux, en formation... Ils vont aussi regarder le bilan carbone de l'entreprise, son utilisation de matière recyclée, et son adéquation avec les filières industrielles locales qu'elle vient renforcer ou compléter.

La loi sur l'industrie verte a été promulguée fin octobre. Quelles avancées propose-t-elle ?

La loi sur l'industrie verte a trois objectifs principaux. Le premier : faciliter la vie des élus et des industriels, en simplifiant les procédures d'implantation et en facilitant l'accès aux financements pour les industriels. Le second : renforcer les échanges entre acteurs industriels et collectivités autour de la commande publique. Si on veut réindustrialiser vite, on a besoin que les territoires ou les services de l'État puissent acheter de l'industrie française. Et cela, sans être en contradiction avec les lois européennes.

C'est désormais possible grâce à un label d'excellence environnementale européen qui permet d'insérer un critère environnemental dans les marchés publics. Cela permet mécaniquement de favoriser le made in France car le critère du transport pèse, notamment. Enfin, le troisième : clarifier ce qu'est l'industrie verte, justement avec ce label EEE (excellence environnementale européenne). Il faudra cependant se pencher sur l'atterrissage effectif de cette loi sur les territoires et rapidement une type de gouvernance qui permette que cette loi soit suivie d'effets sur les territoires.

Que recouvre justement l'expression industrie verte ?

Il y a quelques années, cette expression avait valeur d'oxymore, c'est-à-dire que ces deux termes ne pouvaient pas être apposés l'un à côté de l'autre. Aujourd'hui, c'est admis. La dimension verte recouvre la dimension écologique, mais pas seulement. Elle signifie également une industrie plus circulaire, plus inclusive, plus écosystémique. C'est une industrie qui s'appuie mieux sur les atouts spécifiques d'un territoire, et qui rend cette industrie plus performante sur le plan économique et environnemental. Une industrie verte, c'est aussi une industrie capable de mutualiser ses équipements, ses besoins en énergie, en eau et de les partager au niveau territorial.



BIO EXPRESS

2009 Diplômée de l'Essec

2013 Responsable commerciale dans la division Aéronautique de Constellium

2018 Co-fondatrice et DGA de Tous politiques, institut de formation pour collectivités territoriales

2020 Co-fondatrice de Compagnum

2021 Auteure de l'ouvrage « Élus et entreprises : je t'aime, moi non plus ? », aux éditions Point d'Orgue

.....

La question de l'eau est pour vous aussi importante que celle de l'énergie ?

Traditionnellement, l'industrie ne se posait pas la question de l'eau. La série de sécheresses que nous avons vécue ces dernières années a mis la question de la sobriété en eau à l'agenda de tout le monde. Chacun doit faire son diagnostic eau, comme on fait son bilan carbone. Les territoires doivent parfaitement connaître leurs ressources disponibles, que ce soit pour les citoyens et pour les industriels. De leur côté, les industriels doivent mesurer leur consommation, voir où et comment faire des économies. Il faut innover pour réduire sa consommation nette d'eau. Sur l'eau, on a beaucoup de marge de manœuvre. Après cette étape de diagnostic, élus et industriels peuvent parler implantation. La question des ressources en eau se situe aujourd'hui au cœur de la stratégie des industriels.

La France est en retard sur l'Allemagne en termes de part de l'industrie dans le PIB, 16 % contre 26 % ? L'ambition du président Emmanuel Macron est de gagner 5 points en dix ans. Quels sont les enjeux de la réindustrialisation ?

Nous sommes aujourd'hui au niveau de la Grèce, et 5 points en dessous de la moyenne européenne. Il est nécessaire d'être ambitieux. Car la réindustrialisation, ce n'est pas seulement refabriquer du doliprane en France. C'est préserver notre souveraineté industrielle, notre indépendance, nos emplois, notre balance commerciale, et c'est aussi un modèle de cohésion sociale et territoriale. Nous en avons cruellement besoin en ce moment alors que notre modèle de cohésion sociale est en grande souffrance.

David Pouilloux

Elles réinventent l'entreprise

70 podcasts de femmes

qui font bouger les lignes aujourd'hui pour construire l'entreprise de demain

3^e édition, du 20 novembre au 3 décembre 2023



Je m'inscris gratuitement en ligne !

sur www.dirigeantsdemain.com
ou en scannant le QR Code



Dirigeant.e.s
Demain

Le festival podcast pour
mieux décider demain

LeJournal
des Entreprises



TROPHÉES iNDUSTRIE GRAND OUEST



www.trophees-industrie-grand-ouest.com

Découvrez les lauréats dans le numéro de décembre.
UN GRAND MERCI À NOS PARTENAIRES



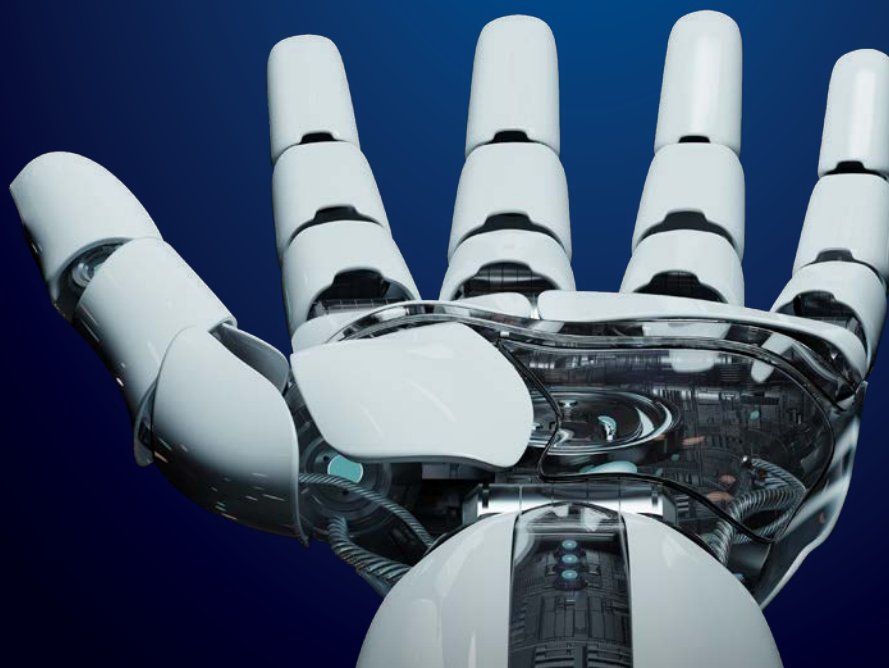
CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



SG



GRAND
OUEST



Découvrez aussi les
lauréats depuis notre
site dédié en scannant
ce QR Code

