

PME & REGIONS

en direct

La Roche de Solutré protégée

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ Les trois sommets de La Roche de Solutré, de Vergisson et du Mont de Pouilly en Saône-et-Loire viennent d'être classés « site remarquable qui mérite la reconnaissance nationale », a annoncé mercredi le ministre de la Transition écologique. Le site avait été médiatisé par François Mitterrand.



Philippe Desmazes/AFIP

Orléans rêve de convertir une friche en studio de cinéma

CENTRE Olivier Carré, le président d'Orléans Métropole, envisage de reconstruire une friche en studio de tournage pour le cinéma. Situé à Saran, près de la capitale du Loiret, le site était occupé jusqu'en 2011 par le vendeur par correspondance Quelle. Selon France 3, la parcelle de 7 hectares occupée

par des bâtiments de 47.000 mètres carrés de surface pourrait attirer les producteurs de cinéma, accessible à une heure trente de Paris. La collectivité a mandaté un cabinet d'étude pour étudier la viabilité du projet. La réhabilitation du site éviterait aussi 2 millions d'euros de démolition du bâtiment. La hausse du crédit d'impôt de 2016 a fait bondir les tournages franciliens de 15 % en 2017, après 30 % en 2016.

La coopérative Advitam se lance dans le circuit court

HAUTS-DE-FRANCE

Malgré sa pire année agricole depuis l'après-guerre, le groupe maintient un niveau d'investissement élevé, notamment avec la création de l'enseigne Prise Direct.

Olivier Ducuing

— Correspondant à Lille

Avec 6,4 tonnes de blé par hectare, 6,5 tonnes pour l'orge d'hiver et 3,2 tonnes pour le colza, la coopérative Unéal et ses 6.000 adhérents ont touché en 2017 leur plus bas historique depuis la création de la première coopérative céréalière des Hauts-de-France, à cause d'une météo catastrophique. Les ventes

ont reculé de 100 millions d'euros à 462 millions, tandis que celles du groupe Advitam (propriété d'Unéal) plongeaient de 200 millions, à 1,03 milliard d'euros.

Gel des embauches, moindre recours aux saisonniers et aux heures supplémentaires, baisse des dépenses d'entretien et de transport ont permis à la coopérative de dégager un résultat net de 7,6 millions d'euros, en recul de 1,3 million.

Trois magasins par an

Cette préservation des grands équilibres permet à l'opérateur agricole de poursuivre sa stratégie de développement vers une agriculture de proximité pour répondre aux attentes du consommateur. Le groupe, qui a inventé le réseau Gamm vert en 1981, espère le même destin pour son nouveau circuit court de distribution alimentaire, Prise Direct. Un premier magasin a ouvert en 2016

au cœur d'Arras, tandis que des rayons ont été installés dans 13 jardinerias Gamm vert. Unéal veut accélérer le mouvement, avec un nouveau magasin à Lens avant de passer au rythme de trois magasins par an. « On ne vise pas la conversion de l'agriculture de masse en agriculture de proximité, il ne faut pas se tromper de combat », nuance Bertrand Henu, président de la coopérative Unéal et du groupe Advitam. « Je connais la provenance des produits : c'est simple, ils sont d'ici » est un des slogans de l'enseigne.

Stations météo connectées

En parallèle, Unéal appuie le mouvement de l'agriculture de précision : stations météo connectées, capteurs de fluorescence pour mesurer la qualité des céréales en temps réel, microanalyse des sols, matériel embarqué, réduction de l'usage des médicaments pour l'élevage...



Avec son nouveau réseau de distribution Prise Direct, ici le magasin de Lens, le groupe Advitam poursuit son développement vers une agriculture de proximité. Photo Advitam

La coopérative porte aussi des investissements de long terme, qu'elle a choisi de partager pour en alléger la charge, soit 60 millions d'euros. La moitié concerne une sta-

tion de semences via un GIE de moyens avec Invivo et d'autres coopératives. Les travaux de l'usine ont commencé à Avesnes-lès-Baume. S'y ajouteront une plate-

forme de distribution pour Gamm vert, avec Invivo, Cap Seine, EMC2 et Noriap, et l'extension d'une plateforme logistique pour produits phytosanitaires à Saint-Quentin. ■

Métaux de spécialité : Lebronze Alloys avale un concurrent britannique

GRAND EST

Basée à Suippes (Marne), l'ETI vient d'acquiescer Bolton Metals, un spécialiste des alliages cuivreux.

Guillaume Roussange

— Correspondant à Amiens

Nouvelle opération de croissance externe pour la société Lebronze Alloys, connue pour le travail des métaux de spécialité. Basée à Suippes (Marne), elle vient de faire l'acquisition du britannique Bolton Metals, un spécialiste des alliages cuivreux utilisés dans l'aéronautique. Comptant 130 salariés, la

société d'Ipswich, qui réalise 22 millions d'euros de chiffre d'affaires, permet à Lebronze Alloys de franchir la barre des 1.350 collaborateurs et des 250 millions d'euros d'activités. Et ainsi d'atteindre la taille critique nécessaire pour conserver ses positions en France, comme à l'international. « Notre objectif est bien de renforcer notre intégration industrielle, de mettre en place des synergies entre les unités de production pour être capables de proposer toute la gamme de savoir-faire de notre secteur », explique Michel Dumont, PDG du groupe.

Un vaste plan d'acquisitions Lebronze Alloys affirme avoir retenu les leçons de la crise. ETI de 400 personnes, la société, alors

connue sous le nom du Bronze Industriel, a dû réduire la voilure à la fin des années 2000 dans l'espoir d'un retour de la croissance. Pour redresser la barre, les actionnaires se sont lancés dans un vaste plan d'acquisitions. Tour à tour, le groupe a ainsi racheté Inforges, le spécialiste picard des métaux non ferreux, l'allemand Swissmetal Lüdenscheid, un producteur de profilés en laiton. Il a aussi mis la main sur le lamineur Alsafil Sélestat, jusqu'alors détenu par Nexans. Suivront l'allemand Hundt & Weber Siegen, les Forges de Custines et de Trie Château et, plus récemment, le CLAL, basé à Bornel, dans l'Oise. Soit 9 opérations, Bolton Metals compris, menées en six ans. L'entreprise a élargi le spectre de ses savoir-faire. Il est désor-

mais présent dans une quinzaine de spécialités industrielles et estime maîtriser une vingtaine de grandes technologies, contre 5 en place de ce plan stratégique. « En dessous du seuil des 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, nous avions du mal à nous imposer dans certains secteurs. Le changement est très net », témoigne Michel Dumont.

Pour financer son programme, Lebronze Alloys a ouvert son capital à un pool bancaire et souscrit un placement privé européen, un Euro PP obligataire, de 20 millions d'euros. Les besoins en financement du groupe sont importants. Chaque année, Lebronze Alloys investit 20 millions d'euros dans ses unités de production, dont le tiers en recherche et développement. ■

Gunnebo blinde ses produits contre la Kalachnikov

GRAND EST

Le groupe commercialise de nouvelles portes, cloisons et fenêtres pare-balles certifiées résistantes aux tirs d'armes de guerre.

Une demande des ministères et des ambassades qui a nécessité un an de développement.

Hélène David

— Correspondant à Strasbourg

Depuis l'émergence de la menace terroriste, le fusil d'assaut Kalachnikov a particulièrement fait parler de lui. Pourtant, les caractéristiques de ses munitions n'ont pas encore été intégrées aux normes européennes de résistance balistique. Leader mondial dans la fourniture d'équipements et systèmes de sécurité, le groupe Gunnebo a été sollicité par ses clients—notamment des ministères, des ambassades ou des institutions gouvernementales exposés à ce type de menace—pour y faire face.

Un an de développement Sur son site de Baldenheim, en Alsace, qui emploie 200 personnes, dont 30 dédiées à la recherche et au développement, des portes, cloisons et fenêtres résistant aux tirs de Kalachnikov ont été développées pendant un an environ.

L'entreprise s'est associée à Vetrotech, filiale de Saint-Gobain, qui produit des solutions vitrées de protection. Cette gamme baptisée « DarTek IAK47 » a été testée sur le stand de tir de Waldenheim puis par le Banc national d'épreuve de Saint-Etienne, laboratoire français indépendant accrédité, qui a délivré sa certification.

A celle-ci s'ajoute la conformité avec les normes européennes en matière de résistance balistique, couplée aux normes plus classiques d'évacuation, d'accès aux personnes à mobilité réduite ou de performance énergétique.

Contrôle d'accès et vidéosurveillance

« La Kalachnikov est l'arme la plus répandue de la planète, nous ne pouvions pas attendre l'évolution de la norme », explique Thierry Guth, chef produit portes et cloisons de sécurité chez Gunnebo. Le surcoût de cette nouvelle gamme est compris entre 3 et 5 %, indique l'entreprise, qui a commencé la commercialisation en septembre dernier.

Le groupe, qui enregistre un chiffre d'affaires de 600 millions d'euros et emploie 6.000 personnes dans le monde, réalise 50 % de son activité en France, 40 % en Europe et 10 % au grand export. Si son portefeuille client reste stable, Gunnebo propose des solutions de plus en plus globales : des systèmes de sécurité complets qui combinent la résistance aux explosions, aux balles ou aux effractions, avec des contrôles d'accès et de la vidéosurveillance. ■

Basis se développe dans la haute technologie

HAUTS-DE-FRANCE

La société spécialisée dans l'électronique de puissance s'intéresse désormais à l'amélioration des réseaux électriques.

Guillaume Roussange

— Correspondant à Amiens

Trois ans après sa création, Basis Electronique de puissance, basée à Saint-Quentin (Aisne), continue d'enregistrer les projets de très haute technologie. Après avoir

construit, il y a deux ans, le plus gros convertisseur français pour un laboratoire du CNRS, cette PME va livrer 2.900 appareils de conversion à l'un des plus grands laboratoires de physique. En parallèle, elle finalise la construction d'un colossal « redresseur » de 65.000 ampères — un appareil alimentant un système en courant continu à partir d'une source alternative—destiné à la réalisation d'électrolyses chez un grand nom de la métallurgie.

Ces commandes — entre 1 million et 2,5 millions d'euros pièce— confirment la pertinence de la stratégie suivie, née il y a trois ans du rachat d'une partie des actifs du groupe Brochot. Patrice Pieranti, alors

directeur de la division électronique de puissance, s'était porté candidat à la reprise de la branche, avec l'appui du groupe Moret Industries et de la société de capital-risque Picardie Investissement. Depuis, la société connaît une croissance constante avec un Ebitda avoisinant les 15 %.

Expertise dans la haute tension

En 2016, elle a repris l'activité haute tension et ses applications spatiales d'Eurofeedback, basée aux Lisses (Essonne). « Nous avons complété nos solutions dans le secteur confidentiel de la conversion de puissance sur mesure. Cette reprise a renforcé notre expertise dans la haute tension et les

énergies pulsées, utilisées par exemple dans l'étude des matériaux soumis à de fortes pressions et à de hautes températures », souligne Patrice Pieranti, président de Basis EP.

Pour 2018, la PME devrait réaliser un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros avec un objectif de 10 millions d'ici à trois ans. Une hausse notamment liée à ses futurs programmes de R&D dans le domaine des gains énergétiques et de suppression de la pollution des réseaux électriques, prévus d'ici à 2020. Pour fidéliser sa vingtaine de techniciens de haut niveau, le dirigeant vient de procéder à une ouverture de capital aux salariés, désormais propriétaires de 30 % de l'entreprise. ■